Schriften des Vereins für Socialpolitik

Band 228/IV

Wirtschaftsethische Perspektiven IV

Methodische Grundsatzfragen, Unternehmensethik, Kooperations- und Verteilungsprobleme

Von

Iris Bohnet, Wolfgang Buchholz, Wulf Gaertner, Johannes Hackmann, Christian Haslbeck, Wilfried Hinsch, Karl Homann, Peter Koslowski, Werner Lachmann, Birger P. Priddat, Michael Schramm, Bruno Staffelbach, Hans-Peter Weikard

Herausgegeben von

Wulf Gaertner

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
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/IV

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
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/IV

Wirtschaftsethische Perspektiven IV



Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirtschaftsethische Perspektiven IV

Methodische Grundsatzfragen, Unternehmensethik, Kooperations- und Verteilungsprobleme

Von

Iris Bohnet, Wolfgang Buchholz, Wulf Gaertner, Johannes Hackmann, Christian Haslbeck,Wilfried Hinsch, Karl Homann, Peter Koslowski, Werner Lachmann, Birger P. Priddat, Michael Schramm, Bruno Staffelbach, Hans-Peter Weikard

Herausgegeben von

Wulf Gaertner



Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Wirtschaftsethische Perspektiven. – Berlin : Duncker und Humblot
(Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften ; N.F., Bd. 228)

4. Methodische Grundsatzfragen, Unternehmensethik, Kooperations- und Verteilungsprobleme / von Iris Bohnet ... Hrsg. von Wulf Gaertner. – 1998
ISBN 3-428-09416-6

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, für sämtliche Beiträge vorbehalten
© 1998 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fremddatenübernahme und Druck:
Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin
Printed in Germany

ISSN 0505-2777
ISBN 3-428-09416-6

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ♾

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vorwort

Von *Wulf Gaertner*, Osnabrück

Der vorliegende Band enthält die überarbeiteten Beiträge zweier Sitzungen des Ausschusses „Wirtschaftswissenschaften und Ethik" im *Verein für Socialpolitik*. Die erste dieser beiden Sitzungen hat vom 9. bis 11. Mai 1996 an der Universität Bayreuth stattgefunden; die zweite Sitzung wurde vom 13. bis 15. Februar 1997 an der Universität Witten/Herdecke abgehalten.

Die Beiträge des vorliegenden Bandes umfassen ein weites Spektrum an Fragestellungen: methodische Grundsatzüberlegungen, Unternehmensethik, das Problem von Kooperation und Solidarität, Verteilungsfragen sowie einige sehr aktuelle der wirtschaftlichen Praxis, fast schon der Tagespolitik zuzurechnende Themen. Damit zeigt sich der Ausschuß, der sich aus Wirtschaftswissenschaftlern sowie Philosophen und Theologen zusammensetzt, als ein facettenreiches Gremium, welches sich sowohl abstrakter, theoretischer als auch sehr praxisbezogener Problemstellungen annimmt. Hierbei ist keineswegs Einmütigkeit in den Anschauungen zu den einzelnen Grundsatzfragen festzustellen, was bereits in den ersten beiden Beiträgen zu diesem Sammelband deutlich zutage tritt.

Karl Homann (Katholische Universität Eichstätt) wendet sich in seinem Aufsatz „Normativität angesichts systemischer Sozial- und Denkstrukturen" gegen wirtschafts- und unternehmensethische Konzeptionen, die von einem Gegensatz von Moral und Ökonomie, von Ethik und Ökonomik ausgehen. Seiner Auffassung nach sollte dieser Gegensatz oder Dualismus bereits im Ansatz vermieden werden. Moral bzw. Ethik werden als Heuristik, als Denk- und Suchanweisung für Ökonomie und Ökonomik interpretiert, als eine Heuristik, für deren anreizkompatible Implementierung entsprechende Regeln und Institutionen geschaffen werden müssen. Die Implementationschancen von Moral in der Gesellschaft werden nicht durch Appelle an die Werteinstellungen der Bürger verbessert, sondern durch Veränderung der allgemeinen Handlungsbedingungen, wodurch moralisches Handeln der Akteure verbilligt wird. Dahinter steht nach Auffassung des Referenten das allgemeinere Problem, welche Rolle Normativität unter den Bedingungen ausdifferenzierter Funktionssysteme und positiver Einzelwissenschaften überhaupt noch spielen kann, ohne daß die hohen Teilrationalitäten dieser systemischen Sozial- und Denkstrukturen untergraben werden. Homann verwendet zur Lösung dieser Probleme vor allem die strenge Unterscheidung von Handlungstheorie und Gesellschaftstheorie, die Unterscheidung von Handlungsebene und Bedingungsebene, von

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

operativer Ebene und Verfassungsebene sowie Dilemmastrukturen als grundlegende Interaktionsstrukturen. Dieser Ansatz mündet in eine Konzeption von (Wirtschafts-)Ethik, in der moralische Normen und Ideale nicht wie in den dualistischen Ansätzen in den Motiven, Präferenzen und Metapräferenzen, sondern in den Bedingungen und Anreizen sowie auf der Theorieebene im Paradigma positiver Forschung zur Geltung kommen. Die entsprechende Gestalt der Ethik läßt sich als Bedingungs- oder Anreizethik bezeichnen.

Johannes Hackmann (Universität der Bundeswehr Hamburg) geht in seinem Beitrag „Gewinnmaximierung und Unternehmerethik" davon aus, daß nur die einzelnen Menschen moralisch oder unmoralisch handeln können. Damit kann es seiner Ansicht nach nur Individualethik geben. Der Autor ergänzt den volkswirtschaftlichen individualistischen Ansatz der Nutzen- und Gewinnmaximierung methodisch um einen individualistischen Moralansatz. Ausgangspunkt ist ein seinen ethischen Vorstellungen gemäß rational handelnder Unternehmer, der sich die mit der Idee der Konsumentensouveränität verknüpfbaren Wertvorstellungen zu eigen macht und die Paretianischen Werturteile akzeptiert. Ein solcher Unternehmer muß konkurrenzmarktwirtschaftliche Bedingungen gutheißen, denn Preise reflektieren unter idealen Bedingungen Knappheitsrelationen, und der unternehmerische Gewinn wird zu einem ethischen Informations- und Anreizsignal.

Nun kann es zwischen dem unternehmerischen Gewinninteresse und der Gemeinwohlförderung zu Spannungen kommen. Hackmann nennt mehrere Beispiele. Einkommens- und Vermögenskonzentrationen, das Entstehen von Hilfsbedürftigkeit bei wenig produktiver Arbeitsleistung, Umweltbelastungen, die Produktion Schaden stiftender Güter. Sollte in den beiden letzteren Fällen die unternehmerische Existenz zur Disposition gestellt werden? Nicht notwendigerweise, so argumentiert Hackmann, denn ein ethisch rationales Verhalten habe Alternativen zu betrachten. Gibt es für den einzelnen Unternehmer überhaupt einen erfolgsethischen Handlungsspielraum? Im Falle eindeutig „unsittlicher Produkte" würde unter Konkurrenzbedingungen bei Aufgabe der eigenen unternehmerischen Existenz doch nur das eigene Angebot durch das Angebot anderer ersetzt. Hackmann hält dieser pessimistischen Einschätzung eine die längerfristige Perspektive betreffende ethisch positive Unternehmenssicht entgegen, in der die langfristig erfolgende Gewinnmaximierung eine wichtige Rolle spielt.

Bruno Staffelbach (Universität Zürich) erläutert in seinem Aufsatz „Zum Nutzen empirischer Forschung in der Unternehmensethik" drei Bereiche und zwei Funktionen der empirischen Forschung in der Unternehmensethik. Ausgangspunkt bildet die Vorstellung, wonach sich die Unternehmensethik mit der Begründung von ethischen Normen für Unternehmen und mit der wertorientierten Führung von Unternehmen befaßt, Träger der Führungsaufgabe Führungskräfte sind und Führung im wesentlichen heißt, Entscheidungen zu treffen. Aus dieser Perspektive lassen sich drei Bereiche empirischer Forschung unterscheiden: (1) Entscheidungsbedingungen – hier konzentriert sich die empirische Forschung auf die außerhalb des

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Entscheidungsträgers liegenden entscheidungsrelevanten Situationsbedingungen. (2) Entscheidungsverhalten – im Zentrum liegen die Beschreibung und Erklärung der Wahrnehmungs-, Such-, Denk- und Lernprozesse vor und während der Entscheidung, Neutralisierungs- und Rationalisierungsprozesse nach der Entscheidung und die Genese moralischer Präferenzen. (3) Entscheidungsinhalte – hier geht es um die empirische Analyse der Produktion und Verteilung von Werten im Rahmen der Unternehmenstätigkeit. Zu unterscheiden ist zwischen Wertschöpfung und Rechten bzw. Pflichten.

Hinsichtlich der Funktion der empirischen Forschung lassen sich deren zwei unterscheiden: (a) die Aufklärungsfunktion – sie basiert auf der Annahme, daß menschliches Denken und Handeln wertgeleitet und wertorientiert ist, und zielt darauf, die das Denken und Handeln leitenden normativen Grundlagen aufzuweisen. (b) die pragmatische Funktion – sie zielt auf die Entwicklung von Strukturen, Prozessen und Instrumenten zur Unterstützung der Führungskräfte im Hinblick auf die Ermöglichung eines moralisch qualifizierten „Umgangs" mit sich ihnen stellenden normativen Fragen. Handlungsspielräume und -optionen sind auszuloten und Ziele und Ziel-Mittel-Beziehungen zu präzisieren.

Die beiden folgenden Aufsätze befassen sich mit dem schon mehrfach im Ausschuß diskutierten Problem individueller Rationalität. Wulf Gaertner (Universität Osnabrück) stellt seinem Beitrag „Rationalität und Normen" die These voran, daß die konventionellen mikroökonomischen Rationalitätsbedingungen nicht in allen Entscheidungssituationen wie selbstverständlich gefordert werden sollten. Natürlich bedarf jede Abweichung von der Standardtheorie einer Begründung. Mit Hilfe des Sen'schen Begriffes eines externen Bezugspunktes versucht der Autor zu verdeutlichen, daß die Standardbedingungen individueller Rationalität in einfach strukturierten Entscheidungssituationen sehr viel Sinn machen (z. B. bei Konsumentscheidungen, wenn das betrachtete Individuum eine reellwertige Nutzenfunktion besitzt, die auf einem Charakteristikaraum i.S. von Lancaster definiert ist). Tritt an die Stelle der Nutzenmaximierung jedoch eine vom Individuum gegenüber sich selbst geforderte (private) Norm oder überlagert letztere z. B. das Monotonieaxiom der mikroökonomischen Theorie, erscheinen die konventionellen Rationalitätsforderungen recht problematisch.

Offensichtlich existiert ein Zusammenhang zwischen externem Bezug und internen Konsistenzbedingungen. Wird z. B. bei der Wahl zwischen x und y das Element x ausgewählt, während bei der Entscheidung zwischen x, y und z die Wahl auf y fällt, dann kann dies durchaus vernünftig erklärt werden, wenn die dem Handeln zugrundeliegende Maxime z. B. lautet, ein möglichst großes Kuchenstück zu wählen, aber niemals das allergrößte Stück zu nehmen und z, y und x der Größe nach geordnet sind, wobei z das größte Kuchenstück repräsentiert (ein Beispiel von A. Sen). Derjenige, der ein möglichst großes Stück wählt, ohne das allergrößte auszusuchen, ist ohne Zweifel ebenfalls ein Maximierer, aber das Konzept der Maximierung hat hier eine wesentliche Erweiterung erfahren. Die Wahl eines mitt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

leren Elements, des Medians, als Ausdruck einer Entscheidung für einen mittleren Weg, einen Kompromiß, erfüllt ebenfalls nicht die Standardanforderungen an Rationalität. Gaertner stellt sowohl ein Axiomensystem vor, welches die Wahl des zweitgrößten Kuchenstücks charakterisiert, als auch ein System, welches die Entscheidung für den Median axiomatisch vollständig beschreibt.

Birger Priddat (Universität Witten/Herdecke) unterscheidet in seinem Referat „Rationalität, Moral und Person" zwischen Präferenzen, Metapräferenzen und prospektiven Präferenzen. Metapräferenzen werden oft als Einstellungen interpretiert, die die rationalen Akteure zur Welt haben. Gegenüber gewöhnlichen Präferenzen können Metapräferenzen dann als moralische Präferenzen oder Werthaltungen gekennzeichnet werden. Es wird angenommen, daß sie über die Zeit invariant sind. Durch die zeitstabilen Metapräferenzen wird in die rationale Handlungstheorie eine Theorie der Person eingeführt, die Identitätsausprägungen zuläßt. So scheint ein Zwischenglied gefunden zu sein für den Übergang von der ökonomischen *rational choice* Theorie zu Moraltheorien, die verantwortliche Personen als Akteure verwenden. Doch ist dieser Schritt nach Aussage des Autors problematisch, weil die Konstanz der Einstellungen über die Zeit fraglich ist. Auch Einstellungen wechseln, ebenso die moralischen Haltungen. Nun gibt es eine dritte Ebene, nämlich Werte, die aus den persönlichen oder Lebensprojekten kommen, sog. prospektive Präferenzen. Die letzteren lassen sich als temporäre Einstellungen auffassen, die wieder wechseln können. In diesem dreistufigen Konzept ist die aktuelle Entscheidung rational als eine Art von Ausgleich oder Gleichgewicht zwischen all seinen Identitätskomponenten aufzufassen. Priddat spricht hier von dem Grundsatz balancierter Identität. Ein Individuum wird bei einer Entscheidung diejenige Alternative wählen, die seiner Einschätzung nach seine aktuelle Identitätsbilanz am wenigstens stört. Dieses Prinzip kann erklären, warum moralische Personen nicht immer moralisch handeln. Moralische Einstellung und Handlung können divergieren; nur die Bilanz muß stimmen. Das bedeutet jedoch, daß durch Beobachtung der Handlungen in konkreten Situationen nicht eindeutig auf die Präferenz / Metapräferenz zurückgeschlossen werden kann. Man muß vielmehr die „Geschichte der Person" kennen.

Die neoklassische Theorie geht i.allg. davon aus, daß Präferenzen exogen gegeben sind, wodurch sich die Frage nach den Auswirkungen von Präferenzänderungen erübrigt. Dem halten Wolfgang Buchholz und Christian Haslbeck (Universität Regensburg) in ihrem Beitrag „Überwindung von Kooperationsproblemen durch Präferenzänderungen" entgegen, daß sich eine Vielzahl von Entwicklungen in der Realität am ehesten als Folge eines Präferenzwandels denken läßt. Dies gilt nach Auffassung der Autoren insbesondere für die in den westlichen Industrienationen seit etwa 25 Jahren erheblich verstärkten Bemühungen um einen verbesserten Umweltschutz. Buchholz und Haslbeck konzentrieren sich auf die allokativen Konsequenzen einer derartigen Verstärkung der Präferenzen für das öffentliche Gut „reine Umwelt". Dabei werden in einem ersten Schritt die Auswirkungen einer Verstärkung der Präferenzen für ein öffentliches Umweltgut auf nichtkooperative

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Allokationsgleichgewichte à la Cournot-Nash und Stackelberg untersucht. So besteht z. B. im Stackelberg-Fall die Möglichkeit, daß sich auch bei einer lediglich einseitigen Verstärkung der Präferenzen für das öffentliche Gut auf Seiten des Stackelberg-Folgers ein Zustand ergibt, in dem im Falle zweier Länder beide bessergestellt sind, wobei für den Stackelberg-Folger sowohl die alten als auch die neuen Präferenzen Maßstab der Bewertung sein können. In einem zweiten Schritt werden von den Autoren kooperative Nash-Verhandlungslösungen betrachtet. Dabei zeigt sich, daß eine Präferenzintensivierung für das öffentliche Umweltgut hier – im Gegensatz zum nichtkooperativen Fall – nicht automatisch zu einer vermehrten Bereitstellung des öffentlichen Gutes führt.

Iris Bohnet (Universität Zürich) macht zu Beginn ihres Beitrags „Solidarität durch Salienz" darauf aufmerksam, daß private, freiwillige Spenden für gute Zwecke nicht dadurch verdrängt werden, daß sich der Staat um die Wohlfahrt sorgt. Vielmehr deuten empirische Untersuchungen darauf hin, daß öffentliche und private Wohltätigkeit weit davon entfernt sind, perfekte Substitute zu sein. Trotzdem wird das Argument, daß Wohltätigkeit ein öffentliches Gut sei, immer wieder angeführt, um staatliche Umverteilung zu rechtfertigen. Iris Bohnet rückt bei ihrer Analyse privaten Gebens einen anderen Aspekt in den Vordergrund, den konsumptiven Nutzen aus dem Akt des Spendens. Gerade in Kleinkostensituationen, in denen für den einzelnen die Wahrscheinlichkeit, das Eintreffen der Konsequenzen entscheidend beeinflussen zu können, eher vernachlässigbar ist, erhielten konsumptive Nutzenelemente eine große Bedeutung. Die Höhe dieses konsumptiven Nutzens sei aber eng mit der Salienz (Bekanntheit) der Nutznießer verknüpft. Sind Opfer identifiziert, finden sich Menschen viel eher bereit, Geld für deren Rettung aufzuwenden. Dieser Identifikationseffekt wird in Experimenten und Diktatorspielen, die von der Autorin durchgeführt worden sind, unterstrichen. Die Versuchspersonen sind bereit, mehr von ihrem Einkommen an Dritte abzugeben, nachdem sie Informationen über die Empfänger ihrer Wohltätigkeit erhalten haben. Ähnliche Resultate ergaben sich bei einer Volksabstimmung in der Schweiz, bei der es um die Akzeptanz eines Endlagers für radioaktiven Müll ging. Erst als diejenigen identifiziert waren, die durch zugesagte Kompensationszahlungen profitieren würden, waren die Mitglieder einer Gemeinde mehrheitlich bereit, einem Endlager für radioaktive Stoffe zuzustimmen.

In seinem Beitrag „Können Verpflichtungen gegenüber zukünftigen Generationen vertragstheoretisch begründet werden?" beschäftigt sich Hans-Peter Weikard (Universität Potsdam) mit drei Varianten der Vertragstheorie. Zunächst wird Rawls Theorie der Gerechtigkeit betrachtet. Das von diesem für intragenerationelle Verteilungsfragen entwickelte Differenzprinzip würde dazu führen, daß nicht gespart würde, mit der Konsequenz gesellschaftlicher Stagnation. Um nun eine positive Sparquote zu begründen, führt Rawls eine ad hoc Annahme ein, nämlich die, daß es zwischen aufeinanderfolgenden Generationen Altruismusbeziehungen gibt. Die zweite und sehr radikale Variante für einen Gesellschaftsvertrag ist der in der Hobbes'schen Tradition weiterentwickelte Ansatz von Brennan und Buchanan.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hier reflektieren Machtungleichheiten die Ungleichheiten im Gesellschaftsvertrag, und nur die Unsicherheit der Zukunft sorgt dafür, daß Machtungleichheiten nicht beliebig ausgenutzt werden können. Weikard macht an einem einfachen intertemporalen Modell deutlich, daß ein Hobbes'scher Gesellschaftsvertrag nur sehr schwache, auf keinen Fall gleiche Rechte zukünftiger Generationen begründen kann.

Die dritte Variante geht von der Prämisse aus, daß zukünftige Generationen Rechte auf die lebensnotwendigen Ressourcen haben. Insbesondere ist nach Locke bei jeder Aneignung von Verfügungsrechten durch einzelne für ihre privaten Zwecke darauf zu achten, daß eine Ressource nach Aneignung für andere weiterhin in ausreichender Menge zur Verfügung steht. Folglich ist für knappe Güter eine Aneignung nicht zu legitimieren. Nozick schlägt eine Abschwächung der Locke'schen Bedingung vor. Es soll sichergestellt sein, daß bei privater Aneignung die Situation der anderen nicht verschlechtert wird. Gauthier verwendet in seiner Theorie intergenerationeller Gerechtigkeit eine weitere Abschwächung der Locke'schen Forderung. Gauthier verlangt für die Gültigkeit der Locke'schen Bedingung ein Mindestmaß an Interaktion, die bei einer Überlappung von Generationen natürlich gegeben ist. Gauthier arbeitet mit dem Begriff der Kostenverlagerung, aus der Kompensationszahlungen resultieren.

Wilfried Hinsch (Universität Münster) beschäftigt sich in seinem Beitrag mit „Öffentlichen Werten und Wohlfahrtsoptionen". Gerechte Güterverteilungen, so Hinsch, müssen auf Grundsätzen beruhen, die allen Beteiligten gegenüber öffentlich gerechtfertigt werden können. Zunächst einmal haben freie und gleiche moralische Personen gleiche Ansprüche auf alle kollektiv verteilbaren Güter und Ressourcen. Ungleichheiten lassen sich prinzipiell durch drei Arten von Rechtfertigungen begründen: leistungsbezogene, prudentielle und bedarfsbezogene. Leistungsbezogene Begründungen scheiden nach Ansicht des Autors aus, da sowohl ein interpersoneller Vergleich nach der Größe der von den einzelnen erbrachten Beiträge erforderlich wäre, als auch diese Beiträge ihren Urhebern in einem moralisch relevanten Sinn als Verdienst zuzurechnen wären, und beide Voraussetzungen seien bei sozialer Kooperation normalerweise nicht zu erfüllen. Aus prudentiellen Gründen sind Ungleichverteilungen von Gütern öffentlich gerechtfertigt, wenn alle Beteiligten ihnen im Namen ihres wohlverstandenen Eigeninteresses zustimmen können.

Für die bedarfsbezogenen moralischen Ansprüche ergibt sich, daß eine Person nur dann einen begründeten Anspruch auf einen größeren als gleichen Anteil an Gütern hat, wenn sie mehr an Gütern als andere benötigt, um öffentlich anerkannte Wohlfahrtsmerkmale im erforderlichen Maße verwirklichen zu können. Die Realisation eines bestimmten Wohlfahrtsmerkmals (z. B. Gesundheit, Wohlbefinden) ist genau dann ein öffentlicher Wert, wenn die Mitglieder einer Gesellschaft unter Berücksichtigung der Interessen und Überzeugungen aller Beteiligten anerkennen müssen, daß jede Person in der Lage sein sollte, dieses Merkmal zu verwirklichen,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auch wenn sie dazu aus eigener Kraft nicht in der Lage ist. Das Basiswerturteil einer für moderne pluralistische Gesellschaften angemessenen Gerechtigkeitskonzeption lautet für Hinsch folgendermaßen: Die Gewährleistung gleicher Wohlfahrtsoptionen, d. h. Chancen im Hinblick auf die Realisation öffentlich anerkannter Wohlfahrtsmerkmale ist ein Gut, dessen Verwirklichung eine Gesellschaft für alle ihre Mitglieder durch eine geeignete Verteilung aller kollektiv verfügbaren Güter und Ressourcen anstreben muß.

Michael Schramm (Philosophisch-Theologisches Studium Erfurt) beschäftigt sich in seinem Beitrag „Bürgergeld „light". Sozialpolitik für den Arbeitsmarkt" mit Möglichkeiten, wie der Arbeitsmarkt (nach unten) durch sozialpolitische Maßnahmen geöffnet, die Entstehung von Arbeitsplätzen in diesem unteren Bereich des Arbeitsmarktes gefördert und so der bestehenden (Langzeit-)Arbeitslosigkeit entgegengewirkt werden kann. In Staaten, die eine sozialpolitische Absicherung des Existenzminimums gewährleisten, entsteht das Problem der „Armuts"- oder „Arbeitslosenfalle", die sich dadurch auszeichnet, daß Bruttozusatzverdienste das Nettoeinkommen der Hilfeempfänger nicht erhöhen. Schramm diskutiert mehrere Vorschläge, Niedriglohneinkommen sozialpolitisch aufzustocken. Das Bürgergeldsystem von Mitschke (eine „negative Einkommensteuer") wird u. a. wegen der Etablierung eines Anspruchsdenkens in Zweifel gezogen, vor allem aber aufgrund seiner hohen fiskalischen Kosten für nicht realisierbar gehalten. Der Vorschlag von Scharpf, niedrige Erwerbseinkommen unter Verwendung des Stundenlohns als Bemessungsgrundlage aufzustocken, scheitert u. a. daran, daß im Falle von Teilzeitarbeit das Problem der Arbeitslosenfalle nicht gelöst wird. Spermann hat ein „Einstiegsgeld" für Langzeitarbeitslose vorgeschlagen, eine „negative Einkommensteuer" nicht für die gesamte Bevölkerung sondern nur für die Sozial- oder Arbeitslosenhilfe erhaltenden Dauerarbeitslosen. Dieses Konzept erbringt modelltheoretisch mit jeder zusätzlich verdienten Mark fiskalische Einspareffekte, doch ergeben sich hier dauerhaft unterschiedliche Grenzsteuersätze zwischen (ehedem langzeitarbeitslosen) Einstiegsgeldempfängern einerseits und „normalen" Geringverdienern andererseits. Um dieses Ungleichbehandlungsproblem abzumildern, unterbreitet Schramm einen eigenen Vorschlag, der auf eine Erhöhung des Anrechnungssatzes für Zusatzverdienste hinausläuft, sich damit leider aber wieder negativ auf den Arbeitsanreiz auswirkt.

Peter Koslowski (Forschungsinstitut für Philosophie Hannover) weist zu Beginn seines Aufsatzes „Spekulation und Insider-Handel. Über das wirtschaftsethische Problem des Insider-Wissens" darauf hin, daß das „Zweite Finanzmarktförderungsgesetz" Insider-Handel in Deutschland seit dem 1. August 1994 verbietet. Innerhalb der wirtschafts- und rechtswissenschaftlichen Diskussion besteht ein Dissens darüber, ob Insider-Handel rechtlich untersagt werden sollte oder nicht. Während Ökonomen den Aspekt der Allokationseffizienz in den Vordergrund rücken, argumentieren Juristen i.S. eines Verbots von Insider-Handel u. a. aus der Idee der Gerechtigkeit, vor allem der Rechtsgleichheit aller Anteilseigner heraus. Die berufsmäßige Börsenspekulation erweist der Wirtschaft einen wichtigen Dienst, als sie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Marktgängigkeit von Unternehmensanteilen und dadurch die Transformierbarkeit von Zeitperioden für das im Kapitalmarkt investierte Kapital erhöht. Durch die Reduktion von Unsicherheit erfährt die berufsmäßige Spekulation nach Ansicht Koslowskis eine ethische Rechtfertigung. Gewinne aus berufsmäßiger Spekulation lassen sich somit als Belohnung für die wertschöpfende Tätigkeit der Absorption von Unsicherheit ansehen. Die Spekulation der Insider sei dagegen eine Art von Pseudo-Spekulation, weil der spekulierende Insider keine Unsicherheit trage, sondern nur eine Pseudo-Unsicherheit über die an sich schon bekannten Tatsachen seiner Insider-Information reduziere. Damit produziere der Insider kein wirkliches Gut und leiste den Teilnehmern am Kapitalmarkt keinen Dienst, der nicht durch Publikation der Insider-Kenntnisse durch das betroffene Unternehmen ebenfalls erreicht werden könnte. Koslowski bezeichnet den Insider als Agiotageur, der den gehandelten Gütern keinerlei Wert hinzufüge und damit deutlich vom Arbitrageur und vom Spekulanten zu unterscheiden sei.

Der abschließende Beitrag von Werner Lachmann (Universität Erlangen-Nürnberg) befaßt sich mit dem Thema „Die Diätenregelung für Abgeordnete des Deutschen Bundestages. Versuch einer (wirtschafts-)ethischen Bewertung". Zur Wahrnehmung eines Abgeordnetenmandates gehört ein Mindesmaß an wirtschaftlicher und sozialer Unabhängigkeit des Abgeordneten. Lachmann weist zu Beginn seines Referates darauf hin, daß Art. 48 Abs. 3 GG eine solche Entschädigung verlangt, die dem Abgeordneten und seiner Familie eine angemessene Lebensführung ermöglicht. Das BVerfG legte in seinem Diätenurteil aus dem Jahre 1976 fest, daß alle Abgeordneten in gleicher Höhe zu alimentieren seien. Das BVerfG entschied gleichzeitig gegen Anbindungen irgendwelcher Art an bestimmte Beamtengehälter und verlangte eine jeweilige gesetzliche Regelung, die auf eine öffentliche Transparenz der Bezüge der Volksvertreter hinausläuft. Außerdem forderte das Gericht, daß das Parlament in einem öffentlichen Verfahren selbst über seine Bezüge zu bestimmen habe. Damit kommt es zu der einzigartigen Situation, daß eine bestimmte Gruppe der Bevölkerung ihr eigenes Einkommen bestimmt. Diese Regelung führte zu dem häufig erhobenen Vorwurf der „Selbstbedienung" der Parlamentarier.

Notwendig sind, so Lachmann, objektive Kriterien zur Abgeordnetenentschädigung. Probleme ergäben sich daraus, daß der Beruf des Abgeordneten kaum mit anderen Berufen zu vergleichen sei. Bei dem Problem der Bestimmung der Höhe des Abgeordnetengehaltes stellt sich die Frage der Angemessenheit des Niveaus der Bezüge sowie die Frage nach Kriterien für die zeitliche Anpassung. Sollte das Niveau nach der Dauer der Zugehörigkeit zum Parlament bemessen werden? Sollte der Abgeordnete entsprechend seinen Opportunitätskosten (bisherige Entlohnung auf dem Arbeitsmarkt) bezahlt werden? Die Anpassung der Abgeordneten-Diäten ließe sich nach Meinung des Autors aber objektivieren, z. B. durch eine Bindung an die Entwicklung der durchschnittlichen Nettoeinkommen aller Bürger. Um das ethische Problem der Selbstbedienung zu entschärfen, sollten die Bürger in die Entscheidung über die Höhe der Diäten und deren Anpassung einbezogen werden. Es wäre zu überlegen, ob die Parlamente immer nur für das jeweils nachfolgende

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Parlament Anpassungen festlegen sollten. Im dazwischen liegenden Wahlkampf würde der Wähler die Möglichkeit erhalten, seinen Vorstellungen über die Höhe der Diäten stärker Ausdruck zu verleihen. Das Parlament, so Lachmann, sei moralisch überfordert, in einem öffentlichen Verfahren die eigenen Bezüge festzulegen.

Zum ersten Mal hat der Ausschuß „Wirtschaftswissenschaften und Ethik" in der Phase der Überarbeitung der einzelnen Aufsätze für diesen Sammelband ein internes Referee-System angewandt. Dies bedeutet, daß nicht nur die Anregungen und Ergebnisse aus den Diskussionen des Ausschusses in die revidierten Fassungen der einzelnen Manuskripte eingeflossen sind, sondern auch die zahlreichen konstruktiven Bemerkungen der Gutachter berücksichtigt wurden. Allen Beteiligten danke ich für ihre vielfältigen Bemühungen und ihr Engagement.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhaltsverzeichnis

Normativität angesichts systemischer Sozial- und Denkstrukturen

Von *Karl Homann*, Ingolstadt 17

Gewinnmaximierung und Unternehmerethik. Zu einem wohlfahrtsökonomisch ausgerichteten wirtschaftsethischen Alternativsansatz

Von *Johannes Hackmann*, Hamburg 51

Zum Nutzen empirischer Forschung in der Unternehmensethik

Von *Bruno Staffelbach*, Zürich 89

Rationalität und Normen

Von *Wulf Gaertner*, Osnabrück 109

Rationalität, Moral und Person

Von *Birger P. Priddat*, Witten / Herdecke 123

Überwindung von Kooperationsproblemen durch Präferenzänderungen?

Von *Wolfgang Buchholz* und *Christian Haslbeck*, Regensburg 149

Solidarität durch Salienz

Von *Iris Bohnet*, Zürich 173

Können Verpflichtungen gegenüber zukünftigen Generationen vertragstheoretisch begründet werden?

Von *Hans-Peter Weikard*, Potsdam 195

Öffentliche Werte und Wohlfahrtsoptionen

Von *Wilfried Hinsch*, Münster 213

Bürgergeld „light" – Sozialpolitik für den Arbeitsmarkt

Von *Michael Schramm*, Erfurt 243

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Spekulation und Insider-Handel. Über das wirtschaftsethische Problem des Insider-Wissens

Von *Peter Koslowski*, Hannover 283

Die Diätenregelung für Abgeordnete des Deutschen Bundestages. Versuch einer (wirtschafts)-ethischen Bewertung

Von *Werner Lachmann*, Nürnberg 307

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Normativität angesichts systemischer Sozial- und Denkstrukturen*

Von *Karl Homann*, Ingolstadt

I. Einleitung

Der „Kapitalismus" hat 1989/90 einen eindrucksvollen „Sieg" über den „Sozialismus" errungen. Umso überraschender ist es, daß die Marktwirtschaft nur wenige Jahre später in Europa, besonders in Deutschland, in eine tiefe Legitimationskrise geraten zu sein scheint. Die Folgen der Globalisierung und der Internationalisierung der Finanzmärkte zeigen sich in Form des erhöhten Anpassungsdrucks in Wirtschaft und Gesellschaft. Die seit langem bestehenden Probleme des Arbeitsmarktes und der sozialen Sicherungssysteme werden verschärft, und die durch Maastricht II festgeschriebenen Kriterien für die Einführung der europäischen Währungsunion stellen die Anpassungsfähigkeit der Gesellschaft auf eine harte Probe.

Die öffentliche Diskussion kristallisiert sich um den Begriff „Neoliberalismus". Gegen ihn wird auf breiter Front mit jenen normativen Vorstellungen mobil gemacht, die wir aus der Auseinandersetzung mit Markt und Wettbewerb, mit Gewinnstreben und Effizienzdenken in der Tradition kennen. Zum Sprecher auf europäischer Ebene ist der Soziologe *P. Bourdieu* (1996) avanciert. Unterstützung finden seine Thesen bei vielen Intellektuellen, bei Vertretern von Kirchen und Gewerkschaften, bei Journalisten, in der SPD, beim Bündnis 90/Die Grünen und in Teilen der CDU (Blüm-Flügel). Die Polarisierung der Gesellschaft schreitet voran.

Diese aktuelle gesellschaftspolitische Auseinandersetzung ist m.E. als Ausdruck und Folge eines ungeklärten theoretischen Problems zu werten: Welche Rolle kann Normativität, können moralische Ideale von Humanität und Solidarität unter Bedingungen der Eigengesetzlichkeit von Subsystemen und der positiven Einzelwissenschaften als zugehöriger Reflexionsform überhaupt noch spielen? Müssen Visionen und Utopien nicht den „Sachzwängen" der modernen Gesellschaft geopfert werden?

Das Problem wird in der Wirtschaftsethik in der Regel so modelliert, daß zwei eigenständige, nicht aufeinander zurückführbare Forderungen an Handeln be-

* Für kritische Anmerkungen danke ich insbesondere Josef Wieland.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stehen, moralische und ökonomische, denen zugleich Rechnung zu tragen ist; ich spreche hier von einem „Dualismus" im Problemaufriß[1]. Da ein Vorrang der Ökonomik vor der Ethik bzw. der Ökonomie vor der Moral nicht ernsthaft vertreten wird, gibt man entweder der Ethik den Vorzug vor der Ökonomik und verlangt eine „Durchbrechung" der ökonomischen Logik – so in unterschiedlicher Weise H. Steinmann und P. Ulrich, von dem der Begriff übernommen ist (*Ulrich* 1996: 154) –, oder man versucht, beide Forderungen zu vermitteln – so *P. Koslowski* (1988) – oder sie im konkreten Handlungsvollzug in Organisationen auszubalancieren – so J. Wieland[2]. Während letztere die Frage nach dem systematischen Verhältnis von Ethik und Ökonomik wenigstens offenhalten, modellieren erstere das Problem im Konfliktfall als Entscheidungsproblem zwischen zwei Anforderungen, sie verlangen eine Entscheidung zugunsten der Ethik und gegen die Ökonomik und bedenken abweichende Ansätze implizit oder explizit mit moralischer Diskreditierung. Das jüngste Beispiel in diesem Rahmen ist *H. Küng* (1997), der unter Berufung auf Ulrich Theorieansätze in Ökonomik und Wirtschaftsethik, die die ökonomische Methode verwenden, des „Ökonomismus" bezichtigt und dagegen den „Primat der Ethik" einklagt.

Wenn man die Begriffe der aktuellen gesellschaftspolitischen Diskussion nicht zu eng faßt bzw. sie in die Sprache der Wissenschaft überführt, steht die Wirtschaftsethik im Zentrum der heutigen gesellschaftspolitischen Auseinandersetzung. Daher soll es im vorliegenden Beitrag um eine Kritik der theoretischen Leitvorstellungen gehen, die für die Polarisierung der Gesellschaft verantwortlich sind. Ausgangspunkt ist die Prämisse, daß Polarisierungen und Politikblockaden, wie wir sie allenthalben beobachten, in der Regel auf Theorieblockaden, d. h. auf unzweckmäßige, die Unlösbarkeit der Probleme vorprogrammierende und auf Dauer stellende Begriffs- und Theoriestrategien, zurückzuführen sind. Als ungelöstes Problem wird hier der Dualismus zwischen Wirtschaft und Moral, Ökonomik und Ethik, „Sachgemäßem" und „Menschengerechtem" ausgemacht: Dieser Dualismus bildet den Nährboden für die gesellschaftspolitischen Konflikte, die sich unter dem Streit um „Neoliberalismus" subsumieren lassen. Wer dualistisch ansetzt, modelliert die Problematik als „Entscheidung" zwischen „Werten", und er hat dann nur noch schlechte Optionen: Entscheidet er sich für die Moral und gegen die Wirt-

---

[1] Meine Kritik an verschiedenen Konzepten von Wirtschaftsethik habe ich unter diesem Leitbegriff formuliert (*Homann* 1994). Der vorliegende Beitrag stellt eine Fortsetzung dieser Überlegungen dar und ist u. a. auch dadurch veranlaßt, daß eine explizite Auseinandersetzung mit meiner Kritik am Dualismus nicht erfolgt ist; es werden vielfach nur die alten, i.d.R. dualistischen, Positionen fortgeschrieben.

[2] Vgl. *Wieland* (1996: 243 ff.). Wieland benutzt die Unterscheidung deskriptiv und will damit sagen, daß soziale Systeme differente Entscheidungskalküle verwenden, nämlich ökonomische und moralische. Damit wird jedoch diese Unterscheidung als – phänomenologisch? empirisch? – gegeben vorausgesetzt, während mein Forschungsprogramm der Frage nachgeht, ob sich nicht „moralische" Entscheidungsgründe „ökonomisch" rekonstruieren lassen. Daß dies mit „Reduktionismus" nichts zu tun hat, wird in den weiteren Ausführungen hoffentlich klar werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaft, verfällt er der „Ohnmacht des Sollens" (G. W. F. Hegel); dies ist ebenso unattraktiv wie eine kritiklose Anpassung an vermeintliche Sachgesetzlichkeiten, Faktizitäten im umgekehrten Fall einer Entscheidung für die Wirtschaft und gegen die Moral. Es gilt deutlich zu machen, daß diese „Entscheidung" zwischen zwei „Werten" nicht „in der Sache selbst" begründet liegt, sondern einer unzweckmäßigen Problemstellung geschuldet ist, einer Problemstellung nämlich, die den Dualismus zweier Forderungen, der durchaus der lebensweltlichen Erfahrung des einzelnen entsprechen kann, auf der Theorieebene noch einmal dupliziert und damit festschreibt. Im Anschluß an I. Kant bleibt nur der Ausweg, diesen Dualismus von vornherein, d. h. in der Problemstellung und im Zuschnitt der Kategorien, zu unterlaufen und das Problem anders, nämlich so zu strukturieren, daß der lebensweltlich erfahrene Dualismus theoretisch vermieden und damit seine Auflösung ermöglicht wird. Ethik und Ökonomik stehen heute ähnlich zueinander wie Metaphysik und Physik in der frühen Neuzeit. Es ist das Verdienst Kants, den Dualismus beider – die „Antinomien der reinen Vernunft" – dadurch aufgelöst zu haben, daß er zwischen zwei Diskursen unterschied, beiden Diskursen unterschiedliche Problemstellungen zuordnete, so ihre je spezifischen Leistungen und Grenzen aufweisen und sie in ein Verhältnis der theoretischen Kompatibilität und sogar teilweise der Komplementarität setzen konnte.

Die gleiche Aufgabe stellt sich heute im Verhältnis zwischen Ethik und Ökonomik. Analog zu Kants Auseinandersetzung mit der klassischen Physik lautet die *Grundfrage* eines solchen Forschungsprogramms: *Wie ist die Theorie, wie sind Erkenntnis, Vernunft zu organisieren, damit die hohe Teilrationalität der gesellschaftlichen Funktionssysteme und der zugehörigen positiven Wissenschaften erhalten bleibt und zugleich die systematische Kritik- und Entwicklungsfähigkeit dieser systemischen Strukturen gewährleistet bleiben?* Fassen wir letzteres als „Normativität" und ersteres als „systemische Sozial- und Denkstrukturen", ist damit das Thema meines Beitrags umrissen: Normativivät angesichts systemischer Sozial- und Denkstrukturen.

II. Ethik und Gesellschaftstheorie

Moralische Normen sind systematisch auf die grundlegenden Strukturen der jeweiligen Gesellschaft bezogen. Ethik ist daher im Rahmen einer Theorie der Gesellschaft zu entwickeln, mag eine solche Theorie eher implizit sein oder gar nur die Hintergrundvorstellung abgeben, oder mag sie explizit entwickelt werden oder gar in elaborierter Form erscheinen. Die von mir entwickelte Konzeption von Wirtschaftsethik gründet ausgewiesenermaßen in einer *Theorie der modernen Gesellschaft*; diese muß in den Grundzügen dargestellt werden, bevor über die angemessene Gestalt von (Wirtschafts-)Ethik diskutiert werden kann.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1. Handlungstheorie versus Gesellschaftstheorie

Ethik ist die Lehre vom richtigen Handeln gemäß der Unterscheidung von „gut" und „böse". Daher liegt es nahe, Ethik in den Kategorien zu entwickeln, die für menschliches *Handeln* entwickelt wurden: Ziele (Absichten, Präferenzen, Motive) und Mittel (Instrumente, Parameter) vor allem, aber auch Rationalität, Nebenwirkungen sowie Gegebenheiten (Daten, Restriktionen), ferner Verdienst und Schuld, Gewissen und Verantwortung und dgl. mehr. Eine ethische Problemstellung sieht modellmäßig so aus: Wie soll der Akteur angesichts gegebener Bedingungen moralisch richtig handeln? Ethik wird traditionell als *Handlungstheorie* entwickelt.

Grundlegend für die Ethik ist die Unterscheidung zwischen den Parametern, die der Akteur „in der Hand" hat, die er kontrolliert – das sind die Ziele und die verfügbaren Mittel –, und jenen Bedingungen, die der Akteur im jeweiligen Handlungsvollzug nicht „in der Hand" hat, die also „gegeben" sind – das sind die Handlungsbedingungen, angefangen von den Naturgesetzen über Rechtsordnung, zu erwartende Nebenwirkungen einschließlich der Gegenreaktionen von Interaktionspartnern bis hin zur Ausgangslage einschließlich der Wirtschaftslage. Das je aktuelle *Handeln* wird nun von den *Handlungsbedingungen* entscheidend (mit-)bestimmt, aber der Akteur kontrolliert diese Handlungsbedingungen im Augenblick der Handlung, der Intervention, nicht. Er ist deswegen für sie auch nicht verantwortlich (zu machen). „Moral" kann handlungstheoretisch nur in den „Handlungsspielräumen" stattfinden, also bei der Wahl der Ziele und u.U. der Wahl der Mittel: Das grundlegende Modell individuellen Handelns ist daher *intentional*. Rationalität wird dem Handeln dann zugesprochen, wenn die Ziele – bei moralischer Rationalität: die richtigen, guten oder erlaubten Ziele – mit sparsamem Mitteleinsatz – bei moralischem Handeln: unter Einsatz erlaubter Mittel – erreicht werden oder aus den vorhandenen Mitteln ein maximaler Output erzielt wird. Da es somit – die moralische Qualität des Handelns vorausgesetzt – keinen vernünftigen Grund gibt, Verschwendung zuzulassen, wird Handeln allgemein und so auch moralisches Handeln im *Maximierungsparadigma* gedacht.

Im allgemeinen dürfte inzwischen anerkannt sein, daß dieses Handlungsmodell als Paradigma einer *Gesellschaftstheorie* völlig ungeeignet ist. Man kann die Gesellschaft nicht als großes Individuum denken, obwohl solche Analogien historisch durchaus geläufig waren und obwohl auch wir umgangssprachlich immer noch von den „Zielen" und „Mitteln" der Gesellschaft bzw. der Politik, von „sozialer Gerechtigkeit" und „sozialer Verantwortung" reden. Handlungskategorien taugen grundsätzlich nicht als Kategorien einer Gesellschaftstheorie, und wenn wir sie umgangssprachlich oft dafür nehmen, drückt sich darin eher eine semantische Verlegenheit aus, die der Wissenschaftler spätestens dann aufgeben muß, wenn dies zu Mißverständnissen führt (und wenn er über bessere Alternativen verfügt).

Die grundlegenden Unterschiede seien aufgelistet (*Buchanan* 1995). (1) Die Gesellschaft hat keine Ziele in dem Sinne, in dem ein Individuum sich Ziele setzt; von „gesellschaftlichen Zielen" kann nur metaphorisch gesprochen werden. (2) Es

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gibt kein Subjekt, das die entsprechenden Mittel zum Zwecke der Maximierung der Zielerreichung einsetzte. (3) Damit werden das Verständnis von Rationalität als Handlungsrationalität und das Maximierungsparadigma überhaupt unangemessen für die Gesellschaftstheorie. (4) Begriffe wie „Gerechtigkeit" und „Verantwortung" sind zunächst, da sie ursprünglich Handlungskategorien sind, nicht mehr anwendbar[3]. (5) Damit erweist sich das intentionale Handlungsmodell insgesamt als gesellschaftstheoretisch verfehlt.

Der in unserem Zusammenhang entscheidende Unterschied ist darin zu sehen, daß eine Vielzahl von Handlungsbedingungen, die das Handeln der Akteure wesentlich (mit-)bestimmen, in der individuellen (Einzel-)Handlung als „gegeben" angesetzt werden müssen, während sie gesellschaftlich durchaus zur Disposition stehen, also langfristig[4] und kollektiv geändert werden können. Will man die Chancen der Moral bzw. von Normativität allgemein in der Gesellschaft diskutieren, was eine gesellschaftstheoretische Frage darstellt, stehen *genau die Bedingungen im Zentrum des Interesses, die handlungstheoretisch als „gegeben"* zu betrachten sind und daher als moralisch irrelevant gelten müssen. Die handlungstheoretisch entwickelte „Ethik" hat insofern immer einen „konservativen" Grundzug. Umgekehrt werden in der Gesellschaftstheorie und damit auch in der Wirtschaftsethik jene Parameter moralisch irrelevant, die in der Handlungstheorie entscheidend sind: Ziele und Präferenzen, Motive (und z.T. auch Mittel). Moderne Gesellschaften sind „mittelverknüpft", nicht „zielverknüpft" (*von Hayek* 1976/1981: 153). Wer die Implementationschancen der Moral in der modernen Gesellschaft verbessern will, hat daher bei den Handlungsbedingungen anzusetzen – und nicht bei den individuellen Entscheidungen, ihren Zielen und Motiven. Das *Gesamtergebnis* stellt sich ein als *nichtintendiertes Resultat intentionaler, d. h. eigeninteressierter, Handlungen:* Der Wohlstand aller hängt nicht vom Wohlwollen der einzelnen ab, sondern von einem geeigneten Regelsystem, das die eigeninteressierten – und voraussetzungsgemäß: eigeninteressiert bleibenden – Handlungen der einzelnen Akteure in die allgemein zustimmungsfähige Richtung kanalisiert. Das *intentionale Maximierungsparadigma* macht nur handlungstheoretisch Sinn, gesellschaftstheoretisch ist grundsätzlich mit einem *regelgeleiteten Koordinierungsparadigma* zu arbeiten (*Pies* 1993).

Dies gilt auch eine Ebene höher für das Handeln der Politiker, die die Handlungsbedingungen, hier – um des Arguments willen verkürzt gesagt – die staatliche Rahmenordnung, wesentlich (mit-)bestimmen: Wenn es wiederum nicht um die konkrete Handlung eines einzelnen Politikers geht – das wäre Handlungstheorie –, sondern um das Gesamtergebnis des Gesetzgebungsprozesses, stehen wiederum

---

[3] Es ist also nicht damit getan, daß man das Adjektiv „sozial" davorsetzt, vielmehr ist die ganze Konzeption umzuarbeiten; vgl. *von Hayek* (1976/1981); *Brennan/Buchanan* (1985/1993).

[4] Dieser Begriff wird lediglich relativ gebraucht: Eine Änderung der Bedingungen dauert i.d.R. länger als eine „Handlung", eine „Intervention".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Regeln dieses Prozesses, also die Handlungsbedingungen der Politiker, im Vordergrund und nicht ihre Ziele, ihre Präferenzen, ihre Motive oder ihre Charaktere bzw. Charakterschwächen.

Im Rahmen der Gesellschaftstheorie kommen Handlungskategorien nur auf der Ebene der individuellen Anpassung an (Veränderungen der) Bedingungen zum Tragen: Änderungen der Bedingungen kommen beim individuellen Akteur als Kostenänderungen an und setzen Anpassungsprozesse mit Einkommens- und Substitutionseffekten in Gang. In bezug auf ein bestimmtes „Gut", z. B. Kinder, muß ein einzelnes Paar bei Änderung der relativen Kosten nicht unbedingt seine Entscheidung bezüglich der gewünschten Zahl der Kinder ändern, da es über Substitutionsmöglichkeiten verfügt (Handlungstheorie). Aber bei der Vielzahl von Paaren in der Gesellschaft – Gesellschaftstheorie – führt eine Kostensteigerung der Kindererziehung zu einem Rückgang der Geburtenrate. Es ist daher auf der Handlungsebene durchaus richtig, gemäß der Theorie der geoffenbarten Präferenzen von den jeweiligen Reaktionen auf exogene Kostenänderungen Aufklärung über so etwas wie die „wahren Wertvorstellungen" der Akteure zu erwarten. Es ist ebenfalls legitim, im Rahmen individueller Beratung – z. B. von Ehepaaren oder Unternehmen – zu versuchen, die „richtigen" Werteinstellungen zu stärken: Schließlich muß der Akteur i.d.R. handeln, ohne die gesellschaftlichen Bedingungen ändern zu können. Aber all dies ist im Rahmen der Gesellschaftstheorie grundlegend verfehlt. Die Implementationschancen von Moral bzw. Normativität in der Gesellschaft werden nicht durch Appelle an die Werteinstellungen der Bürger verbessert, sondern durch Veränderung der allgemeinen Handlungsbedingungen, wodurch moralisches Handeln der Akteure verbilligt wird, was zu den entsprechenden Anpassungsreaktionen führt.

Wer unreflektiert Kategorien der Handlungstheorie – einschließlich der „konservativen" Ethik – und Kategorien der Gesellschaftstheorie vermischt und Gesellschaftstheorie – inklusive Wirtschaftsethik – in Handlungskategorien entwickelt, argumentiert unterkomplex und verspielt jede Chance, die moderne Gesellschaft zu begreifen und im Sinne moralischer Ideen zu steuern.

2. Funktionale Differenzierung und Dilemmastrukturen

Selbst wenn man nicht alle Voraussetzungen der Systemtheorie von N. Luhmann teilt, läßt sich doch über einen Zug seiner Theorie der modernen Gesellschaft weitgehende Übereinstimmung feststellen: Moderne Gesellschaften sind gegenüber traditionalen Gesellschaften durch den Primat der *funktionalen Differenzierung* gekennzeichnet. Die Herausbildung gesellschaftlicher Subsysteme mit eigenen Gesetzmäßigkeiten erlaubt die Verarbeitung von mehr Komplexität, als dies traditionalen Gesellschaften möglich war: Darin liegt die Produktivität der modernen Gesellschaft begründet. Die wichtigsten Funktionssysteme sind: Recht, Wissenschaft, Wirtschaft und Politik. Als autopoietische Systeme verarbeiten sie Probleme ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mäß ihren eigenen Codes und Programmen. Ihre jeweilige Funktion in der Gesellschaft ist durch andere Funktionssysteme nicht substituierbar, darin liegt die Abhängigkeit voneinander begründet; funktionale Äquivalente gibt es nur innerhalb solcher Funktionssysteme. Daher können in der „Wirtschaft" Informationen nur gemäß ökonomischem Code verarbeitet werden – Informationen in anderen Codes bleiben für die „Wirtschaft" nur „leeres Rauschen". Die Wirtschaft kann moralische Appelle nicht „verstehen": Darin besteht das Grundproblem einer modernen Wirtschafts- und Unternehmensethik. Wohlgemerkt: Dies ist eine gesellschaftstheoretische These, nicht eine erkenntnistheoretische. Natürlich „verstehen" Manager moralische Appelle, lebensweltlich sozusagen, als Menschen bzw. als „psychische Systeme", aber – das ist Luhmanns These – unter den Funktionsbedingungen des Subsystems Wirtschaft können sie ihnen nur dann Folge leisten, wenn dies ökonomische Vorteile verspricht, wenn sie sich darauf „einen ökonomischen Reim machen" können. Das muß nicht Einzelfallkalkulation und auch nicht monetäre Vorteilskalkulation i.e.S. – „shareholder value" – bedeuten; das verlangt ebenfalls nicht die Ersetzung der moralischen durch eine ökonomische Kommunikation etwa im Unternehmen, aber es verlangt den ökonomischen Gegencheck. Jedenfalls gibt es für eine „Durchbrechung" (*Ulrich* 1996: 154, i.O. kursiv) der ökonomischen Logik, d. h. der Vorteils-/Nachteils-Logik, in der Gesellschaftstheorie keinen sinnvollen Platz. Handlungstheoretisch „kann" ein Manager natürlich moralischen Forderungen gegen ökonomische Sachzwänge Vorfahrt geben, aber dieses führt, wie schon K. Marx und M. Weber wußten, konzeptionell – und langfristig – zum Ausscheiden der moralischen Unternehmen und/oder Unternehmer aus dem Wirtschaftsprozeß. Es hilft nichts, auf der Ebene der Theoriebildung mit „Handlungsspielräumen" der Unternehmen zu argumentieren und hier die Chance für moralisches Handeln anzusetzen: In den – unbestreitbar vorhandenen – Handlungsspielräumen wird in der Wirtschaft nicht nach moralischen, sondern nach ökonomischen Gesichtspunkten entschieden – alles andere führt langfristig[5] zum Ruin des Akteurs im Funktionssystem Wirtschaft.

Schaut man sich diesen Zusammenhang näher an, stößt man auf einen Grundzug, der in Luhmanns Kennzeichnung des Funktionssystems Wirtschaft durch den Code Zahlung/Nichtzahlung eher verdeckt wird – oder vorsichtiger gesagt: wegen des problemspezifischen Theoriedesigns der Systemtheorie außen vor bleiben muß[6]. Alle Produktivität entsteht aus *Interaktionen*, und aufgrund der allgemeinen

---

[5] Natürlich können Unternehmen empirisch auch bei gelegentlicher „Durchbrechung" der ökonomischen Logik überleben, aber c.p. können sie es nicht. Das empirische Überleben-Können ist damit kontingenten Umständen geschuldet, die nach meinem Theorieverständnis jedoch nicht das Paradigma der Theorie bestimmen sollten.

[6] Die Auseinandersetzung mit dem Ansatz der Systemtheorie Luhmanns kann hier nicht vertieft werden, es soll nur der bleibende Differenzpunkt genannt werden: Während Luhmann keine Gestaltungsvorschläge machen will und in seinem evolutionstheoretischen Ansatz auch nicht machen kann, hat ein interaktionsökonomischer Ansatz genau darin seinen Fokus. Die unterschiedlichen Problemstellungen ziehen unterschiedliche Forschungsprogramme nach sich, die – wegen der Unterschiedlichkeit der Problemstellungen – bei sorgfältiger Verwen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Knappheitsbedingung haben wir *bei Interaktionen immer zugleich gemeinsame und konfligierende Interessen* anzusetzen. Erstere begründen eine Tendenz zur *Kooperation*, letztere die Tendenz zur *Konkurrenz*; erstere zielen auf Kooperationsgewinne, bei letzteren geht es immer um Konflikte über deren Aufteilung; schon bei der wechselseitigen Anerkennung der grundlegenden Verfügungsrechte über Leib und Leben liegt diese Struktur vor.

Es gelingt keineswegs immer, paretosuperiore Lösungen in diesem Problemaufriß zu realisieren: Ob es gelingt, ist wesentlich davon abhängig, ob ein entsprechendes institutionelles Arrangement zur Überwindung von Dilemmastrukturen gefunden werden kann. Das theoretische Konzept „Dilemmastruktur", das durch das bekannte Gefangenendilemma illustriert werden kann, fungiert dabei als *„Beobachtungsschema"* bzw. *„Heuristik"* des wissenschaftlichen Beobachters von Interaktionen. Das Beobachtungsschema „Dilemmastruktur" ist deshalb so zentral, weil es den Kern des Problems der sozialen Ordnung erfaßt. Wie keine andere Heuristik ist es geeignet, die allen Interaktionen inhärenten Konfliktpotentiale und die Lösungsmöglichkeiten zu verdeutlichen.

Diese *Dilemmastrukturen* bilden das Zentrum meiner Konzeption von Wirtschaftsethik. Dennoch wird dies von der Kritik notorisch ignoriert. Ich will die *systematisch relevanten Punkte* hervorheben. Auf technische Verfeinerungen und die exakten Bedingungen für Entstehen und Stabilität von Gleichgewichten gehe ich nicht ein, da es mir nicht um Spieltheorie, sondern um *Grundprobleme von Interaktionen* geht, die mit Hilfe des spieltheoretischen Instrumentariums lediglich *illustriert* werden. Dabei beschränke ich mich in diesem Abschnitt II.2 auf die gesellschaftstheoretische Bedeutung; die Bedeutung für die Wirtschaftsethik und die allgemeine Ethik wird im folgenden Abschnitt II.3 erörtert.

1. Die Gesellschaft wird betrachtet als ein „Unternehmen der Zusammenarbeit zum wechselseitigen Vorteil" (*Rawls* 1971 / 1979: 105). In dieser Formulierung von J. Rawls ist das klassische Problem der sozialen Ordnung aufgegriffen. *J.M. Buchanan* (1975 / 1984) entwickelt die Gesellschaftsordnung aus dem Gefangenendilemma. Das gemeinsame Interesse zielt auf gesellschaftliche Kooperation, bei der Aufteilung der Kooperationsgewinne kommen die konfligierenden Interessen ins Spiel und bringen einen Wettbewerb hervor, der interaktionstheoretisch immer vorliegt und durch geeignete Regeln in produktive Bahnen gelenkt werden kann (*Vanberg* 1994: 13 ff.).

2. In dieses Kooperationsmodell sind in der modernen Gesellschaft artifizielle Wettbewerbsprozesse auf organisierten Märkten eingelassen; man kann diesen Wettbewerb als „Marktwettbewerb" bezeichnen. Wettbewerb wird hier instrumentell eingesetzt: Es handelt sich hier nicht um einen quasi natürlichen Trieb des Menschen oder ähnliche Gedankenlosigkeiten, sondern um ein probates *Mittel* zur

---

dung wechselseitig füreinander fruchtbar gemacht, also als komplementär aufgefaßt werden können; dazu im einzelnen *Gerecke* (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Steigerung der Kooperationsgewinne. Dabei ist dieser Wettbewerb nichts anderes als ein künstlich etabliertes Dilemma auf derselben Marktseite.

3. Da für leistungssteigernde und deshalb erwünschte Wettbewerbsprozesse eine geeignete soziale Rahmenordnung von der Festlegung der Verfügungsrechte bis zu einer Wettbewerbsordnung erforderlich ist, über die nur konsensuell entschieden werden kann, erhalten wir ein System ineinandergeschachtelter Dilemmastrukturen auf verschiedenen Ebenen und entsprechend unterschiedlichen Zuschnitts. Zur Etablierung und Aufrechterhaltung der Dilemmastruktur des Marktwettbewerbs ist die Überwindung der Dilemmastruktur auf der übergeordneten Ebene, auf der Verfassungsebene, notwendig. Wir erhalten so eine vielstufige Regelhierarchie.

4. Daher sind phänomenologisch feststellbare Dilemmastrukturen normativ ambivalent: zu überwinden bei öffentlichen Gütern, angefangen bei der Etablierung der sozialen Ordnung, aber aufrechtzuerhalten und auszubauen bei erwünschten Wettbewerbsprozessen auf Märkten.

5. Da in Dilemmastrukturen der einzelne Akteur immer Gefahr läuft, daß sein kooperativer Beitrag ausgebeutet wird, hängt das Gesamtresultat der gesellschaftlichen Interaktion davon ab, ob Dilemmastrukturen institutionell beherrschbar gemacht werden können, d. h. ob die unerwünschten überwunden und die erwünschten dauerhaft etabliert und weiter forciert werden können. Der entscheidende Unterschied zwischen traditionalen und modernen Gesellschaften liegt interaktionstheoretisch darin begründet, daß moderne Gesellschaften durch die Etablierung von Märkten in vielen Funktionssystemen[7] – Wirtschaft, Wissenschaft, Politik, Recht usw. – den *Wettbewerb* forcieren, um die gesellschaftliche *Kooperation* zum wechselseitigen Vorteil zu fördern. Der Fortschritt in der gesellschaftlichen Evolution liegt im Produktivmachen von Dilemmastrukturen begründet, wozu allerdings auf einer höheren Ebene immer die Überwindung einer Dilemmastruktur, also eine „soziale Ordnung", notwendig ist. Systematisch ist die Überwindung von Dilemmastrukturen das vorrangige Problem.

6. Als Schlußfolgerung ergibt sich daraus: Die moderne Gesellschaft zieht ihre Produktivität daraus, daß der einzelne Akteur auf seinen individuellen Vorteil schaut und schauen muß und sich aufgrund individueller Vorteils-/Nachteils-Kalkulationen an die jeweiligen „Situationen", an die Bedingungen, rational anpaßt. Unter der Bedingung moderner Großgesellschaften mit tiefer Arbeitsteilung, ausdifferenzierten Funktionssystemen und anonymen Austauschprozessen wird das traditionelle System sozialer Kontrolle, das im täglichen Umgang überschaubarer

[7] Systemtheoretisch, also bei N. Luhmann, aber auch in der Transaktionskostenökonomik „gibt es" Märkte nur in der „Wirtschaft". Um nicht der überaus fruchtbaren Resultate des Forschungsprogramms von G.S. Becker verlustig zu gehen, verwende ich hier seinen Ansatz gewissermaßen als „Querstruktur" zur Einteilung der Welt in Wirtschaft, Recht, Politik etc.: In all diesen Funktionssystemen finden Vorteils-/Nachteils-Kalkulationen der Akteure (in ihren „Rollen") statt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gruppen lückenlos und kostengünstig quasi von selbst funktionierte, nun völlig neu zugeschnitten: Die sanktionsbewehrte Rechtsordnung gestaltet die (Anreiz-) Situationen formell um, der Wettbewerb kontrolliert informell über die Kaufentscheidungen, und die individuellen Handlungen werden schließlich an der eigenen Vorteilskalkulation ausgerichtet und von dieser lückenlos kontrolliert. Die Dilemmastruktur des Marktwettbewerbs auf allen Ebenen und in allen Funktionssystemen erzwingt diese Ausrichtung am eigenen Vorteil: *Eigeninteresse und Wettbewerb* sind keine „naturwüchsig" (J. Habermas) wirkenden „natürlichen Triebe", die dann manichäistisch als moralisch schlecht unterstellt werden und zu überwinden sind; sie sind vielmehr die moderne, auf funktional differenzierte anonyme[8] Großgesellschaften zugeschnittene *Form der sozialen Kontrolle*, und ohne eine wirksame Form sozialer Kontrolle kann keine Moral längerfristig Bestand haben.

3. Folgerungen für eine moderne (Wirtschafts-)Ethik

Aus diesen Grundzügen einer Theorie der modernen Gesellschaft ergeben sich weitreichende Folgerungen für das dieser Gesellschaft angemessene Verständnis von Moral und Ethik einschließlich der Wirtschaftsethik.

a) Die kontingente Verbindlichkeit moderner Moral

Wenn Moral *letztlich* die Überwindung von Dilemmastrukturen und die Realisierung von Kooperationsgewinnen zum Ziel hat, dann leitet sich die Verbindlichkeit moralischer Normen daraus ab, daß diese Überwindung institutionell gesichert und stabilisiert werden kann. Es ist nur handlungstheoretisch richtig[9], daß moralische Normen dem Handelnden mit dem vorgängigen Anspruch unbedingter Verbindlichkeit entgegentreten. Gesellschaftstheoretisch aber gilt: *Die Implementation schlägt auf die Geltung durch.* Nur bzw. erst wenn die allgemeine Befolgung erwünschter Normen (hinreichend) sichergestellt werden kann[10], durch entsprechen-

---

[8] Dies ist nicht als exklusive, sondern als pointierende Kennzeichnung moderner Gesellschaften zu verstehen. J. Wieland weist zu Recht immer wieder darauf hin, daß gerade im Zuge der laufenden Modernisierungsprozesse die „Identität" der Interaktionspartner, also besonders der Unternehmen, eine große Bedeutung gewinnt. Dieser Kontrollmechanismus wird in den anderen, auf anonyme Austauschbeziehungen fokussierten Kontrollmechanismus, „eingehängt": Das Verhältnis ist also weniger als alternativ, sondern eher als wechselseitige Steigerung zu verstehen.

[9] Hier und gelegentlich auch im folgenden unterstelle ich um des Arguments willen das traditionelle Verständnis von Ethik, nach dem die umgangssprachlich als „moralische" Forderungen auftretenden Erwartungen / Normen genuin „moralisch" sind. Weiter unten gebe ich eine andere, ökonomische Interpretation.

[10] Dies erkennt selbst ein Kognitivist wie J. Habermas inzwischen an; vgl. *Habermas* (1991: 136).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

de institutionelle Arrangements, werden diese Normen von den später der Norm Unterworfenen selbst *in Geltung gesetzt*.

Ob eine Norm erwünscht ist oder nicht, entscheiden die der Norm Unterworfenen *selbst und gemeinsam*, wobei jeder einzelne seine Entscheidung aufgrund einer individuellen Vorteils-/Nachteils-Kalkulation trifft, die sich auf die Geltung der fraglichen Norm *im Vergleich zu relevanten Alternativen von Normen*[11] bezieht. Heraus kommt eine zweistufige Konzeption: Die Normen, Regeln werden per Konsens aufgrund individueller ökonomischer Kalkulationen etabliert, abhängig von den – durchaus kontingenten – Formen der Implementation; das Handeln gemäß diesen Normen erfolgt dann – im Diskurs traditioneller Ethik argumentiert – quasi unbedingt[12]. Damit werden zwei grundlegende Gedanken einer modernen Moralphilosophie methodisch sauber miteinander verbunden: der traditionelle Gedanke der Unbedingtheit moralischer Forderungen für das Handeln des einzelnen und der der Aufklärung verdankte Gedanke der Kontingenz aller bisherigen und künftigen Normen und Normensysteme. Moralische Normen sind gekennzeichnet durch eine *kontingente Verbindlichkeit*, kontingent im Verhältnis zu anderen Regeln und verbindlich für das Handeln gemäß der jeweils gültigen Regel.

Damit ist ein Grad an Ausdifferenzierung erreicht, der in anderen Ethik-Konzeptionen kaum zu finden ist. Demgegenüber ist die traditionelle Vernunftbegründung der Ethik, wie sie etwa in der kantischen Tradition von Ethik und auch in ihrer Rezeption in der Wirtschafts- und Unternehmensethik vorliegt, als unterkomplex zu beurteilen[13]. „Vernunftbegründungen" von Ethik sind m.E. einzustufen als der vielleicht letzte Versuch, die – letztlich in den Dilemmastrukturen begründete – Kontingenz aller Normensysteme unsichtbar zu machen. Die verbreitete Attraktivität solcher „Vernunftbegründungen" kann nach meiner Einschätzung zwei Gründe haben. Der erste Grund ist klassisch, er hat schon Kant selbst zu der strengen Unterscheidung zwischen Sittlichkeit/Moralität und Klugheit veranlaßt: Man befürchtet, daß dann, wenn Akteure in Sachen Moral einmal zu kalkulieren anfangen, sich dieses Kalkulieren nicht auf die Regeln beschränken läßt, sondern auf das Handeln übergreift[14], womit dem Opportunismus Tür und Tor geöffnet und die soziale Ordnung bedroht werde. Dieses Problem kann man nur durch Schärfung des Bewußtseins für die Unterscheidung zwischen Regeln und Handlungen, zwischen „choices of rules" und „choices within rules", lösen, nicht aber durch Unsichtbarmachen des Unterschiedes durch die sog. „Vernunftbegründung" auf

---

[11] Die Kalkulation bezieht sich also nicht auf singuläre Handlungsergebnisse. Als relevante Regelalternativen sind i.d.R. immer auch die Nicht-Regelung und die gegenwärtig geltende Regelung (gegenüber einer gedachten Reform) zu betrachten.

[12] Natürlich gibt es hier die bekannten Probleme der richtigen „Anwendung" der Normen, aber diese liegen gegenüber dem In-Geltung-Setzen auf einer nachgelagerten Ebene.

[13] Vgl. etwa die m.E. unterkomplexe Auffassung bei *Ulrich* (1996: 158): „Bedingte Ethik ist jedoch keine Ethik, ..."

[14] Ich werde das sogleich bestätigen, ohne allerdings die o.a. Folgerung auch zu akzeptieren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beiden Ebenen. Der andere Grund liegt m.E. darin, daß in Sachen Moral das Handlungsmodell als Paradigma der Gesellschaftstheorie genommen wird, was der modernen Gesellschaft völlig unangemessen ist.

Die Kontingenz aller moralischen Normen wird durch das Beobachtungsschema „Dilemmastrukturen" verdeutlicht, weil es höchst kontingent ist, mit welchen institutionellen Arrangements solche Dilemmastrukturen in verschiedenen Populationen überwunden werden konnten und können. Historische, kulturelle und andere Unterschiede bei Normensystemen lassen sich als Pfadabhängigkeiten unterschiedlicher Formen vorausgegangener Überwindungen von Dilemmastrukturen deuten.

b) Moral als Anreizmoral

Das kunstvolle Zusammenspiel von Überwindung und Etablierung von Dilemmastrukturen begründet die Leistungsfähigkeit moderner Gesellschaften. Da es immer um gemeinsame und konfligierende Interessen zugleich geht und jede Interaktion, selbst wenn die Verfügungsrechte unangetastet bleiben, bei der Frage der Aufteilung der Kooperationsgewinne erneut in genau diese Dilemmastruktur gerät, muß jeder einzelne dauernd Vorkehrungen dagegen treffen, daß sein Kooperationsbeitrag in Form der Regelbefolgung von den Interaktionspartnern nicht ausgebeutet wird. Sich für moralisches, regelkonformes, kooperatives Verhalten systematisch und dauerhaft ausbeuten zu lassen, hält keine Moral aus und kann keine Ethik vom einzelnen im Ernst verlangen. Die Bergpredigt des Neuen Testaments hat auch in meiner Konzeption einen guten Sinn – als Heuristik nämlich –, aber sie kann nicht als Regelwerk für eine moderne Gesellschaft dienen. *Modern muß daher alle Moral – gesellschaftstheoretisch, nicht handlungstheoretisch – auf Dilemmastrukturen berechnet sein*[15], und das heißt, daß sie nur den individuellen Handlungsanreizen folgen kann. *Die Gefahr der Ausbeutung ist niemals von der Hand zu weisen.* Moral tritt also auf in Form von Anreizen, sie wird realisiert im Windschatten von Anreizen, nicht ohne sie und schon gar nicht gegen sie. Die der modernen Gesellschaft einzig angemessene Form von Moral ist die *Anreizmoral* – ein Begriff, der in einem kantischen Konzept einen Widerspruch in sich darstellt.

Die entsprechende Gestalt der Ethik bezeichne ich neuerdings bevorzugt als *Bedingungsethik* oder *Anreizethik*; man kann aber auch von Ordnungs-, Institutionen-,

---

[15] Die sozialwissenschaftliche Theoriebildung hat zur Erklärung der sozialen Ordnung gerade nicht von phänomenologischen Befunden solcher Ordnung, sondern von ihrer Unwahrscheinlichkeit – Dilemmastrukturen – auszugehen, um dann methodisch kontrolliert jene Faktoren zu erforschen, die das Unwahrscheinliche, hier die soziale Ordnung, hervorbringen und stabilisieren. Nach *Luhmann* (1984: 163) „wäre es banal (aber eben das geschieht normalerweise), das Problem an die Lebenswelt, an die geschichtliche Faktizität, an die funktionierenden Institutionen zurückzuverweisen; denn es geht ja gerade um Rekonstruktion dieser Lebenswelt vor dem Hintergrund anderer Möglichkeiten". Vgl. dazu insgesamt *Gerecke* (1997); hier am Schluß auch die Unterscheidung von drei Moralbegriffen: „Motivmoral", „Anreizmoral" und „Moralkommunikation".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

System- oder Strukturethik – jeweils im Gegensatz zur Handlungsethik oder Tugendethik – sprechen. Unter einer „Anreizmoral" hat man den gesamten Komplex von formellen und informellen Anreiz-Bedingungen zu verstehen, die individuelles Handeln in eine moralisch erwünschte Richtung steuern, also vom sanktionsbewehrten Recht über die Erzielung von Vorteilen / Gewinnen und sozialer Anerkennung bis hin zu internen Restriktionen oder internalisierten Präferenzen, die mit dem „guten" oder „schlechten" Gewissen verbunden sind. Dabei ist unter „Vorteilen" all das zu verstehen, was immer die Akteure selbst als „Vorteil" ansehen[16].

Im allgemeinen Verständnis, in der öffentlichen Diskussion und in der in kantischer Tradition stehenden Ethik wird ein anderer Begriff von „Moral" verwendet. Man könnte diese Moral als *„Motivmoral"* im Unterschied zur „Anreizmoral" bezeichnen. Bei der „Motivmoral" hängt die Moral ab von moralischen Motiven, ökonomisch also von Präferenzen oder Metapräferenzen, von „intrinsischen" – i.S. von nicht-monetären – Motivationen, von Werthaltungen oder Einstellungen / Tugenden / Dispositionen. Wenn es eine solche „Motivmoral" überhaupt je gegeben hat – s.u. –, dann verliert sie nach den vorangegangenen Überlegungen in modernen Gesellschaften in der Tat an Bedeutung. Die „Motivmoral" verfällt rapide, und zwar genau deswegen, weil die moderne Welt ihre Leistungsfähigkeit aus Dilemmastrukturen mit der Gefahr der Ausbeutung moralischer Vorleistungen bezieht, der moralische „Motive" nicht (lange) standhalten können[17]. Modern kann Moral nur den Anreizen, sc. den entsprechend umgestalteten Anreizen, folgen. Moderne Gesellschaften sind auf Dilemmastrukturen programmiert, sie forcieren sie in Form von Wettbewerbsprozessen, und dies gilt universal, bis ins Ehebett hinein (*Becker* 1996). Genau dadurch wird es unmöglich, Handeln unmittelbar von moralischen Motiven oder Werten leiten zu lassen, weil ausnahmslos alle Kooperationsgewinne, die das Ziel von Moral sind, unter Dilemmastrukturen entstehen. Es

---

[16] Diese moderne Begrifflichkeit in der Tradition von *Becker* (1976 / 1982 und 1996) liegt völlig quer zu der Unterscheidung von „extrinsischer" und „intrinsischer" Motivation und der Identifizierung der „Moral" mit der „intrinsischen Motivation": Auch intrinsische Motivationen folgen Anreizen, was *Frey* (1992) und viele andere Autoren in seinem Umfeld durchweg einräumen.

[17] Sogar die Verfechter „intrinsischer" Motivation geben das implizit zu, wenn sie auf die nicht-monetären, sozialen Sanktionen bei der Stabilisierung solcher Motive verweisen. Das hindert sie aber zugleich nicht, mit dem Hinweis auf zahlreiche faktisch gelingende Kooperationen die Dilemmastrukturen als grundlegendes Analyseinstrument der Ökonomik / Sozialwissenschaften abzulehnen. Doch dieses Argument ist methodologisch schlicht unter Niveau: Nach dem bekannten Hempel-Oppenheim-Erklärungsschema wird das Explanandum nie aus einem allgemeinen Gesetz allein – dem entspricht in meinem Konzept das Beobachtungsschema Dilemmastruktur –, sondern immer nur aus Gesetz plus Randbedingungen hergeleitet. Faktisch gelingende Kooperationen schreibt eine Interaktionsökonomik auf besondere Randbedingungen zu, was ein äußerst fruchtbares Forschungsprogramm der Suche nach solchen Bedingungen nach sich zieht, statt sie als Falsifikationen des allgemeinen Gesetzes zu werten. Bei *Frey / Bohnet* (1996) ist von den Randbedingungen gar nicht die Rede, sie sind gewissermaßen in das „Gesetz" hineingerechnet, mit ihm konfundiert, was dann zum Ausweg von Typologien führt – genau analog zur Typologie der Fallbewegungen in der vor-galileischen Physik.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bleibt kein anderer Weg zur Stabilisierung von gesellschaftlicher Kooperation als das Umschalten auf die Anreizmoral und die Gestaltung dieser Anreize. Die Anreize dienen als funktionales Äquivalent der „Motivmoral", ein funktionales Äquivalent, das auf die Strukturen der anonymen Großgesellschaft mit Markt und Wettbewerb zugeschnitten ist. Die Solidarität aller bleibt auch in der modernen Gesellschaft das Ziel aller Interaktionen, aber die Umstellung von der „Motivmoral" auf eine durch Regeln / Institutionen gestaltete Anreizmoral vermag unter den Bedingungen der modernen Welt der Solidarität aller weit über den Horizont persönlicher Zuneigung hinaus, tendenziell im Rahmen der Weltgesellschaft und sogar der künftigen Generationen, – und viel besser – zu dienen als eine „Motivmoral". Würde man die „Motivmoral" in diese Kontexte aus normativen Gründen einführen, wäre das sogar kontraproduktiv: Sie würde zum Ruin gerade der moralischen Akteure und damit der Moral im Sinne der „Motivmoral" führen.

Blickt man von diesen Überlegungen her auf jene Formen von Moral zurück, die in Face-to-face-Beziehungen wie Familie und Freundschaft vorherrschen, in denen Zuneigung, emotionale Solidarität, „intrinsische Motivation" und Altruismus die entscheidende Rolle spielen und die der „Motivmoral" am nächsten zu kommen scheinen, dann läßt sich eine andere Interpretation dieser vermeintlichen „Motivmoral" entwickeln. Was in kleinen Gruppen praktiziert wird, ist nicht so sehr „Motivmoral", sondern eine Moral, die durch lückenlose, im Alltag sich nebenbei – und daher kostengünstig – vollziehende, soziale Kontrolle stabilisiert wird[18]. Damit lassen sich auch die Muster der vermeintlichen „Motivmoral" als

[18] So weit geht *Williamson* (1993: 483 f.) nicht, wenn er in Freundschaft und Liebe weiterhin „calculativeness" suspendiert sieht, auch wenn man nach Williamson diese Suspendierung selbst nochmals ökonomisch kalkulieren kann. Dieser Beitrag ist insofern theoretisch interessant, als Williamson den Weg geht, moralisch konnotierte „Kompaktbegriffe" wie hier „trust", Vertrauen, ökonomisch zu rekonstruieren. Das ist grundsätzlich für alle Begriffe möglich, auch für die „Motive" in Freundschaft und Liebe – ja, sogar für „Präferenzen", wie *G.S. Becker* (1996a: Kap. 1) zeigt. Wenn man Wissenschaft als unmittelbare Beschreibung „der Realität" nimmt, dann wird in der Tat der „Moral" durch eine solche Ökonomik eine Provinz nach der anderen abgenommen, so daß sie am Ende dasteht als „König ohne Land": Es „gibt" sie nicht mehr, folgerichtig muß dann bei diesem Vorgehen auf „Ökonomismus" erkannt werden. „Ethik" ist dann nur noch mit Abwehrschlachten gegen die positive Wissenschaft beschäftigt. Sie kann dabei auf Dauer nur verlieren: Dies ist aus der Theoriegeschichte der Auseinandersetzung zwischen Metaphysik und Physik bekannt, die positive Wissenschaft läßt sich nicht aufhalten. Für „Vertrauen" zeigt dies in ausgezeichneter Weise die soeben fertiggestellte, noch nicht veröffentlichte Monographie von *T. Ripperger* (1997). Demgegenüber weist die meiner Wirtschaftsethikkonzeption zugrunde liegende Methodologie einen grundlegend anderen Weg: Ethik und Ökonomik sind im Anschluß an Kant aufzufassen als zwei verschiedene Diskurse mit unterschiedlichen Problemstellungen, Grundbegriffen und Methoden, die nur nach sorgfältiger Übersetzungsarbeit miteinander ins Gespräch gebracht werden können – „Paralleldiskurs", s.u. – und die sich daher nicht widersprechen müssen: Die biochemische und ökonomische Rekonstruktion von „Liebe" hebt den Sinn des lebensweltlichen Kompaktbegriffs „Liebe" einschließlich seiner normativen Implikationen keineswegs auf, weil erstere eine ganz andere, hochselektive Problemstellung haben, deren Bedeutung für die lebensweltliche „Liebe" nur sehr vorsichtig ausgemacht werden kann. Eine Methodologie, die diese Kompatibilität nicht herzustellen vermag, ist verfehlt, weil unterkomplex.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

spezielle Varianten einer Anreizmoral erweisen, nur daß hier die soziale Kontrolle allein informell erfolgt und nicht durch staatliche oder monetäre Sanktionen gestützt wird. Es hat in der Weltgeschichte noch kein Moralsystem gegeben, das ohne Stabilisierung, besser: ohne Fundamentierung, durch „Vorteile" länger Bestand gehabt hätte.

Jetzt wird auch deutlich, warum Konzeptionen von Ethik, die auf „Motivmoral" abstellen, in der mehr als 2000jährigen Tradition der Ethik eher selten sind und als unzweckmäßig betrachtet werden müssen, obwohl sie – als epigonale Kant-Rezeption – sowohl im Alltag wie auch – überraschenderweise – in sozialwissenschaftlichen Diskursen heute weit verbreitet sind[19]. Moralische, solidarische Motive, deren Existenz im umgangssprachlichen Sinne niemand bestreitet und deren handlungstheoretische Bedeutung auch von mir betont wird – schließlich dient die Erziehung zu moralischen Tugenden / Dispositionen genau dem Zweck, daß die Individuen auch dann moralisch handeln, wenn die Anreize dem im Einzelfall einmal entgegenstehen –, lassen sich in Dilemmastrukturen besonders der modernen Gesellschaft auf Dauer *nur realisieren, wenn sie anreizkompatibel gemacht werden können*. Der von Sokrates / Platon bis *L. Kohlberg* (1981) und J. Habermas gehegten Hoffnung, durch Erziehung zu entsprechendem Wertbewußtsein auch auf der Ebene der Gesellschaft der Moral zur Geltung zu verhelfen, fehlt das Fundament. Und dieses Fundament kann nur ein „ökonomisches" Fundament im Sinne des modernen Begriffs von Ökonomik sein. Selbst Kant, der so streng zwischen Klugheit und Sittlichkeit, zwischen einem Handeln „gemäß Pflicht" und einem Handeln „aus Pflicht", unterscheidet, hat diese Bestimmung von Sittlichkeit niemals als empirische Bestimmung, als handlungsleitendes „Motiv", verstanden (*Kettner* 1994: 248 f.), wie seine Epigonen mit der Betonung einer „Motivmoral" das tun. Kant hat das Handeln „aus Pflicht" vielmehr als transzendentalen, d. h. nicht-empirischen, Empirisches – wie z. B. „Motive", bei Kant: „Triebfedern" – erst ermöglichenden „Bestimmungsgrund" des Handelns verstanden, was immer das genau heißen mag. Die „Motivmoral" findet damit in Kant selbst keine Stütze, sie entstammt einer epigonalen, genauer: einer psychologisierenden Kant-Rezeption[20].

c) Moral als Vorteilsstreben

Mit „Moral" wird gemeinhin die Vorstellung verbunden, daß sie den *„Verzicht" auf eigene Vorteile* zugunsten anderer fordere; Moral müsse „weh tun", dieses verbreitete intuitive Verständnis spielt auch in die (wirtschafts-)ethische Theoriebildung hinein.

---

[19] Vgl. bes. *Frank* (1988 / 1992) und die an ihn sich anschließende Forschung, im deutschen Sprachraum etwa *B.S. Frey* und *H. Kliemt* (1993).

[20] Dem transzendentalen, d. h. nicht-motivationalen, Charakter des Handelns „aus Pflicht" wird allenfalls noch bei Apel und Habermas schwach, zu schwach, meine ich, dadurch Rechnung getragen, daß sie ihre Konzeption als Transzendentalpragmatik ausgeben (*Homann* 1998).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dies macht wiederum nur handlungstheoretisch Sinn, nicht aber gesellschaftstheoretisch. Moral hat handlungstheoretisch durchaus den Sinn, einzelne Entscheidungen, bei denen die unmittelbaren Handlungsanreize den Forderungen der Moral zuwiderlaufen – sei es, daß sich kurzfristige gegen langfristige oder eigene gegen fremde Interessen ungebührlich vordrängen –, im Sinne der moralischen Regeln zu entscheiden. Was prima facie wie eine „Durchbrechung" der ökonomischen Anreizlogik durch Ethik / Moral aussieht, ist jedoch ebensogut – oder besser – ganz anders zu interpretieren. Dann geht es bei der Moral um (größere) langfristige Vorteile gegenüber kurzfristigen Vorteilen und / oder um die (größeren) Vorteile aus der Rücksicht auf andere gegenüber den Vorteilen aus der Verletzung der durch moralische Regeln geschützten Interessen anderer. Sehen wir, wie weit man mit dieser Rekonstruktion kommt.

Gesellschaftstheoretisch macht die Rede vom „Verzicht", den jede Moral fordere, letztlich überhaupt keinen Sinn. Interpretiert man Moral als Überwindung unerwünschter Dilemmastrukturen zwecks Aneignung von Kooperationsgewinnen, dann bildet das unbändige *Streben nach individueller Besserstellung den Kern aller Moral.* Aber wie z. B. das Gefangenendilemma sehr schön illustriert, gibt es zwei Formen einer solchen individuellen Besserstellung: die defektive und die paretosuperiore. Moral *ver*bietet „nur" die defektive Besserstellung[21], also – umgangssprachlich gesagt – das Suchen des eigenen Vorteils „auf Kosten anderer"; Moral *ge*bietet aber das Streben nach Besserstellung in jener Form, in der auch die anderen besser gestellt werden.

Hierzu sind drei Erläuterungen notwendig. Zum einen bezieht sich das Kriterium der Paretosuperiorität hier nicht auf die Resultate von einzelnen Handlungen – da ist es nicht anwendbar, da es immer Verlierer geben kann, den Wettbewerb z. B. könnte man überhaupt nicht etablieren, da jede Wettbewerbshandlung Verlierer hat –, sondern auf *Regeln und deren durchschnittliche Resultate* für den einzelnen. Daraus folgt, daß ein rationaler Akteur durchaus Regeln, wie z. B. den Regeln des Wettbewerbs, zustimmen kann, die ihm im Einzelfall eine Schlechterstellung, also den Verlust eines Auftrags oder des Arbeitsplatzes z. B., zumuten. Sein regelkonformes Mitspielen auch in diesen Fällen kann man als Preis dafür verstehen, daß die Wettbewerber dann nach denselben Regeln ebenfalls mitspielen, wenn sie einmal verlieren, oder aber – mit *D. Aufderheide* (1995: 221 ff.) – als Finanzierungsbeitrag zum Klubkollektivgut Moral, was aber eine gewisse, durchaus beeinflußbare, Transparenz der Regeleinhaltung erfordert. Bedingung der Produktivitätssteigerung durch die Regel „Wettbewerb" ist die Loslösung von der Einzelfallbetrachtung und die Hinwendung zur Regelbetrachtung; in der Sprache der Spieltheorie wird das „Spiel" durch Iteration erweitert. Zum zweiten sind die *relevanten Regelalternativen* zu betrachten und Paradiesvergleiche zu vermeiden, was vor allem

[21] Die Etablierung des Marktwettbewerbs als Instrument der Kooperation ist natürlich anders zu beurteilen; ich lasse das hier beiseite, um die Argumentation zu vereinfachen. In der Sache dürfte es nach den Ausführungen weiter vorn keine Probleme geben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den Vergleich zum selben Zeitpunkt beinhaltet. Steht man in t_0 vor einer Regelreform, dann kann man nicht t_0, den Status quo, mit t_1 vergleichen, man muß vielmehr die Resultate in t_1 *mit* Regeländerung in t_0 und *ohne* Regeländerung in t_0 untereinander vergleichen. Daraus folgt, daß auch Regeländerungen, die in t_1 gegenüber dem Status quo t_0 eine Schlechterstellung aller darstellen, paretosuperior und damit zustimmungsfähig sein können – nämlich genau dann, wenn die Beibehaltung der Regel, was immer eine relevante Alternative darstellt, noch schlechtere Resultate zeitigt. Wenn darüber hinaus noch – drittens – reale – nicht nur hypothetische – Kompensationen vorgesehen sind, wie das in der modernen Vertragstheorie bei *Buchanan* (1975 / 84: 102 ff.) der Fall ist, wird die Flexibilität bei der Verwendung des Kriteriums der Paretosuperiorität für Regelvergleiche noch weiter gesteigert.

Jetzt kann man zu dem mit moralischen Forderungen intuitiv verbundenen Gedanken des „Verzichts" abschließend Stellung nehmen. Gesellschaftstheoretisch wird im Namen der Moral lediglich der Verzicht auf – präzise gesagt – Regeln von der Struktur „defektive Besserstellung einzelner" verlangt. Dies ist (1) ohne weiteres zustimmungsfähig, da solche Regeln nicht stabil sein können und die Interaktion in die sozialen Fallen zurückfällt, denen alle durch Moral gerade entkommen wollten. Als Alternative kommen daher nur paretosuperiore normative Regeln in Frage. Diese werden dann (2) anreizkompatibel ausgestaltet: Das bedeutet, daß auch beim Handeln gemäß der so in Geltung gesetzten Regeln durchaus ökonomisch kalkuliert werden darf, ja sogar ökonomisch kalkuliert werden soll! Die angemessene Gestalt der Moral ist eine Anreizmoral. Oder anders: Moral verlangt gesellschaftstheoretisch *nicht* die *Überwindung* der ökonomischen Vorteilskalkulation, sie verlangt eine *Verbesserung* der Kalkulation, die ‚richtige' Kalkulation, und zwar sowohl bei der Begründung der Regeln als auch bei der Befolgung der Regeln, die ja – im Prinzip – anreizkompatibel implementiert sein müssen. Da es aber (3) immer einzelne Situationen gibt, in denen handlungstheoretisch die unmittelbaren Anreize den moralischen Forderungen entgegenstehen, investiert auch die moderne Gesellschaft (*Becker* 1996) gewaltige Ressourcen in die Ausbildung moralischer Haltungen / Dispositionen, die in diesen Situationen durch Gewissensbisse o.ä., also durch innere und informelle Sanktionen, die Einhaltung der moralischen Regeln sicherstellen sollen. Appelle zu moralischem Verhalten machen daher handlungstheoretisch durchaus Sinn, vorausgesetzt allerdings, daß ihre Befolgung nicht durch die Stärke der entgegenstehenden Anreize und / oder durch zu häufiges Auftreten solcher Fälle „zu teuer" wird. Wenn die einzelnen, in der üblichen Sprache gesagt, durch moralische Ansinnen „überfordert" werden, kann es bei ihnen auf breiter Front in der Gesellschaft zu sich beschleunigenden Prozessen der Erosion der Moral kommen, da die Moral in diesen Fällen sehr schnell auf den Status lediglich der internalisierten „Motivmoral" reduziert ist, die den Anreizen in Dilemmastrukturen nur sehr begrenzt standhalten kann.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

4. Zusammenfassung

Eine gesellschaftstheoretisch reflektierte Ethik bestimmt als angemessene Gestalt der Moral eine Anreizmoral. Da keine Moral auf soziale Kontrolle verzichten kann, läßt sich auch die scheinbare „Motivmoral" traditioneller Kleingruppen als Anreizmoral interpretieren. Eine auf dieser Einsicht basierende Anreizethik nimmt Grundgedanken der Ethiktradition wie die Verbindlichkeit der Normen einerseits und die Kontingenz der Normensysteme andererseits auf, sie vermeidet aber deren Einseitigkeiten. Eine Anreizethik integriert vielmehr diese Grundgedanken in eine Konzeption, die den Dualismus zwischen Moral und Ökonomie, zwischen Ethik und Ökonomik im Ansatz vermeidet. Sie folgt der Heuristik, daß Ökonomik die Fortsetzung der Ethik mit anderen, erweiterten Mitteln darstellt.

Dann verbleibt eine Frage: Sind „Moral" und „Ethik" in der modernen Welt überhaupt noch notwendig? Können und müssen wir „Moral" angesichts der modernen Wirtschaft, bzw. allgemeiner: angesichts systemischer Sozial- und Denkstrukturen, nicht letztlich als überflüssig und in diesem Sinne als „falsches Bewußtsein" interpretieren, auf das aufgeklärte Zeitgenossen besonders in Ökonomik und anderen positiven Wissenschaften gut und gerne verzichten können, zumal wenn sie sich die Probleme vor Augen führen, die durch eine falsch verstandene „Moral" verursacht werden?

Im folgenden Abschnitt gehe ich diese Frage nach der Rolle der Normativität angesichts systemischer Sozial- und Denkstrukturen systematisch an.

III. Normativität und systemische Sozial- und Denkstrukturen

Die moderne Gesellschaft ist durch Ausdifferenzierung von Funktionssystemen und die zugehörige Reflexionsform der positiven Wissenschaften, kurz: durch systemische Sozial- und Denkstrukturen gekennzeichnet. Gesellschaftliche Funktionssysteme und positive Wissenschaften verdanken ihre Leistungsfähigkeit der hohen Selektivität ihrer Problemverarbeitung, die durch die systematische Abstraktion von vielen anderen, insbesondere lebensweltlichen, Zusammenhängen erzielt wird (*Suchanek* 1994). Die Frage ist, welche Rolle Normativität, welche Rolle also Sollen, Pflicht, Werte u.ä. in diesen systemischen Strukturen noch spielen können. Schließlich läßt sich nicht bestreiten, daß – lebensweltlich gesprochen – eine ganze Reihe von normativen Vorstellungen in der Gesellschaft vorhanden sind und nach dem Selbstverständnis der Akteure auch eine wichtige Rolle in Interaktionen spielen.

Ich beschränke mich auf die systematisch wichtigen Zusammenhänge und gliedere nach Sozialstrukturen (1) und Denkstrukturen, also Wissenschaft (2). Es geht in diesem III. Abschnitt allein um eine gesellschaftstheoretische Analyse: Daraus

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

folgt, daß alle dualistischen Vorstellungsmuster vom Verhältnis von Moral und Ökonomie, von Ethik und Ökonomik, also insbesondere die eklektischen Mixturen, das additive Zusammenflicken, die „Durchbrechung" der ökonomischen, allgemeiner: der systemischen Logik und die Ausbalancierung, sorgfältig zu vermeiden sind, weil all dies, wenn überhaupt, allenfalls nur handlungstheoretisch Sinn machen kann. Damit geht es um die Frage, *wie Normativität so ins Spiel kommen kann, daß sie mit den systemischen Sozial- und Denkstrukturen kompatibel bleibt.*

1. Normativität in systemischen Sozialstrukturen: Das Paradigma von Wirtschafts- und Unternehmensethik

Gesellschaftstheoretisch kann die Normativität grundsätzlich nicht als eigenständiges Versatzstück – „Werte", „Motive", „Präferenzen" o.ä. – innerhalb der Funktionslogik von Markt und Wettbewerb auftreten. Normativität kommt in Gestalt von Handlungs*bedingungen* ins Spiel, die die Anreize der Akteure so gestalten, daß diese gerade durch die ökonomische Befolgung der Anreize normative Intentionen realisieren. Normativität wird auf der *Metaebene* etabliert. Dies ist der Sinn meiner alten These aus dem Standardmodell der Wirtschaftsethik: Der systematische Ort der Moral in der Marktwirtschaft ist die Rahmenordnung[22].

Zu dieser grundlegenden These sind in unserem Kontext zwei Erläuterungen nötig.

1. Solange der normative Gehalt der Rahmenordnung unstrittig ist, kann Normativität offen – z. B. als „Werte" oder „Präferenzen" der Bevölkerung – zur Begründung von Handlungen beigezogen werden. Wenn die „Werte" in der Rahmenordnung allerdings normativ strittig werden und / oder auf breiter Front nicht mehr befolgt werden und / oder die Politiker, die im Standardmodell die Rahmenordnung setzen, den normativen Forderungen an die Gesetzgebung weithin nicht mehr gerecht werden, darf das Versagen der Rahmenordnung nicht dem Egoismus oder der Charakterschwäche der Bürger, Unternehmer / Manager oder Politiker zugeschrieben werden, also ihrem „Handeln" und dessen Absichten, es muß wiederum auf die Handlungsbedingungen zugerechnet werden, also im Falle der Politiker auf die Bedingungen des politischen Prozesses. Die Zweistufigkeit von Handlungen und Handlungsbedingungen ist als *relative Zweistufigkeit* zu fassen, die auf allen Ebenen von Interaktionen entsprechend angewendet werden kann und muß. Daraus folgt, daß ein und derselbe Sachverhalt mal auf der Handlungsebene und mal auf der Bedingungsebene angesetzt werden kann: In bezug auf die staatliche Rahmenordnung gehört eine Unternehmensverfassung auf die Handlungsebene, in bezug auf das Handeln im Unternehmen aber auf die Bedingungsebene.

---

22 Zur großen Überstimmung bezüglich der Bedeutung der Rahmenordnung vgl. neuerdings *Ulrich* (1996), *Kirchgässner* (1996), *Steinmann / Löhr* (1995), *Homann / Kirchner* (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Normativität kommt in systemischen Zusammenhängen *grundsätzlich nur auf der Metaebene der Bedingungen* ins Spiel; das Handeln selbst folgt den Imperativen der Funktionssysteme. Und wenn es darum geht, die jeweiligen Bedingungen gemäß normativen Gesichtspunkten umzugestalten, kommt Normativität wiederum, da auch der Prozeß der Umgestaltung in modernen Gesellschaften nicht „voluntaristisch" erfolgt, sondern systemischen Charakter hat, nur auf der Meta-Meta-Ebene zum Zuge. Die Verschiebung der Normativität auf die jeweilige Metaebene endet erst, wenn man zu unproblematischen, allgemein akzeptierten und daher gerechtfertigten normativen Bedingungen gelangt ist[23]. In Zeiten des Verlustes des Wertekonsenses, der Globalisierung und der multikulturellen Weltgesellschaft wird dies vermutlich zunehmend jene Ebene sein, auf der die „Vorteile" der Betroffenen, was immer sie selbst darunter verstehen, den – einzigen und letzten – Maßstab für die Etablierung sozialer Normen abgeben.

Kritiker meines Ansatzes, wie etwa besonders *Steinmann/Löhr* (1995: 156 f.), sehen hier die Gefahr, daß in gewaltiger Überschätzung der Steuerungsfähigkeit von Recht/Rahmenordnung ein deterministischer Zusammenhang behauptet wird, in dem – implizit oder explizit – die „Handlungsspielräume" der Unternehmen und damit auch die Innovationsfähigkeit ‚von unten' in typisch neoklassischer Manier nicht vorkommen würden. Das ist ein Mißverständnis. Hier wird kein neoklassisches Lehrbuchdenken propagiert. Meine Betonung der Rolle der – jeweiligen – Metaebene *dient lediglich dazu*, moralisches Verhalten einzelner (Unternehmen, Bürger, aber auch Politiker) vor der Ausbeutung durch die Konkurrenz zu schützen. Denn diese mögliche Ausbeutung moralischen Verhaltens einzelner ist kein Betriebsunfall der modernen Welt, sondern im Ausgang von Dilemmastrukturen deren Programm: Dilemmastrukturen hat es zwar immer gegeben, aber die Leistungsfähigkeit der modernen Welt beruht genau darauf, sie zu forcieren, sie zu universalisieren, so daß die Interaktionspartner auf „Defektieren" geradezu getrimmt werden. Dies geschieht schon allein durch die exorbitante Zunahme von produktiven Interaktionen und Interaktionspartnern, weil die eingespielten Kontrollmechanismen überschaubarer Gruppen nicht mitwachsen (können). Dies geschieht aber vor allem im Wettbewerb: Wer im Wettbewerb nicht „defektiert", wird eliminiert! Dies ist nur dann nicht ruinös, sondern produktiv, wenn die damit artifiziell erzeugten und verschärften Ausbeutungsprobleme institutionell beherrschbar gehalten werden können, durch entsprechende Überwindung unerwünschter Dilemmastrukturen (auf der Metaebene). Wenn und weil die – heute globalisierte – Marktwirtschaft diese Form von dilemmatischen Interaktionen extensiv nutzen will – aus ethischen Gründen sc. –, dann bzw. deshalb muß sie die damit konstitutiv verbundene Gefahr für moralisches Verhalten, die Ausbeutbarkeit nämlich, auf der Metaebene vor genau der programmierten Ausbeutung auf der operationalen Ebene schützen. Die Betonung der „Rahmenordnung" hat also *nur die Funktion*

[23] Anders gesagt: „Werte" können je nach Problemstellung des Diskurses als explanantia und explananda auftreten: als erstere, wenn sie unstrittig sind, als letztere, wenn sie zum Problem werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Sicherung vor Ausbeutung moralischen Verhaltens, keine direkte Steuerungsfunktion. Gemäß der Konzeption klassischer Ordnungstheorie wird auch bei mir nur indirekt gesteuert, durch Ausschluß bestimmter Verhaltensweisen, hier also der Ausbeutung moralischen Verhaltens, um innerhalb dieser Grenzen den „Wettbewerb als Entdeckungsverfahren" (von Hayek) in Gang zu setzen, in Gang zu halten und zu forcieren.

2. Das, was in der Diskussion unter *„Unternehmensethik"* verhandelt wird und auf zahlreiche Problemfelder unternehmerischen, aber auch verbandlichen Handelns bezogen ist und in Kategorien mit ethischem Gehalt traktiert wird, kommt über den Gedanken der *unvollständigen Verträge* in meinen Ansatz hinein. Wenn die Interaktionen durch in jeder Hinsicht vollständige Verträge geregelt wären, brauchten wir eine Unternehmensethik ebensowenig wie viele andere Arrangements zur Absicherung von Verträgen; sogar Ethik allgemein wäre überflüssig. Im Prinzip sind jedoch ausnahmslos alle Verträge unvollständig (*Milgrom/Roberts* 1992: 126 ff.). Die Rechtsordnung regelt nur (1) das Grundgerüst (2) typischer, häufig wiederkehrender Standard-Interaktionen. Je länger der Zeithorizont ist, auf den sich die Verträge beziehen, und je umfassenderen Inhalt sie haben, desto unvollständiger werden solche Verträge. Am einen Ende des Spektrums unvollständiger Verträge stehen der Verfassungsvertrag und der Ehevertrag[24]. Selbst Spotmarkttransaktionen am anderen Ende, wie sie idealtypisch an Börsen zu finden sind, machen das Problem der Unvollständigkeit dieser Verträge noch deutlich: Unflexible Standardverträge, ergänzt durch weitreichende Generalklauseln, sorgen aufgrund ihrer Eindeutigkeit dafür, daß auftretende Unstimmigkeiten durch eine externe Überwachungs- und Durchsetzungsinstanz leicht aus der Welt geschafft werden können. Dazwischen liegen so wichtige Verträge wie der Arbeitsvertrag und Verträge über langfristige Interaktionsbeziehungen zwischen Unternehmen. Aber auch Interaktionen zwischen Unternehmen und öffentlichen bzw. quasiöffentlichen Akteuren und Interaktionen zwischen den Unternehmen und der Gesellschaft allgemein sind typische, relevante, unvollständige Verträge.

Unvollständige Verträge werden erst im aktuellen Vollzug vervollständigt. Gemeinsame Problemdefinitionen und -lösungen werden sukzessive erarbeitet. In diesem Zusammenhang nun spielen all jene sogenannten „weichen Faktoren" eine bedeutende Rolle, die in den letzten zwei Jahrzehnten die zunehmende Beachtung von Wissenschaft und Praxis gefunden haben: angefangen vom „soft law" inklusive Branchenkodizes über Unternehmenskultur und Reputation bis hin zur Unternehmensethik.

Es gilt zu beachten, daß die Unvollständigkeit der Verträge keineswegs (nur) einen Mangel darstellt, den man beseitigen sollte. Natürlich bereitet die Unvollständigkeit Probleme, aber sie verschafft den Unternehmen, falls man diese Probleme richtig zu managen versteht, eine überlegene Flexibilität, die auf den turbulenten Märkten im Zuge der Globalisierung immer wichtiger für den Erfolg wird.

---

[24] Vgl. zum letzteren, teils kritisch zu G.S. Becker, *Ribhegge* (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die These ist, daß bei unvollständigen Verträgen Moral und Ethik eine bedeutende Rolle spielen (können). Moralische, normative Festlegungen schaffen die Verläßlichkeit wechselseitiger Verhaltenserwartungen, die für gedeihliche Interaktionen benötigt wird. Sie stellen funktionale Äquivalente für – gedachte – vollständige Verträge dar. Hier vermag Moral transaktionskostensparend sogenannte Rest- und / oder Feinsteuerungsfunktionen zu übernehmen[25] – auf der Grundlage sanktionsbewehrten Rechts und formeller Verträge sc., die die wichtigsten Leistungen und Gegenleistungen enthalten. Auch *G. Kirchgässners* (1992) „Kleinkostensituationen" und *R. Axelrods* (1984 / 1988) „Tit-for-Tat" lassen sich hier einordnen: Kalkulierte begrenzte Vorleistungen ohne vertragliche Durchsetzbarkeit der erwarteten Gegenleistungen können als Investition in eine Interaktion eingesetzt werden und machen so auch ökonomisch Sinn.

Allerdings wird niemand erwarten, daß man hier mit Moral und Ethik allein auskomme; niemand wird rein moralisch im Sinne der „Motivmoral" agieren, ohne Netz und doppelten Boden gewissermaßen. Wegen der grundsätzlichen Ausbeutbarkeit moralischer Vorleistungen werden – über den formellen, gerichtlich durchsetzbaren Teil hinaus – auch hier ökonomische Sicherungen eingebaut – wenn auch im moralischen Gewand: Pfänder werden hinterlegt, Reputation und Unternehmenskultur werden geschaffen, Unternehmensverfassungen werden in Kraft gesetzt, die Partner räumen sich wechselseitig Einflußrechte ein (Mitbestimmung), und individuelle sowie kollektive (öffentliche) Selbstverpflichtungen werden eingegangen. All diese Maßnahmen lassen sich als *Schaffung neuer Handlungsbedingungen* interpretieren, die das opportunistische Abweichen vom langfristig und sozial[26] erwünschten Kurs in den problematischen, durch fremden und eigenen Opportunismus gefährdeten einzelnen Fällen verteuern und damit unattraktiv machen sollen. Wiederum kommt Normativität, kommt Moral über die Ebene der Bedingungen ins Spiel, jetzt freilich von Bedingungen, die nicht staatlich gesetzt, sondern kollektiv oder sogar individuell geschaffen werden. Diese – artifiziell – etablierten neuen Bedingungen haben den Sinn, das langfristig und kollektiv erwünschte fremde und eigene Verhalten anreizkompatibel und damit opportunismusresistent zu machen: Die ökonomische, allgemeiner: systemische Handlungslogik bleibt auch hier völlig intakt, Normativität kommt über die Metaebene der Bedingungen ins Spiel. Im Anschluß an *Becker* (1996a: 3 ff.) kann man sogar „Präferenzen" als Bedingungen interpretieren, da sie im Augenblick der Handlungsintervention nicht (mehr) zur Disposition stehen, sondern „gegeben" sind[27].

---

25 Selbst ein Moralskeptiker wie Niklas Luhmann könnte das akzeptieren: vgl. *Luhmann* (1989: 430 ff.).

26 Dieses Verständnis von „sozial" schließt die eigene Besserstellung durch paretosuperiore Regeln ein.

27 Wenn die „Präferenzen" den „Restriktionen" zugeschlagen werden können, reduzieren sich die drei Elemente des ökonomischen Erklärungsansatzes – Präferenzen, Entscheidung, Restriktionen – auf zwei: Entscheidung unter Restriktionen. Wie nah dies an Luhmanns „binärer Codierung" ist, die die jeweiligen Funktionssysteme kennzeichnen soll, und ob dieses

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Normativität in systemischen Denkstrukturen: Das Paradigma der Ökonomik

Im folgenden wird die Frage nach der Rolle von Normativität in den der modernen Welt gemäßen Reflexionsformen, also in den positiven Einzelwissenschaften, hier der Ökonomik, diskutiert. In diesem Zusammenhang hat die Ökonomik unter dem Damokles-Schwert des Weberschen Werturteilsfreiheitspostulats lange versucht, Wertdiskussionen aus der Ökonomik auszuklammern und diese der Ethik bzw. Politik zu überantworten. Da aber die Menschen, mit guten Gründen moralisch sozialisiert, auch in der modernen Welt moralische Fragen stellen und ebensolche Antworten verlangen, führt diese Forschungsstrategie entweder zum Bedeutungsverlust der Ökonomik in der Gesellschaft oder aber zur unkontrollierten, theoretische Unordnung stiftenden „Wiederkehr des Verdrängten" in Form von Bekenntnissen und/oder Ideologien verschiedenster Couleur. Die Geschichte der Aporien ist noch zu schreiben, in die insbesondere die deutsche Ökonomik aufgrund eines fehlinterpretierten Werturteilsfreiheitspostulats (dazu *Homann* 1980: 102 ff.) immer wieder geraten ist.

Die moderne Wirtschaftsethik kann als Versuch betrachtet werden, diesen Schwierigkeiten zu entgehen. Aber sie ist m.E. in andere Schwierigkeiten geraten. Entweder werden Normen mit einer von der Ökonomik abgehobenen Vernunftbegründung versehen und der Ethik der Vorrang gegenüber der Ökonomik zugesprochen, oder es werden Werte, Sollen, Pflicht, intrinsische Motivation u.a.m. als Präferenzen oder Metapräferenzen empirisch aufgenommen, denen die Theorie, wolle sie „realistisch" bleiben, Rechnung zu tragen habe.

Ich halte beides für verfehlt. Die Kritik am dualistischen Vorrang der Ethik ist oben entwickelt worden. Der Ansatz bei empirisch vorhandenen moralischen Präferenzen ist nicht deswegen verfehlt, weil die Existenz moralischer Präferenzen geleugnet würde – natürlich „gibt" es sie, sogar für *G.S. Becker* (1996 und 1996a); der Ansatz ist verfehlt, weil lebensweltliche Phänomenologie in aller Regel als Paradigma der Theoriebildung völlig ungeeignet ist (*Homann* 1997). Daher ziehe ich die Strategie vor, unter strenger Beachtung des Sinns von Max Webers Werturteilsfreiheitspostulat innerhalb der positiven Wissenschaft Ökonomik solche Gedanken, die in der Lebenswelt und/oder in der Ethik normativ konnotiert sind, nur *nach der Übersetzung in ökonomische Begriffe* zuzulassen.

Dieses Vorgehen entspricht der Theoriestrategie Kants in bezug auf die Rolle von Gott, Freiheit und Unsterblichkeit in der Diskussion zwischen Metaphysik und klassischer Physik. Ich gehe davon aus, daß die Begriffe „Sollen", „Werte", „Pflicht" in der Ökonomik keinen Platz haben. Einen Platz aber können sie in einem anderen Diskurs haben, auf einer anderen Ebene, auf einer Metaebene, mag

---

Schema funktionssystemübergreifend angewendet werden kann, bedarf weiterer Überlegungen. Zu ähnlichen Entwicklungen in der Spieltheorie vgl. *Baurmann/Kliemt* (1995: 19), auch wenn sie nicht so weit gehen, die „Präferenzen" explizit den „Restriktionen" zuzuschlagen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

man sie als Ebene der Prinzipien (Kant) oder als „Beobachtung zweiter Ordnung" (N. Luhmann) bezeichnen. Auf diese Weise bleibt die streng systemische Logik der positiven Ökonomik intakt, weil sie nicht durch eingeflickte normative Versatzstücke ihre Leistungsfähigkeit einbüßt, und zugleich wird der Bedeutung von Normativität auch in der Wissenschaft Rechnung getragen.

Ich unterscheide im folgenden zwei Arten der Verwendung von Normativität in der positiven Wissenschaft Ökonomik, eine abgeleitete und eine genuine (erstmals *Homann* 1996).

a) Die abgeleitete Verwendung: Normativität als Abbreviatur von Ökonomik

Die *abgeleitete* Verwendung ist im Prinzip unproblematisch. Normativität – also Normen, „Sollen", „Pflicht", „Werte" etc. – hat hier, so die These, den *Status* einer auf typische Situationen berechneten *Kurzfassung langer ökonomischer Überlegungen*. Normative Begriffe und Ableitungen können so lange als explanantia verwendet werden, wie die Normen, Werte, moralischen Prinzipien unproblematisch akzeptiert werden. Zwar gibt es Anwendungsprobleme wie Subsumtion, richtiges Abwägen, aber diese sind systematisch nachrangig. Aus der Perspektive der Ökonomik beschäftigen sich mit diesen offen normativen Kategorien vor allem philosophische und theologische Ethik sowie Rechtsdogmatik und Rechtsphilosophie.

Wenn diese normativen Regeln aber *problematisch werden*, d. h. als Regeln von einer nennenswerten Zahl der Betroffenen nicht mehr anerkannt und / oder nicht mehr befolgt werden, müssen sie, wenn auch Rückgriffe auf höhere normative Regeln nicht mehr helfen, in die ökonomische Langfassung der Vorteils- / Nachteils-Kalkulationen übersetzt und neu durchbuchstabiert werden: Das ist die Idee vom „Paralleldiskurs" (*Homann* 1994). Normativität wird dann zum explanandum. Dies ist (1) der Fall bei verbreiteter Nichtbefolgung: Hier kann nur die ökonomische Anreizdiskussion von Regeln die Chancen einer allgemeinen Befolgung abschätzen; der rein normative Diskurs ist hier hilflos, Luhmann geißelt ihn daher mit Recht als „Appellitis". Dies ist (2) der Fall, wenn Normen aufgrund veränderter Knappheitsrelationen sich ändern müssen. Dies ist (3) dann der Fall, wenn wir mit *Rawls* (1992 und 1993) von einem „vernünftigen Wertepluralismus" in der modernen Gesellschaft auszugehen haben; dieser hat nach meiner Auffassung zur Folge, daß als übergreifendes, allgemeines Beurteilungskriterium zunehmend nur noch die Vorteile und Nachteile der Betroffenen gelten können, was immer die Betroffenen selbst als Vorteile und Nachteile ansehen. Und es kann (4) unter Bedingungen transaktionsspezifischer Investitionen und systematisch unvollständiger Verträge ökonomisch vorteilhaft sein, den Interaktionspartner nicht auszubeuten, auch wenn kurzfristig die Möglichkeit dazu besteht („hold up"), sondern sich „fair" und „gerecht" zu verhalten. Hierhin gehört alles, was ich oben zur Unternehmensethik im Ausgang von den „unvollständigen Verträgen" gesagt habe.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Verwendung von Normativität in dieser abgeleiteten Form ist unproblematisch, solange man um ihren methodischen Stellenwert weiß und zu erkennen vermag, wann man in den ökonomischen Diskurs hinüberwechseln muß, anders gesagt: wann ein explanans zum explanandum werden muß.

Zu dieser abgeleiteten Verwendung normativer Begriffe als Abbreviatur ökonomischer Überlegungen sind zwei methodologische Bemerkungen zu ergänzen.

Zum einen geht es bei der Übersetzung in ökonomische Begriffe um Gesellschaftstheorie, genauer um die Frage der Stabilität von Mechanismen der Überwindung von Dilemmastrukturen. Allerdings geht es dabei nicht um die nachträgliche Anwendung vorab gerechtfertigter ethischer Normen, vielmehr hängt in der vorliegenden Konzeption die normative Geltung von der institutionellen Implementierbarkeit ab. Damit weist die Fragestellung bei der Übersetzung ausgewiesenermaßen eine hohe Selektivität auf, sie läßt Raum für andere legitime Fragen wie z. B. die nach der Rolle moralischer Vorbilder in Erziehungsprozessen und in individuellen Handlungen[28].

Zum anderen wird deutlich, warum man, wenn sich die Übersetzung in ökonomische Begriffe einmal als notwendig erwiesen hat, aus dem streng ökonomischen Diskurs nicht zu früh aussteigen darf: Man bringt sich dann um genau jene Einsichten, deretwegen man in den ökonomischen Diskurs hinübergewechselt war, um die Einsichten in die Implementationsfähigkeit von Normativität. Die ökonomische Methode muß daher in der Argumentation der Wirtschaftsethik je nach Problem oft bis zum Ende durchgehalten werden, genauer: bis man zu gesellschaftlich unstrittigen Bewertungen gelangt, was zunehmend auf die grundlegende Rolle der Kategorie „Vorteil" hinausläuft.

Aber es bleibt immer noch die Frage: Ist Normativität unbeschadet ihres Charakters als nützliche Abbreviatur für den aufgeklärten Wirtschaftsethiker und vor allem Ökonomen nicht „letztlich" doch überflüssig und in diesem Sinne nur „falsches Bewußtsein"?

b) Die genuine Verwendung: Normativität als Heuristik positiver Ökonomik

Damit komme ich zur zweiten, der *genuinen* Form der Verwendung von Normativität in der positiven Ökonomik. Ich stelle die These vorweg: Normative Ideen, Ideale, Prinzipien fungieren als *Heuristik für die Wahl des Paradigmas der positiven Ökonomik; die Arbeit jedoch in und mit diesem Paradigma bleibt streng positive Ökonomik.*

---

[28] Daher ist in dieser „Übersetzung" immer auch eine „Grenze" der ökonomischen Methode mitgedacht, nur wird diese Grenze anders als in herkömmlichen Konzepten nicht als Grenze des Gegenstandsbereichs (z. B. „Wirtschaft") oder als andere Art von Präferenzen oder Motivation (z. B. extrinsische vs. intrinsische Motivation) bestimmt, sondern als spezifisch andere Problemstellung, die dann freilich offen auszuweisen ist; vgl. dazu *Homann* (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Probleme, die wir lebensweltlich als „normativ" anzusehen uns angewöhnt haben, werden nicht in jedem Paradigma der positiven Ökonomik gleich gut erfaßt und bearbeitet. Im Ausgang jeweils von einer Leitfrage stelle ich zwei Paradigmen gegenüber (*Homann* 1995 und 1996).

Das *Paradigma der wohlfahrtsökonomischen Allokationstheorie* geht von der Grundfrage aus: *Welche Allokation führt zur effizienten Nutzung der Ressourcen?* Ich spreche hier vom *ressourcenökonomischen Ansatz*. Es geht grundlegend um das Verhältnis von Input und Output.

Diese Leitfrage hat zwei Folgen. (1) Da vielfaches „Marktversagen" vorliegt, führt die Konzeption zu einer interventionistischen Verwischung des Unterschiedes zwischen Regel- und Handlungsebene, zwischen konstitutioneller und operativer Ebene; (2) die normativen Fragen wie Verteilung, „soziale Gerechtigkeit" u.a.m. werden dem ökonomischen Diskurs entzogen und einer separierten normativen Beurteilung, der Ethik, zugewiesen, als ob die eine Antwort darauf generieren könnte. Die Menschen mit ihren Ansprüchen z. B. an die Sozialpolitik kommen nur als Störfaktoren der Allokations-„Effizienz" vor: Wenn sie so irrational sind und mehr „soziale Gerechtigkeit" wollen, müssen sie eben mit Effizienzverlusten und Standortnachteilen bezahlen; oder es wird zwischen „Freiheit" und „Gerechtigkeit" ein Trade-off konstruiert (vgl. *Homann/Pies* 1996 mit Nachweisen), der es nicht erlaubt, „Freiheit" und „soziale Gerechtigkeit" in einem komplementären Verhältnis zu sehen.

Das sich gegenwärtig entwickelnde *konkurrierende Paradigma* geht von einer ganz anderen Grundfrage aus: *Nach welchen Regeln wollen Menschen, die immer gemeinsame und konfligierende Interessen zugleich haben, miteinander umgehen?* Ich spreche hier vom *interaktionsökonomischen Ansatz* (vgl. *Gerecke* 1997). Es geht grundlegend um das Verhältnis zwischen Menschen.

Diese Leitfrage bildet viel besser jene Probleme ab, die im Zentrum des Problems der sozialen Ordnung stehen und die wir gewöhnlich als „normativ" einstufen: die Konstituierung von gegenseitigen Rechten, Normen und Pflichten, Verteilungsfragen, Gerechtigkeitsprobleme u.a.m. Zugleich ist schon in der Grundfrage auf die Zweistufigkeit der Konzeption – Handlungen / Handlungsbedingungen – und die Simultaneität von „Allokation" und „Verteilung" abgehoben.

Da der sich herausbildende interaktionsökonomische Ansatz viel besser als der ressourcenökonomische Ansatz die Fragen der gemeinsamen und konfligierenden Interessen in menschlichen Interaktionen abbildet, zieht eine Wirtschaftsethik diesen interaktionsökonomischen Ansatz vor. Nun läßt sich die These konkretisieren: Die *Wahl* des interaktionsökonomischen Ansatzes ist durch *normative Leitideen* zumindest mitbestimmt, das *Arbeiten* innerhalb dieses Ansatzes ist und bleibt *positive Ökonomik*. Als bevorzugtes Instrument dürfte sich die komparative Institutionenanalyse auf der Grundlage einer vertragstheoretischen Konstitutionenökonomik erweisen. Die Normativität ist in das Paradigma, in das Beobachtungsschema Dilemmastrukturen, eingegangen: Normativität ist – ohne naturalistischen Fehl-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schluß – *in positive Ökonomik endogenisiert*, sie erscheint als Heuristik der positiven Ökonomik.

Daraus folgt, daß man der Interaktionsökonomik ihren *normativen Sinn* nicht ansieht, denn es kommen in ihr *keine normativen Inhalte* vor. Daraus folgt aber zugleich, daß das *Fehlen normativer Inhalte keineswegs die normative ‚Neutralität' des Paradigmas bedeutet*.

Zur Profilierung dieser Art des Umgangs mit Normativität in der positiven Ökonomik sind zwei Bemerkungen hinzuzufügen.

Zum einen läßt sich jetzt die Abgrenzung zum Utilitarismus, besonders zum Regelutilitarismus, vornehmen. Während es dem Utilitarismus immer um die Maximierung des (Durchschnitts-)Nutzens (von Regeln) geht und die Überlegungen dem ressourcenökonomischen Ansatz nahestehen, zieht die Interaktionsökonomik die *Subjekte der Nutzenbewertung* gewissermaßen vor die Klammer und fragt nach den Regeln des Zusammenlebens dieser Subjekte. Interaktionsökonomisch *haben* Subjekte eine Nutzenfunktion, aber sie *sind* keine Nutzenfunktionen, sie sind vielmehr Wesen mit „Würde", die „keinen Preis" haben, um es präzise mit Kant zu sagen[29].

Zum zweiten wird gerade im Kontext dieser Überlegungen zur genuinen Rolle von Normativität in der positiven Ökonomik deutlich, daß die „Übersetzung" der Ethik in Ökonomik niemals „ohne Rest" aufgehen kann[30]. Dies gilt nicht nur zufällig, und es gilt auch nicht aus Gründen von der Art, auf die abgehoben wird, wenn sprachtheoretisch die Unmöglichkeit vollständiger Übersetzungen als Argument beigezogen wird. Vielmehr impliziert diese hier gemeinte „Übersetzung" aus wissenschaftstheoretischen Gründen zwingend eine hochgradige Abstraktion und Selektion. Die grundlegenden Heuristiken des Selbstverständnisses von Menschen, mögen sie mythologisch, religiös, metaphysisch, ethisch, künstlerisch oder wie immer strukturiert sein, erfolgen in einer Semantik, die *„ganzheitlich"* in dem Sinne ist, daß sie immer auf die ganze, ungeteilte Existenz des Menschen gehen und z. B. positive und normative Implikationen ungeschieden in sich enthalten[31], wohingegen die Semantik positiver Wissenschaften hochselektiv, streng auf enge Problem-

---

29 Der Bezug auf Kant ist programmatisch gemeint, hat er doch seit der „Grundlegung zur Metaphysik der Sitten" 1785 immer hervorgehoben, daß die *Subjekte* aller Zwecksetzungen – als „Zwecke an sich selbst" – von den *Zwecken* streng unterschieden werden müssen; *Kant* (1910 ff., Bd. 4: 437 f.). Bei *Rawls* (1971 / 1979: 607) lautet die äquivalente Formulierung: „Denn die Person ist vor ihren Zielen da."

30 Darin ist *Schramm* (1997) Recht zu geben. Insofern ich in *Homann* (1994: 15 ff.), diesen Gedanken nicht herausgestellt habe, ist die dortige Erläuterung des „Paralleldiskurses" zu kurz geraten. Aber es bleibt dabei, daß in bezug auf das Problem der sozialen Ordnung allgemein der „Paralleldiskurs" stattfinden muß. Zur hohen Selektivität aller einzelwissenschaftlichen Diskurse einschließlich der Ökonomik vgl. besonders *Suchanek* (1994) mit zahlreichen Nachweisen; auch *Homann* (1997).

31 In der Ökonomik hat der Begriff „Ideologie" bei *North* (1981 / 1988) eine ganz ähnliche, hier „ganzheitlich" genannte, Bedeutung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stellungen bezogen ist, die dann genau auszuweisen sind, und normative Implikationen zu vermeiden hat. Die Denkstrukturen in traditioneller Philosophie einschließlich Ethik und Pädagogik sind grundlegend anders geschnitten als die Denkstrukturen moderner Einzelwissenschaften. Es handelt sich bei Ethik und Ökonomik daher um *ungleiche Partner*, so daß das Problem darin besteht, daß *Ganzheitssemantiken* und streng *systemische Semantiken* aufeinander bezogen werden müssen. Und dieses Verhältnis ist als Ausdifferenzierung zu begreifen, nicht als Verhältnis von Ganzem und Teil, so daß es sich verbietet, die Ganzheitssemantik aus den verschiedensten Teilsemantiken additiv wieder zusammenzusetzen. Dies hat aber auch eine weitere Implikation: Es kann aus demselben Grund zwischen Aussagen der Ethik und Aussagen der Ökonomik im Prinzip *keine direkten Widersprüche* geben, da Aussagen nur dann widersprüchlich sein können, wenn sie in bezug auf (annähernd) dieselbe Frage getroffen werden; traditionelle Ethik und moderne Ökonomik stellen aber ganz andere, gleichwohl ‚irgendwie', über das Problem der sozialen Ordnung nämlich, zusammenhängende Fragen.

Ich kann zu dem genaueren Verhältnis so unterschiedlicher Semantiken z.Z. nur wenig sagen. Mindesterfordernis für diese Form von Interdisziplinarität scheint mir zu sein, daß die positiven Wissenschaften genau ihre enge Problemstellung ausweisen, auf die ihre Theoriebildung konstitutiv ausgerichtet ist. Auf der anderen Seite ist bei der Ganzheitssemantik von Philosophie und Ethik von vornherein mit wenig ausdifferenzierten Begrifflichkeiten zu rechnen, die nur durch mühsame Unterscheidungen innerhalb der Ethik abgefangen werden können, wenn überhaupt, und die ihrer Leistungsfähigkeit deutliche Grenzen setzen. Bei philosophischen Reflexionen über Moral werden z. B. oft so unterschiedliche Fragen in eine einzige Semantik zusammengebunden wie Inhalt, Begründung, Legitimation, Motivationskraft und historische Entwicklung von Sozial- und Moralsystemen, um nur diese fünf unterschiedlichen Gesichtspunkte zu nennen. Vielleicht kann es für die Interdisziplinarität zwischen Ethik und Ökonomik doch so etwas wie eine „allgemeine" Problemstellung geben, auf die hin die speziellen Fragen und Theorieansätze als Fluchtpunkt zum Zweck der Integration bezogen werden können: Dies kann dann nur die *Frage der sozialen Ordnung* sein, die allerdings als umfassende Frage schon fast wieder einer Ganzheitssemantik unterliegt. Hier wäre weiter zu arbeiten.

3. Zusammenfassung

Während Moral und Ethik in traditionellen Ganzheitssemantiken entwickelt sind, beruht die Leistungsfähigkeit der systemischen Sozial- und Denkstrukturen auf einer von spezifischen Problemstellungen bestimmten hohen Selektivität der Problemverarbeitung. Daraus folgt, daß beide weder direkt ineinander gearbeitet werden noch direkt in Widerspruch geraten können. Die Problemlage in der Frage nach der angemessenen Konzeption von Wirtschaftsethik wird durch diese Grundzüge bestimmt. Die theoretischen Instrumente, die dieser Problemlage in meinem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Konzept Rechnung tragen sollen, sind (1) die „Metaebene", also die relative Zweistufigkeit, und (2) der Gedanke der Normativität als „Heuristik" der positiven Wissenschaft. Daraus folgt keineswegs ein Bedeutungsverlust von Normativität – ein solcher findet nur *innerhalb* der operativen bzw. der positiv-wissenschaftlichen, also der systemischen Ebene statt –, sondern eher ein Bedeutungszuwachs, auf der jeweiligen Metaebene sc., auf der Ebene der Bedingungen, der Verfassungen, und auf der Ebene der Paradigmen positiver Forschung, kantisch gesagt: auf der Ebene der „Prinzipien". „Verfassungen", Sozial- und Denk-Verfassungen, nicht Handlungen, gilt es zu gestalten, und es müssen die geeigneten Paradigmen positiver Forschung entwickelt werden, statt normative Inhalte irgendwo in die positive Wissenschaft hineinzuflicken. Die hohe Komplexitätsverarbeitungskapazität moderner Gesellschaften einschließlich ihrer typischen Reflexionsformen ist nur in dieser Differenziertheit zu gewährleisten (*Homann/Homann* 1997).

IV. Wirtschaftsethik und Gesellschaft

In der Sprache des vorliegenden Beitrags versucht die Wirtschaftsethik eine Vermittlung der Ganzheitssemantik traditioneller Ethik mit systemischen Sozial- und Denkstrukturen. Die verbreiteten Reaktionen auf die von vielen Menschen als „Krisen" empfundenen neuen Problemlagen unterstreichen, wie hoch die öffentlichen Erwartungen gesteckt sind. Wirtschaftsethik hat gesellschaftliche Relevanz, insofern das Paradigma von Wirtschaftsethik die Wahrnehmung der Konfliktlinien wesentlich (mit-)bestimmt.

Hier wird die *These* vertreten, daß ein am Handlungsmodell orientierter dualistischer Theorieaufriß *die Probleme der Gesellschaft nicht nur nicht löst, sondern verschärft*. Dies geschieht selbst dann, wenn uns das ganze Unternehmen als „integrativ" vorgestellt wird. Der Grund: Der *Dualismus* von Ökonomie und Moral, von Ethik und Ökonomik – und wie die Gegensatzpaare weiter heißen mögen – *reproduziert sich in der Gesellschaft*. Als Folge eines solchen dualistischen Theorieansatzes bilden sich nämlich in der Gesellschaft zunehmend zwei große Lager heraus, die sich antagonistisch gegenüberstehen und gesellschaftliche Anpassungs- und Entwicklungsprozesse sowie die als Begleitung erforderlichen Politikprozesse blockieren: Die Diskussion um die Umgestaltung des Sozialstaates zeigt deutlich einen solchen Frontverlauf (*Homann/Pies* 1996). Ein dualistischer Theorieaufriß führt zu gesellschaftlicher Polarisierung.

Auf der *einen Seite* stehen jene, die sich durch normative Ideale definieren und, gestützt auf die Dignität dieser Ideale, eine Domestizierung „der Wirtschaft" verlangen. In diesem Lager befinden sich breite Teile der Öffentlichkeit, so Politiker, Journalisten, Kirchenvertreter, die Gewerkschaften, sogenannte „kritische" Gruppierungen bis hin zur Partei „Bündnis 90/Grüne" und großen Teilen der SPD und kleinen Teilen der CDU (Blüm-Flügel). Zum Wortführer auf europäischer Ebene ist kürzlich *P. Bourdieu* (1996) avanciert: Die „sozialen" Errungenschaften der Ar-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beiter müssen mit Zähnen und Klauen gegen den globalisierten Wettbewerb und das internationale Finanzkapital verteidigt werden – an den Grenzen des vereinten Europas, wo offenbar neue Berliner Mauern errichtet werden sollen. Hebt man auf wissenschaftliche Disziplinen und die von ihnen ausgebildeten Berufe ab, sind die Mitglieder dieser Gruppe besonders in den geisteswissenschaftlichen Disziplinen einschließlich der Theologien, der Philosophie und der Pädagogik zu finden. Gestützt auf die abendländisch-christliche Tradition mit ihrer normativen Ganzheitssemantik, die sie für unaufgebbar halten, fühlen sich viele mit bestem Wissen und Gewissen geradezu verpflichtet, gegen die zunehmende Ökonomisierung der Welt und der sozialen Beziehungen Widerstand leisten zu müssen. – Ich verzichte darauf, über den Namen P. Bourdieu hinaus literarische Beispiele zu nennen: Sie wären Legion.

Auf der *anderen Seite* stehen jene, die als Funktionsträger innerhalb der Subsysteme und der entsprechenden positiven Wissenschaften Verantwortung tragen und faktisch, wenn auch nicht intentional und nicht allein, die Zukunft der Welt bestimmen werden. Viele Vertreter dieser Gruppe glauben, ebenfalls besten Wissens und Gewissens, einen wertvollen Dienst für die Gemeinschaft der Menschen zu leisten – als Forscher, Ärzte, Manager, Politiker usw. –, aber sie befinden sich in einem Argumentationsnotstand hinsichtlich der normativen Qualität ihres Tuns, stehen sie doch permanent vor Systemerfordernissen wie gentechnologische Forschung, Eroberung internationaler Märkte, Entlassungen, Betriebsschließungen oder Gewinnung von Wählermehrheiten. Deswegen gerade werden sie von Vertretern der ersten Gruppe mit moralischen Forderungen – und Vorwürfen – bedacht, denen sie wegen der systemischen Zwänge – und auch wegen der nur erahnten, von ihnen argumentativ aber nicht einlösbaren normativen Qualität ihres Tuns – in der geforderten Weise nicht stattgeben können[32]. Tugendmoral oder Motivmoral, die ersteren als (allein) maßgebliche Form von Sittlichkeit gilt, hat hier in der Tat keinen Platz: Meine Ausführungen zu einer Theorie der modernen Gesellschaft unterstreichen und begründen das. Vertreter dieser zweiten Gruppe empfinden daher „Moral" im Sinne der ihnen vorgehaltenen „Motivmoral" zunehmend als hinderlich, als Blockierung des Fortschritts einschließlich seiner normativen Dimensionen, und es ist dann nur eine Frage der Zeit, wann – etwa im Zuge des Generationenwechsels – Normativität in bezug auf systemische Sozial- und Denkstrukturen als inkommensurabel angesehen und verabschiedet wird.

Das Ergebnis könnte sein: Da eine auf systemische Sozial- und Denkstrukturen neu zugeschnittene Normativität in der Art einer „Anreizmoral" bzw. „Anreizethik" öffentlich noch kaum Resonanz findet und von den Moralisten der ersten Gruppe diskreditiert wird, droht die traditionelle ganzheitliche Moralsemantik we-

[32] Sie wissen intuitiv, daß die enorme Leistungsfähigkeit der Funktionssysteme untergraben wird, wenn sie solchen „moralischen" Ansinnen stattgeben – zum Schaden der Menschen, besonders der Ärmsten der Armen, aber zu einem differenzierten wirtschaftsethischen Diskurs sind sie meist nicht in der Lage.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gen gesellschaftlicher Kontraproduktivität zu erodieren und / oder ihre Verfechter in Esoterik bzw. Fundamentalismus zu drängen, während sich das andere Lager zunehmend mangels resonanzfähiger Moralkonzepte orientierungslos in vermeintlichen systemischen Gesetzmäßigkeiten ohne Aussicht auf deren kritische Steuerung zu verfangen scheint.

Der große Verlierer dabei ist „die Gesellschaft", sind wir alle. Es geht darum, die in den verschiedensten Ganzheitssemantiken unausschöpfbar eingeschlossenen *humanen Intentionen als kritisches, Kontingenz eröffnendes* (*Schramm* 1997), *zukunftsfähiges Potential zur Steuerung der Gesellschaft zu erhalten, ohne allerdings die Produktivität der systemischen Sozial- und Denkstrukturen zu beeinträchtigen oder gar zu zerschlagen.*

Eine Gesellschaft, die kritiklos dem Empirischen, Faktischen, Gegebenen und den jeweiligen kontingenten Entwicklungspfaden verhaftet bleibt, ist ebensowenig zukunftsfähig wie eine Gesellschaft, die sich, gestützt auf die normative Dignität von Ganzheitssemantiken, generell eine feindliche Einstellung gegen systemische Sozial- und Denkstrukturen leistet und handlungstheoretisch, d. h. interventionistisch, Elemente dieser Ganzheitssemantiken in die Systemik einzuflicken versucht. Demgegenüber gilt es, den Intentionen der traditionellen Ganzheitssemantiken *in und durch* systemische Sozial- und Denkstrukturen zur Geltung zu verhelfen und nicht gegen sie. Dazu sind umfangreiche, gründliche, methodisch und gesellschaftstheoretisch reflektierte Übersetzungsprozesse unabdingbar. Deren theoretische Schwierigkeit liegt darin begründet, daß es sich um „ungleiche Sprachen" handelt, um Ganzheitssemantik auf der einen und streng problemabhängige, hochselektive systemische Semantik auf der anderen Seite.

Ich habe im vorliegenden Beitrag Überlegungen dazu entwickelt, wie das gehen könnte. Zur theoretischen Grundausstattung einer Wirtschaftsethik, die einer solchen Integrationsaufgabe auf dem Differenzierungsniveau der modernen Gesellschaft gerecht werden will, gehören (1) Systemik und die Heuristik als Vermittlung des systemisch Inkommensurablen und (2) die Aufklärung der Bevölkerung über die grundlegenden Problemstrukturen. Nur so kann man den Menschen Mut zur Zukunft machen und die überhandnehmenden Politikblockaden entlang überholten Frontlinien aufbrechen.

Wissenschaftlich ist dazu vor allem eine „Theoriefolgenabschätzung" (Renate Homann) erforderlich, die frühzeitige Abschätzung der theoretischen und gesellschaftlichen Folgen denkbarer Theorieentscheidungen, um nicht von Anfang an auf erkennbar unproduktiven theoretischen Pfadabhängigkeiten festzusitzen. Ein an individueller Handlungstheorie orientierter Dualismus von Moral und Ökonomie, von Ethik und Ökonomik kann theoretisch und gesellschaftlich nur in Sackgassen führen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Literatur

Aufderheide, Detlef (1995): Unternehmer, Ethos und Ökonomik. Moral und unternehmerischer Gewinn aus der Sicht der Neuen Institutionenökonomik, Berlin.

Axelrod, Robert (1984 / 1988): Die Evolution der Kooperation, übersetzt und mit einem Nachwort von Werner Raub und Thomas Voss, München.

Baurmann, Michael / *Kliemt*, Hartmut (1995): Zur Ökonomie der Tugend, in: Jahrbuch Ökonomie und Gesellschaft 11: Markt, Norm und Moral, Frankfurt am Main / New York, S. 13 - 44.

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

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

– (1996a): Accounting for Tastes, Cambridge, Mass., London.

Bourdieu, Pierre (1996): Warnung vor dem Modell Tietmeyer, übersetzt von Verena Vannahme, in: Die Zeit Nr. 45 vom 1. November, S. 2.

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

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

– (1995): Individual Rights, Emergent Social States, and Behavioral Feasibility, in: Rationality and Society 7, S. 141 - 150.

Frank, Robert H. (1988 / 1992): Die Strategie der Emotionen, übersetzt von Ruth Zimmerling, München.

Frey, Bruno S. (1992): Tertium Datur: Pricing, Regulating and Intrinsic Motivation, in: Kyklos 45, S. 161 - 184.

Frey, Bruno S. / *Bohnet*, Iris (1996): Tragik der Allmende. Einsicht, Perversion und Überwindung, in: Andreas Diekmann / Carlo C. Jaeger (Hrsg.): Umweltsoziologie. Sonderheft der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Opladen, S. 292 - 307.

Gerecke, Uwe (1997): Soziale Ordnung in der modernen Gesellschaft. Zum Diskurs von Ökonomik, Systemtheorie und Ethik, Ms. Ingolstadt (erscheint Tübingen 1998).

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

Hayek, Friedrich August von (1976 / 1981): Recht, Gesetzgebung und Freiheit, Bd. 2: Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit, Landsberg am Lech.

Homann, Karl (1980): Die Interdependenz von Zielen und Mitteln, Tübingen.

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– (1995): Gewinnmaximierung und Kooperation – Eine ordnungsethische Reflexion. Kieler Arbeitspapiere Nr. 691, Kiel.

– (1996): Sustainability: Politikvorgabe oder regulative Idee?, in: Lüder Gerken (Hrsg.): Ordnungspolitische Grundfragen einer Politik der Nachhaltigkeit, Baden-Baden, S. 33 - 47.

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

– (1998): Die Bedeutung von Anreizen in der Ethik, in: Jean-Paul Harpes (Hrsg.): 25 Jahre Diskursethik, Münster / Hamburg (im Druck).

Homann, Karl / *Homann*, Renate (1997): Glaube und Moderne: Ganzheit und Denken in Verfassungen, in: Karl Homann / Ilona Riedel-Spangenberger (Hrsg.): Welt – Heuristik des Glaubens, Gütersloh, S. 111 - 125.

Homann, Karl / *Kirchner*, Christian (1995): Ordnungsethik, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie 14, S. 189 - 211.

Homann, Karl / *Pies*, Ingo (1996): Sozialpolitik für den Markt: Theoretische Perspektiven konstitutioneller Ökonomik, in: Ingo Pies / Martin Leschke (Hrsg.): James Buchanans konstitutionelle Ökonomik, Tübingen, S. 203 - 239.

Jonas, Hans (1979 / 1985): Das Prinzip Verantwortung. Versuch einer Ethik für die technologische Zivilisation, Frankfurt am Main.

Kant, Immanuel (1910 ff.): Kant's gesammelte Schriften, hrsg. von der Königlich Preußischen [später: Deutschen] Akademie der Wissenschaften, Berlin.

Kettner, Matthias (1994): Rentabilität und Moralität. Offene Probleme in Karl Homanns Wirtschafts- und Unternehmensethik, in: Forum für Philosophie Bad Homburg (Hrsg.): Markt und Moral. Die Diskussion um die Unternehmensethik, Bern / Stuttgart / Wien, S. 241 - 267.

Kirchgässner, Gebhard (1992): Towards a Theory of Low-Cost Decisions, in: European Journal of Political Economy 8, S. 305 - 320.

– (1996): Bemerkungen zur Minimalmoral, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften 116, S. 223 - 251.

Kliemt, Hartmut (1993): Ökonomische Analyse der Moral, in: Bernd-Thomas Ramb / Manfred Tietzel (Hrsg.): Ökonomische Verhaltenstheorie, München, S. 281 - 310.

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

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

Küng, Hans (1997): Weltethos für Weltpolitik und Weltwirtschaft, München / Zürich.

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

– (1989): Ethik als Reflexionstheorie der Moral, in: Niklas Luhmann: Gesellschaftsstruktur und Semantik, Bd. 3, Frankfurt am Main, S. 358 - 447.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Milgrom, Paul / *Roberts*, John (1992): Economics, Organization and Management, London u. a.

North, Douglass C. (1981 / 1988): Theorie des institutionellen Wandels. Eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte, übersetzt von Monika Streissler, Tübingen.

Pies, Ingo (1993): Normative Institutionenökonomik. Zur Rationalisierung des politischen Liberalismus, Tübingen.

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

– (1992): Die Idee des politischen Liberalismus. Aufsätze 1978 - 1989, hrsg. von Wilfried Hinsch, übersetzt von Michael Anderheiden und Markus Klatetzki, Frankfurt am Main.

– (1993): Political Liberalism, New York.

Ribhegge, Hermann (1993): Ökonomische Theorie der Familie, in: Bernd-Thomas Ramb / Manfred Tietzel (Hrsg.): Ökonomische Verhaltenstheorie, München, S. 63 - 87.

Ripperger, Tanja (1997): Ökonomik des Vertrauens. Analyse eines Organisationsprinzips, Ms. München (erscheint Tübingen 1998).

Schramm, Michael (1997): Spielregeln gestalten sich nicht von selbst. Institutionenethik und Individualethos in Wettbewerbssystemen, in: Detlef Aufderheide / Martin Dabrowski (Hrsg.): Wirtschaftsethik und Moralökonomik. Normen, soziale Ordnung und der Beitrag der Ökonomik, Berlin, S. 147 - 176.

Steinmann, Horst / *Löhr*, Albert (1995): Unternehmensethik als Ordnungselement in der Marktwirtschaft, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 47, S. 143 - 174.

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

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

Vanberg, Viktor (1994): Wettbewerb in Markt und Politik – Anregungen für die Verfassung Europas. Schriftenreihe Argumente der Freiheit, Sankt Augustin.

Wieland, Josef (1996): Ökonomische Organisation, Allokation und Status, Tübingen.

Williamson, Oliver E. (1993): Calculativeness, Trust, and Economic Organization, in: The Journal of Law & Economics 36, S. 453 - 486.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gewinnmaximierung und Unternehmerethik

Zu einem wohlfahrtsökonomisch ausgerichteten wirtschaftsethischen Alternativansatz

Von *Johannes Hackmann,* Hamburg

I. Zum Vorhaben und zur Vorgehensweise

Was aus einer ethischen Sicht von Gewinnmaximierung zu halten ist, ist vielfach erörtert worden. In jüngerer Zeit wurden besonders die von *Homann* vertretenen Thesen beachtet, der systematische Platz der Ethik sei die Rahmenordnung, Gewinnmaximierung könne eine moralische Pflicht sein und die Implementierbarkeit einer Norm schlage auf ihre Geltung durch.[1] In dem vorliegenden Beitrag werden diese (und weitere) Thesen zwar in ihrem pragmatischen Aussagegehalt bekräftigt, im Prinzipiellen jedoch abgeschwächt. Dies geschieht im Rahmen eines anderen Begründungskontextes als der kontrakttheoretisch ausgerichteten Sichtweise von Gesellschaft und Staat, zu der *Homann* sich bekennt. Zu diesem Konzept wird hier ein Gegenentwurf vorgelegt, der die Meriten des Homannschen Ansatzes aufweist, aber dessen – in der Diskussion deutlich gewordene – Probleme vermeidet. Die in dieser Arbeit präsentierte Konzeption unterscheidet sich auch von diskurs- oder dialogethischen Ansätzen im Sinne von *Ulrich* oder *Steinmann* und *Löhr*[2] sowie von älteren wirtschaftsethischen Perspektiven im Sinne von *Knight* (1922). Mit der hier vorzustellenden Sicht wird versucht, die normative paretianische Wohlfahrtsökonomik zu einem „individualistischen Moralansatz" zu erweitern.

Dabei wird von ethisch ausgerichteten Verhaltensmotiven ausgegangen: Was impliziert es und was sind die Konsequenzen, wenn sich Unternehmer ihren Vorstellungen vom Guten gemäß ethisch klug bzw. rational verhalten?[3] Eine Behandlung dieser Frage ist mit der Schwierigkeit konfrontiert, daß es – jedenfalls gemessen

---

[1] S. speziell *Homann* und *Blome-Drees* (1992) sowie *Homann* und *Pies* (1994) und *Homann* (1994). Die angeführten Positionen wie der Ansatz sind schon vielfach kritisiert worden. Besonders verwiesen sei – auch für weitere Verweise – auf die Diskussion in Heft 5 von „Ethik und Sozialwissenschaften" (EuS) (1994) sowie auf *Peter* (1996), *Ulrich* (1996) und *Osterloh* (1996).

[2] S. dazu *Ulrich* (1996) sowie *Steinmann* und *Löhr* (1992). Vgl. zu stärker betriebswirtschaftlich ausgerichteten Ansätzen einer Unternehmensethik auch *Kreikebaum* (1996).

[3] Mit Blick auf den damit artikulierten Rationalitätsbegriff s. auch das Verständnis von erweiterter und umfassender Rationalität bei *Koslowski* (1988, speziell S. 48).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

an den vorfindbaren moralischen Einstellungen – die „eine Moral" nicht gibt. Eine von vornherein auf der „einen Moral" basierende „dominanzethische" Sicht ist deshalb in einer das Prinzip der Pluralität bejahenden Gesellschaft nicht unproblematisch. Für eine ethische Beurteilung unternehmerischen Verhaltens – ob letztlich ethisch oder vom Gewinnmotiv gesteuert – muß damit zunächst geklärt werden, von welchen Wertvorstellungen auszugehen ist. Grundsätzlich ist zwischen denen der unternehmerischen Akteure und den als Metakriterien aufzufassenden Ansichten von ethischen Beobachtern zu unterscheiden.[4] Zwischen den verschiedenen Wertvorstellungen muß es und wird es – jedenfalls im Detail – keine Übereinstimmung geben. Nicht nur die die Metakriterien konstituierenden Maßstäbe der „Ethiker" können von denjenigen der Akteure abweichen, auch die Wertvorstellungen der verschiedenen Akteure sind nicht gleich, ebenso nicht die der verschiedenen beobachtenden oder moralische Einsichten vermittelnden „Ethiker". Diese Unterschiedlichkeit verlangt eine Thematisierung des Phänomens ethischer oder moralischer Pluralität.[5]

Die Berücksichtigung ethischer Pluralität macht das zur Behandlung anstehende Thema komplex.[6] Solange keine normativen „Festlegungen" erfolgen, ist seine inhaltlich gehaltvolle Erörterung nicht möglich. Nun muß aber nicht von einer Offenheit für alle logisch möglichen ethischen Vorstellungen ausgegangen werden. Die moralischen Gefühle oder Intuitionen von Menschen sind nicht so unterschiedlich, wie es manche Werterelativisten vorgeben. Die (neo-darwinistische) biologische Evolutionstheorie wie die Alltagserfahrung lassen etwa eine genetische Verankerung von Altruismus erwarten – und zwar eines Altruismus, der sich nicht (wie es von Ökonomen gelegentlich gedeutet wird) auf eine verkappte – individuenbezogene – Eigennutzmaximierung reduzieren läßt.[7] Durch zu erwartende Übereinstimmungen bei den moralischen Intuitionen von Menschen[8] wird das Pro-

---

[4] Vgl. in diesem Kontext auch den von *Kreikebaum* (1996) betonten Unterschied einer „Entscheidungsethik", ob die Entscheidungen Objekt oder Subjekt der Ethik sind.

[5] Mit „Moral" wird vielfach der Bestand an faktisch herrschenden Normen bezeichnet, Ethik wird hingegen als Lehre oder Theorie (Moralphilosophie) begriffen. Moralisches Handeln als ethisch unreflektiertes Handeln zu begreifen, paßt jedoch so wenig zum Menschen, wie die unter (Makro-)Ökonomen lange Zeit hindurch vorherrschende (mechanistische) Sicht einer adaptiven (theorielosen) Erwartungsbildung.

[6] Für eine systematische (philosophische) Berücksichtigung ethischer Pluralität s. *Larmore* (1987 / 1994). Zur „Pluralität von Moralen" s. *Steinmann* und *Löhr* (1992, S. 54 ff.).

[7] S. dazu etwa *Trivers* (1985, speziell S. 41 ff.) und *Kliemt* (1985) wie auch die nachfolgende Argumentation im Kontext der Anmerkungen 15 und 36.

[8] Dies ist obendrein die Voraussetzung dafür, die Frage der Richtigkeit von Werturteilen als ein auch im wissenschaftlichen Bereich zu erörterndes Erkenntnisproblem zu behandeln. Damit eine (wissenschaftliche) Befassung mit solchen Fragen angemessen ist, muß es allerdings etwas zu erkennen geben. Das ist – und Moralpsychologen in der Tradition *Kohlbergs* (s. dazu *Lind* 1993) bestätigen das – zu erwarten, weil – für eine evolutorische Begründung s. *Singer* (1981, S. 144 ff.) – spontane (gefühlsmäßige) normative Stellungnahmen nicht unbedingt durch Konsistenz und Kohärenz gekennzeichnet sind. Das gilt gleichfalls für empirische Wahrnehmungen. Aus erkenntniskritischer Sicht ist deshalb zwischen den Erörterungen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

blem ethischer Pluralität methodisch weniger dornig. Deshalb wird – trotz konzeptionell zugelassener ethischer Pluralität – auch für den Rahmen dieser Arbeit von einigen als unstrittig vermuteten – und in einem solchen Sinn – „objektiven" ethischen Positionen ausgegangen.[9] Dazu gehört – was schon allein das Problem ethischer Pluralität wesentlich vereinfacht – das Werturteil, daß sich Unternehmer aus ethischen Gründen so zu verhalten haben, wie es ihnen ihre eigenen ethischen Urteile gebieten.[10]

In der vorliegenden Arbeit wird nach den Konsequenzen eines ethisch ausgerichteten Unternehmerverhaltens gefragt. Damit soll keine Aussage über die Stärke eines Verhaltensmotivs gemacht werden. Die Annahme eines ethischen Unternehmerverhaltens ist – dies gilt allerdings im Grunde auch für die Gewinn- und Nutzenmaximierungsannahme[11] – primär ein analytisches Hilfsmittel. Vor allem soll es helfen, grundlegende normative Zusammenhänge aufzudecken. Ausgehend von der Unumgehbarkeit moralischer Einstellungen – für eine Begründung von Ethik wie für eine andauernde Existenz effizienzfördernder Institutionen (s. unter II.2.) – wird deutlich, daß eine marktwirtschaftliche Koordination der vielen Entscheidungen einzelner auch bei ethisch ausgerichteten unternehmerischen Entscheidungen geboten wäre. In einer übergreifenden Sicht steht marktwirtschaftlicher Wettbewerb nicht in Konkurrenz zur Ethik, sondern ist ethisches Gebot oder ethische Erfüllung. Auch wenn das Aufdecken normativer Grundzusammenhänge in dieser Arbeit im Vordergrund steht, so werden nebenher doch weitere Erkenntniszwecke verfolgt. So soll gleichfalls ein Beitrag zur Entwicklung von Kriterien bzw. von Leitfäden für das ethisch richtige unternehmerische Verhalten geleistet werden. Auch die empirische Erklärungskraft einer ethischen Verhaltensannahme interessiert. Zwar ist faktisch nicht von einer Dominanz ethischer Verhaltensmotive auszugehen, gleichwohl gilt, daß Menschen moralische Wesen (moral animals) sind. Eigennutz- und Moralorientierung zusammen könnten schon allein deshalb ein besseres Gespür für die Wirklichkeit vermitteln als jeder Ansatz für sich allein. Wird – im Sinne einer „Theorie der Minimalmoral"[12] – noch berücksichtigt, daß Institutionen moralische Hebel sein können, die aus geringen moralischen Antriebskräften bedeutsame moralische Erfolge zu machen vermögen, könnte einem

---

von Theorien und Normen auf ihre Richtigkeit (im Sinne von allgemeiner Akzeptierbarkeit) nicht unbedingt ein fundamentaler Unterschied zu sehen. S. dazu auch *Hackmann* (1976). Für weitere Gesichtspunkte, die sich zugunsten eines solchen Umgangs mit Werturteilen geltend machen lassen s. a. *Frankena* (1963 / 1972).

[9] In methodischer Sicht paßt das zu dem von der paretianischen Wohlfahrtsökonomik gewählten Problemzugang (s. dazu nachfolgend sowie *Hackmann* 1976). Auch dies rechtfertigt die Charakterisierung des hier vorzustellenden Ansatzes als „wohlfahrtsökonomisch".

[10] Für ein anderes – jedenfalls engeres – „ethisches Leitbild" s. den „dialogorientierten Organisationsbürger" bei *Steinmann* und *Löhr* (1992).

[11] S. dazu auch nachfolgend unter III.3. sowie zum Verhältnis von ethischem Verhalten und Gewinnmaximierungsannahme unter III.4.b).

[12] Vgl. in diesem Zusammenhang *Brennan* und *Lomasky* (1993) und *Kirchgässner* (1996) auch für weitere Verweise.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

individualistischen Moralansatz für die Analyse von Marktwirtschaften sogar eine größere Erklärungsbedeutung zukommen, als es die faktische Stärke moralischer Handlungsantriebe erwarten läßt.

Allgemein ist für die Beurteilung der komparativen Leistungsfähigkeit unterschiedlicher theoretischer Konzepte und Paradigmen auf eine Reihe von Umständen zu achten. Ein Urteilskriterium für wirtschaftsethische Ansätze ist ihre (kohärente) Einfügbarkeit in ein umfassendes Konzept der normativen Ökonomik. Wichtig ist gleichfalls die Vereinbarkeit mit positiv-wissenschaftlichen Analysen und Befunden. Um – im Sinne des Wissenschaftsethos des kritischen Rationalismus – die Voraussetzungen für eine kritische Überprüfung zu schaffen, sind zunächst die maßgeblichen Bausteine und Ausgangspunkte darzustellen. Zwei grundlegende Ausgangspunkte des hier vorzustellenden Konzepts sind die schon erwähnte ethische Pluralität und das anzunehmende genetisch verankerte Moralvermögen von Menschen. Weitere werden nachfolgend unter II. erörtert. Auch bei diesen Darlegungen erfolgt keine akribische Auseinandersetzung mit in der Literatur zu findenden Auffassungen. Neben der bloß mitteilenden Offenlegung von Positionen und Einschätzungen wird jedoch versucht, die besonders kritisch erscheinenden Punkte herauszustellen und auf ihre Stichhaltigkeit zu prüfen. Wichtig ist das Moralverständnis (s. II.1.). Für eine Auseinandersetzung mit dem Ansatz *Homanns* verdienen das „kontrakttheoretische Konsensparadigma", aber auch die paretianische Wohlfahrtsökonomik und die an ihr hier vorzunehmenden Modifikationen eine besondere Aufmerksamkeit.

Der im Sinne von *Kuhn* (1962 / 1976) und *Lakatos* (1970) primär relevante Test von empirischen Theorien wie m. E. auch von normativen Konzepten hat unter Bezug auf die sich aus ihnen ergebenden Konsequenzen zu erfolgen. Eine überlegene (empirische) Theorie ist daran zu erkennen, daß sie mehr erklärt als ihre Alternativtheorien. Analog gilt für eine überlegene normative Konzeption, daß sie mehr (normative) Einzelaussagen ermöglicht. Die Teile III. und IV. sind so zu verstehen, daß sie – unter dreierlei Aspekten – Material für eine kritische Prüfung des hier angebotenen Ansatzes anbieten: Erstens, leistet er auch das, was andere Ansätze vermögen? Zweitens, lassen sich mit ihm Fragen beantworten, auf die andere Ansätze systematisch keine Antworten geben und für die bei ihnen deshalb auf ad hoc eingeführte Aussagen zurückgegriffen wird? Drittens, widersprechen die zu ziehenden Konsequenzen den Schlüssen, die bei anderen Ansätzen gezogen werden müssen oder von ihnen nahegelegt werden, und verdient das eine Billigung? Ob sich der vorzustellende Ansatz, an diesen Maßstäben gemessen, als überlegen erweist, kann hier – schon aus Platzgründen – nicht im einzelnen durchdekliniert werden. Der eine oder andere Hinweis, daß das der Fall ist, wird zwar gegeben, im Grunde begnüge ich mich jedoch damit, die Konsequenzen des „wohlfahrtsökonomisch ausgerichteten individualistischen Moralansatzes" an dem wirtschaftsethischen Zentralthema der unternehmerischen Gewinnorientierung aufzuzeigen. Die Ausrichtung ist dabei vor allem durch volkswirtschaftliche Problemlagen bestimmt. Es wäre aber kein Zeichen von Leistungsfähigkeit, ließe sich der Ansatz

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht auch auf Fragen anwenden, die sich etwa mit Blick auf die innere Organisation von Unternehmen stellen.

II. Konzeptionelle Ausgangspunkte

1. Unternehmerische Akteursethik („Unternehmerethik")

Ethik ist eine Morallehre vom Handeln. Moralisch oder unmoralisch handeln können nur die einzelnen Menschen. In dieser Sicht kann es nur „Individualethik" (im Sinne von Akteursethik) geben.[13] Wird Ethik so verstanden, gibt es keine Ethik für Institutionen, gibt es also keine „Unternehmensethik", sondern nur personale Unternehmerethik. Institutionen sind ethisch jedoch nicht neutral. Sie können das sittliche Handeln unterstützen oder auch erschweren. Obendrein können sie Resultate hervorbringen, die aus ethischer Sicht eine positive oder negative Wertung verdienen. Eine Institutionenethik läßt sich so verstehen, daß es ihre Aufgabe ist, diese Zusammenhänge herauszuarbeiten und Einsichten über das ethisch Gebotene bei bestehenden institutionellen Rahmenbedingungen wie auch über institutionelle Verbesserungsmöglichkeiten zu vermitteln.

Ein Bemühen um Vereinbarkeit mit allgemeinen Vernunftanforderungen ist ein Merkmal von Wahrhaftigkeit und damit auch eines moralisch richtigen Verhaltens. Jedenfalls wird hier davon ausgegangen, moralische Richtigkeit impliziere ein Streben nach Konsistenz der das Verhalten bestimmenden ethischen Einstellungen. Wer sich ethisch richtig verhält, achtet grundsätzlich auch auf die von seinem Tun ausgehenden Wirkungen.[14] Eine richtige Moral ist somit mehr als bloße „Motivmoral"; sie berücksichtigt neben anderen die durch die gesellschaftlichen Subsysteme (und durch betriebliche Organisationsformen) vermittelten Handlungsfolgen und damit Dimensionen von „Anreizmoral". Ein von bloßer Gefühligkeit geleitetes Verhalten wäre unmoralisch. Was Moral gebietet, ist auch eine Urteils- und nicht nur eine Motivfrage.[15] Für die Beurteilung von moralischer Richtigkeit gehe es aber nicht um eine – einem „ethischen Egoismus" entsprechende – Abschätzung der Folgen in Gestalt der sich für die handelnden Personen ergebenden eigenen Vorteile. Am Eigeninteresse orientiertes und ein ethisches Verhalten seien definitorisch voneinander unabhängig. Ein bestimmtes Verhalten kann – im Sinne einer Schnittmenge – unter beide Kategorien fallen.

---

[13] Nach *Rich* (1984, S. 58) geht es hingegen beim „individualethischen ‚Verantwortungsaspekt' um den verantwortlichen Umgang des ‚Ich' mit seinem ‚Selbst'". Dem unreflektierten Sprachgebrauch dürfte es allerdings entsprechen, daß „individualethisch" generell die Dimension individueller Verantwortlichkeit bezeichnet.

[14] Das impliziert nicht den Konsequentionalismus der utilitaristischen Ethik. Das Bedenken der Folgen kann sehr wohl eine Berücksichtigung etwa unantastbarer Individualrechte einschließen.

[15] Dies verträgt sich auch mit einer Erklärung von Altruismus im Sinne des „expanding circle" von *Singer* (1981, S. 92 ff. und S. 113 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Speziell die mit diesen Bemerkungen vorgenommene Definition des moralischen Verhaltens hat für wichtige Ergebnisse dieser Arbeit eine kritische Bedeutung. Dies ist zu betonen, weil Ökonomen dazu tendieren, ein moralisches Verhalten dadurch zu definieren, daß es gegen das eigene Interesse gerichtet ist.[16] Vor allem, wenn der Begriff des eigenen Interesses auch die Freude – einen „moralischen Eigenlohn" oder einen „warm glow" – an einem als moralisch gut empfundenen Verhalten einschließt, ist das unangemessen. Wer das Gute um des Guten willen tut und daran – nach *Aristoteles* wohl die höchste Form von Tugendhaftigkeit – auch Freude hat, verhält sich bei einem solchen Moralverständnis nicht moralisch. Obendrein könnte es kein moralisches Gebot sein, etwas in seinem Interesse liegendes für sich selbst zu tun, insbesondere wenn sich dies zum Nachteil eines anderen auswirkt. Dies paßt nicht zur Unparteilichkeit bzw. zur Universalisierbarkeit von Moral. Wer sich für die berechtigten Interessen anderer auch zum Nachteil der eigenen Interessen einsetzt, sollte sich aus moralischen Gründen ebenso gegen die – unberechtigten – Interessen anderer und für seinen eigenen berechtigten Vorteil engagieren können.

Die Moralität eines Verhaltens läßt sich somit nicht daran erkennen, welchem Interesse ein bestimmtes Verhalten dient. Dies schließt nicht aus, daß die Verhaltensmotivation eine konstitutive Bedeutung für die Charakterisierung eines tugendhaften bzw. moralischen Verhaltens hat. Ein tugendhaftes Verhalten ist durch die unabdingbare Ausrichtung auf das Gute charakterisiert. Moral ist – ohne unmoralisch zu werden – nicht substituierbar.[17] Dies legt es nahe, einem durch das Eigeninteresse motivierten Verhalten das Prädikat „moralisch" zu verweigern. Es stellt sich jedoch die Frage, ob das so gesehen werden muß, auch wenn das Gute nicht mit dem Eigeninteresse gleichgesetzt wird. Schließlich kann das von Eigeninteresse geleitete Verhalten das Gute bewirken und schließlich ist es nicht zwingend, daß ein Motiviertsein durch den Eigennutz ein – latentes – Motiviertsein, das Gute um des Guten willen zu tun, ausschließt: Solange eine Harmonie besteht, ist der Eigennutz die motivierend treibende Kraft. Ihm wird dieser Platz aber nur eingeräumt, wenn es keinen Konflikt zwischen dem Guten und dem Eigeninteresse gibt. Ob

---

[16] In einem solchen Sinne s. etwa *Matthews* (1981, S. 290): „By moral considerations I shall mean considerations other than the pursuit of self-interest (egoism)". Er setzt dann moralisches Verhalten mit altruistischem Verhalten oder mit einem – wie beim Sagen der Wahrheit – Befolgen von Regeln gleich. Ein altruistisches Verhalten ist bei ihm implizit – ein ausdrückliches Verständnis dieser Art findet sich jüngst etwa auch bei *Kirchgässner* (1996, S. 226 f.) – dadurch gekennzeichnet, daß der Nutzen anderer um den Preis einer Beeinträchtigung des eigenen Nutzens gesteigert wird. Die gegensätzliche ethische Beurteilung altruistischen Verhaltens durch *Matthews* – s. nachfolgend im Kontext der Anmerkung 49 – gründet ausschließlich auf Unterschieden im Moralverständnis. Ähnliches gilt auch für viele der ethischen Behauptungen und Schlüsse, die in dem – einflußreichen – Beitrag von *Knight* (1922) zu finden sind. Für eine – anders ausgerichtete – Kritik an *Knight* s. im übrigen *Kirzner* (1994).

[17] Es wird also der Eigenheit einer normativen moralischen Betrachtung nicht gerecht, sie in spieltheoretischer Entscheidungslogik über eine entsprechende Manipulation von Auszahlungen zu berücksichtigen. Vgl. für ein gegenteiliges Verständnis *Binmore* (1992, S. 312 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sich jemand in verläßlicher Weise moralisch oder ethisch verhält, kann die betreffende Person und können damit andere allerdings nur erkennen, wenn Eigeninteresse und ethisch Gebotenes konfligieren. Das Ausmaß der – unter Ausschluß eines „emotionalen Eigenlohns" zu verstehenden – Nachteile, die Personen um des Guten wegen hinnehmen (oder hinnehmen würden), ist ein Indikator des moralischen Niveaus von Personen.

Daß Eigennützigkeit Moralität nicht ausschließt, ist für diese Abhandlung eine zentrale Voraussetzung. Ein ethisch kluger Unternehmer ist nicht blind für seine eigene Realität wie für die Realität anderer. Er weiß um die – mehr oder weniger gegebenen – moralischen Anfälligkeiten. Die Stärke eigennütziger Verhaltensmotive ist ihm bekannt. Will er das Gute bewirken, wird er dies berücksichtigen. Deshalb wird er für sich und für andere Bedingungsrahmen zu schaffen suchen, daß es zu möglichst geringen Konflikten zwischen dem Guten und dem Eigennutz kommt. Das Schaffen solcher Rahmenbedingungen und ihre Bewahrung ist ein auch intentional moralischer Akt. Es hat eine Selbstbindung zur Folge und wertet dadurch das innerhalb der Rahmenbedingungen erfolgende eigennützig motivierte Verhalten ethisch auf.

Personen sind normativ als moralische Einheiten zu denken. Für sie besteht eine einheitliche entscheidungsorientierte Perspektive, „welche (immer schon) die ethische Reflexion einschließt".[18] Mit einer Sicht des Menschen als einer „moralischen Einheit" wird die – die Moderne charakterisierende – Ausdifferenzierung gesellschaftlicher Funktionen in der moralischen Persönlichkeit aufgehoben.[19] Die Menschen als moralische Handlungseinheiten zu begreifen, impliziert, daß sich das Handeln eines Unternehmers in seiner unternehmerischen Funktion hinsichtlich seiner ethischen Zielorientierung nicht von seinem Handeln etwa als politischer Bürger unterscheidet.[20] Das Spezifische unternehmerischer Akteursethik ist der Objektbereich des Handelns, nicht der ethische Kern. Der Objektbereich unternehmerischen Handelns sind unternehmerische Entscheidungen, und diese beziehen sich auf Produktions-, Finanzierungs- sowie Beschaffungs- und Absatzvorgänge des Unternehmens, dem jemand mit Dispositionsmöglichkeiten angehört. Damit werden auch (politische) Aktionen, die für das „eigene" Unterneh-

---

[18] So charakterisiert *Kreikebaum* (1996) seine eigene Konzeption einer „Entscheidungsethik".

[19] S. in diesem Zusammenhang auch *Nennen* (1994, TZ 8): „Ethik und Moral ebenso wie auch das individuelle Gewissen erscheinen im Blickwinkel dieser Kulturgeschichte [als Folge der Ausdifferenzierung in Subsysteme] als Kompensationsversuche, in der Wahrnehmung der Vielheit der Symbolwelten die Einheit der eigenen ‚Orientierung' aufrecht erhalten zu können." Zu sich in diesem Kontext stellenden Fragen vgl. auch *Singer* (1981, S. 151 ff., speziell S. 159) sowie *Matthews* (1981, S. 300 ff.) wie auch die Unterscheidung (s. *Schulz*, 1989) des Handelns von Personen in ihren „Nah"- und „Fernhorizonten" (s. dazu *Schulz*, 1989) sowie die Differenzierung von Werturteilen danach, ob sie Basischarakter haben oder nicht, bei *Sen* (1970, S. 59 ff.).

[20] Methodisch betrachtet wird damit die Position einer „integrativen Unternehmensethik" bezogen. Vgl. *Ulrich* (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

men eine Gewinnbedeutung haben, als „unternehmerische" Entscheidungen aufgefaßt.

2. Die wohlfahrtsökonomische Argumentationsbasis

Der in dieser Ausarbeitung vorzustellende Ansatz ist eine Weiterentwicklung der paretianischen Wohlfahrtsökonomik im Sinne von *Kaldor, Hicks, Scitovsky* und *Samuelson*.[21] Sie ist vom verfassungs- bzw. regelorientierten Denken Buchananscher Prägung abzugrenzen, das als „vertragstheoretisches Konsensparadigma" auch den Vorstellungen *Homanns* zugrunde liegt.[22] Das im Sinne *Buchanans* ausgerichtete vertragstheoretische Denken weist eine Reihe von Problemen auf und ist durch innere Unstimmigkeiten gekennzeichnet.

Ein Schwachpunkt des Ansatzes ist es, daß er für die Berücksichtigung der Interessen künftig lebender Generationen – die gegenwärtig nicht als potentielle Vertragspartner präsent sind – konzeptionell keinen Platz hat.[23] Eine innere Unstimmigkeit ergibt sich, insoweit ein historisch irgendwie zustandegekommener Status quo verfassungsmäßiger Regeln, der nur mit einhelliger Zustimmung geändert werden darf bzw. dessen Änderungen zustimmungsfähig sein müssen, als Basis genommen wird. Existente Verfassungen wurden nie der Einstimmigkeitsforderung unterworfen. Die bestehenden Regeln genügen damit nur schwächeren Anforderungen als neu einzuführende. Mit der Einstimmigkeitsforderung wird grundsätzlich der Status quo der Interessen respektiert und werden faktisch vorhandene Machtpositionen nicht in Frage gestellt. Dies begründet eine „Tyrannei des Status quo", die Reformblockaden generiert und sicherlich beträchtliche Vergeudungen von Wohlfahrtspotentialen bewirkt. Der kontrakttheoretische Ansatz (Buchanan-

---

21 Allerdings interpretiere ich sie anders, als es in Deutschland – m. E. fälschlich – überwiegend geschieht. So muß die Wohlfahrtsökonomik (und die auf ihr basierende Theorie des Marktversagens) nicht so verstanden werden, als unterstelle sie, der Staat und die Politik verhielten sich empirisch wie gutwillige Diktatoren. Eine angemessenere Deutung ist es, daß die Wohlfahrtsökonomik nur über die Wohlfahrtspotentiale einer Gesellschaft sowie darüber informiert, was an solchen Potentialen bei bestimmten Verhaltensweisen und Institutionen vergeudet wird. Die traditionelle (paretianische) Wohlfahrtsökonomik macht keine Aussage über das tatsächliche Politikerverhalten. Im übrigen ist die vorherrschende Verknüpfung mit neoklassischen Verhaltensmodellen und Gleichgewichten als analytisch und nicht als konstitutiv aufzufassen: Es erfolgt die Anwendung einer normativen Konzeption auf einen denkbaren – für Analysezwecke besonders geeigneten – Sonderfall. Auch besteht – aus normativer Sicht – zwischen dem Aussagebereich von Pareto-, Kaldor / Hicks-, Scitovsky- oder Samuelson-Kriterium kein Unterschied. Ferner ist das Pareto-Kriterium nicht so zu interpretieren, daß es eine Schlechterstellung von irgend jemandem verbietet und so (oder auf andere Weise) den Status quo der (Nutzen-) Verteilung begünstigt. Schließlich ist auch eine Gleichsetzung von Pareto-Kriterium und Einstimmigkeit verfehlt. Vgl. näherhin dazu *Hackmann* (1978) und *Hackmann* (1987) auch für Verweise.

22 Vgl. *Homann* (1988), *Homann* und *Pies* (1994, TZ 39) und *Homann* und *Blome-Drees* (1992).

23 S. dazu auch *Gähde* (1994, TZ 5).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

scher Prägung) gibt dem – auch in Demokratien vorherrschenden – Besitzstandsdenken eine ideologische Basis.

Aus pragmatischer Sicht ist schon dies Anlaß genug, nach einem Denkansatz zu suchen, der die Ursache eines Großteils heutiger Probleme nicht zu seiner Voraussetzung hat, sondern konzeptionell ihre Behandlung an der Wurzel ermöglicht. Für eine Abkehr vom kontrakttheoretischen Konsensparadigma sprechen gleichwohl vor allem theoretische Gründe.[24] Diese Einwände sind auch gegen den Ansatz von *Rawls* (1971 / 1975) vorzubringen. Das kontrakttheoretische Erkenntnisprogramm, Institutionen ausschließlich auf das Eigennutzstreben von Menschen zurückführen zu wollen, muß als gescheitert gelten: „Die Vertragstheoretiker umgehen das Implementierungsproblem."[25] Sie benötigen Ethik, können die Ethik aber nicht erklären. Auch das gesellschaftsvertragliche Denken kommt ohne Moral nicht aus. Ohne Moral kann nämlich keine Moral in die Verfassung (Rahmenordnung) gelangen.[26] Die Einsicht, daß sich mit einem interessenorientierten Individualismus allein kein Staat machen läßt, vermittelt im übrigen auch schon das *Arrow*sche Unmöglichkeitstheorem.

Insgesamt sind es also sowohl pragmatische Gesichtspunkte als auch grundlegende konzeptionelle Schwächen, die gegen den Ansatz *Buchanans* sprechen und die Suche nach einer Alternative nahelegen. Da die kontrakttheoretischen Begründungen (nicht nur Buchananscher Prägung) ohne Moral und Ethik nicht auskommen, drängt es sich auf, bei ihnen direkt anzuknüpfen: Die moralischen Intuitionen der Menschen sind unmittelbar zum argumentativen Ausgangspunkt institutioneller Entwürfe zu nehmen. Ein solcher Problemzugang paßt zu den schon an früherer Stelle erwähnten neueren Einsichten der Soziobiologie wie auch zu jüngeren Entwicklungen in der politischen Theorie (bzw. Staatsphilosophie).[27] Auch zu den methodischen Ansatzpunkten der paretianischen Wohlfahrtsökonomik besteht eine Affinität. Sie bezieht sich nämlich auf die ethischen Vorstellungen, wie Menschen sie in sich vorfinden. Allerdings will sie in ihre Analyse nur solche Werturteile einbeziehen, die eine allgemeine Zustimmung finden.

---

24 Zu den Begründungsschwierigkeiten, in die der kontrakttheoretische – auf das individuelle Eigeninteresse rekurrierende – *Buchanan*sche Denkansatz hineinführt s. a. *Petersen* (1996, speziell S. 143 ff.).

25 *Weimann* (1993, S. 126). *Weimann* stellt – wie auch *Homann* (1988, S. 222 ff.) – den „Öffentlichen-Gut-Charakter" von Ethik heraus und macht damit das Zirkelschlußproblem der Vertragstheorie deutlich, daß es gilt, ein öffentliches Gut zu schaffen, damit die Voraussetzungen für die Möglichkeit der Versorgung mit öffentlichen Gütern vorliegen.

26 Diese Aussage verträgt sich nicht mit der Behauptung: „Es gibt nur den ordnungsethischen Ausweg, der auf Individualinteressen fußt" (*Homann* 1994, S. 23; ohne die dortigen Sperrungen) wie auch nicht mit dem Anspruch, Moral aus „Interessen und Interessenabwägungen" ökonomisch begründen zu können (*Homann* 1988, S. 230).

27 So bezieht sich auch *Rawls* (1993) ausdrücklich auf die moralischen Intuitionen der Menschen, und auch *Brennan* und *Buchanan* (1985) wollen einer neuen „civic religion" zur Geburt verhelfen (S. 150).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die normative Basis der paretianischen Wohlfahrtsökonomik sind die paretianischen Werturteile.[28] Sie reflektieren den normativen Gehalt des – in bestimmter Weise zu verstehenden – Prinzips der Konsumentensouveränität. Danach ist Unternehmersein nicht Selbstzweck; unternehmerische Aufgabe ist es, den Konsumenten zu dienen.[29] Für den Rahmen dieser Arbeit werden Unternehmer betrachtet, die sich im Prinzip als Diener der Konsumenten verstehen. Soll der Dienst an den Konsumenten grundsätzlich unterschiedslos zugunsten aller gegenwärtig und künftig lebenden Konsumenten erfolgen, ist der normative Gehalt von Konsumentensouveränität ein Prinzip, das Universalmoral artikuliert. Recht verstanden wird mit diesem universalen Moralprinzip ein Primat des Marktes bzw. der Marktlogik vor der Politik postuliert: Auch die Politik hat grundsätzlich den Bürger-Konsumenten zu dienen.

Wird von den paretianischen Werturteilen als normativer Basis ausgegangen, so steht das in einem gewissen Widerspruch zu ethischer Pluralität. Auch die Verpflichtung auf die paretianischen Werturteile kann als Ausprägung von „Dominanzethik" verstanden werden. Mit den Begriffen von Effizienz und ökonomischer Rationalität wird nämlich ein – ethisch geladener – Maßstab vorgegeben. Paretianische Wohlfahrtsökonomen – jedenfalls ihre klassischen Vertreter – sind sich über den Werturteilsgehalt dieses Maßstabs im klaren. Sie wollen nur von allgemein (weithin) akzeptierten oder akzeptierbaren und damit von „objektiven", für jedermann gültigen, Werturteilen ausgehen. Ihr methodischer Zugang ist deshalb – unabhängig von der Frage, ob ihnen ihr Vorsatz auch gelungen ist – nicht in dem Sinne als dominanzethisch zu charakterisieren, daß sie als Wohlfahrtsökonomen dem Rest der Welt die Effizienz als Wertungsnorm vorschreiben. Effizienz ist vielmehr als das konzipiert, was sich mit den allen gemeinsamen Wertvorstellungen vereinbaren läßt.

Mit dem Ziel, nur von allgemein akzeptierbaren Werturteilen auszugehen, zeigt die traditionelle paretianische Wohlfahrtsökonomik zwar eine Sensibilität für das Phänomen ethischer Pluralität, davon abgesehen wird sie aber gerade ausgeklammert. Auch ist in den klassischen Beiträgen eine eher verkürzte Sicht möglicher ethischer Auffassungsunterschiede zu finden. Bei Interessenkonflikten seien keine konsenshaften Lösungen möglich.[30] Menschen könnten sich also – wie die benthamschen Glückssucher – nicht aus moralischer Einsicht über ihre Eigeninteressen hinwegsetzen. Für die Lösung von Verteilungskonflikten seien im übrigen nicht die Paretianer, sondern seien etwa ethische Beobachter zuständig.[31] Aller-

[28] S. näherhin dazu *Hackmann* (1974 und 1987) auch für weitere Verweise.

[29] Vgl. für ein dienstorientiertes Selbstverständnis von Unternehmern, wenn auch ohne expliziten Bezug auf das (volkswirtschaftliche) Konzept der Konsumentensouveränität, die Hinweise bei *Kerber* (1988, S. 246) u. a. auf das Davoser Manifest.

[30] In gewisser Weise ist das eine Gegenposition zum dialogethischen Optimismus, in einer idealen Kommunikationsgemeinschaft ließen sich auch die Interessengegensätze konsenshaft lösen.

[31] So ausdrücklich bei *Samuelson* (1947 / 1963, S. 228).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dings wird die normative Bedeutung von Verteilungsfragen nicht bestritten. Das, was den normativen Gehalt von Konsumentensouveränität ausmacht, hat für die Paretianer also nicht den Charakter einer obersten Norm.

Aus paretianischer Sicht schränkt die Gegensätzlichkeit von Verteilungsinteressen die normative Reichweite der paretianischen Werturteile ein. Daß ihre normative Basis auch aus anderen Gründen zu relativieren ist, wurde traditionell nicht erkannt. Die Berücksichtigung von sog. Nutzeninterdependenzen zeigt jedoch eine solche Notwendigkeit. Ein strikter Paretianismus steht nämlich im Widerspruch zu Liberalität.[32] Durch eine Einführung von Bereichen der Eigenzuständigkeit und Eigenverantwortung läßt sich diese Problematik vermeiden.[33] In diesem Kontext ist zu berücksichtigen, daß aus der vorherrschenden Sicht von Ökonomen Vorstellungen von Menschen darüber, wie andere sittlich gut leben sollten, gleichfalls den Charakter von Nutzeninterdependenzen haben.

Davon, daß es gegen die paretianischen Werturteile begründbare Einwände gibt, wird auch hier ausgegangen. Allerdings wird in dieser Arbeit aus dem früher schon genannten Vereinfachungsmotiv – auch wenn im Einzelfall aus guten Gründen mit Auffassungsunterschieden zu rechnen ist – durchweg eine Übereinstimmung der Wertvorstellungen der Analytiker und der handelnden Unternehmer unterstellt. Insoweit es dabei nur um den Konsumnutzen der „Konsumenten" für sich selbst geht, ist hinsichtlich der zu ziehenden ethischen Schlußfolgerungen (unter Ökonomen) nicht mit einem bedeutenden Dissens zu rechnen. Die Möglichkeit, daß die – unter funktionierenden marktwirtschaftlichen Bedingungen – erfolgende allgemeine Wohlstandsmehrung und Konsumorientierung aus einer ethischen (asketischen) Sicht als problematisch gewertet wird, läßt sich jedoch nicht ausschließen.[34] Bei einer Hochschätzung des Prinzips der Freiheit muß eine solche Reserve gegen den Materialismus der Ökonomie allerdings selbst dann nicht zu einer Ablehnung der in dieser Arbeit nahegelegten inhaltlichen Schlüsse führen. Ein ethischer Beobachter mag die Konsumorientierung zwar negativ bewerten, der Respekt vor der individuellen Freiheit dürfte es ihm aus ethischen Gründen gleichwohl gebieten, den Konsumenten die von ihnen gewünschten Konsummöglichkeiten nicht zu verweigern.[35]

---

[32] Die sich ergebenden Grundsatzprobleme zeigen sich deutlich an der von *Sen* herausgestellten „Unmöglichkeit eines paretianischen Liberalismus". S. dazu *Sen* (1970, S. 78 ff.). Zu diesem Thema hat es eine ausgiebige Diskussion gegeben. S. aus jüngerer Zeit auch *Gaertner, Pattanaik* und *Suzumura* (1992).

[33] S. dazu auch *Hackmann* (1972, S. 149 ff.).

[34] Ökonomen gehen von gegebenen Bedürfnissen aus. Es läßt sich jedoch nicht übersehen, daß wohl alle Kulturen eine ethisch orientierte „Bedürfniskritik" kennen. Vgl. zu einer darauf basierenden Kritik an der Ökonomik *Mittelstraß* (1985); s. – von ökonomischer Seite – aber auch schon *Knight* (1922), der den Individualismus der Ökonomie aus ethischer Sicht u. a. damit kritisiert, er setze voraus, „that the wants of individuals must be ideal" (S. 592).

[35] Andere Einwände gegen wettbewerbswirtschaftliche Systeme resultieren daraus, daß Marktwirtschaften erst die Bedürfnisse schaffen, die sie befriedigen, oder zur Herausbildung von Charakteren tendieren, welche „are often far from being ethically ideal" (*Knight* 1922,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wie allgemein gegen einen „Konsumerismus" gerichtete Reserven, so wird es auch ethische Vorbehalte gegen den Konsum (und Nicht-Konsum) bestimmter Güter geben. Ein solcher Konsum habe (für andere) meritorischen oder demeritorischen Charakter: Trotz freier Entscheidung dafür erhöhe er nicht die individuelle Wohlfahrt der betreffenden Konsumenten. Bei einer Hochschätzung von Freiheit verdienen aus solchen Einstellungen resultierende unternehmerische Entscheidungen gleichfalls Respekt, auch wenn diese Einschätzungen von den ethischen Beobachtern nicht geteilt werden. Solange sie jedoch die Akteure nicht von anderen Vorstellungen überzeugen, haben – eine Akzeptierbarkeit dieses Werturteils wird hier unterstellt - für das Handeln die ethischen Ansichten zu zählen, die die Akteure im handlungsrelevanten Zeitpunkt besitzen.

3. Gewinnmaximierung und Gewinnmaximierungsannahme

Die Annahme eines ethisch klugen unternehmerischen Handelns steht in einem Widerspruch zu der – in der ökonomischen Analyse üblichen – Annahme der Nutzen- und Gewinnmaximierung. Zwar ist nicht von vornherein ein diesen Annahmen entsprechendes Agieren mit einem ethisch nicht akzeptablen Verhalten gleichzusetzen. Wie es seit längerem gesehen wird, kann Gewinnmaximierung unter geeigneten Bedingungen geradezu ein Gebot von Sittlichkeit sein. Gleichwohl – und dies ist als Ausgangspunkt für diese Abhandlung entscheidend – kann es nie Rahmenordnungen geben, unter denen es nicht zu Konflikten kommt. Wäre es empirisch gesichert, daß sich Unternehmer immer nur vom Ziel der langfristigen Gewinnmaximierung als Verhaltensmotiv leiten lassen, könnte man sich zwar über das Verhältnis von Gewinnmaximierung und Unternehmerethik Gedanken machen. Das Thema hätte jedoch keine praktische Relevanz, es sei denn, dieses gewinnmaximierende Verhalten reflektiere ein bestimmtes soziales Umfeld bzw. soziokulturelles Meinungsklima und dieses Meinungsklima ließe sich durch Aufklärung beeinflussen. Vor diesem Hintergrund ist es wichtig, den methodischen Status von Gewinn- und Nutzenmaximierungsannahme zu klären.

Eine empirische Überprüfung der Gewinnmaximierung als Verhaltensannahme wird durch Ambiguitäten der Gewinndefinition und durch empirische Ermittlungsprobleme erschwert. So läßt sich das, was im Sinne der Kapitaltheorie als Gewinn zu verstehen ist, unter realistischen Bedingungen (in einer Welt mit Transaktionskosten und „unvollkommenen Kapitalmärkten") nicht objektiviert messen. Dieser Gewinn ist – wegen seiner Verknüpfung mit dem letztlich subjektiv bestimmten Ertragswertbegriff – nur ein theoretisches Konstrukt. Aus gleichen Gründen gilt das ebenfalls für einen als Differenz von „Leistungen" und Kosten verstandenen

S. 521). Sicherlich sind aus einer ethischen Sicht auch die Auswirkungen unterschiedlicher Systeme auf die Moral zu berücksichtigen. Allerdings ist die Frage nicht nur für Wettbewerbswirtschaften zu stellen, sondern – was *Knight* generell unterläßt – auch für mögliche Alternativsysteme. Zur Problematik selbst vgl. auch *Hackmann* (1990, S. 124 ff.) sowie nachfolgend unter II.2.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gewinn, wenn der Kostenbegriff sog. kalkulatorische Kosten einschließt und diese – theoretisch konsequent – den in Geld bewerteten, als Folge der Unternehmertätigkeit entgehenden, finanziellen und nutzenmäßigen „Erträgen" entsprechen. Umfaßt der Gewinn – wie im Steuerrecht – hingegen kalkulatorische Kostenbestandteile, nähert sich der Gewinn- dem Einkommensbegriff. Eine im Sinne von Einkommensmaximierung verstandene Gewinnmaximierung ist jedoch in jeder Hinsicht unvernünftig. Sie ließe sich weder ethisch rechtfertigen noch mit Nutzenmaximierung vereinbaren. Eine solche Gewinnmaximierung stünde obendrein in einem Widerspruch zu einem Gewinnbegriff, wie er dem Gebrauch in der allgemeinen ökonomischen Theorie entspricht.

Für diese Abhandlung wird von einem – mit der Nutzenmaximierung zu vereinbarenden – Gewinnverständnis ausgegangen. Nun gibt es viele Anhaltspunkte dafür, daß Menschen zwischen ihrem als Eigeninteresse verstandenen Nutzen und dem, was Ethik und Moral nach ihren Vorstellungen gebieten, sehr wohl zu unterscheiden wissen und daß dieser Unterschied ihr Verhalten beeinflußt. Wenn ihnen das Bewußtsein eines ethisch richtigen Verhaltens ein gutes Gefühl – einen „warm glow" – gibt,[36] unterstützt dies nur die faktische Relevanz ethischer Verhaltensmotive. Wird nicht von einem inhaltlich gänzlich entleerten Nutzenbegriff ausgegangen,[37] welcher sogar eine Selbstopferung von Menschen als ein nutzenmaximierendes Verhalten begreift, beschreibt die Annahme der Nutzen- und damit auch die der Gewinnmaximierung nicht das faktische Verhalten von Menschen.

Ist die Annahme der Gewinnmaximierung nicht realitätsnah, dann stellt sich die Frage, was von wirtschaftswissenschaftlichen Analysen zu halten ist, denen diese Verhaltensannahme zugrunde liegt. Allem Anschein nach vermitteln diese Modelle relevante Einsichten über die Realität. Wie ist es möglich, auf der Basis unrealistischer Annahmen zu zutreffenden Aussagen über die Wirklichkeit zu kommen? Mehrere Gründe lassen sich nennen. Hier sei nur – mit Blick auf die spätere Behandlung moralischer Handlungsfreiräume – auf einen Gesichtspunkt hingewiesen: In offenen marktwirtschaftlichen Systemen, in denen Unternehmen mit anderen in Konkurrenz stehen, überdauern nur Unternehmen, die – auf den Gewinn bezogen – erfolgreich sind. Im Sinne des darwinistischen „survival of the fittest" bleiben längerfristig nur solche Unternehmen übrig, die sich de facto so verhalten haben, als hätten sie ihren Gewinn langfristig maximiert. Dabei ist es nicht entscheidend, daß

---

[36] Daß es solche Verhaltenseinflüsse gibt, wird auch von Ökonomen in jüngerer Zeit zunehmend beachtet. S. dazu etwa *Brennan* und *Lomasky* (1993). Die empirische Relevanz solcher Verhaltensmotive wird durch die evolutorische Biologie (vgl. etwa *Trivers* 1985) bestätigt wie durch eine Vielzahl spieltheoretischer Experimente. Zum letzteren s. etwa den Beitrag von *I. Bohnet* (1997) in diesem Band sowie *Weimann* (1993, S. 130) auch für weitere Verweise.

[37] Vgl. für eine Kritik an einer solchen Mono-utility-Sicht menschlichen Verhaltens und für die Notwendigkeit einer diesbezüglich differenzierenden Verhaltenserklärung *Etzioni* (1988) und *Mittelstraß* (1985, S. 22) wie auch *Singer* (1981, S. 126 ff.) zum „psychologischen Egoismus".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sie rational kalkulierend Gewinnmaximierung betrieben oder gewinnmaximierende „Routinen" (im Sinne von *Nelson* und *Winter*) entwickelt haben. Wichtig ist allein, daß sich ihr Verhalten in einer Ex-post-Perspektive so deuten läßt. Der Erklärungswert der Gewinnmaximierungshypothese resultiert aus den Funktionsbedingungen offener marktwirtschaftlicher Systeme, nicht aus der Realitätsnähe des unterstellten Verhaltensmotivs. Die Gewinnmaximierungsbedingung ist mithin nicht eine Aussage über Handlungsmotive, sondern über systemische Ergebnismuster. Ist der Erklärungswert der Gewinnmaximierungsannahme hoch, läßt dies gleichwohl die Frage nach den möglichen Freiheitsgraden eines ethisch ausgerichteten unternehmerischen Verhaltens aufkommen. Beweist ein hoher Erklärungswert nicht eine „Ohnmacht des Sollens"? Ehe diese Frage sinnvoll erörtert werden kann, sind jedoch die Konsequenzen eines ethisch ausgerichteten unternehmerischen Verhaltens differenzierter zu entfalten.

III. Ethisch rationales Unternehmerhandeln

1. Das Handeln innerhalb konkurrenzmarktlich organisierter Rahmenordnungen

In den ökonomischen Modellen wird den Akteuren als Handlungsmotiv durchweg Nutzen- respektive Gewinnmaximierung unterstellt. Die Annahme eines ethisch rationalen Verhaltens eröffnet dazu eine Alternativperspektive. Sollen die sich daraus ergebenden Konsequenzen verdeutlicht werden, ist es nötig, von konkreten ethischen Inhalten auszugehen. Zur europäischen Tradition – die ethisch-philosophischen Traditionen anderer Kulturen unterscheiden sich nicht so grundlegend davon – gehört die Verpflichtung auf Solidarität und Nächstenliebe. Das Gebot der Nächstenliebe kennt keine Grenzen einer National- oder Kleingruppenmoral. Es genügt der zu einer jeden Moral gehörenden Universalisierbarkeitsforderung und paßt deshalb auch systemlogisch zu einer sich global immer stärker vernetzenden Welt. Sein Reichweitenanspruch deckt sich in der Moderne mit der Reichweite der Interdependenzwirkungen des menschlichen Zusammenlebens.

Vor diesem Hintergrund liegt es nahe, nach den ethischen Konsequenzen eines dem Nächstenliebegebot verpflichteten unternehmerischen Verhaltens zu fragen.[38] Allerdings gehe es nicht um eine „objektive" (oder auch theologische) Klärung von Nächstenliebe. Im Sinne der einführenden Darlegungen werden einfach Unternehmer mit einem bestimmten Verständnis davon betrachtet. Danach haben sie sich im Prinzip für das Wohlergehen ihrer (heute und künftig lebenden) Mitmenschen genauso einzusetzen wie für ihr eigenes Wohlergehen. Den Einsatz für das

[38] Für eine in einer solchen normativen Perspektive erfolgende Analyse des Leistungswettbewerbs und des Prinzips der Wettbewerbsfreiheit vgl. *Hackmann* (1994). Zum Verhältnis von christlicher Ethik und Ökonomie und zur zentralen Stellung von Nächstenliebe s. auch *Kreikebaum* (1996, S. 109 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wohlergehen verstehen sie – von meritorischen Sonderfällen abgesehen und unter Vernachlässigung sozialer Gerechtigkeit – als bestmöglichen Beitrag zur Befriedigung der Wünsche (Bedürfnisse), wie sie von den Menschen (in entscheidungsrelevanten Zeitpunkten) empfunden werden. Dieser Respekt vor menschlichen Entscheidungen läßt sich als Anerkennung des normativen Gehalts von Konsumentensouveränität deuten. Wollen die hier zu betrachtenden Unternehmer ethisch rational handeln, müssen sie sich über die komparative Dringlichkeit der Wünsche aller Konsumenten zu informieren versuchen, und diese Wünsche mit ihren Möglichkeiten vergleichen. Offenkundig ist jede Person überfordert, wollte sie sich die Informationen, die für das Treffen von – im Ergebnis – guten Entscheidungen erforderlich sind, unmittelbar verschaffen.[39] Eine globale Verantwortung könnte der einzelne Mensch – besonders in der global vernetzten Welt der Moderne – gar nicht wahrnehmen. Die Konkurrenzmarktlogik zeigt jedoch, daß das nicht richtig sein muß.

Konkurrenzmarktliche Gleichgewichtspreise können dem einzelnen Unternehmer die für sein ethisches Handeln erforderlichen Informationen und Anreize geben. Wer sich moralisch klug verhalten will, berücksichtigt dies und die Grenzen des Wissens, der Folgenabschätzung wie der psychologischen Fremd- und auch Selbstmotivierung. Aus ethischen Gründen sucht er nach ökonomischen Handlungsentlastungen. Er nutzt die ethische Signalfunktion der Preise, sich über die komparative Dringlichkeit der Konsumentenwünsche zu informieren und diese gegeneinander abzuwägen. Er weiß, daß er sich „nur" an den Gewinnen orientieren muß, damit die zu wünschenden Ergebnisse resultieren.[40] Dies führt – trotz eines zugleich verbesserten ethischen Informationsstandes – zu einer Kostenreduktion und volkswirtschaftlichen Freisetzung von Ressourcen, die sich für zusätzliche Konsumentendienste nutzen lassen.[41] Die involvierten grundlegenden Zusammenhänge lassen sich durch das wohlfahrtsökonomische Denken verdeutlichen. Im idealtypischen Konkurrenzgleichgewicht erfüllen die Unternehmer die Wünsche der Konsumenten angesichts der bestehenden Ressourcenrestriktionen bestmöglich. Als unethisch zu charakterisierende Ressourcenvergeudungen werden vermieden. Da hierbei auch die Präferenzen etwa der Arbeiter zwischen Einkommenserwerb und freizeitmäßiger Nutzung ihrer Potentiale angemessen zum Tragen kommen,

---

[39] Angesichts von Problemen solchen Kalibers rücken auch *Steinmann* und *Löhr* (1992) vom dialogethischen Lösungsweg ab, auch wenn sie ihn grundsätzlich (S. 80 f.) auf den Fernbereich anwenden wollen: „Die schiere Vielzahl der Akteure im wirtschaftlichen Kosmos und ihre in jedem Augenblick zu koordinierenden Handlungen lassen jeden Versuch zu einem vollständigen dialogischen Interessenausgleich von vornherein als sinnlos erscheinen. Man muß sich ....auf die Marktkoordination einlassen." (S. 94/95). Vgl. zur Überforderungsproblematik (einer „ethic for saints") auch *Singer* (1981, S. 159).

[40] Das paßt auch – selbst wenn von ihm so nicht intendiert – zu dem bekannten Ausspruch von *M. Friedman* (The New York Times Magazine vom 13. Sept. 1970, zitiert nach *McMahan* 1981): „The Social Responsibility of Business Is to Increase its Profits".

[41] Zu der moralischen Entlastungsfunktion wirtschaftlicher Handlungsregeln s. a. *Sautter* (1994, TZ 11).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hat in wohlfahrtsökonomischer Sicht die Befriedigung dieser Wünsche der Faktoranbieter einen Konsumcharakter. Der Begriff Konsumentensouveränität schließt die „konsumtive Nutzung von Produktionsfaktoren" – also etwa des Bodens oder der Arbeit für Freizeitvergnügungen[42] – ebenso ein wie die – von *Knight* (1922) als wichtig betonte – Möglichkeit von Partizipation und Kreativität. Auch die eigenen Konsumwünsche der Unternehmer zählen; sie werden angemessen gegen die anderer „Konsumenten" abgewogen.

Trotz dieser wohlfahrtsökonomisch-ethischen Deutung konkurrenzmarktlicher Gleichgewichte dürfte gefragt werden, ob es nicht genüge, daß die betrachteten Unternehmer die von ihnen produzierten Güter gemäß der Konkurrenzmarktlogik verteilen. Müssen sie sich die Güter auch bezahlen lassen? Soweit die Beschaffung von Kostendeckungsmitteln Voraussetzung für eine dauerhafte unternehmerische Existenz und damit für einen andauernden Dienst an den Konsumenten ist, ist diese Frage schon deshalb zu bejahen. Aber selbst insoweit einem Gewinn- und Einkommensverzicht ethisch an sich nichts entgegenstünde, ist eine prinzipiell gewinnorientierte Abgabe der Güter geboten.[43] Nur durch den Zahlungstest läßt sich die komparative Dringlichkeit unterschiedlicher Wünsche herausfinden, wird dem üblichen menschlichen Eigennutz Rechnung getragen.[44] Handeln die Unternehmer ethisch klug, müssen sie den menschlichen Hang zum Eigennutz berücksichtigen. Sie dürfen nicht darüber hinwegsehen, daß Menschen zur Präferenzverzeichnung und zur Lüge neigen, wenn es sich lohnt. Nur der Zahlungstest ist ein einigermaßen verläßliches und kostengeringes Mittel zur Aufdeckung der wahrlich bestehenden Bedürfnisintensitäten.

Die Gewinnorientierung hat neben der ethischen Signal- eine Anreizfunktion. Der schon behandelte Anreiz für die Nachfrager zur korrekten Offenbarung ihrer Güterpräferenzen ist ein Teil davon. Ethisch wichtig ist aber auch die Mitarbeiter- und Selbstmotivierung. Die Institutionalisierung gemeinwohlförderlicher Anreize bezieht sich nicht nur auf die Verpflichtung anderer. Sie ist ebenso ein Mittel der Selbstbindung. Der um die Stärke seiner eigennützigen Motive wissende moralisch

---

42 Auch für Manager von Kapitalgesellschaften gilt unter idealen Konkurrenzmarktbedingungen, daß der Dienst an den Konsumenten und die Verantwortung gegenüber den Kapitaleignern miteinander harmonieren.

43 Allerdings verträgt es sich grundsätzlich nicht mit einem Dienstverständnis, etwa über – die Grenznachfrage nicht beeinflussende – Preisdifferenzierungen Gewinnerzielungsmöglichkeiten zu nutzen, wenn der Markt das hergibt und die Gewinne konsumtiv verwandt werden. Vgl. in diesem Zusammenhang den Hinweis von *Max Weber* auf die Wichtigkeit „der ‚festen Preise' an Stelle des Feilschens" (*Weber* 1910/1987, S. 311).

44 In diesem Zusammenhang liegt es nahe, eine Beziehung zum Thema der Gerechtigkeit von Preisen herzustellen. Traditionell überwiegt es wohl – soweit hier überhaupt ein erörterungswürdiges Thema gesehen wurde –, die Gerechtigkeit von Preisen – retrospektiv – an historischen Entstehungskosten zu messen. Die hier gewählte Perspektive impliziert hingegen, daß (gerechte) Preise – prospektiv – über die (in der nächstgünstigen Verwendung) entgehenden Alternativerträge informieren. S. für eine solche Preisdeutung – allerdings ohne den Bezug zum Thema Gerechtigkeit – auch *Hayek* (1979, S. 9 f.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Handelnde wird sich – wie Odysseus bei den Sirenen – um die Errichtung von Institutionen bemühen, die auch ihm selbst Halt geben.[45] Institutionen können „geronnene Ethik" sein (*Kirsch*) und so Moral möglich machen. Vor allem gilt es, eine Belohnung von Unmoral zu vermeiden. Geringe moralische Antriebe lassen sich auf diese Weise durch die Schaffung geeigneter Institutionen als „moralische Hebel" in beträchtliche Handlungserfolge transformieren.

Die ethische Verpflichtung zur Gewinnorientierung sagt allerdings nichts über die richtige Verwendung der erzielten Einkommen und Gewinne aus. „Die ethische Bewährung liegt nicht in der Erzielung des Einkommens, sondern in der Verwendung des Geldes."[46] Was diese Bewährung dem einzelnen abverlangt, dafür gibt der Markt – außer bei Entscheidungen zwischen unterschiedlichen investiven Anlagemöglichkeiten – kein Handlungssignal. Die Gewinnverwendung erfordert mithin eine besondere ethische Sensibilität und Urteilskraft.

Preise in Konkurrenzmarktgleichgewichten sind ethische Informations- und Anreizsignale,[47] verstehen die Unternehmer ihre Tätigkeiten als für die „Konsumenten" zu erbringende Dienste. Nun gibt es in der Realität keine Gleichgewichte vollständiger Konkurrenz. Wie die Logik der Wohlfahrtsökonomik des Zweitbesten verdeutlicht,[48] garantiert eine bloße Gewinnorientierung – selbst unter den übrigen hier vorausgesetzten restriktiven Bedingungen – keine bestmögliche Konsumentenversorgung. Die tatsächlichen Marktpreise informieren nicht perfekt über die komparative Dringlichkeit unterschiedlicher Konsumwünsche. Gleichwohl dürfte es im allgemeinen keine pragmatisch bessere „ethische Informationsquelle" geben als die marktmäßig zustande gekommenen Preise. Der Grund sind die immens hohen Informationskosten, würden die Unternehmer sich anders zu orientieren versuchen. Der Ressourceneinsatz, den ihr Bemühen um zutreffendere Informationen erfordern würde, dürfte durchweg die dadurch ermöglichten Versorgungsvorteile nicht ausgleichen.

Nach den bisherigen Ausführungen ist ein gewinnmaximierendes Verhalten eine sittliche Pflicht. Die unterstellte Haltung der Nächstenliebe erweist sich sogar als überflüssig,[49] damit ein Unternehmer dieser Pflicht nachkommt. Der ethisch ge-

---

[45] Vgl. für einen solchen Ansatz, mit den knappen moralischen Antrieben ökonomisch umzugehen, auch *Robertson* (1955).

[46] *J. Wesley* nach *Lachmann* (1988, S. 287). Vgl. zu einer Erörterung der Trennung von Einkommenserzielung und -verwendung auch *Matthews* (1981, S. 297 f.).

[47] *Knight* (1922) übersieht bei seiner ethischen Kritik des marktwirtschaftlichen Wettbewerbs die potentielle ethische Bedeutung von Preisen und kommt – allerdings auch, weil ihn die Alternativen, die „possibilities of the real world", für die Formulierung des ethischen Ideals nicht interessieren – zu dem unakzeptablen Urteil: „the Christian conception of goodness is the antithesis of competitive".

[48] S. dazu *Mishan* (1981, S. 289 ff., insbesondere S. 300).

[49] Nach *Homann* (1988, S. 236) habe *Matthews* (1981) gezeigt, allein vom Altruismus gelenkte Märkte würden denen langfristig Schaden zufügen, denen geholfen werden soll. Die Darlegungen Matthews überzeugen jedoch nicht. Die von ihm behauptete Ineffizienz eines

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wünschte Erfolg stellt sich ohne sittliche Haltung ein. Das ist der Kern der durch Konkurrenzmarktsysteme bewirkten moralischen Entlastungen. An diese Einsicht die Schlußfolgerung zu knüpfen, sittliche Einstellungen seien unnötig, wäre jedoch verfehlt. Dies liegt auf der Hand, wird die Möglichkeit von Gesetzesverletzungen berücksichtigt. Rechtliche „Vollzugsdefizite" werden sich nie vermeiden lassen. Deshalb ist ein „Ethos" der Gesetzestreue gefordert. Dies wird auch von *Homann* (1988) betont und ist generell unstrittig. Auch wenn die Notwendigkeit einer Haltung der Gesetzestreue weithin anerkannt wird, so ist ihre Begründung und Begründbarkeit jedoch weniger klar. Mit dem Eigeninteresse – Furcht vor Strafen, Reziprozität – läßt sich Gesetzestreue für nicht-totalitäre Staatswesen durchgreifend nicht begründen. Die oben gegebenen Hinweise auf die konzeptionellen Schwächen des kontrakttheoretischen Ansatzes belegen das. Nur eine – zum „individualistischen Moralansatz" passende – Rückführung auf eine genuin bestehende Moralität vermag zu überzeugen.

In dieser Perspektive ist die Befolgung von Gesetzen allerdings keine ethisch unbedingt bindende Restriktion. Ob Gesetze moralisch binden oder nicht, ist danach eine Frage des individuellen Urteils, auch wenn es unstrittig ist, daß das Bemühen um eine Änderung der Gesetze (Rahmenordnungen) – s. dazu nachfolgend – grundsätzlich den Vorzug vor einer Gesetzesübertretung verdient. Gleichwohl können Gesetze ein nicht gerechtfertigtes Verhalten gebieten, und dieser Unrechtsgehalt kann das ethisch zu tolerierende Ausmaß überschreiten.[50]

Ethische Einstellungen sind nicht nur beim Umgang mit den staatlichen Gesetzen wichtig. Solche Einstellungen sind auch sonst unverzichtbar, soll das Wohlfahrtspotential von Gesellschaften ausgeschöpft werden. Das Eingehen von Kooperationen zeigt besonders deutlich die – auch praktisch erhebliche – Relevanz von ethischer Sensibilität. Unterbleibende (den Gewinn möglicherweise mindernde) Kooperationen können – man denke an Standardisierungen – das Gegenteil eines Dienstes für die Konsumenten sein, aber auch erfolgende (den Gewinn mehrende) Kooperationen. Behindern sie den Leistungswettbewerb, sind die Kooperationen aus der Perspektive der Konsumentensouveränität konspirative Aktivitäten.[51] Staatliche (kartellrechtliche) Regelungen lassen sich unmöglich so diffe-

---

perfekten Altruismus impliziert bei ihm – worauf schon hingewiesen wurde – u. a., daß sich eine Wahrnehmung der eigenen legitimen Interessen mit (altruistischer) Moral nicht vereinbaren läßt. Obendrein unterstellt er bei den moralischen Akteuren Dummheit. Die Signal- und Anreizfunktion von Märkten bzw. die marktliche Systemlogik wissen sie für sich nicht zu nutzen.

50 Zur Illustration denke man etwa an einen Waffenhändler, der es als seine Verpflichtung empfindet, im Sinne von Notwehr Menschen zu helfen – also etwa zum Schutz von bosnischen Frauen vor Vergewaltigung beizutragen. Ist ein solches (für ihn auch einträgliches Engagement) aus sittlichen Gründen zweifelsfrei und eindeutig immer zu verwerfen, wenn der Staat einen Waffenhandel verbietet? Einer solchen Ansicht sind offenkundig *Homann* und *Blome-Drees* (1992, S. 160 ff.).

51 Für eine solche Kennzeichnung s. *Yezer, Goldfarb* und *Poppen* (1996, S. 178).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

renziert gestalten, daß sie die wohlfahrtsdienlichen Kooperationen zulassen und gemeinwohlschädliche Kooperationen unterbinden. Damit den Konsumentenwünschen bestmöglich gedient wird, genügt keine Gewinnorientierung. Von einer „ethischen Richtigkeitsvermutung" für gewinnmaximierendes Handeln kann also selbst dann nicht ausgegangen werden, wenn die Moral in der Rahmenordnung ihren bestmöglichen Niederschlag gefunden hat.

Die ethischen Einwände gegen eine Gewinnorientierung gelten gleichfalls, wenn ein nicht-gewinnorientiertes Verhalten die unternehmerische Existenz gefährden würde. Das kann etwa der Fall sein, dient eine Kooperation mit anderen Unternehmen der Schwächung des Leistungswettbewerbs. Da es keinen ethischen Sachzwang gibt, daß Unternehmen bestehen bleiben, ist eine dauerhafte Ausschaltung (oder Behinderung) von Leistungswettbewerb keine legitime Überlebensstrategie. Wie eine Beteiligung an Maßnahmen zur Beschränkung des Leistungswettbewerbs ethisch grundsätzlich abzulehnen ist, kann aus derselben ethischen Perspektive allerdings auch die Selbstbehauptung eines Unternehmens zu einem sittlichen Gebot werden, selbst wenn es im Widerspruch zum Gewinnstreben oder zu einem Streben nach bequemen Lebensumständen steht. Dies ist etwa möglich, würde ein Konkurrent für sich eine solche Marktstellung zu erreichen trachten, die in langfristiger Sicht auf Mißbrauch angelegt ist.

2. Handeln durch Gestaltung von Rahmenordnungen

In der realen Welt stellen sich den ethisch sensiblen Unternehmern (mit der hier vorausgesetzten ethischen Einstellung) regelmäßig weitere Konflikte zwischen Gewinnorientierung und dem, was sie als ethisch geboten empfinden. Mit Spannungen zwischen Gewinnorientierung und Gemeinwohlförderung ist besonders aus sozialen respektive distributiven Gründen zu rechnen: Sich selbst überlassene, auf Privateigentum (inklusive Erbrecht) basierende Marktwirtschaften werden Einkommens- und Vermögenskonzentrationen erzeugen, die sich aus einer Gerechtigkeitsperspektive nicht rechtfertigen lassen dürften. Es gibt ein vertikal-distributives Marktversagen.[52] Ethisch sensible Unternehmer werden das erkennen und sich für geeignete staatliche Politiken aussprechen. Dabei hat die Armutsbekämpfung eine besondere Dringlichkeit. Auch funktionierende Märkte werden das Entstehen von Armut nicht verhindern. Mit Gleichgewichten bei vollständiger Konkurrenz verträgt es sich durchaus, daß die volkswirtschaftliche Produktivität eines Arbeiters – sein Beitrag zur Knappheitsminderung – nicht ausreicht, um davon menschenwürdig leben zu können. Unter Konkurrenzbedingungen würde ein solcher Arbeiter mithin einen Lohn unterhalb seines Existenzminimums erhalten mit der möglichen Konsequenz, daß er verhungern müßte, wäre er nur auf seinen Lohn angewiesen.

---

[52] Zu distributiven – wenn auch nicht gänzlich überzeugenden – Marktversagensgründen s.a. *Knight* (1922, S. 596 ff.). Vgl. zur Verteilungsproblematik allgemein auch *Hackmann* (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das Verhungern ist sittlich offenkundig unerträglich, insbesondere in einer reichen Gesellschaft. Ein Unternehmer, der sich für seine Mitmenschen verantwortlich fühlt, muß sich deshalb aufgefordert sehen, dieses nicht akzeptable Marktresultat zu verhindern. Was kann er tun? Grundsätzlich bieten sich ihm zwei Möglichkeiten an: Die erste ist der Versuch ordnungspolitischer Einflußnahme, der Versuch einer Änderung der Rahmenbedingungen.[53] Dieser Ansatz verdient grundsätzlich den Vorzug vor der zweiten Möglichkeit einer unmittelbaren Hilfe.[54]

Weshalb ist die erste Möglichkeit der ethisch vorzugswürdige Weg? Dafür gibt es mehrere Gründe: Ein erster Grund bezieht sich auf die Situation der Hilfsbedürftigen. Durch allgemein institutionalisierte Regelungen werden keine persönlichen Abhängigkeiten geschaffen. Da das Schaffen solcher Abhängigkeiten im Gewinninteresse sein kann, besteht hier ein möglicher Konflikt zum Gewinninteresse des Unternehmers, selbst wenn er über steuerfinanzierte Sozialleistungen finanziell nicht höher belastet würde als durch eine individuell gewährte Hilfe. Ein zweiter Grund ist das Dilemma, in das die individuelle Hilfe führt, wenn es nicht um die Hilfe in einem einzigartig gelagerten Fall geht. Regelmäßig gibt es viele Menschen mit einer Arbeitsproduktivität, die zur Existenzsicherung nicht ausreicht. Ein hilfsbereiter Unternehmer würde dann einen Andrang solcher Arbeitskräfte erfahren, und er käme bald in die Situation, will er die Existenz seines Betriebes nicht riskieren, weiteren Arbeitern keine Hilfe mehr leisten zu können. Dies bringt ihn in die Verlegenheit der Wahl, weniger Hilfsbedürftigen zu helfen oder stärker Hilfsbedürftige abzuweisen.

Für die Beurteilung unterschiedlicher Grade der Hilfsbedürftigkeit wird ein Unternehmer im allgemeinen keine besondere Kompetenz haben. Zwecks Nutzung der Vorteile der Arbeitsteilung – und damit im Interesse seines für die Konsumenten zu erbringenden Dienstes – sollte er sich ohnehin auf seine jeweilige konkrete unternehmerische Aufgabe konzentrieren und nicht auf das Erkennen komparativ dringlicher Hilfsbedürftigkeiten. Zur Vermeidung von Ungerechtigkeiten beim Helfen (als Folge inkompetenter Urteile über das Ausmaß bestehender Hilfsbedürftigkeiten) ist deshalb eine allgemeine Lösung vorzuziehen. „Ordnungspolitische" Interventionen können so von – grundsätzlich bestehenden – sozialen Verpflichtungen moralisch entlasten. Dadurch schaffen sie Freiräume für das „eigentliche" unternehmerische Handeln und die Voraussetzung für eine ethisch verantwortbare Nutzung der Spezialisierungsvorteile von Arbeitsteilung. Aus alledem ergeben sich zwei – partiell gegensätzliche – Konsequenzen: Einerseits muß sich ein Unternehmer um Korrekturen speziell der Verteilungsergebnisse von Konkurrenzmärkten bemühen. Andererseits hat er sich – im Wissen um deren positive ethische Funktion – für eine Forcierung des Leistungswettbewerbs zu engagieren.

---

[53] „Die Funktionsgesetze der Realität sind selbst ... sittlich zu machen", *Homann* (1994, S. 12).

[54] Das dürfte auch der praktische Kern der Aussage sein, der systematische Platz der Ethik sei die Rahmenordnung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Das Handeln gegen die Gewinnlogik bestehender Rahmenordnungen

a) Durch die Rahmenordnung nicht gelöste soziale und umweltbezogene Probleme

Auch wenn „ordnungspolitische Interventionen" grundsätzlich den Vorzug verdienen, muß das den einzelnen Unternehmer – wegen fehlender politischer Begabungen oder aus sonstigen Gründen – jedoch nicht zu politischen Aktivitäten mit dem Ziel einer geeigneten Änderung der Rahmenbedingungen verpflichten. Aus der individuellen Perspektive sind mithin regelmäßig – an sich durchaus behebbare – ordnungspolitische Defizite hinzunehmen. Ferner kann es trotz bestmöglicher Gestaltung des Ordnungsrahmens Vollzugsdefizite geben, die es etwa verhindern, daß auch die wirklich Hilfsbedürftigen erreicht werden. Obendrein können Rahmenordnungen schon aus „objektiven Gründen"[55] niemals perfekt sein.[56] Es wird also immer einen Bedarf für ein – dem Eigennutz widerstreitendes – „entschieden ethisches" Verhalten geben. Geht es um Armutsbekämpfung, kann dabei – trotz der zuvor genannten Argumente – auch eine Beschäftigung von Arbeitskräften mit einer die Produktivität übersteigenden Bezahlung in Frage kommen.

Es ist nun wichtig zu sehen, daß es sich auch bei solchen Hilfen um Einkommensverwendungen handelt. Zwei Gründe sprechen für eine solche Kategorisierung. Der erste Grund ergibt sich aus den Grenzen einer solchen Hilfe. Diese Grenzen werden durch das – längerfristig erzielbare – Einkommen gezogen. Eine darüber hinaus gehende Hilfe wäre unverantwortlich, schon weil sie die Möglichkeit einer weiteren Hilfe verhindert. Der zweite Grund: Der moralische Appell zur Hilfe richtet sich grundsätzlich an jeden, also nicht nur an Unternehmer. Jeder mit entsprechendem Einkommen hat dazu prinzipiell auch die gleichen Möglichkeiten. Nicht nur Unternehmer können etwa die Differenz zwischen einer der Produktivität entsprechenden Entlohnung und dem Lebensnotwendigen ausgleichen. Erfolgt ein solcher Ausgleich, handelt es sich also nicht um eine unternehmerische Tätigkeit.[57] Allerdings ist zu berücksichtigen, daß Unternehmer als Folge des Unternehmerseins vielfach eine größere Nähe zu ethisch sensiblen Sachverhalten haben.[58]

---

[55] Dies ist aus der Sicht der einzelnen Unternehmer schon eine logische Unmöglichkeit, wenn sich ihre Ansichten vom ethisch Richtigen nur hinreichend unterscheiden.

[56] Auch *Homann* und *Blome-Drees* (1992, S. 114) betonen: „Die Voraussetzung einer vollkommenen Rahmenordnung ist aus pragmatischen und systematischen Gründen niemals vollständig gegeben." Damit verliert allerdings die Prüfung von Institutionen darauf, ob sie den „Homo-oeconomicus-Test" bestehen, an Relevanz. Es kann nur um Schaffung von Institutionen mit möglichst geringer „moralischer Zumutung" gehen.

[57] Es kann jedoch – dann ist es anders zu sehen – Verbundvorteile geben, besonders wenn schon bislang beschäftigte Arbeitnehmer hilfsbedürftig werden. Die ihnen gewährte Hilfe kann – ihr Bekanntwerden vorausgesetzt – das Betriebsklima verbessern und so zu einer allgemeinen Produktivitätserhöhung beitragen.

[58] Eine größere praktische Bedeutung haben allerdings ethische Fragen, die sich mit Blick auf unternehmensinterne Organisationsvorgänge und Abläufe stellen. S. dazu *Steinmann* und *Löhr* (1992).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unternehmerspezifische Erfahrungen können zu besonderer Hilfe verpflichten. Gleichwohl ändert das nichts an dem Charakter der Hilfe als einer Einkommensverwendung. Die zu treffenden Verwendungsentscheidungen sind prinzipiell nicht angebotsbedeutsam. Nach einer entsprechenden Aufklärung könnten auch Nicht-Unternehmer einspringen.

Wie die angesprochenen sozialen, so können sich etwa auch Umweltprobleme in ethisch gleicher Weise stellen. Kommt eine Verbesserung der Rahmenordnung nicht zustande, läßt sich also etwa keine (globale) Schadstoffbesteuerung durchsetzen, kann es gleichwohl sittlich geboten sein, daß ein Unternehmer Maßnahmen zur Verbesserung der Umweltqualität ergreift. Auch solche Aufwendungen sind als Einkommensverwendung einzustufen. Daß Konkurrenten nicht die gleichen umweltbezogenen Schutzvorkehrungen treffen, ändert nichts an dieser Einstufung. Schließlich ist es auch in diesem Fall Nicht-Unternehmern möglich, haben sie eine Kenntnis der erfolgenden Umweltbelastung, durch aus ihrem Einkommen stammende Zahlungen – durch Sponsoring – zu umweltfreundlichen Aktivitäten zu motivieren. Obendrein – und aus den gleichen wie den zuvor dargelegten Gründen – sollten auch jetzt die aufzuwendenden Mittel in den langfristig erzielbaren Einkommen ihre (äußerste) Grenze finden.

b) Das Vorliegen meritorischer und demeritorischer Bedürfnisse; Grenzen der Konsumentensouveränität

Einem Unternehmer, der das Wohlergehen seiner Mitmenschen wie sein eigenes fördern will, werden hin und wieder vermutlich Zweifel kommen, daß die Wünsche, so wie die Konsumenten sie zu den entscheidungsrelevanten Zeitpunkten äußern, wirklich der richtige normative Maßstab sind. Solche Zweifel könnten Spirituosen- oder Zigarettenfabrikanten haben oder auch die Kaufleute, die solche – ich will es generalisierend einmal so nennen – „unsittlichen Produkte" verkaufen. Die Unternehmer wissen, daß diese Produkte schaden können. Sollte ein ethisch motivierter Unternehmer also deshalb die Konsumentensouveränität nicht anerkennen? Die traditionelle wohlfahrtsökonomische Antwort hätte wohl zu lauten, die individuellen Präferenzen sollten immer zählen. Sie seien auch dann zu respektieren, wenn die Befriedigung der sich in ihnen ausdrückenden Bedürfnisse absehbar zu einer Selbstschädigung führt. Zwar sei vielleicht Aufklärung geboten und auf jeden Fall eine im Gewinninteresse liegende desinformierende Werbung zu unterlassen, soweit jedoch die – wie auch immer zustande gekommenen – Wünsche tatsächlich existieren, solle sich die Ressourcenallokation danach richten. Zur Menschenwürde gehöre die Möglichkeit, sich fehlerhaft zu entscheiden. Nun wird es fraglos Unternehmer geben, die es gleichwohl als – im Sinne von Nächstenliebe – geboten ansehen, dann keinen Beitrag zur Befriedigung der Bedürfnisse von Menschen zu leisten, wenn dies den Trägern der Bedürfnisse einen Schaden zufügt. Eine solche fürsorglich-patriarchalische – die Konsumentensouveränität nicht generell respek-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tierende – Einstellung artikuliert auch das finanzwissenschaftliche Konzept meritorischer oder demeritorischer Bedürfnisse. Welche Konsequenzen ergeben sich für ein rationales ethisches Handeln, hat ein Unternehmer solche Auffassungen?

Eine erste – nicht weiter begründungsbedürftige – Konsequenz ist der Einsatz für geeignete staatliche Maßnahmen. Die Verpflichtung dazu kann durchaus eine Vernichtung der Grundlagen einer unternehmerischen Existenz einschließen. Welche Konsequenzen sind jedoch zu ziehen, wenn sich die Rahmenordnung mit angemessenem Mitteleinsatz nicht ändern läßt? Man dürfte erwarten, daß ein Unternehmer mit der vorausgesetzten Einstellung sich – ceteris paribus – dann aus ethischen Gründen wenigstens nicht an der Produktion oder dem Vertrieb der betreffenden demeritorischen Güter beteiligen sollte. Er sollte alles unterlassen, was den Charakter einer „Mittäterschaft" haben könnte. Diese Schlußfolgerung ist jedoch nicht zwingend. Ein verantwortliches Unternehmerhandeln hat die Folgen eines Nichtangebots zu bedenken. Es werde einmal unterstellt, der Staat erlasse kein Drogenverbot oder er setze es nicht wirksam durch. Bietet der sich seiner Verpflichtungen bewußte Unternehmer auf dem betreffenden Markt an, dann ist es möglich, daß durch sein „sauberes" und preiswertes Angebot Schlimmeres verhütet wird, als wenn er den Markt solchen überläßt, die durch geeignete Beimischungen systematisch Abhängigkeiten fördern oder durch hohe Preise die Beschaffungskriminalität forcieren. Demzufolge kann das Angebot „unsittlicher Produkte" eine sittliche Pflicht sein, wenn es den – aktuell und auch potentiell – betroffenen Konsumenten andernfalls noch schlechter gehen würde.

4. Sachzwänge und das Problem moralischer Ohnmacht

Das arbeitsteilige Wirtschaften der Moderne ist durch hochgradige Interdependenz gekennzeichnet. Als Folge weltweiter Vernetzungen fühlt sich der einzelne dabei oft ohnmächtig. Diese Ohnmachtserfahrung werden auch ethisch handelnde Unternehmer machen. Es ist von der Ohnmacht individueller Moral oder von der Ohnmacht des Sollens die Rede, und zwar – wenigstens unterschwellig – mit einem gegen marktwirtschaftliche Systeme gerichteten Vorwurf. Verursacher dieser Ohnmacht seien die die Moderne kennzeichnenden Ausdifferenzierungen von Gesellschaften in – jeweiligen Eigengesetzlichkeiten (autopoetisch) unterworfenen – Subsysteme. In der wirtschaftsethischen Diskussion wird zumeist nicht herausgestellt, daß sich die Ohnmacht des Sollens auf verschiedene Ebenen beziehen kann. Es kann die Ohnmacht von Ethikern oder Philosophen gemeint sein, die mit moralischen Appellen und Erziehungsbemühungen keinen Erfolg haben oder die Ohnmacht der handelnden wirtschaftlichen Akteure. Die Ohnmacht der Ethiker zeigt sich daran, daß ihre Hinweise – auf das von ihnen als das ethisch richtig Erkannte – häufig nicht fruchten. Das kann an der Qualität ihrer Argumente liegen, vor allem wenn sie meinen, ethische Forderungen mit den eigennützigen Interessen der Angesprochenen begründen zu können. Der Appell an den Eigennutz, durch eine

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Befolgung ethischer Regeln oder durch geeignete institutionelle Änderungen würden sich alle besser stellen, kann wegen des Öffentlichen-Gut-Charakters von Ethik, wie oben dargelegt wurde, schließlich schon aus logischen Gründen nicht verfangen. So läßt sich Ethik nicht implementieren.[59] Weil es in dieser Arbeit um Unternehmerethik geht, ist diese Ohnmachtsdimension hier jedoch nicht eingehender zu thematisieren. Interessieren muß allerdings die Frage der moralischen Macht oder Ohnmacht von „auf der Akteursebene" handelnden Personen.

a) Die individuelle moralische Handlungsfreiheit

Wird die Frage der Ohnmacht der handelnden Akteure thematisiert, ist zwischen zwei Ohnmachtsdimensionen zu unterscheiden. In welchem Ausmaß werden die unter marktwirtschaftlichen Bedingungen handelnden Akteure genötigt, sich entgegen ihren besseren Einsichten zu verhalten, und in welchem Ausmaß können sie das von ihnen als gut Erkannte durchsetzen? Es kann nicht fraglich sein, daß unter marktwirtschaftlichen Bedingungen der Grad der Nötigung, gegen die besseren ethischen Einsichten zu handeln, im Vergleich zu vorstellbaren Alternativen besonders schwach ist. Jedem dürfte es – könnensmäßig – diesbezüglich möglich sein, das nicht zu tun, was er meint, aus individualethischer Sicht verwerfen zu müssen. Der Verzicht auf eine (bestimmte) unternehmerischen Existenz ist nur eine von vielen Optionen. Freie marktwirtschaftliche Systeme gewähren – anders als politische Systeme – geradezu ein Höchstmaß an Möglichkeiten des Sich-nicht-Beteiligens. Obendrein verschafft die mit Marktwirtschaften verbundene Wohlfahrtssteigerung dem einzelnen Gelegenheiten, durch entsprechende Einkommensverwendungen zugunsten der vom ihm verfolgten ethischen Ziele zu wirken. Allerdings dürften solche Möglichkeiten, ihre Auffassungen in Politik und Gesellschaft durchzusetzen, einer sich so verstehenden moralischen Elite zu begrenzt erscheinen. Daß sich einzelne deshalb als moralisch ohnmächtig erfahren, ist jedoch ein Problem für sich. Es hat mehr mit der zahlenmäßigen Bedeutungslosigkeit des einzelnen zu tun, als daß sie ein fundamentaler Mangel einer demokratischen Gesellschaft wäre.

b) Das Problem der am Erfolg gemessenen individuellen Ohnmacht

Was gerade angesprochen wurde, trifft nicht den Kern des gegen Märkte (und gegen moderne Gesellschaften) gerichteten Ohnmachtsvorwurfs. Typischerweise wird eine „ethische Sachzwangsproblematik" gesehen. Bei ihr geht es nicht um individuelle Handlungsmöglichkeiten, sondern um gesellschaftliche Handlungserfolge. Die üblichen Analysen von Konkurrenzmarktmodellen legen auch die Sicht ei-

---

[59] S. dazu erneut die früheren Ausführungen oben unter II.2. sowie *Weimann* (1993, S. 130).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ner solchen erfolgsethischen Ohnmacht nahe.[60] Unter Konkurrenzmarktbedingungen – horizontale Preis-Absatz-Kurven für den einzelnen Anbieter – würde doch nur das eigene Angebot durch das Angebot anderer ersetzt. Nun ist aber (fast) schon aus logischen Gründen klar, daß diese stilisierende Betrachtung die Realität wirkungsanalytisch nicht zutreffend beschreibt. Der einzelne muß einen gewissen Anbietereinfluß haben, sonst können auch alle Anbieter zusammen nicht die Marktergebnisse beeinflussen. Wenn die übliche graphische Analyse des Konkurrenzmarktmodells suggeriert, außer über eine Veränderung von Rahmenbedingungen sei gar kein gesellschaftlich wirksamer ethischer Handlungserfolg des einzelnen möglich, so ist das genaugenommen falsch. Allerdings ist der Einfluß des einzelnen als Folge der – schon erwähnten und im demokratischen Geist nicht zu beklagenden – „zahlenmäßigen Bedeutungslosigkeit" nur „marginal".

Angesichts des regelmäßig geringen gesellschaftlichen Gewichts der Handlung des einzelnen Akteurs können diese (als einzelne) für die moralisch bedeutsamen Gesamtergebnisse nicht verantwortlich gemacht werden. Dies impliziert jedoch kein Fehlen von Verantwortlichkeit; es geht nur darum, daß niemand die Gesamtverantwortung trägt. Wenngleich sich Irrtümer nicht ausschließen lassen, ist das Gesamtergebnis auch nicht immer und in vollem Umfang ein „nicht intendiertes Resultat intentionaler Handlungen". Das wäre zu defaitistisch gesehen. Sicherlich lassen sich in komplexen Systemen (unbeabsichtigte) negative „Nebenfolgen" des Handelns nicht gänzlich vermeiden. Dennoch kann ein kluges ethisches Verhalten – in den zuvor bezeichneten Grenzen – unter den modernen Bedingungen ausdifferenzierter Subsysteme eine Verwirklichung der intendierten ethischen Ziele erreichen. Schließlich führt ein gewinnmaximierendes Verhalten im Rahmen der gegebenen Restriktionen gleichfalls zu einer Erreichung der intendierten Ziele, wenn – unter idealen Konkurrenzbedingungen – auch mit der nicht (unbedingt) intendierten Nebenfolge eines Dienstes an den Konsumenten und – recht verstandener – „langfristiger Gewinnlosigkeit".

Unter II.3. wurde ausgeführt, die Gewinnmaximierungshypothese habe deshalb einen so hohen volkswirtschaftlichen Erklärungswert, weil im Sinne eines darwinistischen „survival-of-the-fittest" nur die Unternehmen langfristig überleben, die de facto ihre Gewinne maximiert haben. Unbefangen könnte dies als Beleg erfolgsethischer Ohnmacht genommen werden. Dagegen ist einiges zu sagen. Ein erster Einwand ergibt sich aus den gerade abgeschlossenen Erörterungen. Selbst wenn im Wettbewerbskampf nur die „unsittlichen Unternehmer" übrig blieben, wäre das kein Beweis für ethische Erfolglosigkeit. Hätten sich auch die ausgeschiedenen

---

[60] „Von diesen Akteuren [Mengenanpassern der Modelltheorie] die Beachtung irgendwelcher individualethischer Prinzipien zu verlangen, wäre in der Tat sinnlos. Das einzige, was von ihnen erwartet werden kann, ist die Selbstbehauptung im Wettbewerb. Das gegebene Regelsystem nimmt ihm jede moralische Entscheidung ab", *Sautter* (1994, TZ 6). Vgl. in demselben Sinne auch *Homann* und *Blome-Drees* (1992, S. 161): „Ein beliebiger Konkurrent würde die entstandene Lücke ausfüllen", wie auch S. 172: „Im Gefangenendilemma ist das individuelle Opfer sinnlos, solange nicht (fast) alle mitmachen (werden)".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unternehmer an den „unsittlichen Aktivitäten" beteiligt, wäre das ethische Niveau der Gesellschaft noch niedriger. Der ethische Erfolg kommt nicht von den verbliebenen, sondern von den ausgeschiedenen Unternehmern.

Aus unternehmensethischer Sicht verdient ein zweiter Einwand eine stärkere Beachtung. Er beinhaltet eine Uminterpretation der Erklärungsgründe längerfristiger unternehmerischer Erfolge. Die langfristig erfolgende Gewinnmaximierung muß nämlich nicht motivationspsychologisch die Ursache eines unternehmerischen Überlebens sein.[61] Es lassen sich gute Gründe dafür finden, daß Unternehmer ihren Gewinn langfristig nur maximieren können, wenn sie sich im Sinne ihrer ethischen Vorstellungen (einigermaßen) integer verhalten. Schließlich verringern ethische Verhaltensweisen die Transaktionskosten und reduzieren die Häufigkeit und das Gewicht gefangenendilemmatischer Rationalitätenfallen. Die Senkung der Transaktionskosten als Folge ethischer Verhaltensweisen bezieht sich dabei nicht nur auf die Volkswirtschaft insgesamt und auf die zwischen verschiedenen Unternehmen bestehenden Beziehungen. Auch die unternehmensinternen Transaktionskosten – speziell soweit sie von den Einstellungen der Arbeitnehmer abhängen – sind nicht unabhängig vom ethischen Niveau der unternehmerischen Akteure. Dies ist offenkundig, denkt man an den Fall, daß ein Unternehmer keine Scheu hat, seine Kunden zu betrügen.[62] Ein solches Verhalten wird er vor seinen Mitarbeitern nicht verbergen können. Einem im Umgang mit seinen Kunden betrügerischen Unternehmer dürfte es deshalb langfristig kaum gelingen, seine Mitarbeiter von unternehmensinternen unredlichen Verhaltensweisen abzuhalten. Es wird zu einer Erosion des unternehmensinternen Moralniveaus kommen, und bei funktionierender Konkurrenz werden sich solche Unternehmen am Markt auf Dauer nur schlechter behaupten können. Sicherlich werden nicht nur ethisch gesteuerte Unternehmen überleben. Gleichwohl dürften die erörterten Zusammenhänge hinreichend belegen, daß ein hoher empirischer Erklärungswert der Gewinnmaximierungshypothese nicht die praktische Irrelevanz eines entschieden ethisch ausgerichteten unternehmerischen Verhaltens beweist oder gar zeigt, daß ein solches Verhalten langfristig den Untergang von Unternehmen nach sich zieht.[63]

---

61 Vgl. in diesem Zusammenhang auch *Thommen* (1996, S. 191) und seinen Hinweis auf die empirischen Untersuchungen von *Collins* und *Porras* zu den Beziehungen zwischen finanziellem Erfolg und sozialer Verantwortung. S. in diesem Kontext ferner die Soziobiologie und ihren Rückgriff auf das „egoistische Gen" als Erklärungshypothese: „... ‚selfish' genes are entirely compatible with completely unselfish motivation", *Singer* (1981, S. 129).

62 Auch die verschiedenen Strategien, die *Steinmann* und *Löhr* (1992) für den Umgang mit ethischen Fragen anführen, wirken sich sicherlich auf den unternehmerischen Erfolg aus.

63 Auch die Beispiele für Systemzwänge, mit denen *Steinmann* und *Löhr* (1992, S. 15 ff.) in wirtschaftsethische Problemlagen einführen, sind keine Beweise, daß ein unethisches Verhalten den langfristigen unternehmerischen Erfolg sichert und daß einer Wettbewerbswirtschaft eine Tendenz zur Erosion jeglicher Moralstandards inhärent ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

c) Implementierbarkeit und personalisierte Schuldzuweisungen

Wenn Unternehmer unter marktwirtschaftlichen Wettbewerbsbedingungen moralisch nicht so ohnmächtig sind, wie vielfach der Eindruck erweckt wird, relativiert das die Aussage, die Implementierung einer Norm schlage auf ihre – als moralischen Geltungsanspruch verstandene – Geltung durch.[64] Ist ein ethisches Unternehmerhandeln nicht zur Erfolglosigkeit verdammt, verliert die Aussage an Bestimmtheit. Gibt es generell – wenn auch geringe – Erfolge eines moralisch bestimmten Handelns, dann sind die betreffenden Normen doch schon in einem gewissen Umfang institutionell implementiert. Durch die Implementierbarkeitsdimension kann eine Norm ihren Geltungsanspruch (Gültigkeit) also nicht einbüßen. Eine andere Frage sind jedoch die – noch zu behandelnden (unter IV.2.) – Auswirkungen auf die faktische Geltung in einer Gesellschaft. In dieser Perspektive machen Institutionen Moral nur mehr oder weniger möglich, sie verunmöglichen sie aber nicht.

Dieses Ergebnis könnte so verstanden werden, als würde es etwas über die komparativen moralischen Verantwortlichkeiten ethisch unakzeptabler Handlungen aussagen. Die moralische Schuld für die Handlungsfolgen hätten diejenigen, die die Handlungen ausführen. Sicherlich sind sie nicht freizusprechen, gleichwohl kann eine solche Personalisierung unangemessen sein; aus einer Gesamtperspektive ist sie möglicherweise sogar unmoralisch. Vielfach liegt die größere Schuld bei den Systemverantwortlichen, die sich häufig – als Folge von Anonymität bzw. fehlender Einzelzuständigkeit – persönlich gar nicht identifizieren lassen.[65] Dies entspricht der aus der deutschen Geschichte hinreichend bekannten Problematik, Schreibtischtäter strafrechtlich zu belangen. Ein Beispiel für die sich hier stellenden Probleme liefert die Reform der Zinsbesteuerung. In jüngerer Zeit gibt es Strafverfahren gegen Bankkunden und Bankangestellte wegen Steuerhinterziehung und Beihilfe dazu. Es kann wohl keinem Zweifel unterliegen, daß die primäre moralische Verantwortung dafür, auch für das Schuldigwerden der jetzt gerichtlich Verfolgten, bei Politikern und Bankenverbänden liegt. Die Neuregelung der Zinsbesteuerung hätte sich – unter Einsatz von Kontrollmitteilungen – in einer Weise einführen lassen, die (kurzfristige) Anreize zur massiven Steuerflucht ins Ausland unterbunden hätte.[66] Dazu wäre es nur erforderlich gewesen, eine Meldepflicht für Zinseinkünfte vorzusehen und in die Kontrollmitteilungspflicht auch die Kontenstände etwa zum Ende des Jahres 1991 einzubeziehen. Statt dessen – man verglei-

---

64 Für eine solche Position s. *Homann* und *Pies* (1994, TZ 12 und 46). Beachte auch die zu Anfang dieser Arbeit erwähnten Stellungnahmen dazu. Die beiden Autoren stützen ihre Position mit dem Verfassungsgerichtsurteil zur Zinsbesteuerung. Dies ist nicht unproblematisch, da das Gericht weniger mit der faktischen Nichtbefolgung argumentiert als vielmehr damit, daß der Staat es unterlassen habe, sich nach dem Maß seiner Möglichkeiten um eine wirksame Durchsetzung zu kümmern.

65 S. auch die Hinweise auf die „organisierte Unverantwortlichkeit" bei *Steinmann* und *Löhr* (1992, S. 105).

66 S. dazu und zum folgenden schon *Hackmann* (1992, speziell S. 16*f.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

che nur den Bericht der „Zinskommission" – wurden intensive Bemühungen darauf gerichtet, eine sog. Rückwirkung zu vermeiden. Dabei ging es nicht um eine rechtsstaatlich gebotene Rückwirkungsvermeidung. Was mit der Neuregelung der Zinsbesteuerung, die dem durch den Bundesverband deutscher Banken angeregten Vorschlag der Steuerreformkommission folgte, vermieden wurde, war eine Aufdeckung der Hinterziehung von auf Kapitaleinkünfte zu entrichtenden Steuern durch solche Steuerpflichtige, die das Amnestieangebot des Staates von 1988 ausgeschlagen hatten.

Dies alles belegt die Bedeutung einer Berücksichtigung von Systembedingungen und die Problematik oberflächlicher Personalisierungen, wenn es nicht zu den ethisch gewünschten Erfolgen kommt. Damit diese von problematischen Ergebnissen unterschieden werden können, darf der Geltungsanspruch einer Norm nicht an ihre Implementierbarkeit, die erkenntniskritisch ohnehin immer nur eine vorläufige sein könnte, geknüpft werden.[67] Weil es individuelle moralische Handlungsfreiheiten (wohl) immer gibt, sind im übrigen die „an der Basis" handelnden Akteure nicht aus der moralischen Verantwortlichkeit zu entlassen. Dies beeinträchtigt allerdings nicht die Wichtigkeit, bei der Errichtung von Institutionen die Systembedingungen und die tatsächlichen menschlichen Verhaltensneigungen zu berücksichtigen. Keinesfalls läßt es sich rechtfertigen, würden Unternehmer und ihre Verbände – wenn dies in ihrer Einflußsphäre liegt – nicht die Voraussetzungen dafür schaffen, daß es auf der Akteursebene zu möglichst geringen Konflikten zwischen Einkommensinteresse und ethisch richtigem Verhalten kommt.[68] Solche Konsequenzen werden im grundsätzlichen nicht umstritten sein. Mit Blick auf die mit dieser Arbeit verfolgte Zielsetzung ist jedoch hervorzuheben, daß sie sich systematisch aus einem „individualistischen Moralansatz" ableiten lassen. Bei kontrakttheoretischen oder dialogethischen Ansätzen ergeben sie sich nicht so ohne weiteres; möglicherweise sind sie sogar ad hoc als exogene Zusatzbedingungen einzuführen.

---

[67] Ist es an sich ein Gebot der Gerechtigkeit, auch die Zinsen wie jedes andere Einkommen der Einkommensbesteuerung zu unterwerfen und werden die Gerechtigkeitsvorteile auch nicht durch allokative Vorteile überkompensiert, sind die Schwierigkeiten der Implementierung der Zinsbesteuerung in einer weltoffenen Wirtschaft also eine ständige Aufforderung, nach neuen Implementierungswegen – etwa internationale Absprachen oder Einführung einer Sollzinsbesteuerung (*Hackmann* 1991/92) – zu suchen. Der weiter bestehende Geltungsanspruch der Norm ist mithin heuristisch ungemein bedeutsam.

[68] Eine besondere Aufmerksamkeit verdient die Korruptionsbekämpfung. Sprechen sich Verbände gegen eine Aufhebung einer steuerlichen Absetzbarkeit von Bestechungsgeldern aus, ist das aus ethischer Sicht wohl kaum zu begründen. Auch ein Engagement für andere Maßnahmen, wie sie beispielsweise in den USA praktiziert werden, könnte verbandspolitisch geboten sein. Zu denken ist etwa an ein Staffelung von – von Unternehmen zu leistenden – Strafzahlungen nach dem Ausmaß betrieblicher Vorkehrungen gegen Korruptionsaktivitäten von Mitarbeitern (vgl. *K. Homann* in „Welt am Sonntag" vom 25. 5. 97) oder an durch die Öffentlichkeit kontrollierbare Selbstbindungen (vgl. dazu *Steinmann* und *Löhr*, 1992, S. 102).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

5. Ethische Diskurse und unternehmerische Rechenschaftspflicht

In unternehmensethischen Erörterungen wird häufig eine moralische Verpflichtung der Unternehmen gegenüber der Gesellschaft betont. Des öfteren entsteht dabei sogar der Eindruck, für Unternehmen bestehe – zugespitzt formuliert – eine sittliche Verpflichtung, den in einer Gesellschaft vorherrschenden moralischen Standards (inklusive Gesetzen) zu genügen. Die Unternehmen hätten sich vor der Gesellschaft zu rechtfertigen. Dies steht in einem Widerspruch zu dem hier ausgeführten Individualansatz. Damit jemand in ethischer Verantwortung als Unternehmer tätig werden kann, ist es nicht erforderlich, daß er sein Handeln auch intellektuell hinreichend differenziert zu rechtfertigen vermag. Verbales Artikulationsvermögen ist keine conditio sine qua non für ein sittlich gerechtfertigtes unternehmerisches Handeln.[69] Grundsätzlich genügt dafür ein Handeln, das mit den Vorstellungen der Handelnden von ihrer Konzeption des Guten harmoniert. Die Auffassungen der anderen haben dafür konstitutiv keine Bedeutung. Sich prinzipiell nach ihnen zu richten, ist opportunistisch.

Dies bedeutet jedoch nicht, daß ein ethisch sensibler Unternehmer auf die gesellschaftlich vorherrschenden Wert- und Moralvorstellungen keine Rücksicht nehmen wird. Um diese Vorstellungen wird er sich schon deshalb kümmern, weil es sein Wunsch sein muß herauszufinden, was richtig ist. Ein ethisch sensibler Unternehmer wird nicht der Ansicht sein können, daß er nichts zu lernen hat. Aber selbst wenn er nichts dazu lernt, können Toleranzgründe – und vor allem auch die Wichtigkeit von Friedenssicherung[70] – es ihm gebieten, den ethischen Ansichten anderer auch dadurch Anerkennung entgegenzubringen, daß er sich u. U. sogar für ihre Durchsetzung engagiert. Auch was die Frage einer gesellschaftlichen Rechenschaftspflicht betrifft, gestattet ein individualistischer Moralansatz mithin – systemimmanent hergeleitet – differenzierte und ethisch wohl auch angemessene Antworten.

IV. Weitere Implikationen und Einordnungen aus einer Beobachterperspektive

Unter III. wurde – allerdings unter Einschluß gelegentlicher Beobachterkommentierungen – nach den Konsequenzen eines ethisch klugen Verhaltens von Unternehmern mit einem bestimmten ethischen Selbstverständnis gefragt. Im folgenden wird ausdrücklich die Beobachter- oder Beraterperspektive eingenommen. Die Leistungsfähigkeit unterschiedlicher wirtschaftsethischer Ansätze ist auch

---

69 „Die Weltgeschichte ist kein Weltseminar", *Larmore* (1987 / 1994, S. 57).

70 Für *Steinmann* und *Löhr* (1992, S. 65 und S. 95 f.) ist das Friedensziel das Fundament einer Unternehmensethik. Eine solche Zielvorgabe ist jedoch wegen der Gefahr, in die Fallen des Immobilismus der Konsensgesellschaft zu führen und ähnlich, wie an früherer Stelle für das kontrakttheoretische Konsensparadigma dargelegt, dem Besitzstandsdenken eine ideologische Basis zu liefern, nicht unproblematisch.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

daran zu messen, ob sich aus einem solchen Blickwinkel stellende Fragen mit ihnen systematisch behandeln lassen und ob die zu gebenden Antworten zufriedenstellen. Um dies zu prüfen, bietet sich in besonderer Weise ein Vergleich der beiden grundlegenden gesellschaftlichen Steuerungsmechanismen an, nämlich der dezentralen und der zentralen Steuerung. Im folgenden geht es also um „Märkte" und „Hierarchien" als gesellschaftliche Koordinationsinstrumente.

1. Dezentrale versus zentrale Steuerung bei gegebenen Moralvorstellungen

Ethische Beobachter betrachten gesellschaftliche – unter Einschluß unternehmensinterner – Steuerungsprozesse in der Perspektive des Erreichens guter ethischer Resultate. Wird die Bildung eines einheitlichen moralischen Willens als Voraussetzung für eine unter ethischen Gesichtspunkten erfolgende gesellschaftliche Steuerung gesehen, dann scheint spontan alles für eine zentrale Steuerung zu sprechen. Sie würde es gestatten, alle Mitglieder einer Gesellschaft oder gesellschaftlicher Gruppierungen diesem Willen zu unterwerfen. Prinzipiell ließen sich so auch solche Mitglieder steuern, die sich vom – ethischen – Gesellschafts- oder Unternehmenszweck an sich nicht in die Pflicht nehmen lassen, sondern für sich nur eigennützige Ziele zu realisieren versuchen.

In Kenntnis der marktwirtschaftlichen Allokationslogik und bei einer Akzeptanz der Wertvorstellungen, auf denen Demokratien gründen, ist jedoch zu fragen, ob eine gesellschaftliche Begründung von Normen und die Bildung eines einheitlichen Willens überhaupt zu wünschen – geschweige denn erforderlich – ist. Genügen nicht das dezentrale Agieren (statt diskutieren) und die über Märkte erfolgende Koordination dieser Aktionen? Die Erörterungen in dieser Arbeit legen eine Bejahung dieser Frage nahe. Allerdings ist mit dem Einwand zu rechnen, bei den bisherigen Darlegungen sei im Prinzip von einem ethisch motivierten unternehmerischen Verhalten ausgegangen worden. Selbst wenn sich Menschen nicht entschieden unethisch verhielten, so träfe das doch nicht die Realität. Eine zentrale Steuerung habe den Vorteil, durch Anordnungen, Weisungen, Gesetze auch die eigennützig handelnden Akteure ethisch in die Pflicht zu nehmen. Daß diese Erwartungen illusionär sind, wird durch alltägliche wie durch historische – theoretisch abstützbare – Erfahrungen ausreichend belegt: Als Folge speziell von asymmetrischen Informationen lassen sich Verträge und Gesetze nicht perfekt durchsetzen. Unvermeidlich wird es immer „Vollzugsdefizite" geben. Auch in guter Absicht erfolgende zentrale Steuerungen sind offenkundig erheblichen Risiken ausgesetzt, angestrebte ethische Erfolge zu verfehlen. Hinzu kommt noch, daß auch zentrale Steuerungsinstanzen vor ethischen Gefährdungen nicht geschützt sind[71] und daß – bei bestehender Unterschiedlichkeit von Auffassungen – eine zen-

[71] Vgl. in diesem Zusammenhang auch *Hirschman* (1977 / 1980).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

trale Steuerung immer eine – dominanzethische – Unterdrückung von (Minderheits-)Meinungen impliziert.

Soweit, wie gerade skizziert, spricht – bei einer Akzeptanz der Wertvorstellungen, auf denen Demokratien gründen – alles für dezentrale Entscheidungen und ihre gesellschaftliche Koordination durch Marktmechanismen. Märkte sind geradezu ideale Instrumente zur Verwirklichung von Pluralismus. Vor diesem Hintergrund erwecken Mechanismen zentraler Steuerung generell ethischen Argwohn. Was begründet sie? Lassen sie sich ethisch rechtfertigen, oder sind sie empirisch nur so zu erklären, daß sich machtbewußte Führernaturen des Herrschaftsinstruments der zentralen Steuerung zur Durchsetzung eigener Interessen bedienen? Ein wohlfahrtsökonomisch ausgerichtetes Denken vermag viele Gründe für die Unangemessenheit der in der letzten Teilfrage zum Ausdruck kommenden Sicht zu nennen. Dies ist hier nicht eingehender zu erörtern; die allokative Marktversagenstheorie sowie die jüngeren Firmentheorien vermitteln zu den hier relevanten Zusammenhängen hinreichend die grundlegenden Einsichten. Für die Beurteilung der Leistungsfähigkeit des hier vorgestellten Ansatzes ist entscheidend, daß sich die ethisch zu ziehenden Schlußfolgerungen aus dem Ansatz selbst ergeben bzw. sich in ihn einordnen lassen. Trotz eines grundsätzlichen Primats von Markt und Wettbewerb vor zentralisierender Politik läßt sich mit dem wohlfahrtsökonomisch ausgerichteten individualistischen Moralansatz auch (bereichsweiser) Zentralismus rechtfertigen.

2. Moralerosion – ein Problem der richtigen Moral?

Konkurrenzmärkten wird vorgeworfen, sie führten zu einer Erosion der in Gesellschaften herrschenden Moralstandards: Die Grenzmoral setze sich durch (*G. Briefs*). Um marktliche Wirkungstendenzen dieser Art aus einer Beobachterperspektive zu werten, werden metaethische Bewertungskriterien benötigt. Im Sinne der einführenden Bemerkungen wird im folgenden auch für diesen Bewertungszweck von Universalmoral und Konsumentensouveränität ausgegangen.

Die zitierte Moralerosion wird gemeinhin als – negativ zu wertender – Moralverlust verstanden. Aus der genannten ethischen Sicht ist jedoch die Berechtigung einer solchen Einschätzung zu bezweifeln. Vieles spricht dafür, daß es keinen bloßen Moralverlust gibt sondern daß ein Wertewandel in der Form einer Verschiebung von Werteprioritäten stattfindet[72] und daß diese Verschiebung nicht unbedingt zu bedauern ist. Um das zu beurteilen, empfiehlt es sich zunächst danach zu fragen, ob es zu dem beklagten Werteverfall auch kommen kann, wenn sich alle Unternehmer in dem zuvor erläuterten Sinn ethisch klug verhalten. Auch ohne ein-

[72] Vermutlich haben Menschen ein angeborenes moralisches Selbstbestätigungsbedürfnis. Sie möchten von sich selbst eine gute Meinung haben. Wenn nicht gar an den Moralvorstellungen der Gesellschaft gemessen, so möchten sie doch wenigstens im Sinne ihrer eigenen Vorstellungen „anständige Menschen" sein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gehendere Erörterungen liegt es auf der Hand, daß ein Verfall traditioneller Werte sich auch dann nicht ausschließen läßt. Immerhin ist das unterstellte unternehmerische Verhalten universalmoralistisch; traditionelles ethisches Verhalten artikuliert hingegen eher die Vorstellungen von Kleingruppenmoral. Führt die Rationalität des ethischen unternehmerischen Verhaltens zur Verdrängung von Kleingruppenmoral („restricted altruism"), ist das aus universalmoralischer Sicht grundsätzlich positiv zu werten.

Wird über Moralerosion geklagt, dann wird wohl als selbstverständlich davon ausgegangen, die Gründe dafür lägen nicht in einem ethischen Bemühen, sondern im Eigennutz. In der Tat spricht vieles für eine Moralerosion unter Wettbewerbsbedingungen, wenn ein – unmoralischer – Eigennutz unter marktlichen Wettbewerbsbedingungen fortlaufend belohnt wird und die Guten immerfort die Deppen sind. Hat ein ethisches Verhalten für die so Handelnden generell Nachteile, wird es in der betreffenden Gesellschaft sicherlich zu einer Änderung der vorherrschenden moralischen Überzeugungen kommen. Einen solchen Erosionsprozeß können auch moralische Appelle nicht aufhalten.[73] Moral darf nicht bei allen und andauernd bestraft werden, soll sie gesellschaftlich Bestand haben.[74]

Die vorgetragene Erklärungshypothese moralischer Erosionsprozesse hängt an der Voraussetzung, daß sich Moral unter marktwirtschaftlichen Wettbewerbsbedingungen typischerweise nicht auszahlt. Davon kann jedoch nicht generell ausgegangen werden, wenn sich die Akteure von solchen Wertvorstellungen leiten lassen, die den normativen Gehalt des Prinzips der Konsumentensouveränität ausmachen. Die dargelegten Gründe sind, seit Adam Smith das „Wirken der unsichtbaren Hand" ins Bewußtsein gebracht hat, keine Neuigkeit. Wenn Moral – nach der Primitivinterpretation des Smithschen Paradigmas – nicht nötig ist, so bedeutet das schließlich nicht, daß eine bei Akteuren vorhandene Moral diesen selbst schadet. Unter entsprechenden Rahmenbedingungen würde sie nur nicht zu Sonderbelohnungen führen. Unter realistischen Bedingungen – siehe die Erörterungen zu den Voraussetzungen für eine langfristige Gewinnmaximierung – spricht jedoch vieles sogar für Sonderbelohnungen. Sicherlich zahlen sich Moralverstöße unter marktwirtschaftlichen Bedingungen gelegentlich oder gar häufig aus. Gleichwohl initiiert das nicht zwingend einen Moralerosionsprozeß. Wer nämlich Unmoralität systematisch und generell als – intentionales – Erfolgsmittel einsetzt, verliert die

---

[73] Für *Homann* und *Pies* (1994, TZ 8) sind moralische Appelle die großen Gefährder von Moral. Dazu ist zweierlei zu bemerken. Was die Autoren mit „moralischen Appellen" bezeichnen, ist bei Lichte besehen vielfach eine Aufforderung – an erfolgsorientierten Maßstäben gemessen – zur Unmoral. In der Tat artikulieren moralische Appelle häufig nur unreflektierte moralische Gefühligkeit. Das Problem sind damit aber nicht die Appelle als solche, sondern ihr moralisch verantwortungsloser Einsatz.

[74] Das wird auch für die Moral innerhalb einer Unternehmung, für die „Unternehmenskultur" gelten. Wenn *Steinmann* und *Löhr* (1992, S. 98 f.) aus dem Begriff der Unternehmensethik solche Fälle ausgrenzen, „in denen von vornherein erwartet werden kann, daß die Unternehmensethik funktional für die Gewinnerzielung ist", dürfte diese Ausgrenzung doch unangemessen restriktiv sein – es sei denn, das „von vornherein" wird sehr weit interpretiert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Qualität als moralische Persönlichkeit. Das Einstreichen der Vorteile der Unmoral geht dann mit einem Verlust der möglichen moralischen Extraprofite einher.[75]

Die früheren Ausführungen geben Anhaltspunkte dafür, daß die Gesamterfolgsbilanz unter marktwirtschaftlichen Bedingungen regelmäßig zugunsten moralischer Persönlichkeiten ausfallen dürfte. Die wettbewerbsbedingte Erosion traditioneller Moral würde demzufolge zu einer Durchsetzung von besserer Moral führen.[76] In wettbewerbsoptimistischer Sicht verdrängen Konkurrenzmarktbedingungen die unserem moralischen Empfindungskostüm (noch) entsprechende unmoralische Kleingruppenmoral und unterstützen auf diese Weise die Durchsetzung von Universalmoral. Eine solche Deutung marktwirtschaftlicher „Moralerosionsprozesse" paßt zu Hayekschen Vorstellungen, wie sich Moralauffassungen historisch entwickelt haben und wie „spontane Ordnungen" entstehen.[77] Auch zu Luhmannschen systemorientierten Sichtweisen, mit denen sich Homann und Pies auseinandersetzen, dürfte es Berührungspunkte geben. Die Aussage Luhmanns, die Hauptaufgabe einer modernen Ethik sei es, vor der Moral zu warnen, ist zwar überspitzt, so wie hier gedeutet, läßt sie sich aber nicht als bloße Sottise abtun.

Mit diesen Bemerkungen soll der Wertewandel der Moderne nicht uneingeschränkt begrüßt werden. Wer auf das Freiheitsprinzip als Förderer von Moral setzt und den Leistungswettbewerb auch deshalb grundsätzlich befürwortet, hat dazu ohnehin keinen Anlaß. Schließlich gibt es in der Moderne nicht nur einen Wertewandel als Folge marktwirtschaftlicher Wettbewerbsfreiheit und als Folge des Systemwettbewerbs zwischen verschiedenen (staatlichen und nicht-staatlichen) Institutionen. Wer den Wertewandel und seine Verursachung erklären und moralisch bewerten will, muß mithin auch die anderen Gründe der in der Moderne stattfindenden Moralerosion berücksichtigen. Dabei darf vor allem der von gesellschaftlichen Zentralisierungen und Bürokratisierungen sowie der von den sozialen Sicherungssystemen ausgehende Einfluß nicht unbeachtet bleiben. Selbst insoweit staatlicher Zwang mit Blick auf die Versorgung mit öffentlichen Gütern und für die Förderung von Verteilungsgerechtigkeit geboten ist,[78] so gehen diese staatlichen Eingriffe doch immer mit Wettbewerbsunterbindungen einher, und dies wird nicht unbedingt zu einer Hebung der öffentlichen Moral beitragen. Soziale Sicherungs-

---

75 Für die sich für solche unmoralischen Persönlichkeiten stellenden Probleme und damit für eine Begründung der obigen Aussage vgl. speziell *Frank* (1988).

76 Für eine deutliche Argumentation dieser Ausrichtung *Willgerodt* (1968).

77 Vgl. in diesem Kontext auch *Weimann* (1993) und die Bedeutung, die er „spontanen Ordnungen" gewissermaßen als natürlichen Halte- oder Fixpunkt für kollektive Regeln und kooperative – die Gefangenendilemmata überwindende – Moral beimißt. Zu seinem Begründungsansatz dürfte es allerdings besser passen, würde er seine Überlegungen weniger auf Ordnungen als auf das spontane Entstehen von – im Selektionsprozeß herausgebildeter – Moral abstellen.

78 Vgl. zur Unterscheidung von unnötigem und speziell distributiv erforderlichem staatlichen Zwang *Hackmann* (1990, S. 115 ff.) und (S. 124 ff.) auch zur Erklärung eines Wertewandels als Folge von Systemeinflüssen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

systeme und Steuergesetze machen nämlich typischerweise die Ehrlichen zu den Dummen, sie entwerten den Zusammenhalt von Familien und die Solidarität etwa von nachbarschaftlichen Verbänden. Konkurrenzmarktwirtschaftliche Systeme belohnen hingegen „bürgerliche Tugenden" wie Fleiß, Ehrlichkeit und Respekt vor Eigentum. Vor diesem Hintergrund sind manche staatliche Maßnahmen anders zu beurteilen, als es gemeinhin geschieht. Die hier ausgeführte Perspektive legt es nämlich nahe, diese Maßnahmen als Mittel zur Durchsetzung einer nationalorientierten Kleingruppenmoral zu deuten. Sie wären also (unmoralische) Abwehrstrategien gegen die marktlichen Tendenzen zur Durchsetzung von Universalmoral.

V. Zusammenfassende Schlußfolgerungen

Nur Menschen vermögen ethisch verantwortlich zu handeln, auch wenn „Institutionen" dieses Handeln erleichtern oder erschweren können. Deshalb bezieht sich die ethische Verantwortung von Menschen nicht nur auf das Handeln innerhalb von Rahmenordnungen, sondern schließt grundsätzlich auch die Verantwortlichkeit für dieses Regelwerk mit ein. Dies gilt gleichfalls für das unternehmerische Handeln. Allerdings werden – als Reflex von ethischer Pluralität – die Auffassungen von dem, was ein ethisch verantwortliches Handeln gebietet, unterschiedlich sein. In diesem Fall sind für ethische Bewertungen nicht die Urteile von ethischen Beobachtern (oder dialogethisch herausgefilterte Wertvorstellungen) im Sinne von Dominanzethik maßgebend, sondern die der einzelnen handelnden Personen.

Markt und Wettbewerbsfreiheit sind ethisch positiv zu wertende Institutionen. Gleichwohl tendieren sogar Ökonomen dazu, moralische Erwägungen, soweit es nicht um die Einhaltung von Gesetzen u.ä. geht, im ökonomischen Bereich als eher schädlich und effizienzstörend einzustufen.[79] Zwar könne bei marktwirtschaftlicher Koordination der Einzelentscheidungen auch eine Gesellschaft von Teufeln funktionieren, eine Gesellschaft von Engeln würde jedoch ein Funktionieren verhindern. Dies ist im Grunde paradox: Ist das Wirken der Unsichtbaren Hand als List der Vernunft zu betrachten, die aus dem Bösen das Gute macht? In der vorliegenden Arbeit wird einerseits – speziell unter Bezug auf jüngere Kritik am kontrakttheoretischen Denken – dargelegt, daß ohne Moral auch das gesellschaftsvertragliche Denken und damit auch Marktwirtschaften in der Luft hängen. Daß Marktwirtschaften ohne Moral nicht auskommen, ist keine neue Einsicht. Von den Vätern der sozialen Marktwirtschaft – speziell von *Röpke* (1958 / 1979) – wurde dies schon entschieden betont. Bei dieser Betonung geht es aber unterschwellig zumeist darum, daß eine moralische Elite durch das Setzen von Rahmenbedingungen die auf der Akteursebene tätigen unmoralischen Egoisten steuert. Die Steuerbarkeit der letzteren ist nicht in Frage zu stellen. Die ethische Qualität von Marktwirtschaften resultiert aber nicht nur aus ethischen Steuerungsmöglichkeiten (anderer).

[79] So in aller Deutlichkeit *Matthews* (1981).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auch wer als unternehmerischer Akteur ethisch handeln will, muß mit Blick auf sein eigenes unternehmerisches Handeln für Marktwirtschaften (und Wettbewerbsfreiheit) sein. Auch Engel müssen – handelt es sich um kluge Engel – Marktwirtschaften wollen, um für sich die Voraussetzungen für ein ethisch gutes Handeln zu schaffen. Dies gilt jedenfalls, wenn sie sich ethisch als Diener der „Konsumenten" (unter Einschluß der Präferenzen der Faktoranbieter) verstehen. Sie werden bei ihren Handlungsentscheidungen die Systembedingungen, unter denen sie handeln, mit berücksichtigen. Für sie ist der Gewinn ein – im Sinne der Universalmoral der Konsumentensouveränität – ethisches Informationssignal und Anreizinstrument .

Aussagen dieser Art sind als Schlußfolgerungen zu ziehen, wird der Denkansatz der paretianischen Wohlfahrtsökonomik in bestimmter Weise ethisch erweitert. Sie widersprechen auch nicht unbedingt den in jüngerer Zeit in wirtschaftsethischer Literatur zu findenden Einschätzungen. Gleichwohl sind die Ausgangspunkte des hier entfalteten – wohlfahrtsökonomisch ausgerichteten – wirtschaftsethischen Ansatzes andere, als wenn etwa das – in sich unstimmige – kontrakttheoretische Konsensparadigma oder dialogorientierte Ansätze als Referenzbasis genommen werden. Der Unterschied besteht einmal in einer systematischen Offenheit für ethische Pluralität. Auch ergibt sich eine Differenz zu der Sichtweise der Erörterung und Gewinnung wirtschaftsethischer Normen. Solche Unterschiede wirken sich obendrein so aus, daß partiell andere Schlüsse geboten sind. Speziell gilt das für die ethische Richtigkeitsvermutung einer Gewinnorientierung. Schon unter bestmöglichen Rahmenbedingungen kann aus ethischen Gründen auf eine ethische Sensibilität von Unternehmern nicht verzichtet werden. Ein ausschließlich gewinnorientiertes Verhalten ist selbst dann problematisch. Noch bedenklicher ist eine reine Gewinnorientierung, weil das Rahmenwerk in der Realität nie auch nur angenähert perfekt sein kann. Unterschiedliche Schlußfolgerungen lassen sich aus dem vorgestellten Ansatz aus einer Beobachterperspektive auch mit Blick auf die vielfach erörterte Sachzwangsproblematik und das damit verbundene Problem moralischer Ohnmacht ziehen. Zwar kann der einzelne unter den Bedingungen der Moderne als unternehmerischer Akteur für sich nicht unbedingt mit umwerfenden ethischen Handlungserfolgen rechnen. Von einer Ohnmacht auszugehen, wäre gleichwohl falsch. Wie die Analyse gefangenendilemmatischer Rationalitätenfallen zeigt, spricht sogar alles dafür, daß ohne „Minimalmoral" mit bedeutenden Effizienzverfehlungen zu rechnen ist. Ohne ethische Einstellungen werden Gesellschaften ihre Wohlfahrtspotentiale im Sinne einer bestmöglichen Förderung der Interessen aller bei weitem nicht ausschöpfen. Daß sich in den Rahmenbedingungen Moral befindet, ist zwar zu wünschen; darauf zu bauen, daß sie sich dort spontan einnistet, und die ethische Verantwortung dorthin abzuschieben, ist jedoch unangemessen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Literatur

Binmore, K., 1992: Fun and Games. A Text on Game Theory, Lexington 1992.

Bohnet, I., 1997: Freiwillige Kooperation. Eine experimentelle Untersuchung. Referatsvorlage, Endfassung in diesem Band.

Brennan, G. / *Buchanan*, J. M., 1985: The reason of rules, Cambridge u. a. O.

Brennan, G. / *Lomasky*, L., 1993: Democracy and decision. The pure theory of electoral preference, Cambridge.

Etzioni, A., 1988: The moral dimension, New York.

Frank, R. H., 1988: Passions Within Reason, New York.

Frankena, W. K, 1963 / 1972: Analytische Ethik. Eine Einführung, München.

Gaertner, W. / *Pattanaik*, P.K. / *Suzumura*, K., 1992: Individual Rights Revisited, Economica 59, S. 161 - 177.

Gähde, U., 1994: Eine neue Grundlegung der Wirtschaftsethik? Fragen zum Entwurf von K. Homann und I. Pies, Ethik und Sozialwissenschaften (EuS) 5, S. 22 - 24.

Hackmann, J., 1972: Zur wohlfahrtstheoretischen Behandlung von Verteilungsproblemen, Berlin.

- 1974: Das Pareto-Prinzip: Eine allgemeine akzeptierbare Grundlage wohlfahrtstheoretischer Untersuchungen?, Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaft, S. 239 - 265.
- 1976: Allgemeine Akzeptierbarkeit als Auswahlkriterium für Werturteile, Jahrbuch für Sozialwissenschaft 27, S. 172 - 186.
- 1978: Zulässige und unzulässige Schlußfolgerungen nach dem Pareto-Kriterium, Wirtschaftswissenschaftliches Studium 7, S. 557 - 561.
- 1987: Die normative Basis der paretianischen Wohlfahrtsökonomik, in: J. H. Müller (Hrsg.), Wohlfahrtsökonomik und Gemeinwohl, Paderborn u. a. O., S. 9 - 27.
- 1990: Freiheit und Sicherheit in Systemen der sozialen Sicherung, in: K. Schmidt (Hrsg.), Finanzierungsprobleme der sozialen Sicherung, Schriften des Vereins für Socialpolitik 194 / I, S. 41 - 144.
- 1991 / 92: Die Durchsetzung der Zinsbesteuerung, Finanzarchiv 49, S. 3 - 83.
- 1992: Meldepflicht für Kapitaleinkünfte als Alternative zur „Abschlagsteuer" verbunden mit einer Erhöhung des Sparer-Freibetrags, Betriebs-Berater, 47. Jg., Beilage 11 / 92, S. 1*-19*.
- 1994: Konkurrenz und Nächstenliebe, ORDO 45, S. 251 - 271.
- 1996: Verteilungsgerechtigkeit aus volkswirtschaftlicher Sicht. Vorüberlegungen zu einer Steuerverteilungslehre, in: Nutzinger 1996, S. 95 - 136.

Hayek, F. v., 1979: Wissenschaft und Sozialismus, Walter-Eucken-Institut, Vorträge und Aufsätze, Tübingen.

Hirschman, A. O., 1977 / 1980: Leidenschaften und Interessen: politische Begründungen des Kapitalismus vor seinem Sieg, Frankfurt am Main.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Homann, K., 1988: Die Rolle ökonomischer Überlegungen in der Grundlegung der Ethik, in: Hesse, 1988, S. 215 - 240.

– 1994: Ethik und Ökonomik. Zur Theoriestrategie von Wirtschaftsethik, in K. Homann (Hrsg.), Wirtschaftsethische Perspektiven I, Schriften des Vereins für Socialpolitik 228 / I, S. 9 - 30.

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

Homann, K. / *Pies*, J., 1994: Wirtschaftsethik in der Moderne: Zur ökonomischen Theorie der Moral, Ethik und Sozialwissenschaften (EuS) 5, S. 3 - 12.

Kerber, W., 1988: Sittlich handeln unter dem Druck ökonomischer Sachzwänge, in: Hesse, 1988, S. 241 - 258.

Kirchgässner, G., 1996: Bemerkungen zur Minimalmoral, Zeitschrift für Wirtschafts- und Staatswissenschaften 116, S. 225 - 251.

Kirzner, J. M., 1994: The Ethics of Competition, in: H. Siebert (Hrsg.), The ethical foundations of the market economy, Tübingen, S. 101 - 114.

Kliemt, H., 1985: Moralische Institutionen, Freiburg und München.

Knight, F. H., 1922: The Ethics of Competition, Quarterly Journal of Economics 37, S. 579 - 624.

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

Kreikebaum, H., 1996: Grundlagen der Unternehmensethik, Stuttgart.

Kuhn, T. S., 1962 / 1976: Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen, Frankfurt am Main, 2. revidierte Auflage.

Lachmann, W., 1988: Ethik und soziale Marktwirtschaft, in: Hesse, 1988, S. 277 - 304.

Lakatos, I., 1970: Falsification and the Methodology of Scientific Researach Programmes, in: I. Lakatos und A. Musgrave (Hrsg.), Criticism and the Growth of Knowledge, Cambridge / England, 1970, S. 91 - 196.

Larmore, C., 1987 / 1994: Strukturen moralischer Komplexität, Stuttgart.

Lind, G., 1993: Moral und Bildung, Heidelberg.

Matthews, R.C.O., 1981: Morality, Competition and Efficiency, The Manchester School of Economic and Social Studies 49, S. 289 - 309.

McMahan, C., 1981: Morality and the Invisible Hand, Philosophy and Public Affairs 10, S. 247 ff.

Mishan, E. J., 1981: Introduction to normative economics, New York.

Mittelstraß, J., 1985: Wirtschaftsethik als wissenschaftliche Disziplin?, in: C.R. Barret, u. a. (Hrsg.), Ethik und Wirtschaftswissenschaft, Berlin, S. 17 - 33.

Nennen, H.-U., 1994: Moral läßt sich nicht verordnen, Ethik und Sozialwissenschaften (EuS) 5, S. 55 - 57.

Nutzinger, H. G., 1996: Wirtschaftsethische Perspektiven, Schriften des Vereins für Socialpolitik 228 / III, Berlin.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Osterloh, M., 1996: Vom Nirwana-Ansatz zum überlappenden Konsens: Konzepte der Unternehmensethik im Vergleich, in: Nutzinger 1996, S. 203 - 229.

Peter, H.-B., 1996: Auf der Suche nach Kriterien für die Wirtschaftsethik, in: Nutzinger 1996, S. 13 - 57.

Petersen, T., 1996: Individuelle Freiheit und allgemeiner Wille. Buchanans politische Ökonomie und die politische Philosophie, Tübingen.

Rawls, J., 1971 / 1975: Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt.

– 1993: Political Liberalism, New York.

Rich, A., 1984: Wirtschaftsethik, Grundlagen in theologischer Perspektive, Gütersloh, 3. Aufl. 1987.

Robertson, D., 1955: What Does the Economist Economize?, in: R. Lekachman (Hrsg.), National Policy for Economic Welfare at Home and Abroad, Garden City, S. 1 - 6.

Röpke, W., (1958 / 1979): Jenseits von Angebot und Nachfrage, Bern und Stuttgart.

Samuelson, P. A., 1947 / 1963: Foundations of Economic Analysis, Cambridge.

Sautter, H., 1994: Zur Wirtschaftsethik der Moderne: Über das Zusammenspiel von Ordnungsregeln und Handlungsmotiven, Ethik und Sozialwissenschaften (EuS) 5, S. 66 - 68.

Schulz, W., 1989: Grundprobleme der Ethik, Pfullingen.

Sen, A., 1970: Collective Choice and Social Welfare, San Francisco u. a. O.

Singer, P., 1981: The Expanding Circle. Ethics and Sociobiology, Oxford.

Steinmann, H. / *Löhr*, A., 1992: Grundlagen der Unternehmensethik, Stuttgart.

Thommen, J.-P., 1996: Betrachtungen zum Verhältnis zwischen Betriebswirtschaftslehre und Unternehmungsethik, in: Nutzinger 1996, S. 173 - 201.

Trivers, R., 1985: Social Evolution, Menlo Park u. a. O.

Ulrich, P., 1996: Unternehmensethik und „Gewinnprinzip": Versuch der Klärung eines unerledigten wirtschaftsethischen Grundproblems, in: Nutzinger 1996, S. 137 - 171.

Weber, M., 1910 / 1987: Antikritisches Schlußwort zum „Geist des Kapitalismus", in: J. Winckelmann (Hrsg.), Max Weber. Die protestantische Ethik II. Kritiken und Antikritiken, Gütersloh, S. 283 - 345.

Weimann, J., 1993: Wirtschaftsethik und staatliches Handeln, Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie 12, S. 121 - 144.

Willgerodt, H., 1968: Grenzmoral und Wirtschaftsordnung, in: J. Broermann und P. Herder-Dorneich (Hrsg.), Soziale Verantwortung, Bern S. 141 - 171.

Yezer, A. M. / *Goldfarb*, R. S. / *Poppen*, P. J., 1996: Does Studying Economics Discourage Cooperation? Watch What We Do, Not What We Say or How We Play, Journal of Economic Perspectives 10, S. 177 - 186.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zum Nutzen empirischer Forschung in der Unternehmensethik

Von *Bruno Staffelbach*, Zürich

I. Einführung

Die Antwort auf die Frage nach dem Nutzen der empirischen Forschung in der Unternehmensethik setzt vorerst eine Präzisierung von Anspruch und Gegenstand von ‚Unternehmensethik' voraus.

Für einen Forscher und Hochschullehrer, der seine „akademische Primärsozialisation" in der managementorientierten Betriebswirtschaftslehre (BWL) erfahren hat, ist die Ausgangsposition dazu aber nicht einfach. Steht in der scientific community der Ethik i.d.R. die Begründung von Normen im Vordergrund, so ist in der managementorientierten Betriebswirtschaftslehre i.d.R. die Anwendung von Praktiken im Zentrum des Interesses (vgl. beispielsweise *H. Ulrich* 1981). Die Ethik kann auf eine lange Entwicklungsgeschichte akademischer Spezialisierung zurückblicken. Demgegenüber verbinden sich in der kurzen Geschichte der BWL hin zu einer Handlungswissenschaft verschiedene Disziplinen. Damit vermindert sich ihr Profilierungspotential im Kanon traditioneller akademischer Disziplinen. Und der Gegenstand der Betriebswirtschaftslehre – produktiv tätige, soziale Organisationen – droht in der Ethik quasi „zwischen Stuhl und Bank" zu fallen: entweder dominiert eine individualethische Perspektive, welche sich mit den einzelnen Akteuren als Individuen befasst (Mikroebene), oder aber es stehen rechts-, staats- und gesellschaftspolitische Theorien im Vordergrund (Makroebene). Bezeichnenderweise ist es in der Diskussion zur Ethik institutionellen Handelns (*Hubig* 1982) gerade die Unternehmensethik, welche Betriebe und Unternehmen (Mesoebene) zu „moralischen Akteuren" emanzipiert (vgl. *Enderle* 1988, 56 ff., *Staffelbach* 1994, 262 ff.).

An die Unternehmensethik kann aus zwei Richtungen herangegangen werden. Aus der Richtung der Ethik ist die Unternehmensethik eine praktische Philosophie der Institution und der Führung von Unternehmen. Im Zentrum steht die Begründung und Deduktion spezifischer Normen, wobei im zusammengesetzten Wort „Unternehmensethik" das erste Wort den Geltungsbereich und das zweite Wort den Anspruch der Normen bestimmt.

Aus der Richtung der angewandten Betriebswirtschaftslehre ist die Unternehmensethik eine angewandte Wissenschaft, in deren Zentrum die wertnormative Führung in und von Unternehmen steht. Die beiden Richtungen ergänzen sich, aber

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Ausgangspunkt ist ein anderer: im ersten Fall ist es die praktische Philosophie, im zweiten Fall die normative Praxis (der Unternehmensführung). Nachfolgend wird von der zweiten Richtung ausgegangen. Darin werden Unternehmen als produktive, soziale Systeme (*H. Ulrich* 1968) aufgefaßt. Als soziale Systeme sind sie Träger von Werten und beinhalten ein Gefüge von Rechten und Normen. Dieser Aspekt manifestiert sich in der Kultur, in der Kompetenzordnung und in der Rechteverteilung des Unternehmens. Als produktive Systeme sind Unternehmen Produzenten von Werten. Soweit es sich dabei um materielle Wertschöpfungen handelt, wird deren Entstehung und Verteilung z. B. in sogenannten Wertschöpfungsrechnungen zu erfassen versucht. In beiden Aspekten – sowohl in der Sichtweise des Unternehmens als produktives System wie in der Sichtweise des Unternehmens als soziales System – geht es also letztlich im weitesten Sinne um Wertordnungen. Damit wird die Schaffung von unternehmensspezifischen Wertordnungen zur zentralen Aufgabe der Unternehmensführung. Die sich dabei stellenden wertnormativen Fragen sind Gegenstand der Unternehmensethik.

Unternehmensethik gewinnt in dieser Sicht eine ausgeprägte Problem- und Anwendungsorientierung. Problemorientierung heißt, daß sich die Unternehmensethik „mit den „Traktanden" von der Praxis" (*Enderle* 1988, 51), d. h. mit Problemen, die im Praxiszusammenhang der Unternehmensführung entstehen (*H. Ulrich* 1981, 5 f.), befaßt. Anwendungsorientierung bedeutet, daß die Unternehmensethik Wissen produzieren soll, welches für die Unternehmensführung beim Lösen von wertnormativen Problemen praktische Nützlichkeit hat.

Problem- und Anwendungsorientierung heißen allerdings nicht, daß sich die Unternehmensethik unreflektiert und unkritisch am Gängelband sog. erfolgreicher Praxis bewegt. Die Unternehmensethik greift praktische Fragen und Probleme auf, abstrahiert wesentliche Problembereiche und Wissensinhalte, setzt sich damit kritisch auseinander, entwickelt interdisziplinär Denkrahmen, Konzepte, Heuristiken und Methoden (*Rüegg* 1989, 26), und zwar

- unter dem Leitgedanken der Reflexion des Verhältnisses von Moral und Moralität im Kontext menschlicher Führungs- und Unternehmensführungspraxis (vgl. *A. Pieper* 1985, 38) und
- im Mitbedenken von Verwirklichungsbedingungen, ansonsten sie „eine schlechte Utopie in der „Altklugheit des Sollens" (Hegel)" (*Koslowski* 1986, 67) bleibt.

Die deskriptive Unternehmensethik zielt auf die empirischen Voraussetzungen ethischen Handelns im Kontext der Unternehmensführung. Dazu gehören u. a. die Beschreibung der tatsächlich handlungsleitenden Werte und Normen der Entscheidungsträger und -organe, die Erhellung der realen Bedingungen, in denen sich die Entscheidungsträger als moralische Subjekte bewegen und das Erkennen von moralischen Dilemmas und ethischen Fragen (moral issues) in der Realität der Unternehmenführungspraxis.

In der Folge wird zuerst die US-amerikanische Business Ethics im Hinblick auf empirische Fragestellungen untersucht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II. US-amerikanische Business Ethics

Historisch aber auch gemessen am (quantitativen) Publikationsvolumen ist die US- amerikanische Business Ethics für die Unternehmensethik von zentraler Bedeutung. Sie ist stark empirisch ausgerichtet. Dies zeigt sich beispielhaft etwa an den Aufsätzen im Journal of Business Ethics, die mehrheitlich empirischen Gehalts sind, oder an den Forschungsfragen der International Association for Business and Society im Gebiet Business Ethics, wovon zwischen 1990 und 1995 ca. 90 % der Forschungsprojekte empirische Ziele verfolgen (*IABS* 1996). Die Gründe für diese ausgeprägte empirische Ausrichtung mögen in den praktischen Bedingungen der Verbreitung der Business Ethics (*Enderle* 1983) und in der Konzentration auf konkrete Fälle und auf konkrete Handlungsfragen liegen. „Business Ethics in the U.S.A. focuses on case studies and the resolution of practical questions. Therefore many of the American business ethicists are not dealing with pure theoretical research („Grundlagenforschung") and questions of method, but prefer to get down to business immediately" (*Löhnert* 1996, 101).

Empirische Fragen werden in der US-amerikanischen Business Ethics insbesonders in sechs Zusammenhängen gestellt:

- Einen Schwerpunkt bilden die Analysen von *„cases of immorality"* (*DeGeorge* 1987, 204) und die Ermittlung und Untersuchung von *„causes of unethical behavior"* (*Tsalikis/Fritzsche* 1989, 720). Dabei werden etwa Fälle wie Lockheed (Bestechung; *Velasquez* 1982, 169 ff.) oder Ford Pinto (*Snoeyenbos/Almeder/Humber* 1983, 69 ff.) ausgeleuchtet und Ursachen für moralisches Fehlverhalten (z. B. *Gellermann* 1986, *Bommer/Gratto/Gravander/Tuttle* 1987) zu erklären versucht.
- Einen großen Stellenwert nimmt die empirisch-deskriptive *Wertforschung* ein, insbesondere die Ermittlung von *moralischen Einstellungen* von derzeitigen und künftigen Führungskräften im nationalen und interkulturellen Kontext (z. B. *Orpen* 1987, *Longenecker/McKinney/Moore* 1988).
- Ein dritter Schwerpunkt liegt im Versuch, das *„ethical decision making"* hinsichtlich bestimmter Entscheidungsschritte und -phasen (intraindividuell oder eingebettet in die Kontingenz einer betrieblichen Organisation) empirisch zu beschreiben (einen Überblick über verschiedene Modelle geben z. B. *Tsalikis/Fritzsche* 1989, vgl. auch *McCoy* 1985, 45). Im Vordergrund stehen dabei individuelle und nicht multipersonale Entscheidungen.
- Zentrale Bedeutung kommt der Frage zu, welche moralischen Probleme (sog. „moral" oder *„ethical issues"*) sich im Rahmen der Führung in und von Unternehmen bzw. eines ihrer Teilbereiche überhaupt stellen. Entsprechend zahlreich sind die Aufsätze.[1] Auch Lehrbücher orientieren sich in ihrem Aufbau an bestimmten Kategorien von Issues (z. B. *Barry* 1986, *J. Donaldson* 1989).

[1] z. B. *Winstanley* 1980 (ethical dilemmas in performance apprasail); *Johnson/Baliga/Blair* 1986 (the ethics of bankruptcy), *Hansel/Dubinsky* 1986 (ethical dilemmas in mar-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- Einen fünften Schwerpunkt bildet die Erhebung der *Institutionalisierungsformen* von Unternehmensethik, indem Leitbilder, Kodizes, Ausbildungsprogramme, Führungskonzepte, Branchenregelungen, spezifische Kommissionen und Stäbe in ihrer Häufigkeit erfaßt, in ihrem Inhalt beschrieben und in ihrer Wirkung analysiert und beurteilt werden.
- Sechstes Schwergewicht bildet die empirische Analyse der *„Relationship between ethical behavior and profitability"*. Grundlegend dafür ist eine Sicht, welche zwischen den Erfolgsbedingungen der Business Policy und bestimmten normativen Ansprüchen streng unterscheidet.

Alle empirischen Untersuchungen ließen sich hinsichtlich forschungmethodischem Ansatz, technischer Durchführung und Aussagekraft der Ergebnisse beurteilen. Hierin würden sich wie in jeder anderen sozialwissenschaftlich-empirischen Forschungsarbeit spezifische Stärken und Schwächen zeigen. Für den hier interessierenden Bereich der (empirischen) Unternehmensethik wäre deshalb eine entsprechende Kritik weder neu noch ergiebig. Entscheidender sind die der Mehrzahl der empirischen Forschungsprojekte und -programme vorausgehenden bzw. zugrundeliegenden normativen Annahmen, woraus insbesondere zwei auffallen.

- Zentraler Ausgangspunkt bilden i. d. R. moralische Konflikte bzw. moralische Dilemmas. Solche entstehen wenn „two moral rules or principles, each of which is self-consistent, clash" (*DeGeorge* 1982, 64). Ein *moralisches Dilemma* liegt mit anderen Worten dann vor, wenn ein Sachverhalt („Issue") gegeben ist und es zu entscheiden gilt, welcher (welchen) moralischen Regel(n) bzw. welchem (welchen) entsprechenden Prinzip(ien) warum, bezogen auf diesen Sachverhalt, der Vorzug zu geben sei. Solche moralischen Dilemmas spielen z. B. in der empirischen Moralpsychologie eine große Rolle. Kohlberg versucht z. B. mit vorgelegten moralischen Dilemmas die Ebene des moralischen Urteils zu ermitteln. Ähnlich wird vorgegangen, wenn mit Vignetten, auf denen moralische Dilemmas beschrieben sind, bestimmte moralische Einstellungen zu ermitteln versucht werden (vgl. z. B. *Fritzsche/Becker* 1983, *Barnett/Karson* 1987). Moralische Fragen präsentieren sich aber in der Praxis nicht immer als „vorgefertigte moralische Dilemmas", „as simple dichotomous choices between known alternatives" (*Hosmer* 1985, 19), im Rahmen derer Sachverhalt („Issues") und womöglich noch auszuwählende „Lösungs"-Alternativen definiert sind, sondern als interpretationsbedürftige „poly-lemmas" (*Clason* 1967, 83), in denen Sachverhalt und Alternativen erst noch zu identifizieren sind, bzw. diese selber schon ein Problem darstellen. Deshalb sind gegebene *moralische Dilemmas*, wie sie der Business Ethics oft zugrunde liegen, *vereinfachte* und *hypothetische moralische*

---

keting), *Wall* 1974, *Beltramini* 1986 und *Cohen/Czepiec* 1988 (competitive information); *Stewart* 1986 (financial reporting); *Finn/Chonko/Hunt* 1988 (public accounting); *Horrigan* 1987 (new finance); *Malkiel/Quandt* 1971 und *Irvin* 1987 (investing); *Houston/Howe* 1987 (ethics of going private); *Lehmann* 1988 (investment and finance); *Werhane* 1988 und *Serpa* 1988 (mergers and acquisitions).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Konflikte (Abstraktion vom (sozialen) Kontext lebensweltlicher, situativer Sinn- und Handlungszusammenhänge). Die Unternehmensethik kann nicht auf eine Dilemma-Ethik reduziert werden; „Ethics cannot be reduced to choosing among alternatives when any issue arises" (*McCoy* 1985, 44).

- Breites Interesse wird der Frage der Normenverwirklichung und der Implementierung von „Business Ethics" im Unternehmen eingeräumt. Die „Tool-Box" dazu wird intensiv durchforscht:
  - Qualifizierung durch Trainingsprogramme,
  - Anreize durch positive und negative Sanktionen über Überwachungs-, Kontroll- und Belohnungssysteme,
  - Einrichtung spezifischer Institutionen, Prozesse und Instrumente wie z. B. Kodizes oder Kommissionen.

  Ethik kann im Unternehmen und in der Unternehmensführung nicht „garantiert" werden, denn sie kann nicht mit Konzepten, Methoden und Institutionen geplant und verfügbar gemacht werden (vgl. *Höffe* 1985). Wenn ihr aber damit eine massgebliche Chance für die Verwirklichung eröffnet wird, so bleibt dagegen nichts einzuwenden. Problematisch wird die „Tool-Box" dann, wenn mit ihr eine sozialtechnische Vorstellung der Normenverwirklichung und der Implementierung von „Business Ethics" verbunden ist. Eine solche „Tool-Box" könnte funktionieren ... bei einer entsprechend funktionierenden Gehorsamsmoral, die eine Substitution der intrinsischen moralischen Motivation durch eine extrinsische voraussetzt (vgl. dazu *Osterloh* 1996, 216 f.).

III. Schwerpunkte empirischer Unternehmensethik

In der Folge wird von einer weiteren Kollektion von Befunden der US-amerikanischen Business Ethics abgesehen und von folgenden Grundüberlegungen ausgegangen: Unternehmensethik in praktischer Absicht ist eine Aufgabe der Unternehmensführung. Träger der Führungsaufgabe sind Führungskräfte. Führen heißt Entscheiden. Entscheidungen lassen sich durch die Entscheidungsbedingungen, durch das Entscheidungsverhalten der Führungskräfte und durch die unternehmensbezogenen Entscheidungsinhalte beschreiben. Dadurch ergibt sich eine Systematik von drei Bereichen für die empirische Forschung in der Unternehmensethik, die in Abbildung 1 dargestellt sind.

1. Entscheidungsbedingungen

Entscheide, und damit auch moralische Entscheide, können idealtypisch über zwei (komplementäre) Wege zu erklären versucht werden. Ein Weg besteht darin,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Entscheide auf vorausgehende und zugrundeliegende Motive, Bedürfnisse und Erwartungen der Entscheidungsträger zurückzuführen. Dies ist im weitesten Sinne der Weg der Psychologie. Die Alternative besteht darin, von konstanten Motiven, Bedürfnissen und Erwartungen auszugehen, und die Entscheidungen durch die Entscheidungsumstände bzw. -bedingungen zu erklären. Dies ist u. a. der Weg der Oekonomie (vgl. *Frey* 1990; *Becker* 1993). Zu den Entscheidungsbedingungen gehören z. B. institutionelle Voraussetzungen (Marktbedingungen, Vertragsgestaltungen, Unternehmensstrukturen), normative Bedingungen (kulturelle Normen) und Verfügung über Ressourcen (Zeit, finanzielle Mittel). Gesucht sind Zusammenhänge zwischen Entscheidungsergebnissen (Outcomes) und Entscheidungsbedingungen.

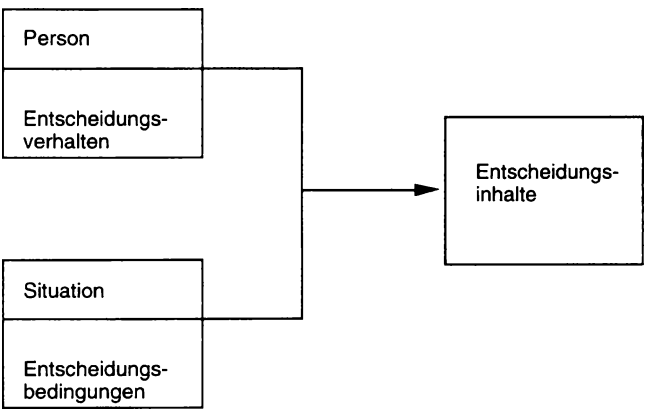


Abbildung 1: Entscheidung: Inhalte, Verhalten, Bedingungen

Der Zusammenhang zwischen Entscheidungsbedingungen und Entscheidungsergebnissen ist dabei statistisch, nicht deterministisch. Die Empirie hilft, die für bestimmte Entscheidungsergebnisse vorausgehenden Bedingungen zu ermitteln oder mögliche Entscheidungsergebnisse bei bestimmten Bedingungen zu präzisieren. Die Beurteilung der Ergebnisse selber aber ist ein normativer Entscheid, welcher der Empirie vor- und / oder nachgelagert ist.

Als Beispiel dazu kann das Modell der Bedingungen illegalen Unternehmensverhaltens von *Baucus* (1994) herangezogen werden (vgl. Abbildung 2). Im Kern handelt es sich dabei letztlich um einen (empirisch ermittelten) Katalog von situativen Bedingungen, welche cet. par. illegales Unternehmensverhalten ermöglichen und / oder begünstigen, wobei der Katalog nicht als abschließende Aufzählung von relevanten Bedingungen betrachtet werden kann. Dieses Modell ermöglicht die Entwicklung von im Detail dann zu prüfenden Voraussagen, z. B.:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- je höher die juristische Regelungsdichte einer Branche ist und je höher die Kosten der Regelbefolgung für ein Unternehmen sind, desto wahrscheinlicher wird die Regelumgehung;
- je größer der Erfolgsdruck, je knapper die verfügbaren finanziellen und zeitlichen Mittel und je kleiner die Sanktionskosten und die Entdeckungswahrscheinlichkeit für ein Unternehmen sind, desto wahrscheinlicher ist ein illegales Verhalten.

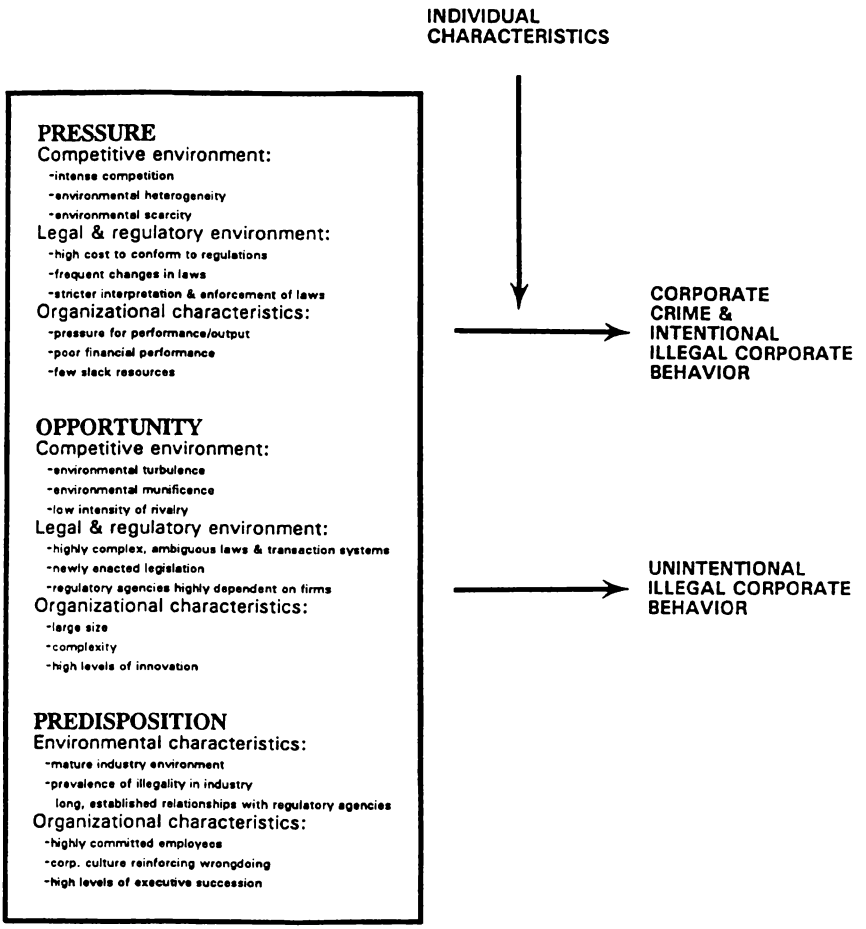


Abbildung 2: Modell der Bedingungen illegalen Unternehmensverhaltens
(*Quelle: M. Baucus* 1994, 702)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Im Forschungsbereich „Entscheidungsbedingungen" wird also versucht, auf empirischem Weg Entscheide (und damit auch das moralische Verhalten von Führungskräften und Unternehmen) cet. par. über die relevanten Entscheidungsbedingungen zu erklären und zu begründen.

So können mittels empirischer Forschung die für moralische Entscheide relevanten Entscheidungsbedingungen hinsichtlich Art, Ausprägung und Intensität ermittelt und die Wirkung von Veränderungen solcher Bedingungen auf moralische Entscheide abgeschätzt werden.

Im speziellen können

- Bedingungen unethischer Entscheide in und von Unternehmen ergründet werden. Als Beispiel sei auf die Analyse von *Waters* (1978) verwiesen, der folgende Barrieren ethischen Verhaltens ermittelte: „division of work", „separation of decision", „strict line of command", „strong role models", „task group cohesiveness", „ambiguity about priorities", „protection form outside intervention" (vgl. auch *Oppenrieder* 1986).
- die praktischen Beschränkungen idealer Vorgehensweisen präzisiert (z. B. *Steinmann / Löhr* 1992, 77 ff.: „die praktischen Beschränkungen des idealen Dialoges") und reale Voraussetzungen zur Verwirklichung unternehmensethischer Massnahmen bestimmt werden (z. B. *Steinmann / Löhr* 1992, 109 ff.).

Im besonderen erlaubt die empirische Forschung im Bereiche der Entscheidungsbedingungen im konkreten Einzelfall zu prüfen und aufzuweisen, ob die Voraussetzungen (Autonomie, Entscheidungsspielraum) für die Möglichkeit und die Pflicht zur Übernahme von ethischer Verantwortung durch die Entscheidungsträger vor Ort gegeben (gewesen) sind.

2. Entscheidungsverhalten

In diesem Forschungsbereich werden (moralische) Entscheidungen nicht über die (exogenen) Entscheidungsbedingungen sondern über im Entscheidungsträger liegende Faktoren und Prozesse zu ergründen versucht. Im Vordergrund stehen

- die Wahrnehmungs-, Such-, Denk- und Lernprozesse vor und während der Entscheidung,
- die Neutralisierungs- und Rationalisierungsprozesse während und nach der Entscheidung und
- die Genese moralischer Motive, Erwartungen und Präferenzen.

Im Zentrum steht dabei die Frage, wie Individuen moralische Probleme als solche wahrnehmen und modellieren bzw. konstruieren und insbesondere, auf welcher „qualitativen" Ebene die moralischer Reflexion erfolgt bzw. sich „einpendelt" („reflective equilibrium") .

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dazu wurden verschiedene Stufenmodelle entwickelt (vgl. *Mieg* 1994), z. B. von *Selman* (1976, 1982, Modell zwischenmenschlicher Perspektivenübernahme), von *Jaques* (1976, Modell der Abstraktionsebenen institutionalisierter Arbeit) oder von *Lefebvre* (1985; Ebenenmodell des Reflexionskalküls). Für arbeitsteilige Organisationen, wie sie Unternehmen darstellen, erscheint Jaques's Modell der Abstraktionsebenen institutionalisierter Arbeit besonders naheliegend. Die Stufung erfolgt dabei nach dem Strukturiertheitsgrad der Arbeit hinsichtlich Zeit und Inhalt.

Sowohl in der US-amerikanischen Business Ethics wie in der Unternehmensethik des deutschsprachigen Raumes hat die entwicklungspsychologisch begründete, konstruktivistische Theorie von *Kohlberg* (z. B. 1971) besondere Aufmerksamkeit erlangt. Ausgangspunkt für die Kohlbergsche Theorie der moralischen Urteilsfähigkeit bildete *Piaget* (1948) mit seiner Unterscheidung moralischen Entscheidens nach zwei Mustern:

- Heteronomie: Von außen ausgeübte Zwänge, woraus Pflichten entspringen; das Gute wird als Gehorsam definiert; Eigenbezogenheit; objektive Auffassung von Verantwortung;
- Autonomie: An die Stelle der Eigenbezogenheit tritt Gegenseitigkeit (réciprocité), „autonomes Regelverhalten, das in der Entdeckung gründet, daß die Wahrhaftigkeit für die Beziehungen gegenseitiger Sympathie und Achtung notwendig ist" (*Oser* 1976, 323); subjektive Verantwortung.

Kohlberg griff die Theorie von Piaget auf und verfeinerte dessen Entwicklungsstufen. Er unterscheidet drei Ebenen in der Entwicklung des moralischen Urteils:

- eine (präkonventionelle) egozentrische Ebene,
- eine (konventionelle) Ebene, auf der soziale Normen anerkannt werden, und
- eine (post-konventionelle) Ebene, auf der soziale Normen im Lichte allgemeiner Prinzipien kritisch reflektiert werden.

Innerhalb jeder Ebene unterscheidet er zwei Stufen und gelangt damit zu einem 6-Stufen-Modell des moralischen Urteils (vgl. Abbildung 3). Jede Stufe zeichnet sich durch eine bestimmte moralische Grundorientierung, durch ein bestimmtes moralisches Begründungsmuster und durch eine bestimmte soziale Perspektive aus. So steht z. B. auf der ersten Stufe des moralischen Urteils die Orientierung an Strafe und Gehorsam im Vordergrund. Die moralische Begründung erfolgt als Absicht, negative Sanktionen zu vermeiden. Die soziale Perspektive ist egozentrisch.

In der Entwicklung von Stufe 1 zu Stufe 6 zeigt sich eine Zunahme der Reziprozität des Ich mit der sozialen Umwelt. Damit geht eine Zunahme der kognitiven Komplexität einher. Je höher die kognitive Komplexität ist, desto besser vermag die Person ein Problem auf einer abstrakteren Ebene zu beurteilen, zusätzliche verschiedene Perspektiven aufzunehmen und integrativ in einem differenzierteren Bezugsrahmen kognitiv einzugliedern.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Niveau	Stadium	Moralverständnis	Handlungsmotivation	Sozialperspektive
NIVEAU I: PRÄ-KONVEN-TIONELL	Stadium 1: Heteronome Moralität	Regeln einhalten, wenn die Übertretung mit Strafe bedroht ist; Gehorsam als Selbstwert.	Vermeidung von Bestrafung und die überlegene Macht der Autoritäten.	Egozentrisch: die Interessen anderer werden nicht berücksichtigt bzw. gar nicht als existent erkannt.
	Stadium 2: Individualismus, Ziele, Austausch	Regeln befolgen, wenn dies der Erreichung der eigenen Interessen dient; gegenseitiger Interessenaustausch	Eigene Bedürfnisse und Interessen.	Konkret-individualistisch: die Interessen anderer werden erkannt und stehen u. U. mit den eigenen in Konflikt.
NIVEAU II: KONVEN-TIONELL	Stadium 3: Interpersonelle Beziehungen und Erwartungen	Erwartungen erfüllen, die von anderen an das Individuum als Mitglied einer Gruppe herangetragen werden; Vertrauen, Wertschätzung.	"Gutes" Mitglied der Gruppe sein; Loyalität; Glaube an Richtigkeit der in der Gruppe geltenden Normen.	Interindividuell: gemeinsame Gefühle und Interessen zwischen Individuen werden erkannt.
	Stadium 4: Soziales System und gesellschaftliche Regeln	Befolgen von Recht und Gesetz. Erfüllung der selbst übernommenen Pflichten.	Gewährleistung der Funktionsfähigkeit des Systems, an dessen Regeln jeder sich eben darum halten muß.	Gesellschaftlich: die Interessen Einzelner müssen sich u. U. den Regeln des Systems unterordnen.
NIVEAU III POST-KONVEN-TIONELL	Stadium 5: Sozialkontrakt, gesellschaftliche vs. indiv. Rechte	Soziale Regeln befolgen, weil sie meist gerecht und durch (fiktiven) Sozialkontrakt vereinbart sind; größtmöglicher Gesamtnutzen.	(Freiwillige) Verpflichtung gegenüber dem Sozialkontrakt und den auf ihm begründeten Regeln zum Nutzen möglichst vieler.	Der Gesellschaft vorgeordnet: Erkennen (gemeinsamer) Werte, von denen sich konkrete gesellschaftliche Regeln erst ableiten.
	Stadium 6: Universale ethische Prinzipien	Ethischen Prinzipien folgen; gesellschaftliche Regeln werden befolgt, weil sie sich aus diesen Prinzipien ableiten, sonst nicht.	Verpflichtung gegenüber ethischen Prinzipien.	Moralisch: jedes Individuum mit seinen Interessen und Werten ist ein Zweck in sich selbst.

Abbildung 3: Stufen moralischer Urteilsfähigkeit nach *Kohlberg / Colby* 1986 (zit. nach *Rebstock*, 1992, S. 68)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bedeutung hat die Theorie von Kohlberg erlangt durch die empirische Fundierung und durch ihre Instrumentalisierung, insbesondere

- durch die Entwicklung von Methoden, mit denen die Stufe des moralischen Urteils von Personen ermittelt werden kann,
- durch den empirischen Nachweis, daß ein Wechsel in eine höhere Stufe step-by-step (d. h. von Stufe zu Stufe) und irreversibel möglich ist (d. h. Zunahme von Reziprozität, kognitiver Komplexität),
- durch die Entwicklung von Methoden, um den Stufenwechsel interventionistisch zu fördern.

Die Theorie von Kohlberg ist für die Unternehmensethik nicht unerheblich. So bietet sich potentiell die Möglichkeit, zumindest Teile des diagnostischen Instrumentariums im Rahmen der Selektion und Auswahl von Führungskräften einzusetzen (*Schneider* 1993). Im weiteren weist die Theorie in ihrer Anwendung auf, daß die moralische Urteilsfähigkeit auch nach Eintritt ins Erwachsenenalter entwickelbar ist (entgegen Thurow, zit. nach *Walton* 1990, S. 3), was Konsequenzen für die Personal- und Führungskräfteentwicklung hat, aber auch für die Führungs- und Arbeitsorganisation im Unternehmen (*Rebstock* 1992).

Im Einzelnen erbringt die empirische Forschung der Moralpsychologie im weitesten Sinne u. a. folgenden Nutzen für die Unternehmensethik:

- Ermittlung und Beschreibung von Art, Ausprägung und Bedeutung von individuellen Voraussetzungen des moralischen Entscheidungsverhaltens (z. B. moralische Urteilsfähigkeit, moralische Motivation, moralische Identität (vgl. *Flanagan/Rorty* 1990);
- Grundlage für die Analyse der individuellen Entwicklung und Übernahme moralischer Normen (Lernen) und zur Analyse, inwiefern objektiv gegebene Handlungsspielräume („Können") und Handlungsbefugnisse („Dürfen") auch subjektiv als solche wahrgenommen werden;
- heuristische Funktion, indem sich aus den empirischen Analysen Hinweise für die Organisationsgestaltung, zur Didaktik im Ethik – Unterricht und zur Auswahl, Beurteilung und Entwicklung von Führungskräften ableiten lassen.

3. Entscheidungsinhalte

Werden in der empirischen Situationstheorie Entscheidungsprozesse und -ergebnisse über veränderte (exogene) Entscheidungsbedingungen und in der Moralpsychologie über im Entscheidungsträger liegende (endogene) Voraussetzungen zu beschreiben und zu erklären versucht, so geht es im vorliegenden dritten Bereich darum, empirisch zu analysieren, zu beschreiben und zu ergründen, worüber im Rahmen der Unternehmensführung Entscheidungen getroffen werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Jede Wirtschaft und damit jedes Unternehmen (und jede Unternehmensführung) steht vor der Hauptaufgabe, das „Problem der Allòkation der knappen Ressourcen lösbar zu machen", wozu nach *Schumann* (1976, 1) die Fragen zu beantworten sind, was produziert werden soll, wie das Produzierte auf die Mitglieder der Wirtschaft verteilt werden soll und wie die Produktion und die Verteilung gelenkt und geregelt werden sollen (Wirtschaftsordnung). Geht man davon aus, daß zwar die Produktion Voraussetzung für die Verteilung ist, erstere sich aber nach letzterer richtet, dann steht die Verteilungsfrage im Vordergrund.

Die Frage der Verteilung (von Rechten, von der Wertschöpfung) wird im Vergleich zu derjenigen ihrer Produktion in der Betriebwirtschaftslehre weniger thematisiert. Eine Ausnahme bildet z. B. *Heinen* (1985, 42) der explizit darauf hinweist, „daß mit Empfehlungen bzw. Massnahmen, die auf eine Verbesserung der Bedürfnisbefriedigung abzielen, letztlich auch immer ein Verteilungsproblem verbunden ist", indem „möglicherweise die Bedürfnisbefriedigung bestimmter am Geschehen innerhalb von Betriebswirtschaften beteiligter Personengruppen begünstigt" wird. Nach ihm „spielen diese Sachverhalte in der sozialen Wirklichkeit eine erhebliche Rolle". Verteilungsfragen können sich auf allen Ebenen der Führung in und von Unternehmen stellen, sei es im Rahmen der Gesamtführung, wo es z. B. um die Bestimmung der Verteilung der Wertschöpfung auf die verschiedenen Interessengruppen geht, oder bei der Führung im Rahmen von Teilbereichen des Unternehmens. Im Personalmanagement geht es beispielsweise um die Verteilung von Löhnen, Sozialleistungen oder Karrierechancen auf verschiedene Mitarbeiter (-Gruppen).

Das Kernproblem im Rahmen der Verteilung liegt in der Beantwortung der – von verschiedenen Autoren in unterschiedlichen Worten formulierten – Ausgangsfrage:

- Welche „am Geschehen ... von Betriebswirtschaften beteiligten Personengruppen werden begünstigt" (*Heinen* 1985, 42)
- „Wessen Bedürfnisse und Interessen sind mit welcher Priorität ‚effizient' zu erfüllen?" (*P. Ulrich* 1988, 101)
- „Whose interests do we serve?" (*Freeman / Gilbert* 1988, 71)
- bzw. auf eine Kurzformel gebracht: „Who gets what?" (*Keeley* 1988, 108) (und warum!?).

Die Bestimmung des „Grades der Versorgung von ... Menschengruppen ... mit Gütern durch die Art eines wirtschaftlich orientierten sozialen Handelns" ist für *Max Weber* (1921, 44 f. zit. nach *Koslowski* 1988, 66) Bestandteil der materialen Rationalität und *die* unternehmenspolitische Kernfrage, deren Antwort Zweck und Sinn des Unternehmens bestimmt. Der Zweck des Unternehmens als einer wirtschaftlichen Organisation ergibt sich in dieser Sicht nicht aus ihr selbst, sondern daraus, daß sie für die Interessen und Bedürfnisse von bestimmten (bzw. zu bestimmenden) Gruppierungen (Interessengruppen) „da ist". Die unternehmenspoliti-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schen Kern- und Ausgangsfragen für die Unternehmensführung sind für *Freeman/Gilbert* (1988, 70) deshalb nicht die gleichen wie die von Peter F. Drucker formulierten Fragen: „What business are we in?" – „What business should we be in?". Deren Beantwortung ist nur Mittel zum Zweck. Sie stellen nicht selbst Zweck dar. Der Zweck des Unternehmens ergibt sich nach *Freeman/Gilbert* (1988, 71) aus der Beantwortung der Frage: „Whose interests do we serve?".

Die Beantwortung dieser Frage ist gleichzeitig eine normativ-ethische und eine politische. Sie bestimmt, wessen Bedürfnissen und Interessen der Vorzug gegeben wird, und sie bestimmt damit die normative Orientierung des Unternehmens. Daraus ergeben sich die normativen Prämissen für die Unternehmensführung. Diese selektionieren und orientieren die unternehmenspolitischen Entscheidungsinhalte, sie strukturieren die Zielbildung und die Mittelallokation und sie bilden Referenzpunkte für die Beurteilung von Ergebnissen.

Normative Orientierungen und Prämissen liegen allerdings nicht nur der Praxis der Unternehmensführung zugrunde, sondern auch der Lehre zur Unternehmensführung. Wie Abbildung 4 zeigt, gehen gemäss der Untersuchung von *Freeman/Gilbert/Hartmann* (1988) verschiedene Ansätze zur Unternehmensführung von unterschiedlichen Antworten auf die Frage aus, wessen Werte und Interessen für die Unternehmenspolitik primär in Betracht zu ziehen sind. Die Ansätze sind insofern normativ, als sie über den zu berücksichtigenden Kreis von Anspruchs- und Interessengruppen und gegebenenfalls über deren Prioritäten teils explizit teils implizit Annahmen treffen.

Theories of corporate morality	Strategic management literature (examples)
The corporation should act in a manner consistent with the values of senior management.	*Andrews* (1971; 1980)
The corporation should act in the interests of stockholders.	*Wind* and *Mahajan* (1981) *Porter* (1980; 1984)
The corporation should act in the interests of a small number of stakeholders.	*Peters* and *Waterman* (1982)
The corporation should act in the interests of as many stakeholders as possible.	*Ackoff* (1981) *Manson* and *Mitroff* (1982) *Freeman* (1984)

Abbildung 4: Normative Orientierung in der Lehre zur Unternehmensführung (*Freeman/Gilbert/Hartmann* 1988, 832)

Damit ergeben sich in diesem Bereich folgende Nutzenkomponenten der empirischen Forschung:

- Mittels empirischer Forschung lassen sich Aussagensysteme von Forschung und Lehre zur Unternehmensführung auf ihre zugrundeliegenden normativen An-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nahmen hin untersuchen. Im Zentrum steht das „moral hidden curriculum" der jeweiligen Aussagensysteme. Beispiele solcher Untersuchungen sind neben der eben erwähnten Analyse von *Freeman/Gilbert/Hartmann* (1988) z. B.

- die Analyse der Entwicklung des Verständnisses von moralischer Verantwortung in der Harvard Business Review (als Opinion Leader höherer Führungskräfte der amerikanischen Wirtschaft) durch *Feldmann/Keslay/Brown* (1986);[2]
- *Matthiesen* (1995), der verschiedene Ansätze der Betriebswirtschaftslehre auf das immanente Menschenbild untersucht, wobei das Menschenbild einer betriebswirtschaftlichen Theorie als eine Wertprämisse der jeweiligen Theorie verstanden wird.

Setzt man voraus, daß solche impliziten Wertprämissen im versteckten Lehrplan der Lehre in die Köpfe der Studierenden einfliessen, die später dann Entscheidungsträger in der Unternehmenspraxis werden, dann gewinnt die Aufdeckung und Kritik impliziter normativer Grundlagen der Lehre besondere Bedeutung.

- Mittels empirischer Forschung lassen sich die normativen Prämissen in der Praxis der Unternehmensführung ergründen bzw. spezifizieren, was für die unternehmenspolitischen Entscheidungsträger materiale Rationalität im Weber'schen Sinne konkret heißt oder von welchem Ethos (*Kaufmann/Kerber/Zulehner* 1986) bzw. von welchen unternehmensethischen Denkmustern Führungskräfte ausgehen (*P. Ulrich/Thielemann 1992).*
- Mittels empirischer Forschung kann der Grad der Versorgung und die Verteilung von Rechten auf die verschiedenen Interessen- und Anspruchsgruppen des Unternehmens beschrieben und im Zeitablauf analysiert werden.

---

[2] Die wesentlichen Punkte lassen sich wie folgt zusammenfassen:

1. Wird in den 50er, 60er und 70er Jahren der einzelne Manager als Träger der Verantwortung angesehen, so schlagen Goodpaster und Matthews 1982 vor, auch ganze Unternehmungen als Verantwortungsträger zu betrachten.

2. In den 50er und 60er Jahren steht die Verantwortung gegenüber den Eigentümern im Vordergrund, in den 70er Jahren treten an ihre Stelle „various groups" und 1982 sind es alle, die von den „effects of one's decisions and policies" (*Goodpaster/Matthews* 1982, 134) betroffen sind.

3. Die Gründe bzw. Begründungen für das eigene Tun, Dulden und Unterlassen werden in den 50er und 60er Jahren aus bestimmten ordnungspolitischen Vorstellungen abgeleitet. 1982 entspringen sie gemäß Goodpaster und Matthews dem ‚moral reasoning', im „taking a moral point of view" (134).

4. Damit ändern sich auch die normativen Voraussetzungen. Erschöpft sich die Verantwortung des Managers in den 50er und 60er Jahren in der (fremdbestimmten) Ausrichtung nach funktionalen Erfordernissen des Marktes „as a commitment to the workings of the free and competitive marketplace" (*Goodpaster/Matthews* 1982, 136), so setzt die „moral responsibility" der 30er Jahre von Goodpaster und Matthews eine darüber hinausgehende Autonomie voraus. Moralische Verantwortung liegt in „the hand of management" (S. 137 f.) und nicht in der unstichtbaren Hand des Marktes.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– Empirische Forschung ermöglicht und schafft Voraussetzungen, um Umverteilungen von Rechten und Änderungen in der Versorgungslage der einzelnen Interessengruppen infolge unternehmensstrategischer Entscheide (z. B. M&A, Allianzen) prospektiv zu erkennen.

IV. Fazit

Empirische Forschung kann drei alternativen Zwecken dienen: Einem instrumentalistischen, einem aufklärerischen und einem praktischen. Der instrumentalistische Zweck zielt auf technisches Wissen, der aufklärerische auf Orientierungswissen und der praktische auf Handlungswissen. Technisches Wissen gewinnt seinen Wert erst in intentionalen Handlungszusammenhängen. Für die empirische Forschung zur Unternehmensethik stehen damit zwei Funktionen im Vordergrund: die Aufklärung und die Pragmatik.

Die *Aufklärungsfunktion* setzt bei der Annahme an, daß menschliches Denken und Handeln wertgeleitet und wertorientiert sind, und zielt darauf, die das Denken und Handeln leitenden normativen Grundlagen aufzuweisen. In dieser Sicht heißt Aufklärung Werterhellung. In der Ethik spricht man in diesem Zusammenhang von Moralkritik und versteht darunter das Hinterfragen und kritisch-normative Beurteilen der Moral nach den ihr immanenten handlungsleitenden Werten und Normen (*Höffe* 1986 (Moralkritik), 172).

Die *pragmatische Funktion* hat zum Zweck, „dem Management ... Hilfe für einen aufgeklärten und zugleich realistischen Umgang mit den ethisch-moralischen Herausforderungen zu bieten, vor denen Unternehmen heute zunehmend stehen" (*P. Ulrich* 1989, 180 f.). Sie zielt auf die Entwicklung von Strukturen, Prozessen, Instrumenten und Qualifikationen zur Unterstützung der Unternehmensführung im Hinblick auf die Ermöglichung eines moralisch qualifizierten „Umgangs" mit den sich ihr stellenden wertnormativen Fragen.

Empirische Forschung (deskriptive Ethik) ist notwendiger Bestandteil der Unternehmensethik. Die deskriptive Ethik ist für die Unternehmensethik aber weder hinreichend, noch kommt sie ohne Wertprämissen aus.

Literatur

Ackoff, R. (1981): Creating the corporate future, New York.

Andrews, K.R. (1971): The concept of corporate strategy, Homewood.

Barnett, J.H. / *Karson*, M.J. (1987): Personal values and business decisions: an exploratory investigation, in: Journal of Business Ethics, 5 / 1987, S. 371 - 382.

Barry, V. (1986): Moral issues in business, Belmont.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Baucus, M.S. (1994): Pressure, opportunity, and predisposition: a multivariate model of corporate illegality, in: Journal of Management, 4 / 1994, S. 699 - 721.

Becker, G.S. (1993): Ökonomische Erklärung menschlichen Verhaltens, Tübingen.

Beltramini, R.F. (1986): Ethics and the use of competitive information acquisition strategies, in: Journal of Business Ethics, 4 / 1986, S. 307 - 311.

Bommer, M. / *Gratto*, C. / *Gravander*, J. / *Tuttle*, M. (1987): A behavioral model of ethical und unethical decision making, in: Journal of Business Ethics, 4 / 1987, S. 265 - 280.

Clason, E.A. (1967): Marketing ethics and the consumer, in: Harvard Business Review, 1 / 1967, S. 79 - 86.

Cohen, W. / *Czepiez*, H. (1988): The role of ethics in gathering corporate intelligence, in: Journal of Business Ethics, 3 / 1988, S. 199 - 203.

DeGeorge, R.T. (1982): Business ethics, New York.

– (1987): The status of business ethics: past and future, in: Journal of Business Ethics, 3 / 1987, S. 201 - 211.

Donaldson, J. (1989): Key issues in business ethics, San Diego.

Enderle, G. (1983): Wirtschaftsethik in den USA, Bericht über eine Studienreise, Arbeitspapier der Hoschule St. Gallen.

– (1988): Wirtschaftsethik im Werden – Ansätze und Problembereich der Wirtschaftsethik, Rottenburg-Stuttgart.

Feldmann, J.D. / *Keslay*, J. / *Brown* III, H.E. (1986): Responsibility and moral reasoning: a study in business ethics, in: Journal of Business Ethics, 2 / 1986, S. 93 - 117.

Finn, D. / *Chonko*, L.B. / *Hunt*, S. D. (1988): Ethical problems in public accounting: the view from the top, in: Journal of Business Ethics, 8 / 1988, S. 605 - 615.

Flanagan, O. / *Oksenberg Rorty*, A. (1990): Identity, Character, and Morality, London.

Freeman, E.R. (1984): Strategic management: a stakeholder approach, Boston.

Freeman, E.R. / *Gilbert*, D.R.Jr. (1988): Corporate strategy and the search of ethics, New Jersey.

Freeman, E.R. / *Gilbert*, D.R.Jr. / *Hartmann*, E. (1988): Values and the foundations of strategic management, in: Journal of Business Ethics, 11 / 1988, S. 821 - 834.

Frey, B.S. (1990): Ökonomie ist Sozialwissenschaft, München.

Fritzsche, D.J. / *Becker*, H. (1983): Ethical behavior of marketing managers, in: Journal of Business Ethics, 4 / 1983, S. 291 - 299.

Gellerman, S.W. (1986): Why „good" managers make bad ethical choices, in: Harvard Business Review, 4 / 1986, S. 85 - 90.

Goodpaster, K.E. / *Matthews*, J.B.Jr. (1982): Can a corporation have a conscience?, in: Harvard Business Review, 1 / 1982, S. 132 - 141.

Heinen, E. (1985): Wandlungen und Strömungen in der Betriebswirtschaftslehre, in: Probst, G.J.B. / Siegwart, H. (Hrsg.): Integriertes Management, Bern, S. 37 - 63.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hensel, P.J. / *Dubinsky*, A.J. (1986): Ethical dilemmas in marketing: a rational, in: Journal of Business Ethics, 1 / 1986, S. 63 - 67.

Höffe, O. (1985): Strategien der Humanität – zur Ethik öffentlicher Entscheidungsprozesse, Frankfurt a.M.

– (1986): Lexikon der Ethik, München.

Horrigan, J.O. (1987): The ethics of the new finance,in: Journal of Business Ethics, 2 / 1987, S. 97 - 110.

Hosmer, L.T. (1985): The other 338: why a majority of our schools of business administration do not offer a course in business ethics, in: Journal of Business Ethics, 1 / 1985, S. 17 - 22.

Houston, D.A. / *Howe*, J.S. (1987): The ethics of going private, in: Journal of Business Ethics, 7 / 1987, S. 519 - 525.

Hubig, Ch. (1982): Ethik institutionellen Handelns, Frankfurt a.M.

IABS (Interational Association for Business and Society) (1996): Business & Society, Special Issue: An Annotated Bibliography of the 1990 - 1995 IAPS Annual Proceedings, 3 / 1996, S. 263 - 430.

Irvine, W.B. (1987): The ethics of investing, in: Journal of Business Ethics, 3 / 1987, S. 233 - 242.

Jaques, E. (1976): A general theory of bureaucracy, London.

Johnson, B. / *Baliga*, B.R. / *Blair*, J.D. (1986): Chapter 12: strategic advantage and social anathema?, in: Journal of Business Ethics, 1 / 1986, S. 51 - 61.

Kaufmann, F.-X. / *Kerber*, W. / *Zulehner*, P.M. (1986): Ethos und Religion bei Führungskräften, München.

Keeley, M. (1988): A Social-contract theory of organizations, Notre Dame.

Kohlberg, L. (1971): From Is to Ought. How to commit the naturalistic fallacy and get away with it in the study of moral development, in: Mischel, T. (Hrsg.): Cognitive development of epistemology, New York, S. 151 - 235.

Koslowski, P. (1986): Ethik des Kapitalismus, Tübingen.

– (1988): Prinzipien der Ethischen Ökonomie, Tübingen.

Lefebvre, V.A: (1985): The golden section and an algebraic model of ethical cognition, in: Journal of Mathematical Psychology, 29, S. 289 - 310.

Lehmann, C.K. (1988): Moral and conceptual issues in investment and finance: an overview, in: Journal of Business Ethics, 1 / 2 / 1987, S. 3 - 8.

Löhnert, B. (1996): Pragmatic challenges and the Crisis of Theory. Development in American Business Ethics, in: Schenk, R. / Koslowski, P. (Hrsg): Jahrbuch für Philosophie des Forschungsinstitutes für Philosophie Hannover, Wien.

Longenecker, J.G. / *McKinney*, J.A. / *Moore*, C.W. (1988): The ethical issues of international bribery: a study of attitudes among US business professionals, in: Journal of Business Ethics, 5 / 1988, S. 341 - 346.

Malkiel, B.G. / *Quandt*, R.E. (1971): Maral issues in investment policy,in: Harvard Business Review, 2 / 1971, S. 37 - 47.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Mason, R. / *Mitroff*, I.I. (1982): Challenging strategic planning assumptions, New York.

Matthiesen, K. H. (1995): Kritik des Menschenbildes in der Betriebswirtschaftslehre, Bern.

McCoy, CH.S. (1985): Management of values: the ethical difference in corporate policy and performance, Boston.

Mieg, H.A. (1994): Verantwortung, Opladen.

Oppenrieder, B. (1986): Implementationsprobleme einer Unternehmensethik, Diskussionsbeitrag Nr. 34 des Lehrstuhls für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Unternehmensführung der Universität Erlangen-Nürnberg.

Orpen, Ch. (1987): The attitudes of United States and South African managers to corporate social responsibility, in: Journal of Business Ethics, 2 / 1987, S. 89 - 96.

Oser, F. (1976): Das Gewissen lernen, Olten / Freiburg i.Br.

Osterloh, M. (1996): Vom Nirwana-Ansatz zum überlappenden Konsens: Konzepte der Unternehmungsethik im Vergleich, in: Nutzinger, H.G. (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven III, Berlin, S. 203 - 229.

Peters, T.G. / Waterman, R.M. (1982): In search of excellence, New York.

Piaget, J. (1948): Das moralische Urteil beim Kinde, München.

Pieper, A. (1985): Ethik und Moral: eine Einführung in die praktische Philosophie, München.

Porter, M.E. (1980): Competitive strategy, New York.

– (1984): Competitive advantage, New York.

Rebstock, M. (1992): Organisation und Ethik, Frankfurt a.M.

Rüegg, J. (1989): Unternehmungsentwicklung im Spannungsfeld von Komplexität und Ethik, Bern.

Schneider, A. (1993): Ethik bei der Auswahl von Führungskräften, Frankfurt a.M.

Schumann, D. (1976): Grundzüge der miikroökonomischen Theorie, Berlin.

Selman R.L. (1976): Social-cognitive understanding, in: Lickona, T. (Ed.): Moral development and behavior, New York, S. 299 - 316.

– (1982): Sozial-kognitives Verständnis: Ein Weg zu pädagogischer und klinischer Praxis, in: Geulen, D. (Hrsg.): Perspektivenübernahme und soziales Handeln, Frankfurt, S. 223 - 256.

Serpa, R. (1988): The often overlooked ethical aspect of mergers, in: Journal of Business Ethics, 5 / 1988, S. 359 - 362.

Snoeyenbos, M. / *Almeder*, R. / *Humber*, J. (1983): Business ethics, New York.

Staffelbach, B. (1994): Management-Ethik, Bern.

Steinmann, H. / Löhr, A. (1992): Grundlagen der Unternehmensethik, Stuttgart.

Stewart, I.C. (1986): Ethics and financial reporting in the United States, in: Journal of Business Ethics, 5 / 1986, S. 401 - 408.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tsalikis, J. / Fritzsche, D.J. (1989): Business ethics: a literature review with a focus on marketing ethics, in: Journal of Business Ethics, 9 / 1989, S. 695 - 743.

Ulrich, H. (1968): Die Unternehmung als produktives soziales System, Bern.

– (1981): Die Betriebswirtschaftslehre als anwendungsorientierte Sozialwissenschaft, in: Geist, M.N. / Köhler, R. (Hrsg.): Die Führung des Betriebes, Stuttgart, S. 1 - 25.

Ulrich, P. (1988): Unternehmungsethik – diesseits oder jenseits der betriebswirtschaftlichen Vernunft, in: Lattmann, Ch. (Hrsg.): Ethik und Unternehmungsführung, Heidelberg, S. 96 - 116.

– (1989): Unternehmensethik – Führungsinstrument oder Grundlagenreflexion?, in: Steinmann, H. / Löhr, A. (Hrsg.): Unternehmensethik, Stuttgart, S. 179 - 200.

Ulrich, P. / *Thielemann*, U. (1992): Ethik und Erfolg, Bern.

Velasquez, M.G. (1982): Business ethics – concepts and cases, Englewood Cliffs.

Wall, J.L. (1974): What the competition is doing: your need to know, in: Harvard Business Review, 6 / 1974, S. 22 - 38, S. 162 - 170.

Walton, C.C. (1990): Business ethics: widening the lens, in: Walton, C.C. (Ed.): Enriching business ethics, New York, S. 3 - 38.

Waters, J.A. (1978): Catch 20.5: Corporate morality as an organizational phenomen, in: Organizational Dynamics 1 / 1978, S. 3 - 19.

Weber, M. (1921 / 1972): Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie, Tübingen.

Werhane, P.H. (1988): Two ethical issues in mergers and acquisitions, in: Journal of Business Ethics, 1 / 2 / 1988, S. 41 - 45.

Wind, J. / *Mahajan* V. (1981): Designing the product and business portfolios, in: Harvard Business Review 1 / 1981, S. 155 - 165.

Winstanley, N.B. (1980): Legal and ethical issues in performance appraisals, in: Harvard Business Review, 6 / 1980, S. 186 - 192.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Rationalität und Normen

Von *Wulf Gaertner*[1], Osnabrück

I. Einfache Zusammenhänge

Im ersten Teil dieses Aufsatzes wollen wir der Frage nachgehen, ob die bekannten Konsistenzbedingungen bei Erweiterung bzw. Kontraktion von Auswahlmengen als unumstrittene Grundforderung an jede Form rationaler Wahl anzusehen sind. Im zweiten Teil der Arbeit werden wir neue Axiomensysteme für das individuelle Auswählverhalten in zwei wohlbeschriebenen Entscheidungssituationen diskutieren. Beginnen wir jedoch mit einem sehr einfachen Beispiel, welches außerhalb der Welt der Ökonomie angesiedelt ist.

Es ist allgemein bekannt, daß das Mt. Everest Massiv das höchste Gebirge der Welt ist (gemessen in Metern oder einer anderen Maßeinheit). Der Mt. Everest liegt in Asien und ist somit auch die höchste Erhebung auf dem asiatischen Kontinent. Allgemein akzeptiert ist auch, daß der Mt. Everest zum Himalaya-Gebirge gehört und damit auch den höchsten Gipfel in diesem Gebirge repräsentiert. Stehe X für alle Berggipfel der Welt, X' für die in Asien und X'' für die Gipfel des Himalaya und des Karakorum und bezeichnen wir den Mt. Everest mit e, so können wir folgendes (trivialerweise) feststellen: $e \in C(X)$, $e \in C(X')$ sowie $e \in C(X'')$. $C(X)$ soll die Menge der höchsten Gipfel der Welt repräsentieren. Sei R die Relation „mindestens so hoch wie", so erzeugt diese binäre Relation offensichtlich die entsprechenden Mengen höchster Berggipfel. Dieser Tatbestand läßt sich formal in der folgenden Weise festhalten: $C(X) = \{x \in X | xRy \; \forall y \in X\}$. Analog könnten wir $C(X')$ und $C(X'')$ beschreiben. Die Menge $C(X)$ ist in unserem Beispiel einelementig, enthält sie doch nur e.

Nehmen wir nun in einem Gedankenexperiment an, daß allgemeine Übereinstimmung darin bestehe, daß Mt. Everest (e) und K2 (k) exakt gleich hoch sind und die höchsten Erhebungen im Himalaya-Gebirge und im Karakorum darstellen. Dann sind beide Berge auch die höchsten Gipfel in Asien, wenn es kein anderes Gebirge gibt, das höher als die beiden ist. Und die gleiche (ebenfalls triviale) Schlußfolgerung läßt sich in bezug auf alle Berggipfel dieser Welt treffen.

---

[1] Yongsheng Xu bin ich für zahlreiche anregende Diskussionen sehr verbunden. Dem DAAD danke ich für die finanzielle Förderung dieses Forschungsprojekts. Bei Udo Ebert bedanke ich mich vielmals für seine den Aufsatz verbessernden Anmerkungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In unserer ersten Variante konnten wir feststellen, daß $e \in C(X)$ und selbstverständlich $e \in C(X')$, wobei $X' \subseteq X$. In der zweiten Variante galt: $e, k \in C(X'')$ und entweder $e, k \in C(X')$ oder $e \notin C(X')$ und $k \notin C(X')$, weil ein anderer Berggipfel in Asien höher ist als die beiden Gebirge Mt. Everest und K2 (natürlich wissen wir, daß die letztere Begründung nicht zutreffend ist). Damit können wir in einer Situation, in der die Höhe das einzige Ordnungskriterium darstellt, die Erfüllung zweier grundlegender Rationalitätseigenschaften konstatieren:

Bedingung α: Für alle $x \in X' \subseteq X$: Falls $x \in C(X)$, dann folgt: $x \in C(X')$.

Bedingung β: Falls $x, y \in C(X') \wedge X' \subseteq X$, dann gilt: $x \in C(X) \leftrightarrow y \in C(X)$.

Die gleichzeitige Erfüllung beider Eigenschaften durch die Funktion $C(\cdot)$ wird häufig als Verwirklichung vollkommener Rationalität angesehen. Nun besteht ein enger Zusammenhang zwischen der Funktion $C(\cdot)$ – man bezeichnet sie i.allg. als Auswahlfunktion – und der binären Relation R. Weiter oben haben wir festgestellt, daß die Relation R Auswahlmengen bzw. die Auswahlfunktion $C(\cdot)$ erzeugt (in unserem Beispiel: die Menge höchster Berge). Andererseits läßt sich aus der Auswahlfunktion eine binäre Relation herleiten, und erfüllt $C(\cdot)$ die Eigenschaften α und β, so wird die Relation R zu einer schwachen Ordnung, d. h. sie ist vollständig und transitiv und ordnet äquivalente und nicht äquivalente Objekte. Man spricht in diesem Zusammenhang auch davon, daß $C(\cdot)$ durch R erklärt („rationalisiert") wird. Die Erfüllung der Transitivität war in unserem einleitenden Beispiel selbstverständlich. Um die Eigenschaft der Vollständigkeit der Relation R haben wir uns erst gar nicht gekümmert; bei unserem einfachen Meßproblem braucht die Erfüllung dieser Eigenschaft wohl nicht besonders problematisiert zu werden.

In einer Vielzahl von einfach strukturierten Problemen sind die Rationalitätseigenschaften α und β „quasi automatisch" erfüllt. Ist Peter der schnellste Hundertmeterläufer seiner Klasse, so ist er dies auch in jeder beliebigen Teilmenge der Klasse. Sind Peter und Tom die schnellsten Läufer unter den Jungen (und genau gleich schnell), so sind entweder beide die schnellsten Läufer unter allen Jungen und Mädchen der Klasse oder ein (oder mehrere) Mädchen ist (sind) schneller. Die Transitivitätseigenschaft der Relation R ist eine Standardannahme innerhalb der mikroökonomischen Theorie. Transitivität ist eine notwendige aber nicht hinreichende Anforderung für die Existenz einer reellwertigen Nutzenfunktion.

II. Kompliziertere Zusammenhänge

Sugden (1985) formulierte eine sehr schwache Konsistenzbedingung, die Eigenschaft minimaler Konsistenz:

Falls $\{x\} = C(\{x, y\})$, dann gilt für alle Mengen S, die x und y enthalten, daß niemals $\{y\} = C(S)$ zutrifft. Hat man sich in einem binären Auswahlprozeß zwischen x und y einmal für x entschieden, darf y niemals allein aus der Menge S gewählt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ist diese Bedingung eine geradezu selbstverständliche Grundforderung an jede Form rationaler Wahl? Einigen konkreten Beispielen, die Sugden diskutierte, ist zu entnehmen, daß er die Forderung nach minimaler Konsistenz nicht für eine notwendige Eigenschaft rationaler Auswahl hält. Was aber soll an die Stelle einer solch schwachen Bedingung treten? Sugden versäumte es leider, uns in dieser Grundfrage wesentlich weiterzuhelfen.[2]

Betrachten wir ein Beispiel, das bei *Sen* (1993) anzutreffen ist. Die Kuchenstücke x, y und z seien der Größe nach geordnet (es gelte z. B. $z > y > x$). Ein Individuum wähle nun x, wenn ihm x und y zur Auswahl vorgelegt werden $(\{x\} = C(\{x, y\}))$ und y, falls alle drei Kuchenstücke wählbar sind $(\{y\} = C(\{x, y, z\}))$. Man sieht sofort, daß die weiter oben beschriebene Rationalitätsanforderung α verletzt wird. Sugdens Minimalforderung wird ebenfalls nicht erfüllt. Heißt das nun, daß das Auswahlverhalten des betrachteten Individuums mit irrationalem Verhalten gleichzusetzen ist? Offensichtlich hat das Individuum (und dies ist Sens Beschreibung) ein möglichst großes Kuchenstück ausgesucht, ohne aber das größte Stück zu nehmen. Dies erscheint eigentlich ganz vernünftig. Setzt man jedoch die Nichterfüllung einer oder mehrerer Rationalitätsanforderungen (wie α und β) mit dem Vorliegen von Irrationalität gleich, wird man die letztere Interpretation nicht teilen wollen. *Sen* (1993) schreibt, daß wir nicht feststellen können, ob eine Person in irgendeiner Weise einen Fehler begangen hat (d. h. eine irrationale Handlung vorgenommen hat), wenn wir nicht wissen, was sie wirklich zu erreichen versuchte, d. h. ohne Kenntnis über etwas zu erlangen, was außerhalb des Wahlakts liegt. Sen macht eine Unterscheidung zwischen rein internen Gründen, die auf den engeren Wahlakt beschränkt sind, und dem Kontext, innerhalb dessen sich die Auswahl vollzogen hat, und denkt hier an Motivationen, Ziele, Prinzipien u. a. Diese bezeichnet er als einen externen Referenzpunkt. Die gewöhnliche Nutzenmaximierung in der Konsumtheorie kann ein solcher externer Referenzpunkt sein. Hier wird man die Erfüllung der Rationalitätsanforderungen α und β, ähnlich wie in unserem Mt. Everest Beispiel, aus guten Gründen fordern wollen. Ist der externe Referenzpunkt jedoch ein Prinzip der Höflichkeit oder Bescheidenheit, welches sich das Individuum selbst gesetzt hat oder welches ihm anerzogen wurde, oder ist es ein Beweis vor sich selbst, daß sich das Individuum nämlich trotz großen Hungers „in der Gewalt hat" (Selbstkontrolle), dann wird das Monotonieaxiom der mikroökonomischen Theorie von einem anderen Motiv überlagert, und das beschriebene Auswahlverhalten erscheint, wie bereits gesagt, ganz vernünftig.

Es kann natürlich auch sein, daß die betrachtete Person *vor anderen* nicht als gierig gelten bzw. keinen schlechten Eindruck machen möchte. Stellen wir uns hierzu vor, daß sich die Kuchenwahl auf einer Einladung vollzieht, auf der jeder

[2] Am Ende seines Aufsatzes schreibt der Autor (1985, S. 181): „All this can be said without claiming that conventional consistency requirements are *never* justifiable. The proper conclusion to draw is more modest: that these conventional requirements cannot be invoked in *all* circumstances, and ought never to be invoked without argument. They are not self-evident propositions about rational choice in general."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

jeden kennt und beäugt. Es kann sich z. B. auch um eine geschäftliche Einladung am Vorabend schwieriger Verkaufsgespräche handeln, auf der jeder in seinem besten Licht erscheinen möchte. Unserer Einschätzung nach wird die Auswahl eines geeigneten Kuchenstücks dann zu einer strategischen Entscheidung. Auf das größte Stück *heute* zu verzichten, kann sich *morgen* auszahlen, wenn dadurch – so erhofft man es sich – ein besonders günstiges Verkaufsergebnis erzielt wird. D.h. ein Nutzennachteil heute wird durch einen Nutzen- oder Auszahlungsvorteil morgen überkompensiert. Dies bedeutet dann nichts anderes, als daß der in zwei Zeitpunkten zu erzielende Nutzen insgesamt maximiert wird. Eine Verzichtleistung erfolgt in diesem einfachen intertemporalen Kontext also nicht. Die oben diskutierten Standard-Rationalitätskriterien sind mit diesem Verhalten durchaus vereinbar. Zwischen den soeben dargestellten Beweggründen und den zuerst genannten scheint ein prinzipieller Unterschied zu bestehen. Während Bescheidenheit und Höflichkeit oder Selbstachtung unmittelbar etwas mit dem Wesen der Person, der Art, wie sie sich selbst definiert, zu tun haben, wird das Verhalten, welches wir als strategisch bezeichnet haben, durch die (erwarteten) Reaktionen anderer motiviert. Im spieltheoretischen Kontext kann letztere Verhaltensweise Resultat einer Gleichgewichtsstrategie sein. Bestimmte gesellschaftliche Verhaltensweisen können als Ergebnis von Gleichgewichtsstrategien in iterierten Spielen verstanden werden, ohne daß die einzelnen Agenten diese Verhaltensweisen internalisiert haben. Achtung oder Respekt, die einer Person von anderen entgegengebracht werden, sind etwas prinzipiell anderes als Selbstachtung, die nicht notwendigerweise eines interpersonellen Zusammenhangs bedarf.

III. Unzulässige Vereinfachung?

Fassen wir zusammen. Wir haben festgestellt, daß die Standard-Rationalitätsbedingungen in einfach strukturierten Problemen trivialerweise erfüllt sind bzw. erfüllt sein sollten. Ist der externe Bezugspunkt jedoch komplexerer Natur und läßt sich z. B. nicht aus einer strategischen Entscheidungssituation heraus erklären[3], geraten wir in Schwierigkeiten, das beobachtete Verhalten mit den traditionellen Rationalitätseigenschaften in Einklang zu bringen.

Ließe sich dieses Dilemma dadurch vermeiden, daß Alternativen umfassender beschrieben werden? Eine Antwort hierauf enthält mehrere Gesichtspunkte. Zum einen würde eine umfassendere Beschreibung der Alternativen eine vollständige Beschreibung erforderlich machen. Wäre diese aber zu leisten? Im Falle unseres Kuchenbeispiels wären neben beobachtbaren Fakten Informationen vonnöten, die äußerst privater Natur sind und deren u.U. selbst der Handelnde nicht in voller Breite gewahr ist. Wie gesagt, eine vollständige Spezifizierung wäre aber notwen-

[3] Uns ist auch kein Theorem bekannt, welches besagt, daß *jede* denkbare menschliche Verhaltensregel mit Hilfe eines spieltheoretischen Ansatzes (sinnvoll) modelliert werden kann.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dig, um die entsprechenden „Trade-offs" zwischen Hungergefühl, Wunsch nach Einhaltung einer Diät, Höflichkeit oder Bescheidenheit, Außenwirkung, Unsicherheit über die Qualität des Kuchens usw. formulieren zu können. Andererseits darf nicht übersehen werden, daß viele Alternativen im ökonomischen sowie politischen Bereich unvollständig beschrieben werden. Wie sähe z. B. die vollständige Beschreibung eines Romans von Thomas Mann oder eines Gedichtbandes von Hans Magnus Enzensberger aus? Werden politische Programme oder verteilungspolitische Konzepte mit allen ihren Konsequenzen dargestellt? Wenn man länger hierüber nachdenkt, bekommt man geradezu den Eindruck, daß viele Güter- oder Alternativenbeschreibungen notwendigerweise unvollständig bleiben müssen. Diese Feststellung soll in keiner Weise den Fortschritt schmälern, den z. B. der Charakteristika-Ansatz von *Lancaster* (1966) gebracht hat. Aber auch diese Modellierung hat nicht unerhebliche Schwierigkeiten, die Avocados der siebziger und achtziger Jahre (unseres Jahrhunderts) aus Süd-Afrika von denen aus Israel zu unterscheiden.

Nehmen wir einmal an, es gelänge tatsächlich, jede Alternative mit allen ihren Verästelungen vollständig zu beschreiben. Dann würde jede Alternative durch die ihr eigene Zahl von Dimensionen spezifiziert. Komplexere Alternativen würden so zu einem „dimensionsmäßigen Unikat". Konsistenzbedingungen in bezug auf Mengenerweiterungen oder Mengenverkleinerungen machten dann häufig keinen Sinn mehr. Sie wären trivialerweise erfüllt, denn eine bestimmte Alternative x wäre z. B. im Verband mit y, z, v, w und q etwas anderes als dieselbe Alternative zusammen mit v, w und q.

Kehren wir zu unserem Kuchenauswahl-Beispiel zurück und nehmen an, daß diese Situation vollständig durch zwei Kriterien beschrieben wäre, nämlich durch eine Verhaltensregel (Bescheidenheit) und das Bedürfnis, möglichst viel von einer Süßspeise essen zu wollen. Auch in diesem „niedrigdimensionalen" Problem bleibt es dabei, daß einige der oben beschriebenen Konsistenzbedingungen verletzt werden, wenn besagte Verhaltensregel den Hunger auf die Süßspeise dominiert. Die Auswahlentscheidung hängt offenbar von den spezifischen Eigenschaften der dem Individuum vorgelegten Menge an Kuchenstücken ab, und diese Tatsache allein erklärt schon die Verletzung der Rationalitätsbedingung α.[4]

IV. Normen

North (1989) schreibt in seinem Kommentar zu einem Aufsatz von Stiglitz: „Norms of behavior ... entail self-imposed standards of conduct such as honesty and integrity which can effectively alter the costs of contracting in both the political (judicial) and economic realms. We don't always cheat, lie, and steal when we

[4] Zum Zusammenhang zwischen Konsistenzanforderungen und Größe bzw. Art einer Alternativenmenge („menu-dependence", „menu-independence") siehe auch *Sen* (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

could get away with it". Und er fährt fort: „The plain fact is ... that the costs of measurement and enforcement of contracts in the impersonal world of specialization that we have created offer ample opportunity for antisocial behaviour; and without rules being supplemented by self-imposed standards of conduct which constrain maximization at some margins it is hard to believe that such complex societies would be viable". *Arrow* (1971) bringt einen etwas anderen Aspekt ins Spiel: „There is a whole set of customs and norms which might be ... interpreted as agreements to improve the efficiency of the economic system (in the broad sense of satisfaction of individual values) by providing commodities to which the price system is inapplicable".

Elster (1989), dem wir das Zitat von Arrow entnommen haben, der aber mit dessen soeben wiedergegebener Behauptung nur bedingt einverstanden ist, unterscheidet u. a. zwischen sittlichen Normen, Rechtsnormen, privaten und sozialen Normen. Er grenzt weiterhin normengeleitetes Verhalten von Gewohnheitsbildung und Zwangsneurosen ab. Private Normen sind nicht ergebnisorientiert; bezüglich sozialer Normen glaubt Elster ähnliches feststellen zu können. Unserer Meinung nach sind die von North angesprochenen „selbstauferlegten Verhaltensstandards" wie Ehrlichkeit und Integrität als private Normen anzusehen, während Arrow im obigen Zitat eher an Normen sozialen Verhaltens denkt. Private Normen lassen sich mit *Max Weber* (1922/1972) als wertrational bezeichnen; sie bestimmen sich aus der festen Überzeugung eines Individuums, daß eine bestimmte Verhaltensweise einen Wert an sich besitzt, unabhängig von irgendwelchen Erfolgsaussichten.[5] Elster sieht solche privaten Normen wesentlich negativer. Für ihn werden sie durch Angst und Schuldgefühle genährt und häufig errichtet, um Willensschwäche zu überwinden (1989, S. 100). Wichtig ist sicher Elsters Feststellung, daß private Normen nicht oder nicht notwendigerweise von anderen Mitgliedern in der Gesellschaft geteilt werden, während soziale Normen der Billigung (im Falle der Erfüllung) oder Mißbilligung anderer (bei Nichterfüllung) ausgesetzt sind. Elsters wesentlicher Einwand gegenüber sozialen Normen (er unterscheidet u. a. zwischen Normen der Kooperation, Verteilung, Vergeltung, Gegenseitigkeit, Arbeitsnormen, Konsumnormen, Normen gegenüber der Natur) ist, daß deren Einhaltung nicht immer zu Pareto-Verbesserungen führt, manchmal sogar Pareto-Verschlechterungen zur Folge hat. Manche Normen, die jeden besserstellen würden, wären in der Realität nicht zu beobachten. Damit scheint der von manchen propagierte enge Zusammenhang zwischen Verfolgen von Eigeninteresse und Einhalten sozialer Normen nicht in jedem Fall gegeben zu sein[6].

---

[5] *Korff* (1996) schreibt in bezug auf die Norm der Sittlichkeit: „Kern der Sittlichkeit ist die Wahrhaftigkeit des Menschen gegen sich selbst: Handeln gegen eigene bessere Überzeugung und Einsicht ist Schuld. Nur im unbedingten Gehorsam gegen den Anspruch der eigenen handlungsleitenden Vernunft erfährt der Mensch seine ethische Identität."

[6] *Elster* schreibt dazu in einigen abschließenden Bemerkungen: „Even if the belief in the norms is sincere, the choice of one norm among the many that could be relevant may be an unconscious act dictated by self-interest. Or one might follow the norm out of fear of the

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kommen wir kurz auf unsere Ausführungen im Zusammenhang mit der Kuchenwahl zurück und fassen wir erneut zusammen. Wir betrachten die Auswahl des zweitgrößten Stücks als Ergebnis des Befolgens einer oder mehrerer privater Normen, die einen wesentlichen Bestandteil der Persönlichkeit und Integrität der betrachteten Person ausmachen. Natürlich gibt es genügend Situationen, in denen das Verhalten der beteiligten Personen als das Befolgen bestimmter sozialer Normen interpretiert werden kann. Hier bilden die einzelnen Individuen Erwartungen über das Verhalten der anderen Personen, denen man – ebenso wie sich selbst – rationale Überlegungen unterstellt. Das sich ergebende Gleichgewicht bei strategischer Interaktion kann dann als Ausfluß des Wirkens sozialer Normen dargestellt werden.

V. Die Wahl des zweitgrößten Kuchenstücks kann Ergebnis eines rationalen und optimierenden Verhaltens sein

In Abschnitt 2 dieser Arbeit haben wir festgestellt, daß auf rationales bzw. irrationales Verhalten nicht einfach aufgrund der Erfüllung bzw. Verletzung bestimmter Rationalitätsbedingungen geschlossen werden kann. Wie aber läßt sich die Wahl des zweitgrößten Kuchenstücks axiomatisch erklären?

Zunächst wollen wir zulassen, daß auch gleichgroße Kuchenstücke existieren. Falls dies der Fall ist und zwei größte, d. h. von der Größe her nicht unterscheidbare Stücke vorhanden sind, möchten wir der entscheidenden Person gestatten, eines der beiden größten Stücke zu wählen. Wir glauben nicht, daß ein solches Verhalten z. B. im Widerspruch zur Höflichkeitsnorm steht. Falls dies jedoch so gesehen wird, müßten wir unsere Verallgemeinerung der Sen'schen Entscheidungssituation zurücknehmen. Wir wollen also im folgenden postulieren, daß ein Individuum ein möglichst großes Kuchenstück wählt, ohne sich aber jemals für das eindeutig größte Stück zu entscheiden. Wir werden zeigen, daß wir es hier mit einem maximierenden bzw. optimierenden Verhalten zu tun haben.

Wir werden nun ein Axiomensystem vorstellen, welches dieses Verhalten über eine Auswahlfunktion erklärt. Zwar ist letzeres Konzept bereits kurz im ersten Abschnitt unserer Arbeit erwähnt worden, doch wollen und müssen wir in diesem und dem folgenden Abschnitt ein wenig präziser werden. Wir möchten uns dennoch auf ein Minimum an Notation beschränken.

Sei X eine endliche Menge von Alternativen und K die Menge aller nicht leeren Teilmengen von X. C bezeichne eine Auswahlfunktion bezüglich X mit der üblichen Eigenschaft, daß $C(A) \subseteq A$ für alle $A \in K$ gilt. Mit q bezeichnen wir eine

sanctions that would be triggered by violation. But I do not believe that self-interest provided the full explanation for adherence to norms" (1989, S. 115).

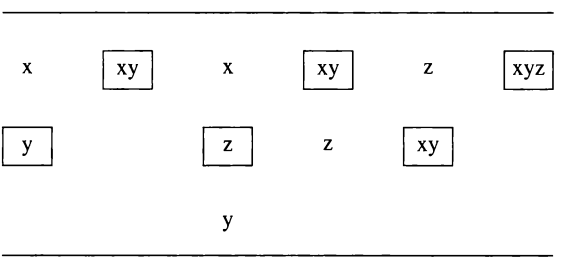
DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schwache Ordnung auf X; q kann unterschiedlichste Interpretationen zugeordnet bekommen. In unserem Mt. Everest Beispiel hatte q die Bedeutung „ist mindestens so hoch wie". Strikte Präferenz und Indifferenz lassen sich in der üblichen Art definieren. Wir haben angenommen, daß q die Eigenschaft der Vollständigkeit erfüllt (was in unserem Kuchenbeispiel ziemlich unproblematisch ist). $M(A, q)$ bezeichne die Menge der maximalen Elemente von $A \in K$ aufgrund unserer Relation q. Ist $M(A, q)$ eindeutig oder einelementig, schreiben wir $M^*(A, q)$. Der herkömmliche Optimierungsansatz besagt, daß für alle $A \in K$ gilt: $C(A) = M(A, q)$. Unsere Auswahlfunktion lautet nun für alle $A \in K$:

$$C(A) = M(A - M^*(A, q), q)\ . \tag{1}$$

Der Auswahlprozeß in (1) läßt sich so beschreiben, daß zunächst das eindeutig maximale Element der Menge A, falls ein solches existiert, aus der Menge A entfernt wird und dann die maximalen Elemente bezüglich der Menge $A - M^*(A, q)$ bestimmt werden. Im Falle einer strikten Ordnung auf X bzw. A wird genau das zweitgrößte Element ausgewählt. Der Leser mache sich klar, daß Auswahlfunktion (1) unseren externen Referenzpunkt im Sinn Sens repräsentiert.

Das folgende Schaubild zeigt das Auswahlverhalten von (1) bei Vorliegen einer schwachen Ordnung in bezug auf zwei bzw. drei Alternativen. Spalte 4 im Schaubild ist z. B. so zu lesen, daß x und y aufgrund der Relation q maximale Elemente darstellen und die Alternative z dominieren. Die jeweils gewählten Alternativen sind besonders markiert.



Unsere Auswahlvorschrift verletzt, wie am Kuchenbeispiel bereits klar geworden ist, sowohl Bedingung α als auch Sugdens Anforderung minimaler Konsistenz. Welche Bedingungen charakterisieren unseren Auswahlprozeß (1), und weisen diese Eigenschaften möglicherweise Übereinstimmungen mit den herkömmlichen Rationalitätsbedingungen auf?

Für eine beliebige Auswahlfunktion C auf X definieren wir die binäre Relation q_c in der folgenden Weise:

(2) Für alle $x, y \in X$: $x\, q_c\, y$ genau dann, wenn $y \in C(\{x, y\})$.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Betrachten wir erneut die Auswahlfunktion (1) für alle $A \subseteq X$:

$$C(A) = M(A - M^*(A, q), q). \tag{1}$$

Wir wollen im weiteren die folgende sprachliche Vereinbarung treffen: wir bezeichnen die Funktion C als „nicht-standardmäßig" (NS) erklärbar nach (1) genau dann, wenn eine Ordnung q auf X existiert, die (1) erfüllt. Es wird sofort klar, wie q auszusehen hat: Falls q die Funktion C NS-erklärt, gilt $q = q_c$; d. h., die Relation q_c erklärt (rationalisiert) das Auswahlverhalten nach (1). Unser Ziel ist die Charakterisierung von (1) mit Hilfe von Bedingungen an Auswahlfunktionen, die mit den herkömmlichen Rationalitätsaxiomen vergleichbar sind. Wir schlagen das folgende Axiomensystem vor.

Für beliebige $S, T \subseteq X$ mit $S \subseteq T$ gelte:

Axiom 1 Für den Fall, daß $S \cap C(T)$ wenigstens zwei Elemente enthält, gilt: $C(S) = S \cap C(T)$.

Axiom 2 (i) Falls für $\{x, y, z\} \subseteq S$, $\{x\} = C(\{x, y\})$ und $\{x\} = C(\{x, z\})$, dann gilt: $[\{x\} \cap C(S) = \emptyset]$.

(ii) $[\{x, y\} \subseteq C(S)] \Rightarrow [$ entweder $\{x, y\} \subseteq C(T)$ oder $\{x, y\} \cap C(T) = \emptyset]$.

Axiom 3 $C(T) = \{x\} \Rightarrow \exists y \in T - \{x\}: [\forall z \in T - \{y\} : C(\{y, z\}) = \{z\}]$.

Axiom 4 $[\{x, y\} \subseteq C(T) \neq T] \Rightarrow \big[(\exists z \in T - C(T))$ mit der Eigenschaft, daß
entweder $(x \in C(\{x, z\}) \ \& \ y \in C(\{y, z\}))$
oder $(x \notin C(\{x, z\}) \ \& \ y \notin C(\{y, z\}))\big]$.

Axiom 1 ist eine abgeschwächte Version von *Arrows* (1959) bekanntem Konsistenzaxiom, welches häufiger als Bedingung vollkommener Rationalität bezeichnet wird und dem Zusammenwirken der eingangs definierten Bedingungen α und β äquivalent ist. Arrows ursprüngliche Formulierung lautet: Falls $S \subset T$ und $C(T) \cap S \neq \emptyset$, dann gilt, daß $C(S) = C(T) \cap S$. Die vorgenommene Abschwächung ist derart, daß, wie bereits erwähnt, Bedingung α nicht länger erfüllt wird.

Axiom 2(i) ist eine Bedingung, die von ihrer Struktur her, nicht aber in ihrer Konsequenz einer viel diskutierten Bedingung γ ähnelt (siehe z. B. Sen (1977)). Sie macht Konsistenzaussagen, wenn sowohl die Auswahl bezüglich einer Gesamtmenge S als auch die Wahl bezüglich beliebiger Partitionen von S betrachtet wird. Axiom 2(ii) ist Eigenschaft β. Axiom 3 formuliert eine Forderung für den Fall, daß die Relation q bzw. q_c auf X bzw. S und T strikt ist. Axiom 4 ist eine Bedingung der Gleichbehandlung von Alternativen, die i.S. von q bzw. q_c äquivalent sind.

Man kann nun zeigen – der Beweis ist bei *Baigent* und *Gaertner* (1996) nachzulesen, daß das Auswahlverhalten entsprechend der Auswahlfunktion (1) genau dann NS-erklärbar ist, wenn die Auswahlfunktion die Axiome 1 - 4 erfüllt. Damit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

haben wir eine Charakterisierung des Auswahlverhaltens in Sens Kuchenbeispiel angeben, aber auch gleichzeitig nachweisen können, daß NS-Erklärbarkeit nicht alle für die herkömmliche Theorie konstitutiven Rationalitätspostulate über Bord wirft, sondern gewisse Übereinstimmungen bzw. Ähnlichkeiten durchaus erhalten bleiben. Hervorstechendstes Merkmal ist die Tatsache, daß Bedingung β „in vollem Umfang" erfüllt wird. Auf jeden Fall konnte formal beschrieben werden, wie der von privaten Normen geleitete Entscheidende in Sens Beispiel keine zweitbeste, sondern eine für ihn maximale und wegen gegebener Vollständigkeit auch optimale Alternative auswählt.

VI. Die Wahl des Medians

Kolm (1994) stellte fest, daß die Wahl des Medians ebenfalls nicht mit den üblichen Rationalitätsannahmen der mikroökonomischen Theorie vereinbar ist. Betrachten wir fünf Alternativen, die entsprechend ihrem äußeren Anstrich auf der Farbskala „hell-dunkel", sagen wir, äquidistant angeordnet sind. Die Alternativenmenge sei $\{a, b, c, d, e\}$, und das von uns betrachtete Individuum entscheide sich für c als mittlere Alternative. Schrumpfen nun die Möglichkeiten auf die Menge $\{a, b, c\}$ zusammen und wählt unser Individuum erneut die mittlere Alternative aus, ist b das Ergebnis, obwohl c immer noch hätte gewählt werden können. Der Leser erkennt sofort, daß das betrachtete Individuum die Rationalitätseigenschaft α verletzt hat. Offenbar ist die Wahl des Medians wieder ein Fall von „menu-dependence" (siehe Fußnote 4 weiter oben).

Auch hier stellt sich die Frage, ob die Entscheidung für den Median nicht auf herkömmliche Weise erklärt werden kann, z. B. über streng konvexe Indifferenzkurven in einem hinreichend hochdimensionalen Güterraum. *Gaertner* und *Xu* (1996) liefern verschiedene Argumente, die dagegen sprechen. Auf jeden Fall müßte bei jeder Veränderung der Alternativenzahl eine neue Schar von Indifferenzkurven postuliert werden, denn die Lage der Indifferenzkurven bliebe mengenabhängig („menu-dependent").

Läßt sich für die Wahl des Medians ein externer Referenzpunkt im weiter oben definierten Sinn angeben? Rein formal gesprochen kann der Median bei einer endlichen Anzahl von Objekten als ein Kompromiß in dem Sinne angesehen werden, als die Gesamtzahl an Schritten vom Median zu allen anderen Alternativen ein Minimum darstellt. Wir haben hier stillschweigend die Annahme gemacht, daß die Objekte miteinander über eine strikte Ordnung verknüpft sind. Das Konzept des Medians wird unserer Auffassung nach diffus, wenn mehrere oder viele Äquivalenzen auftreten. Nach dieser formalen Interpretation läßt sich der Median als ein „nach beiden Seiten hin" ausgleichendes Element ansehen. Sowohl in der älteren Philosophie als auch in der Theologie[7] spielt die Suche nach Ausgewogenheit eine

[7] Ich bin Y. Xu und S. Reddy für ihre Hinweise sehr dankbar.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

große Rolle. Konfuzius betrachtete den Median oder „Chung" als Schwerpunkt der individuellen und sozialen Balance. Buddha sprach vom Einhalten des mittleren Pfads. Natürlich läßt sich die Entscheidung für den Median auch als Ausdruck einer gewissen Unentschlossenheit oder Risikoscheu deuten. Manchen Menschen sind Abweichungen vom mittleren Weg geradezu suspekt; sie fühlen sich in der Mitte am geborgensten.

Wie bereits gesagt, verletzt die Wahl des Medians Rationalitätsbedingung α; Eigenschaft β wird ebenfalls nicht erfüllt. Wir wollen im folgenden der Frage nachgehen, über welche Rationalitätspostulate die Wahl des Medians erklärt werden kann. Wir werden hierbei ähnlich vorgehen wie im letzten Abschnitt. Auch diesmal möchten wir die Zahl der Definitionen möglichst gering halten; Beweise sind bei *Gaertner* und *Xu* (1996) nachzulesen.

Für eine lineare oder strikte Ordnung R auf X und für alle $A \in K$ und alle $x \in A$ definieren wir

$$G(x, A, R) = \{a \in A : aRx\}$$

und

$$L(x, A, R) = \{a \in A : xRa\}$$

Wir definieren $\mathcal{M}(A, R)$ für alle $A \in K$ als

$$\begin{cases} \{x \in A : |G(x,A,R)| = |L(x,A,R)|\}, \\ \text{falls } |A|, \text{ die Kardinalität von } A, \text{ ungerade ist,} \\ \{x \in A : |G(x,A,R)| + 1 = |L(x,A,R)|, \text{ oder } |G(x,A,R)| - 1 = |L(x,A,R)|\}, \\ \text{falls } |A| \text{ gerade ist.} \end{cases}$$

Wir wollen eine Auswahlfunktion genau dann als m-erklärbar („m-rationalisierbar") bezeichnen, wenn eine strikte Ordnung R auf X mit der Eigenschaft existiert, daß für alle $A \in K$

$$C(A) = \mathcal{M}(A, R). \tag{3}$$

Wir schlagen nun die folgenden Axiome vor. Für beliebiges $S \in K$ gelte:

Axiom 1 Für alle $y \in X - S$, alle unterschiedlichen $a, a' \in S$, beliebiges $x \in \{a, a', y\}$, und $T = \{x\} \cup (S - \{a, a'\})$, falls $a, a' \in C(S)$ und $x \in C(S \cup \{y\})$, dann gilt $C(S \cup \{y\}) = C(T)$.

Axiom 2 Für alle $x, y \in X$, $C(\{x, y\}) = \{x, y\}$.

Axiom 3 Für alle $x \in X - S$, falls $\{a\} = C(S)$ und $T = \{x\} \cup (S - \{a\})$, dann gilt $C(S \cup \{x\}) = C(C(S) \cup C(T))$.

Axiom 4 Falls $\{a\} = C(S)$ und $x \in X - \{a\}$, dann gilt $a \in C(S - \{x\})$.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Axiom 5 Falls $|S| \geq 4$, dann folgt aus $a, a' \in C(S)$, daß ein $x \in S$ existiert, $x \neq a$, so daß $a' \in C(S - \{x\})$.

Es läßt sich nun in mehreren Schritten zeigen, daß eine Auswahlfunktion genau dann m-erklärbar ist, wenn sie die Axiome 1 - 5 erfüllt (*Gaertner* und *Xu* (1996)).

Auch hier soll wieder kurz der Frage nachgegangen werden, „wie weit" die vorgeschlagenen Axiome von den bekannten Standardaxiomen entfernt sind. Die Axiome 4 - 5 stellen Abschwächungen der Rationalitätsbedingung α dar. Axiom 1 ist vom Charakter her ebenfalls eine α-Bedingung. Axiom 1 fordert Konsistenz bei Mengenkontraktion für den Fall, daß sich die beiden betrachteten Mengen zahlenmäßig durch zwei Elemente unterscheiden. Axiom 3 ist als eine abgeschwächte Form der sog. „Pfadunabhängigkeit" zu bezeichnen. *Plott* (1973) hatte Pfadunabhängigkeit in bezug auf beliebige Mengen $S, T \in K$ in der folgenden Weise definiert: $C(S \cup T) = C(C(S) \cup C(T))$. Er charakterisierte das Auswahlverhalten entsprechend dieser Bedingung als „divide and choose, and choose again". Ein bekanntes Ergebnis aus der herkömmlichen Rationalitätstheorie besagt, daß eine Auswahlfunktion genau dann „standardmäßig" durch eine quasitransitive binäre Relation erklärbar ist, wenn sie die Eigenschaft α und Plotts Pfadunabhängigkeit erfüllt[8]. Axiom 2 läßt sich in der Tat mit keiner der traditionellen Bedingungen in Einklang bringen. Es wird nämlich gefordert, daß im Fall von genau zwei Alternativen auswahlmäßig nicht unterschieden werden kann: beide Elemente gehören zur Auswahlmenge. Hier ist es wichtig, sich erneut einen der weiter oben genannten externen Referenzpunkte zu vergegenwärtigen. Insgesamt gesehen ergeben sich damit auch im Fall der Wahl des Medians zahlreiche Ähnlichkeiten zu den herkömmlichen Rationalitätspostulaten.

VII. Abschließende Bemerkungen

Sugden hatte in dem in Abschnitt 2 unserer Arbeit wiedergegebenen Zitat geäußert, daß die konventionellen Rationalitätsbedingungen nicht in allen Entscheidungssituationen wie selbstverständlich gefordert werden sollten. Natürlich bedarf jede Abweichung von der Standardtheorie einer Begründung. Mit Hilfe des Sen'schen Begriffes eines externen Bezugspunktes haben wir zu verdeutlichen versucht, daß die Standardbedingungen individueller Rationalität in einfach strukturierten Entscheidungssituationen sehr viel Sinn machen. Haben wir z. B. die Konsumentscheidungen eines Individuums zu analysieren, welches eine reellwertige Nutzenfunktion besitzt, die auf einem m-dimensionalen Charakteristikaraum à la Lancaster definiert ist, und repräsentieren die m Dimensionen alle vom Individuum für relevant erachteten Gütereigenschaften, wäre es töricht, die Standard-Rationali-

[8] Quasi-Transitivität ist gleichbedeutend mit Transitivität in bezug auf den strikten Teil einer Relation.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tätsbedingungen in Frage zu stellen. Tritt an die Stelle der Nutzenmaximierung jedoch eine vom Individuum gegenüber sich selbst geforderte Norm oder überlagert letztere das „mehr ist besser als weniger"-Axiom (Monotonieaxiom) der mikroökonomischen Theorie, wie es in Sens Kuchenbeispiel der Fall war, erscheinen die konventionellen Rationalitätsforderungen mehr als problematisch. Mit diesem Spannungsverhältnis haben wir uns in dieser Arbeit beschäftigt.

Literatur

Arrow, K.J. (1959): Rational Choice Functions and Orderings, Economica 26, S. 121 - 127.

– (1971): Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities, in: Frontiers of Quantitative Economics, herausgegeben von M. Intriligator. Amsterdam, S. 3 - 25.

Baigent, N. / *Gaertner*, W. (1996): Never Choose the Uniquely Largest: A Characterization, Economic Theory 8, S. 239-249.

Elster, J. (1989): Social Norms and Economic Theory, Journal of Economic Perspectives 3, S. 99 - 117.

Gaertner, W. / *Xu*, Y. (1996): On Rationalizability of Choice Functions: A Characterization of the Median. Diskussionsarbeit 9613, FB Wirtschaftswissenschaften, Universität Osnabrück.

Kolm, S. (1994): Rational Normative Economics vs. „Social Welfare" and „Social Choice", European Economic Review 38, S. 721 - 730.

Korff, W. (1996): Normen als Regelwerke menschlichen Handelns. Manuskript, München.

Lancaster, K.J. (1966): A New Approach to Consumer Theory, Journal of Political Economy 74, S. 132 - 157.

North, D. (1989): Comments 2 in: The Economic Role of the State, herausgegeben von J. Stiglitz und A. Heertje. Oxford, S. 107 - 115.

Plott, C.R. (1973): Path Independence, Rationality, and Social Choice, Econometrica 41, S. 1075 - 1091.

Sen, A. (1977): A Re-examination, Econometrica 45, S. 53 - 89.

– (1993): Internal Consistency of Choice, Econometrica 61, S. 495 - 521.

– (1996): Maximizing Behaviour and the Choice Act. Manuskript, Harvard University, Cambridge, Ma. Erscheint in Econometrica.

Sugden, R. (1985): Why Be Consistent? A Critical Analysis of Consistency Requirements in Choice Theory, Economica 52, S. 167 - 184.

Weber, M. (1922 / 1972): Wirtschaft und Gesellschaft, hrsg. von J. Winckelmann, 5. Aufl., Tübingen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Rationalität, Moral und Person[1]

Von *Birger P. Priddat*, Witten / Herdecke

In der ökomischen Theorie kommen Akteure oder Individuen, aber keine Personen vor, anders als z. B. in der Juridik, der Psychologie und der Moralphilosophie. Was macht den Unterschied?

Personen sind Akteurskonstruktionen, denen wir Identität unterstellen.[2] Gewöhnlich meinen Ökonomen, wenn sie ‚Individuen' als Akteure auftreten lassen, ‚unteilbare' Akteurseinheiten zu verwenden, die personartig agieren. Die Prädikation ‚personartig' meint hier, daß man erwartet, sie handelten – wie Personen – mit feststehenden Attituden und Einstellungen. Das wird implizite immer dann angenommen, wenn die den Individuen zugeordneten Präferenzen als konstant unterstellt werden[3]; die Unterscheidung von Individuum und Person erscheint als überflüssig.[4]

Doch zeigt sich, daß die Identitätsbehauptung nicht ohne weiteres aufrecht erhalten werden kann. Wenn die Präferenzen als Ausdrücke für Bedürfnisse, Wünsche etc. gelten, können sie nicht gleichzeitig Attituden und Einstellungen bedeuten, wenn wir darauf bestehen, daß Einstellungen von stabilerer Natur sind als

---

[1] Ich danke den Mitgliedern des Ausschusses für ‚Wirtschaftswissenschaften und Ethik' für kritsche Hinweise bei der Diskussion des Vortrages, insbesondere Frau Bohnet und den Herren Buchholz, Homann, Koslowski, Sautter, Schmitz, Schüssler und Wieland. Insbesondere danke ich Herrn Gaertner für eine schriftliche Kommentierung meines Vortrages. Alle Hinweise sind in die endgültige Fassung eingearbeitet.

[2] *Dennett* (1978); *Nozick* (1981), 29 ff.; *Hampson* (1982), chap. 4; *Luckmann* (1983); *Noonan* (1989); *Taylor* (1992); *Struma* (1992); *Edelstein / Nunner-Winkler* (1993), aber auch *Nida-Rümelin*, M. (1993); *Lacey / Schwartz* (1996), 322; abweichend davon Parfits Identitätskonzept der Person: *Parfit* (1984), 176 f. Nozick spricht von „rational agents" als von „central and unified directing agents" (*Nozick* (1994), 314).

[3] Man könnte auch sagen, daß die Konsistenzbedingungen der theory of rational choice (Transitivität etc.) der logische Ausdruck der ‚Einheit der Person' sind; aber diese Aussage hat Schwächen. Denn die logische Konsistenz der präferentionalen Rationalität bezieht sich nur auf die vorliegende Entscheidungssituation; ihr fehlt ein über die Situation hinausweisendes strukturelles Moment. Dieses Moment benötigen wir aber, wenn wir personale Konsistenz behaupten wollen. Personale Einstellungen identifizieren wir erst, wenn sie über viele Situationen konsistent bleiben.

[4] Vgl. dazu *Williams* (1984), *Sen / Williams* (1982b), 4 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wünsche, Bedürfnisse etc.[5] *Demnach sind **Personen*** um eine Theorie der Einstellungen zu ihren Präferenzen qualifizierte ***Individuen***.

Die Unterscheidung zwischen Individuen und Personen wird für die Formulierung einer ökonomischen Theorie der Moral bedeutsam. Von einem gewöhnlichen rational actor wird nicht verlangt, daß er „erstens in bezug auf moralische Überzeugungen (sein) Handeln (erklärt), zugleich ... aber zweitens eine normative Selbstbeschreibung (gibt), die (er) drittens mit Gründen verteidigt".[6] Das zu leisten ist eine Forderung an eine Person. H. Frankfurt definiert es etwas einfacher: „Zur Person wird ein Mensch erst durch Wertbindung".[7] Da Moral zum gewöhnlichen Verhalten von rationalen Individuen gehört, sind weder die Erörterungen zur Moral noch die zur Person einer Theorie rationalen Handelns fremd, sondern umgekehrt: an der Integration von ‚Moral' via ‚Person' erweist sich die Qualität einer solchen Theorie.

W. Gaertner behandelt explizite das Problem der Person innerhalb der rational choice: wenn A zwischen x, y und z wählen soll, und wenn x, y und z Kuchenstücke verschiedener Größe sind $(x > y > z)$, dann ist jene Wahl von A, die y als die subjektiv beste Alternative auszeichnet, anscheinend irrational, wenn wir maximierendes Verhalten unterstellen. Die Konsistenz der Präferenzordnung ist verletzt; die Transitivitätsbedingungen nicht erfüllt. Gaertner argumentiert, mit A. Sen, daß dann, wenn A mit y ein größeres Stück gewählt hat, ohne das größte Stück zu wählen, eine rationale Rekonstruktion folgender Art zutreffend sei: A ist ‚bescheiden' oder ‚höflich'[8], d. h. A hat eine besondere Präferenz, die die gewöhnliche Präferenzordnung dominiert.[9] A. Sen nennt einen anderen Fall: Nicht den letzten Apfel aus einem Obstkorb beim Essen zu nehmen.[10]

Es läßt sich der Schluß ziehen, daß die gewöhnliche Präferenzordnung nur unter bestimmten Bedingungen gilt, nämlich nur dann, wenn die Wahlentscheidung ausschließlich nach *einem* Kriterium erfolgt (in diesem Fall der Größe). Indem A aus Höflichkeit das zweitgrößte Stück nimmt, verletzt er die Transitivitätsbedingungen nicht (seine Präferenz für das größte Stück besteht weiterhin), aber der Begriff der Handlung muß situationsgerecht präzisiert werden. Es muß „der Geltungsbereich verschiedener Präferenzordnungen je in bezug auf die spezifisch

---

[5] Einstellungen unterscheiden sich von Präferenzen, weil es zwar sinnvoll ist, von ‚Einstellungen zu Präferenzen' zu reden, umgekehrt aber nicht von ‚Präferenzen über Einstellungen'. Würden wir so reden, würden wir in jeder Situation die Einstellung präferieren, die wir gerade für die beste halten, also gerade keine Einstellung kund tun.

[6] *Lohmann* (1996b), 5

[7] *Edelstein/Nunner-Winkler* (1993), 20; vgl. *Frankfurt* (1993), insbesondere S. 114 ff.

[8] *Gaertner* (1996), 2 f.

[9] Ein ähnliches – ebenfalls an der ‚Höflichkeit' annotiertes – Beispiel findet sich bei *Lohmann* (1996a), Abschnitt 2.4.

[10] *Sen* (1994), 385 (bei uns zu Hause hieß es: „Der letzte Bissen gehört dem Zaren").

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

relevanten Handlungsumstände festgelegt werden", mit der Folge, daß es für die Entscheidung „unklar ist, gemäß welcher Eigenschaften alternative Güter verglichen werden".[11] Unter diesen Bedingungen, darauf wird aufmerksam gemacht, verliert das Modell der rational choice seine Allgemeingültigkeit und seinen prognostischen Gehalt.[12]

‚Höflichkeit/Bescheidenheit' sind keine moral terms (jedenfalls nicht expressis verbis), aber besondere Motive, die A dazu veranlassen, die Gewohnheiten der rational choice – bzw. „Standard-Rationalitätskriterien" – zu verlassen, und statt x dann y zu wählen. Ausdrücklich weist Gaertner darauf hin, daß ‚Bescheidenheit / Höflichkeit' (‚oder Selbstachtung') „etwas mit dem Wesen der Person, der Art, wie sie sich selbst definiert, zu tun haben".[13] Dabei wird – en passant – den Personen eine Identität zugeschrieben.[14]

Gaertner bezieht sich in dieser Angelegenheit auf A. Sen: „Sen macht eine Unterscheidung zwischen rein internen Gründen, die auf den engeren Wahlakt beschränkt sind, und dem Kontext, innerhalb dessen sich die Auswahl vollzogen hat, und denkt hier an Motivationen, Ziele, Prinzipien u.a. Diese bezeichnet er als einen externen Referenzpunkt".[15]

---

[11] *Lohmann* (1996a), Abschnitt 2.4

[12] *Pettit* (1991), 164 f. A. Sen hält dagegen (nicht explizite gegen Pettit, sondern generell): „Menu-dependent behavior", wie in dem Beispiel dargestellt, verletze die „internal-consistency", die wie folgt laute: „if x is chosen from a set T and belongs to a subset S of T, then it must be choosable from S" (*Sen* (1994), 385). Der letzte Apfel im Korb, den man aus Höflichkeit (oder um nicht als gierig zu erscheinen) nicht nimmt, wäre ein solches ‚subset S of T' (wobei T alle Äpfel bedeutete); da er nicht genommen wird, verletzt er die erwähnte Konsistenzbedingung. „This does not, however, require abandoning maximization as an operation. Instead, the function to be maximized would have to be defined over a pair (x, S) of outcomes and menus, rather than over outcomes x only" (dito). Natürlich kann man das Paar (x, S) maximieren, mit dem Ergebnis, da S Äpfel enthält, die aus Höflichkeit nicht genommen werden dürfen, überhaupt keinen Apfel wählen zu können. Formal sind ‚Äpfel, die nicht genommen werden dürfen' natürlich weiterhin Äpfel, also Elemente von T. Doch sind die Äpfel, die Elemente von S darstellen, sozial markiert, d. h. nicht durch Eigenschaften der Äpfel (wie z. B. ‚S enthält rote Äpfel'), sondern durch Eigenschaften einer Handlung, die hier ‚höflich sein' heißt und einer sozialen Norm entspringt. Da aber soziale bzw. normative Markierungen keine Eigenschaften von Gegenständen sind, sondern Zuschreibungen von Personen, haben wir bei S nicht mit einer schlichten Untermenge von T zu tun, sondern mit Urteilen über Handlungsweisen, die an Äpfeln festgemacht werden, d. h. mit einer Interpretation von spezifizierten Äpfeln. Genauer gesagt: die Äpfel x aus T sind Äpfel, die ‚Äpfel' aus S sind gar keine Äpfel, sondern ‚Urteile über Handlungen mit Äpfeln'. Beide Alternativensets sind nicht komparabel, vor allem ist S kein ‚subset of T'. Deshalb kann die Konsistenz der Wahl in ‚menues' nicht gelten; die von Sen vorgeschlagene Maximierung über ‚outcomes and menues' beachtet nicht, daß S hier kein ‚subset of T' ist, sondern eine andere Alternativenmenge (vielleicht H).

[13] *Gaertner* (1996), 3; vgl. auch S. 6; auf das andere Motiv, auf Z zugunsten von Y zu verzichten aus Achtung oder Respekt vor anderen Personen, wird hier nicht eingegangen (S. 3).

[14] Gaertner spricht – schwächer – von „Integrität" der Person (*Gaertner* (1996), 6).

[15] Dito; mit Bezug auf: *Sen* (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

W. Gaertner entwickelt eine eigene Konzeption, die ein schwaches Axiomensystem für die Rationalität definiert, in der eine externe Verhaltensregel dominant ist. Ich will eine andere Lösung anbieten, die die bei Gaertner nur angeschnittene, aber nicht weiter verfolgte Frage der Person wieder aufnimmt.

Wir können einfach sagen: Wenn *A* ‚höflich / bescheiden' ist, kann diese Haltung die als gewöhnlich unterstellte Präferenzrelation $x > y$ (als Ausschnitt von $x > y > z$) dominieren. Die Auswahl von y aus $x > y$ entspringt einer besonderen Einstellung von *A* gegenüber den Alternativen seiner Wahl. *A*'s Einstellung könnte ebensogut eine moralische sein. Wenn man ‚Bescheidenheit / Höflichkeit' als Tugend auffaßt, haben wir es z. B. mit einer ethischen Einstellung von *A* zu tun.[16]

Einstellungen von Akteuren gegenüber ihren (gewöhnlichen) Präferenzordnungen definieren die Akteure mit einer zusätzlichen Eigenschaft; *sie sind in der Lage, zwischen Präferenzordnungen zu wählen.*

Im Fall des Kuchenbeispiels ist es die Wahl zwischen den Präferenzrelationen „x vor y" und „y vor x". Eine Präferenz (2. Ordnung) – in diesem Fall „wähle die Präferenz 1. Ordnung, die dich als höflich erscheinen läßt" – dominiert den Set von Präferenzen (1. Ordnung), und zwar in der Bevorzugung von $y > x$ vor $x > y$. Präferenzen 2. Ordnung nennen wir gewöhnlich Meta-Präferenzen.[17]

Man kann die These vertreten: Meta-Präferenzen sind formale Darstellungen von Person-Kriterien, da sie Einstellungen des rational actors zu seinen gewöhnlichen Präferenzen charakterisieren.[18]

Zwei (oder mehrere) einer Entscheidung zurechenbare Präferenzordnungen – z. B. $x > y$ oder $y > x$ – sind nicht irrational zu nennen, wenn wir einen Typ von Präferenzen 2. Ordnung annehmen können, der die verschiedenen, gleichzeitig von *A* einnehmbaren Präferenzen 1. Ordnung rational ordnen läßt.[19] Die Annahme der Konstanz der Präferenzen wird aufgegeben, um ihn auf einer höheren Ebene der „Konstanz der Person" wiederzufinden.[20]

---

16 Wenn wir Aristoteles' Unterscheidung von ethischen und dianoeteischen Tugenden einführen; die rationale Wahl gehört dann in den letzteren Bereich nicht der Haltungen, sondern der klugen Überlegungen.

17 Man kann es auch so wie U. Krause formulieren: unter einem gewissen Aspekt ist die Alternative *A* einer Alternative *B* vorzuziehen, unter einem anderen Aspekt aber umgekehrt die Alternative *B* der Alternative *A* (*Krause* (1991), 53; mit Verweis auf *Levi* (1986)). Wenn wir die Krause'schen ‚Aspekte' in Metapräferenzen (oder Präferenzen 2. Ordnung) übersetzen, haben wir unseren Fall. Für die Entscheidung zwischen den Aspekten führt Krause Wichtigkeiten von Aspekten ein, d. h. Präferenzen über Metapräferenzen (S. 55).

18 Das gilt allerdings nur, wenn wir Einstellungen eine stabilere Struktur als Präferenzen zuschreiben. Die Stabilitätseigenschaft wir als Substitut für eine in der Ökonomie fehlende Identitäts-Charakteristik der Individuen genommen. Da Identität als Eigenschaft von ‚Person' angenommen wird (vgl. die ersten Abschnitte dieses Artikels), sind Metapräferenzen – als über die Zeit stabile Einstellungen der Individuen – ein in der Sprache der Präferenztheorie möglicher Ausdruck für Person-Eigenschaften.

19 ‚Irrational' wäre in diesem Fall die Wahl von x, obwohl *A* ‚höflich' sein will.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Th. Schmidt formuliert diese Meta-Ordnung der Präferenzen – unter Rückgriff auf H. Frankfurts ‚Second-Order-Desires'[21] – in Hinblick auf eine Theorie der Person, die der rational choice-theory bisher fehle[22]:

> „Wir nehmen an, daß die Person, die wir untersuchen, in der Lage ist, die Paare, die ihre Präferenzen erster Ordnung widerspiegeln, in eine Rangordnung zu bringen. Die so definierten Präferenzen zweiter Ordnung können durch Fragen der Form ‚Ist Deine Präferenz für p_i über p_j wichtiger für Dich als Deine Präferenz für p_k über p_l?' herausgefunden werden. Eine Metapräferenz für ‚*A* wird gegenüber *B* vorgezogen' über ‚*C* wird gegenüber *D* vorgezogen' heißt, daß das Handeln gemäß der ersten Präferenz für die *Identität der Person* wichtiger ist als das Handeln gemäß der zweiten Präferenz".[23]

Th. Schmidt redet von den Meta-Präferenzen nicht – wie Sen/Gaertner – als von einem wesentlichen „Bestandteil der Persönlichkeit und Integrität der betrachteten Person", sondern als Konstituens personaler Identität.[24] Schmidt formuliert seine Einsicht als Ergebnis einer Analyse der rational choice theory. Dabei demonstriert er (in expliziter Wendung gegen die ‚theory of revealed preferences'), daß aus den faktischen Entscheidungen die Einstellung der Akteure nicht ablesbar sei. Das war auch A. Sens Konsequenz, die Gaertner repliziert: wir wissen nicht, ob

---

20 *Schmidt* (1995), 112.

21 *Frankfurt* (1981); D. Sturma spricht – ebenfalls in Rekurs auf Frankfurt – von „persönlichen Idealen und Intentionen zweiter Stufe" (*Sturma* (1992), 140); vgl. auch: *Lacey/Schwartz* (1996), 321.

22 *Schmidt* (1995), 112 und 124 und ff.; das stimmt nicht ganz, da zumindest Ch. Taylor sich des Themas bereits angenommen hatte (Taylor (1992)), allerdings nicht zur Rekonstruktion einer Theorie der Person innerhalb der rational choice, sondern ergänzend.

23 *Schmidt* (1995), 125 f. (Kursivsetzung von B.P.).

24 Anders bei Harsanyi. Harsanyi macht eine Unterscheidung zwischen ‚persons's manifest preferences' und ‚true preferences' (*Harsanyi* (1982), 55). Die ‚person's manifest preferences' können auf Fehlern, Fehleinschätzungen und Irrtümern beruhen; erst ‚a person's true preferences are the preferences he *would* have if he had all the relevant factual information, always reasoned with the greatest possible care, and were in a state of mind most conductive to rational choice' (dito). Harsanyi macht demnach ebenfalls eine Unterscheidung zwischen Präferenzen 1. und 2. Ordnung, aber die Präferenzen 2. Ordnung sind ideale Präferenzen (idealer Rationalität), keine Einstellungen der Person. Es handelt sich um die Aufrechterhaltung der ‚full information'-Bedingung, nun aber nicht als faktische Unterstellung, sondern als Überlegungskonstrukt ex hypothesis. Die Identität einer Person wird hier nur insofern angespielt, als Harsanyi implizite behauptet, nur kognitiv voll kompetente Individuen könnten so entscheiden, wie die theory of rational choice es normalerweise erwartet.

Da zur Kenntnis der ‚true preferences' auch die Kenntnis der eigenen ‚moral preferences' gehört (‚moral preferences, unlike ... personal preferences, will by definition always assign the same weight to all individuals' interests, including his own' (47)), sind die ‚true preferences' durchaus geeignet, in Harsanyis Konzeption Personen zu charakterisieren, aber die moralische Einstellung, die hier kantianisch in Anschlag gebracht, ist paradoxerweise unpersönlich, da sie nichts anderes verlangt, als die eigenen Interessen denen der anderen, die man moralisch berücksichtigen soll, gleichzustellen. Der Vorteil, die eigenen Präferenzen 1. Ordnung durch die Perspektive eigener Präferenzen 2. Ordnung zu reglementieren, wird deontologisch als Anforderung an Personen gestellt, ohne eine persönliche Charakteristik zum Ausdruck zu bringen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

A's Entscheidung, y vor x zu wählen, irrational ist, denn wir wissen nicht, was A „wirklich zu erreichen versuchte". Wir können die Angelegenheit nicht beurteilen, „ohne Kenntnis über etwas zu erlangen, was außerhalb des Wahlaktes liegt".[25]

Systematisch geht es um eine Ausweitung dessen, was wir ‚Situation' (der Entscheidung) nennen:

> „Aufgeben mußten wir die Idee, daß die Präferenzen einer Person unmittelbar mit ihren Entscheidungen zusammenhängen. Die praktische Signifikanz wurde unter Rekurs auf Metapräferenzen sichergestellt, die das Personenbild der Entscheidung widerspiegeln".[26]

Zur ausgeweiteten ‚Situation' gehören – neben den Präferenzen – die Metapräferenzen des Entscheidungsindividuums, die bisher als ‚außerhalb des Wahlaktes' stehend gerechnet wurden. Die über die Meta-Präferenzen eingeführte Theorie der Person leistet folgendes: *mannigfaltige, einer Person zuordenbare Präferenzrelationen sind kein Zeichen für Irrationalität, sondern lassen sich personspezifisch, und damit wieder transitiv ordnen.*

Ähnlich argumentiert K.R. Lohmann, wenn er die ökonomische rationale Entscheidungstheorie durch „Einstellungen zur Welt" der Akteure ergänzt; „Einstellungen zur Welt" sind „übergeordnete *Kriterien einer Person*".[27]

Lohmann entwickelt seine Argumentation an der Kritik der ‚Restriktionen', die in der Ökonomie die individuellen Entscheidungen beschränken sollen.[28] Gegen die ökonomische Vorstellung einer trennscharfen Unterscheidbarkeit von Restriktionen und individuellen Präferenzordnungen über Handlungen hält Lohmann, „daß in die subjektive Bewertung von Handlungen jene Informationen, die die Ökonomen als Restriktionen bezeichnen, immer schon individuell gewichtet eingingen".[29]

Demnach ist es eine unzweckmäßige Darstellung, erst die Aussage ‚A präferiert x vor y' zu tätigen, um dann eine Restriktion R einzuführen, die gegebenenfalls die Relation „x vor y" auflöst oder gegen sie verstoßen lassen muß. Nach Lohmanns Hinweis enthält die Aussage ‚A präferiert x vor y' bereits immer schon das, was in

---

[25] *Gaertner* (1996), 2 f., in Interpretation Sens (*Sen* (1993)).

[26] *Schmidt* (1995), 126 f.

[27] *Lohmann* (1995), 179 (Kursivsetzung von mir; B.P.); mit Verweis auf *Frankfurt* (1981), *Harsanyi* (1982) und *Taylor* (1992), die in den Einstellungen die Persönlichkeit eines Menschen repräsentiert sehen. Ob Taylors – von H. Frankfurt ausgehende (*Frankfurt* 1981) – Konzeption der ‚starken Wertung' (gegenüber der ‚schwachen Wertung') allerdings identisch ist mit der ‚Einstellung', muß hier offen bleiben; Taylor spricht davon, daß das ‚stark wertende Subjekt ... über eine Sprache kontrastiver Charakterisierung verfügt" (*Taylor* (1992), 22), was er präzisiert als eine Kompetenz ‚zu einer besser artikulierbaren Reflexion' (23). Das aber ist etwas von einer ‚Einstellung' Unterscheidbares (im Sinne der Unterscheidung von ‚eine Einstellung haben' und ‚eine Einstellung gewinnen/generieren'. Der zweite Topos bezeichnet eine Art von Präferenzgenese). Vgl. zu der ‚theory of belief' in der Ökonomie vor allem: *Bacherach* (1987).

[28] Vgl. insbesondere *Lohmann* (1996a), (1996b).

[29] *Lohmann* (1995), 179.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der ökonomischen Theorie als externe oder ‚objektive' Restriktion, d. h. als zusätzliche Information herangeführt wird. *A* bildet seine Präferenzrelation angesichts tatsächlicher Alternativen, in einer konkreten Situation und in voller subjektiver Überzeugung.[30] Lohmann formuliert diese Quintessenz so: „Entscheidungen (können) als ‚Für wahr halten von Meinungen' aufgefaßt werden".[31]

Deshalb ist auch die von Sen / Gaertner angeführte Lösung, zwischen auswahlspezifischen ‚rein internen Gründen' und ‚kontextbezogenem ... externen Referenzpunkt'[32] die Trennlinie von Individuum und Person zu ziehen, nicht nur eine Konstruktionsanleitung für ‚multiple selves'[33], da die Metapräferenz, als Kontext der individuellen Präferenzen betrachtet, keine Identität stiften kann, was aber für Personen als konstitutiv angenommen wird. Zudem ist es zumindest noch nicht ganz zuende gedacht, wenn den individuellen Präferenzen (1. Ordnung) ‚Gründe' zugeeignet werden (seien sie noch so ‚intern'), den externen Referenzpunkten aber nicht. Umgekehrt: Einstellungen sind begründbar, Wünsche, Bedürfnisse etc. nicht. Zumindest muß die handelnde Person vor sich selbst angeben können, warum sie nicht einfach *x* wählt, sondern *y*, wenn nicht auch dem überraschten wissenschaftlichen Beobachter der Szene. „Die Auswahl des Sets relevanter Daten ist Teil des

---

30 Gaertner weist in einem Kommentar darauf hin, daß die Präferenzrelation nicht notwendigerweise an tatsächlich finanzierbaren Alternativen gebildet wird. Dieser Hinweis gilt der systematischen Unterscheidung von Präferenzen und Restriktionen (in Form von Preisen, Einkommen, Kapazitätsgrenzen etc.). In Lohmanns Argumentation müßten die Restriktionenbereits bei der Präferenzordnung mitgedacht werden. Diese ‚starke' Variante der Präferenztheorie müßte weiter expliziert werden. Was in der Ökonomie – mit guten, technischen Gründen – auseinandergehalten wird, wird in der sprachphilosophischen Betrachtung Lohmanns zusammengebracht, und zwar mit dem Argument, daß Präferenzen, die nicht ihre Handlungskonsequenzen einbeziehen, handlungstheoretisch sinnlose Aussagen sind. Die Implementation schlägt auf die Geltung zurück.

Diese bedeutsame Frage ist hier nicht weiter zu explizieren. Sie setzt – in Lohmanns Konzeption – voraus, daß Präferenzurteile selber bereits rationale Aussagen sind, d. h. mit guten Gründen verteidigbar. Wenn man – in dieser Lesart – die (in der Ökonomie separierten) Restriktionen nicht bereits in den Präferenzurteilen mitdenkt, fehlen die guten Gründe für ihre Geltung. Diese Differenz in der Behandlung von ‚Präferenzen' ist methodisch hochinteressant, da die Ökonomie wiederum mit guten Gründen die Präferenzaussagen nicht mit der Komplikation rationaler Aussageformen belastet. Die ökonomische Rationalität ist – wenn man diese Argumentationslinie aufnimmt – ein Systemereignis, das aus der Konklusion von ‚subjektiven' Präferenzen und ‚objektiven' Restriktionen bzw. Randbedingungen individuellen Präferierens entsteht. Wenn das der Fall ist, dann ist nicht nur Lohmanns Konzeption neu zu befragen, sondern auch die rational choice-Theorie als eine semi-subjektive Handlungstheorie zu identifizieren, in der nurmehr metaphorisch von ‚individueller Rationalität' die Rede sein kann. Doch ist dies ein anderes Thema und durch die hier erfolgten Anmerkungen noch nicht beendet.

31 *Lohmann* (1995), 179. Vgl. auch: „Wenn eine Entscheiderin Handlungen bewertet, z. B. die Handlung A einer alternativen Handlung B vorzieht, dann *meint* sie, daß *A* für sie unter den gegebenen (erwarteten) Umständen besser ist als Handlung *B*. Eine *Entscheidung* kann also als ‚Für wahr halten einer Meinung' aufgefaßt werden" (*Lohmann* (1995), 176).

32 *Gaertner* (1996), 6.

33 Vgl. dazu *Elster* (1987).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Entscheidungsprozesses".[34] Für die finale Entscheidung kommt es darauf an, welche Einstellung *A* zur Welt hat.

> „Die Einstellungen von Personen sind nicht bloß Metapräferenzen, welche die Präferenzen erster Stufe bewerten. Einstellungen repräsentieren die strukturellen Bedingungen, unter denen Entscheidungen fallen".[35] „Versteht man Einstellungen auf diese Weise, so kann man sagen, daß sie nicht nur begründungs*fähig*, sondern begründungs*bedürftig* sind".[36]

Nun können allerdings auch immer mehrere Gründe für Entscheidungen angegeben werden.

> „Die Entscheidung, eine bestimmte Handlung auszuführen, ist nicht einfach das ‚für wahr halten einer Meinung' über einen Sachverhalt in der Welt, sondern Folge einer spezifischen Interpretation von Sachverhalten. Die Menge der Interpretationen konstituieren eine Einstellung zur Welt oder eben die mögliche Welt selbst, wenn man ‚Welt' nicht (aristotelisch) als Menge von Substanzen und ihren Eigenschaftsformen (Akzidentien), sondern als Menge von zugesprochenen Eigenschaften auffaßt. Die je eigene Interpretation, oder pointierter, die Einstellung einer Person konstituiert, wendet man diese ‚Ereignis'-Ontologie auch auf Personen an, das Subjekt: Ein Mensch ist sein belief-set".[37]

Schmidt spricht davon, daß „die Rationalität von Entscheidungen relativ ist auf den Personentyp, auf den hin sich die Entscheiderin entwirft".[38] Man müsse mehr „über die Person wissen, um sie auf praktische Rationalität bewerten zu können".[39]

Präferenzen 2. Ordnung oder Meta-Präferenzen würden die Identität der Person repräsentieren. Lohmann präzisiert sein Konzept, indem er Präferenzen – „Präferenzen sind über Entscheidungsalternativen (Handlungsmöglichkeiten) definiert, wobei die Entscheidungsalternativen nur über Konsequenzen individuierbar sind"[40] – von Meta-Präferenzen auf die Weise unterscheidet, daß „Kandidaten, über die (Meta)Präferenzen anzugeben seien", als „Eigenschaften von Handlungen

---

34 *Lohmann* (1995), 180, Fn. 21.

35 *Lohmann* (1995), 181.

36 *Lohmann* (1995), 181, Fn. 27; vgl. auch *Bacherach* (1986), 193 ff.

37 *Lohmann* (1995), 184 f.; mit Verweis auf *Goodman* (1965), 1980, 1981, aber auch auf *Rorty* (1988) (dort genauer: eine Person ist „nichts anderes . . . als eine kohärente und plausible Menge von Überzeugungen und Wünschen" (*Rorty* (1988b), 44; mit Verweis auf *Davidson* (1982)). Vgl. aber auch Th. Schmidt, „Das Broomsche Problem" (*Schmidt* (1995), 120 ff.) und *Lohmann* (1996a), Abschnitt 2.5.

38 *Schmidt* (1995), 124. Steedman / Krause sprechen von „an agent's character" (*Steedman / Krause* (1987), 210 ff.).

39 Dito; B. Williams würde hinzufügen, man müsse mehr vom ‚Chrakter' der Person wissen (*Williams* (1984). 23). Personen sind nach Williams Individuen plus Charakter – gegen die „Gewohnheit der Moralphilosophie, zumal in ihrer kantianischen Form, Personen unter Abstraktion des Charakters zu behandeln" (*Williams* (1984), 27).

40 *Lohmann* (1996a), Abschnitt 2.5.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(Propositionen)" auftreten.[41] Dazu müssen Personen „zusätzlich zu ihren Präferenzordnungen eine Ordnung über Eigenschaften angeben können (eine Metapräferenz)".[42]

Wir haben einen spezifischen Person-Begriff eingeführt.[43] Wohlgemerkt reden wir nicht von Eigenschaften der Personen[44], sondern von Eigenschaftszuordnungen, die Personen zuverlässig über Handlungen haben.[45]

Doch ist diese Interpretation nicht allgemein zulässig, denn sie unterstellt, daß Personen über eine eindeutige, ihnen personcharakteristisch zuordenbare Ordnung von Eigenschaften verfügen. Diese Zuordnung wäre identisch mit der Aussage,

a) Personen haben eine eindeutige Metapräferenz,

was mit der anderen Aussage,

b) Personen können mehrere Metapräferenzen haben,

kollidiert.[46]

Schmidt äußert die Hoffnung, daß für die Idee der Konstanz der Präferenzen im Meta-Präferenz-Konzept mehr Platz zu sein scheint als im klassischen Ansatz: „Während etwa Präferenzen erster Ordnung relativ kurzfristigen Veränderungen ausgesetzt sein mögen, kann immer noch die Konstanz der Metapräferenzrelation gewährleistet sein".[47]

Die Schmidt'sche Hoffung kann nur darauf beruhen, daß Metapräferenzen – über ihre ‚Konstanz' – so etwas wie Werthaltungen von Personen darstellen.

---

41 Dito; vgl. auch *Pettit* (1991).

42 Dito.

43 Erst auf dieser Stufe übrigens kann die rational choice den Anforderungen der philosophischen Moraltheorie gerecht werden, die Moral ohne Theorien über Personen als ungeeignet bezeichnen (*Rorty*, A.O. (1976); *Tugenhat* (1993); *Honneth* (1992); *Frankfurt* (1981), (1993); *Vossenkuhl* (1992), 167).

44 So allerdings Frankfurt (*Frankfurt* (1993), 114).

45 Doch weist natürlich die Zuordnung von Eigenschaften, die Personen relativ konstant über die Zeit den Objekten ihrer Wahl zuschreiben, auf den „‚Charakter' einer Person", wie Schmidt es vorsichtig formuliert (*Schmidt* (1995), 112; vgl. auch *Steedman/Krause* (1987), die das Verhältnis von Rationalität und Charakter des Entscheiders analysieren). ‚Charakter' ist hier so etwas wie die Identität der Personen, die als Invarianz von Eigenschaftszuschreibungen gilt. Die Invarianz von Eigenschaftszuschreibungen ist dann so etwas wie eine Eigenschaft von Personen.

46 Hier wird das Problem der ‚multiple selves' auf der Ebene der Präferenzen 2. Ordnung thematisiert (vgl. *Steedman/Krause* (1987); vgl auch die Freudinterpretationen von *Davidson* (1982) und *Rorty* (1988b); „Freud ... bevölkert den Innenraum ... mit Gegenstücken von Personen: mit in sich kohärenten Gruppierungen von Überzeugungen und Wünschen" (*Rorty* (1988b), 45)). Wenn wir Lohmanns obige Formulierung „der Mensch ist sein belief-set" (*Lohmann* (1995), 185) ansehen, dann sind zwei Interpretationen möglich: 1. der Mensch ist sein kohärentes belief-set; 2. der Mensch ist sein belief-set, ohne allerdings die zusätzliche Annahme zu tätigen, daß die Menge der verschiedenen Einzel-beliefs kohärent sein muß.

47 *Schmidt* (1995), 127.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

„Wenn wir Handlungen anderer Personen erklären wollen, müssen wir von unseren Überzeugungen über ihre möglichen intentionalen Systeme ausgehen.[48] Unsere Überzeugungen sind mit Verweis auf die Menge von Handlungen einer Person begründungsfähig. Wir gehen davon aus, daß die Menge von Handlungen einer Person kohärent interpretierbar sein muß.[49] Das Kohärenzkriterium ist offensichtlich stärker als das formale Konsistenzkriterium, das wir an (Präferenz-)Ordnungen stellen. Es fordert, daß eine Menge von Handlungen in bezug auf ein stabiles und zusammenhängendes Set an Wünschen und Meinungen interpretierbar ist. Das Kohärenzkriterium für Wünsche und Meinungen entspricht unserer Vorstellung von Personen, die in der Zeit mit sich selbst identisch und individuierbar sind, und ist also als Rationalitätsanforderung gut begründet".[50]

Auch Lohmann redet von den Meta-Präferenzen so, als ob sie so etwas wie eine Werthaltung von Personen darstellen (‚stabiles und zusammenhängendes Set an Wünschen und Meinungen').[51] Der Rekurs auf die ‚strukturelle Rationalität'[52] „muß der empirischen Tatsache theoretisch gerecht werden, daß Personen weitergehende Projekte und Strategien verfolgen und oftmals Einzelhandlungen nicht nutzenabwägend als rational auszeichnen, sondern sie deshalb wählen, weil sie sich in die Struktur eines vernünftigen Plans in kohärenter Weise einfügen lassen".[53]

Welche Meta-Präferenz, welcher ‚vernünftige Plan' aber gilt?[54]

I. Zur Dynamik von Personen: Identitätsgleichgewichte

Die Metapräferenzen tragen insofern zu einer ‚Theorie der Person' innerhalb der rational choice-theory bei, als sie über die Zeit invariante (zeitintransingente) Einstellungen markieren, die – als persönlichkeitsstiftende Charakteristika – die ‚Identität' der Person angeben.

---

48 „Das Set aus Wünschen und Meinungen fassen wir zusammen als intentionales System der Entscheiderin" (*Lohmann* (1996a), Abschnitt 3.3; vgl. auch *Dennett* (1981) und (1991); auch *Ajzen / Fishbein* (1980).

49 Verweis auf *Nida-Rümelin* (1993) und dessen Begriff der ‚strukturellen Rationalität' (vgl. auch *Nida-Rümelin* (1997)).

50 *Lohmann* (1996a), Abschnitt 3.3.

51 Es ist klar, daß Schmidts und Lohmanns Vorstellung nicht auf der Basis etwa Becker'scher konstanter (Meta-)Präferenzen (vgl. *Becker* (1993)) gedacht sind. Dennoch scheinen die Vorstellungen konkludent zu sein. Doch auch G.S. Becker unterscheidet hier: „Becker nimmt an, daß es im Zeitablauf unterschiedliche moralische Einstellungen gibt. Diese können also nicht zu den stabilen Metapräferenzen gehören, sondern sind variablen intarsubjektiven Restriktionen zuzurechnen" (*Osterloh* (1996), 222).

52 Vgl. dazu *Nida-Rümelin* (1993), Teil IV.

53 *Schmidt* (1995), 119.

54 Vgl. auch die Skepsis von M. Hollis gegnüber der Ausweitung der Präferenztheorie auf höhere Präferenzen (*Hollis* (1991), 103).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das Problem dieser Darstellung liegt auf der Hand: die starke Behauptung der Invarianz der Einstellungen läßt sich allgemein nicht aufrecht erhalten. Einstellungen können sich ändern.[55] Die „Verbindung zwischen Einstellungen und Verhalten ist ... alles andere als automatisch".[56] Zudem gibt es – parallel – verschiedene Einstellungen, die miteinander konfligieren können. So bräuchten wir Metapräferenzen 2. Ordnung (= Präferenzen 3. Ordnung), die die Person entscheiden lassen, welche Metapräferenzen 1. Ordnung (= Präferenzen 2. Ordnung) gelten sollen in Hinblick auf die Präferenzen 1. Ordnung. Die Hierarchie der möglichen Ordnungen läßt sich ad infinitum steigern, ohne endgültig zu einer Lösung zu kommen.

Zugleich beruht die Konnotation von Metapräferenzen und Identität der Person auf der Vorstellung, Identität wäre so etwas wie ein ‚personal property', das in den Einstellungen zum Ausdruck kommt. Diese Einstellung über Einstellungen könnte sich als romantische These herausstellen, wenn man, mit soziologischen und psychologischen Erwägungen, bedenkt, daß moderne Identität nicht mehr eine sozialisierte und ordnungsregulierte Ausstattung von Personen ist, *sondern deren dynamisches (Lebens-)-Projekt.*

Das Projekt der ‚Selbstverwirklichung' z. B. besteht darin, das ‚Selbst' (= Identität) zu bilden, anstatt es als vorhanden vorauszusetzen. Lohmann spricht diesen Umstand an, wenn er davon spricht, daß die Personen „mit der Zeit sich selbst identisch" sind[57], vergißt dabei aber mitzuteilen, wie unter diesem Entwicklungsgesichtspunkt die ‚Kohärenz der Wünsche' etc. zu betrachten sei. Welche Kohärenz gilt jeweils, wenn das Individuum seine Identität über die Zeit entwickelt?

Das Problem der Identitätsbildung wird für die moralischen Probleme signifikant, und zwar gerade dann, wenn wir sie entscheidungstheoretisch formulieren. Die Individuen verfügen zwar über einen gewissen, gesellschaftlich bereitgestellten und sozialisierten Set an Normen und moralischen Einstellungen[58]; insofern ist das Modell der Metapräferenzen brauchbar, hat allerdings den Nachteil, die modernen Lebensbedingungen nicht hinreichend widerzuspiegeln:

„In der Moderne sieht sich das Individuum, welches aus der als selbstverständlich angesehenen Stabilität externer Kriterien gehoben wurde und den normativ bindenen Charakter und das moralische Gerüst traditioneller Umgebungen verloren hat, der enthebenden (disembedding) Dynamik der Institutionen der Moderne gegenüber".[59] Giddens zählt dazu: die Ausbreitung abstrakter Systeme, welche sowohl auf der Trennung von Zeit und Raum als auch auf der Reflexivität der Moderne gründen.[60] Mit dem „methodologischen Prinzip des Zweifels ist in der Mo-

---

55 Vgl. *A.O. Rorty* (1987), 130 f.

56 *Esser* (1996), 14 und f.; vgl. auch *Ajzen/Fishbein* (1980).

57 *Lohmann* (1996a), Abschnitt 3.3.

58 Vgl. *Elster* (1989); auch: *Gaertner* (1996), Kap. 4.

59 *Otto* (1994),13; vgl. *Giddens* (1990), 21 ff.

60 *Giddens* (1990), 17 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

derne reflexiv jedes Wissen, jede Gewohnheit und Sitte offen, um in Frage gestellt zu werden und nur so lange gültig, bis weiterführende Erkenntnisse und neues Wissen erreicht wird".[61]

Die von Elster u.a.m. gepflegte Redeweise vom Set an Normen etc., die jedes Individuum habe, erweist sich als ein über die Zeit betrachtetes instabiles Set – das gilt dann auch für Metapräferenzen wie für moralische Urteile.

In dem Moment, in dem in konkreten Situationen der moralische Vorzug einer von mehreren Präferenzrelationen bestimmt werden soll, haben wir es scheinbar mit einem *moralischen Urteilsakt* zu tun, in dem eine Einstellung Geltung erlangen kann, nicht aber notwendigerweise erlangen muß. Moralische Einstellungen determinieren die Handlungswahl nicht bzw. sie orientieren sie nicht automatisch. Das liegt daran, daß wir sinnvollerweise zwischen einem *moralischen Urteil* und einer *moralischen Wahl* unterscheiden können:

- *Moralische Urteile* beruhen auf prinzipiellen Erwägungen, die unpersönlicher Natur sind, im Sinne der Nichtbeachtung persönlicher Neigungen, Präferenzen und Interessen. Die dem moralischen Urteil unterlegte Norm gelte für jede Person in gleichartiger Situation.
- *Moralische Wahlen* dagegen wichten moralische wie außer-moralische Gründe für eine Entscheidung.

Beide Typen lassen sich als Metapräferenz darstellen, aber wir haben es mit zwei unterschiedlichen metapräferentiellen Typen zu tun, wobei einmal die Einstellung der Person eine Rolle spielt, ein andermal aber nicht. Moralische Urteile scheinen zwar der moralischen Einstellung als Metapräferenz zu entsprechen, taugen aber nicht für eine Theorie der Person, da moralische Urteile ubiquitär sind, also keine persönlichen Einstellungen abbilden (bzw. nur den Teil der persönlichen Einstellungen, der allgemeinen Einstellungen oder ‚social norms' entspricht).

Die moralischen Wahlen hingegen bringen moralische wie außer-moralische Gründe gleichrangig in die Erwägung, so daß die Kenntnis der Einstellungen einer Person für diese Wahl wenig nützt. Wir können sagen, *daß bei der moralischen Wahl die moralische Einstellung zwar durchaus Geltung erlangen kann, aber auch ebenso gut andere Gründe, die nicht aus der moralischen Einstellung resultieren.* Das ist immer dann der Fall, wenn *A* zwar ein richtiges moralisches Urteil über eine Angelegenheit hat, aber mit guten – d. h. mit rechtfertigbaren – Gründen diesem Urteil in seiner finalen Wahlentscheidung nicht folgt (er wählt die nicht-moralische Alternative).

A hält es z. B. – aus welchen Gründen auch immer – für unmoralisch, sogenannte Luxusautomobile zu fahren (heutzutage vermehrt aus ‚öko-moralischen' Gründen), steht aber – im Rahmen seiner persönlichen Karriereplanung – vor der

61 *Otto* (1994), 13 f.; vgl. *Giddens* (1990), 36 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Entscheidung, sich ein solches Auto zulegen zu sollen, um als akzeptabler Verhandlungspartner bei den Unternehmen vorfahren zu können (‚Statusindikator').

Es kommt in der folgenden Argumentation darauf an, zu zeigen, daß die moralische Wahl für das Luxusauto kein verwerflicher Verstoß gegen die Moral darstellt, sondern eine Wert-Entscheidung sein kann. Der Terminus ‚Wert' wird hier ausdrücklich für *persönliche Lebensprojekte* eingeführt; für *A* hat es einen besonderen, persönlichen Wert, das Luxusauto zu kaufen, weil es für die Verwirklichung seiner Lebensplanung wichtig ist.

Wenn *A* sich nun für dieses Auto entscheidet, verstößt er zwar gegen sein moralisches Urteil, aber mit guten Gründen, die ihn zu einer – aus seiner Sicht – moralischen Wahl führen. Diese Wert-Erwägungen haben einen, wenn auch schwachen, Geltungsanspruch; sie beruhen auf Handlungsbegründungen, die zwischen moralischen Ansprüchen und persönlichen Präferenzen liegen. „Dieses Konzept des ‚Wertes' unterscheidet sich einerseits von persönlichen Präferenzen und andererseits von moralischen Verpflichtungen. Im Gegensatz zu persönlichen Präferenzen konfrontiert es das Individuum mit einem Anspruch, der jedoch – anders als ein moralischer – nicht verpflichtend ist".[62]

Drei Typen von Handlungsbegründungen lassen sich fortan unterscheiden:

1. *die moralischen Urteile* (‚die man ausführen muß'),
2. *die persönlichen Wert-Entscheidungen* (als Inklusion der *moralischen Wahlen*) (‚die man ausführen sollte') und
3. *die individuellen Präferenzen* (‚die dem Individuum überlassen sind').

1 und 2 sind beides Metapräferenzen, aber unterschiedlicher Natur. Wir haben es mit zwei differenten Sorten von Einstellungen zu tun, die (ad 1) die Qualität moralischer Einstellungen, und (ad 2) die Qualität von ‚wert'vollen, persönlichen Lebensprojektionen haben, die quasi-moralische Geltung für Personen bekommen können. Zusätzlich ist an (1) zu monieren, daß moralische Einstellungen immer dann, wenn sie ubiquitären Normen entsprechen, kein Konstitutivum persönlicher Einstellung sind; die ‚persona' ist dann nur die Maske einer persönlich nicht besonders qualifizierten Normenmitgliedschaft.

Die Lebensprojekte, die es Personen wert erscheinen lassen, moralische Wahlen anstelle moralischer Urteile auszuführen, sind identisch mit der bereits vorgetragenen ‚strukturellen Rationalität', wonach „Personen weitergehende Projekte und Strategien verfolgen und oftmals Einzelhandlungen nicht nutzenabwägend als rational auszeichnen, sondern sie deshalb wählen, weil sie sich in die Struktur eines vernünftigen Plans in kohärenter Weise einfügen lassen".[63] Diese Lebensprojektion hat keine moralische Qualität, *vor allem aber bezeichnen die moralischen Wah-*

---

62 *Nisan* (1993), 239.

63 *Schmidt* (1995), 119; vgl. auch *Nida-Rümelin* (1993), Kap. IV.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

len eine fortlaufende Konkurrenz von divergenten Einstellungen, die alle zur selben Person gehören.

Diese spezifische Kontingenz, die wir in moralischen Angelegenheiten häufig vorfinden – A hat ein moralisches Urteil, kann aber Gründe nennen, warum es in der vorliegenden Situation nicht gelten soll –, kann durch die Zwischentheorie der Werte-Entscheidungen erklärt werden, aber nur dann, *wenn wir die Ansprüche der Person an sich selbst als quasi-moralische Gründe anerkennen*. Williams spricht diesbezüglich von ‚persönlichen Projekten' und ‚Grundvorhaben'.[64]

Eine Theorie der Person muß persönliche Projekte benennen können, die sich von ubiquitären ‚moral standards' genau so unterscheiden lassen wie von individuellen Präferenzen. Erst die persönlichen Projekte (von der Art bestimmter Lebens-Plan-Realisationen bzw. Lebensprojekte) lassen es zu, von persönlichen Einstellungen zu sprechen, die einen, wenn auch schwachen, normativen Status für die jeweilige Person angeben lassen.

Allerdings lassen sich diese persönlichen Werte nicht sogleich in Identität übersetzen, sondern sind Ich-transzendierende Ansprüche (private regulative Ideen), deren Verfolgung und Realisierung (bzw. das Lernen aus dem Scheiteren der Realisierung) erst die Identität ausbildet[65], die im Konzept der Metapräferenzen der Person bereits als vorhanden unterstellt war.[66]

Nennen wir die Werte, die aus den persönlichen oder Lebensprojekten kommen – um nicht in Konflikt mit anderen Wert-Theorien zu geraten –, ***prospektive Präferenzen***. Prospektive Präferenzen haben – identitätstheoretisch – den Zweck, über die Zeit Ansprüche an die Person aufrecht zu erhalten, die dann, wenn sie realisiert werden, der Gewinnung und Erhaltung von Identität dienen, die aber dann, wenn sie nicht realisiert werden, als Verleugnung oder Einschränkung des Selbst erfahren werden. Prospektive Präferenzen sind Teile einer elastischen Identität, die als notorisch imperfekt gelten muß bzw. sich in einer ständigen Entwurfs-/Realisations-Ambivalenz befindet. Doch gehört der Prospekt bereits zur Person.[67]

---

64 *Williams* (1984), bes. S. 21 f.: „Ein Mensch kann eine lange Zeit seines Lebens oder sogar nur einen Teil davon ein Grundvorhaben oder ein Reihe von Vorhaben haben, die mit seiner Existenz eng verflochten sind und seinem Leben in einem relevanten Ausmaß einen Sinn verleihen" (S. 21).

65 Vgl. dazu: *Taylor* (1992), 36 f. Nach Rorty verdanken wir Freud ein „Verfahren, durch das wir einen wirklich festen Charakter erlangen können, nämlich das Verfahren, unseren eigenen Neigungen zur Unbeständigkeit Gehör zu schenken, indem wir sie als alternative Sinndeutungen der Vergangenheit auffassen, als Deutungen, die ebensoviel Anspruch auf unsere Aufmerksamkeit haben wie die vertrauten, der Introspektion verfügbaren Überzeugungen und Wünsche" (*Rorty* (1988b), 51).

66 „Die Formierung personalen Lebens durch persönliche Ideale und Intentionen zweiter Stufe ist nicht bloß Ausdruck eines Hangs zur Zukunft, sondern ein Prozeß personaler Selbsterweiterung" (*Sturma* (1991), 153).

67 „Man is a dual citizen of the realms of reality and possibility. He must live and labor in the one toward the other. The person whose wagon is not hitched to some star or other is not a fullformed human being; he is less than can and should be" (*Rescher* (1987), 143).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Lassen wir prospektive Präferenzen zu, können wir nicht mehr erwarten, über eine Theorie der Person einen Set an kohärenten Einstellungen der Person zu gewinnen (wie es im Metapräferenz-Konzept monistisch gedacht war); wir haben es mit einer Aktualmenge von mehreren kohärenten Einstellungen zu tun, die in der nächsten Sequenz sich geändert haben können (je nachdem, ob sich bestimmte prospektive Präferenzen realisiert haben oder nicht).

Da die prospektiven Präferenzen Ausdruck persönlicher Prospektionen (auf den persönlichen Lebensplan) sind, haben sie identitätsstiftende Wirkung dann, wenn sie – quasi una moralia – von den Individuen, die sie entworfen haben, *als eine Art deontischer Vorschrift aufgefaßt werden können, aber nicht so aufgefaßt werden müssen*. In diesem Sinne sind sie formal wie Metapräferenzen zu behandeln, unterscheiden sich davon aber durch ihre kontingente Realisation.

Bisher haben wir nur eine neue Nomenklatur entwickelt, ein Typengerüst, das mit einem Kandidaten mehr als das Präferenz/Metapräferenz-Modell ausgestattet wurde. Der Vorteil dieser Konstruktion beruht wesentlich darin, daß die prospektiven Präferenzen (oder persönlichen (Lebensprojekt-) Werte) im Konflikt mit (anderen, moralischen) Metapräferenzen und Präferenzen stehen, so daß eine (moralische) Wahl ansteht, die nach dem Prinzip *‚balancierter Identität‘*[68] ausfällt.

Da alle Präferenzstypen (1,2,3) identitätsstiftende Komponenten darstellen – es gibt keinen Grund, die moralischen Urteile wie die individuellen Präferenzen nicht als Identitätskomponenten zu zählen –, ist die aktuelle Entscheidung rational *als eine Art von Ausgleich oder Gleichgewicht zwischen all seinen Identitätskomponenten aufzufassen*.[69] Das Individuum wird diejenige Alternative wählen,

> „die seiner Einschätzung nach seine aktuelle Identitätsbilanz am wenigsten stört. Mit anderen Worten, die Wahl wird nicht durch eine vergleichende Bewertung und Abwägung der ‚konkurrierenden‘ Werte getroffen (was allem Anschein nach im Prozeß des (moralischen) Urteilens stattfindet), sondern es werden vielmehr die derzeitigen Bedeutungen der Alternativen für die individuelle Identität in Betracht gezogen“.[70]

Erst über die Theorie der Identitätsbilanz wird erklärbar, daß Personen manchmal nicht-moralische gegenüber moralischen Erwägungen vorziehen (auch wenn sie eindeutige moralische Urteile haben, genauso wie sie manchmal Präferenzen gegenüber Metapräferenzen beider Art vorziehen, obwohl wir ihre Einstellung zu kennen glauben). Die Kenntnis der Metapräferenzen einer Person verhilft in die-

---

[68] *Nisan* (1993), 250.

[69] Vgl. auch P. Bieris Konzeption expliziter Reflexionsleistungen von Personen als gegenwärtige Balance zwischen den Einstellungen zur Vergangenheit und zur Zukunft (*Bieri* (1986)), aber besonders Lacey / Schwartz's Konzeption, die von einer Komplexion von verschiedenen ‚values‘ reden, deren ‚equilibrium / disequilibrium‘ die Identität der Person charakterisiere (*Lacey / Schwartz* (1996), 325 ff.).

[70] *Nisan* (1993), 250; vgl. dazu auch Ainslie's Analyse der Asymmetrien von Kurzzeit- und Langzeitinteressen (*Ainslie* (1987), 143 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sem Fall zu keiner Erklärung.[71] Damit haben wir gezeigt, daß die berechtigte Einführung einer ‚Theorie der Person' in das Modell der rational choice nicht über eine Metapräferenzkonzeption laufen kann, die über die Assertation von Identität die Kohärenz von Einstellungen gesichert haben will, sondern es bedarf mindestens einer zusätzlichen Annahme, die die *Erhaltung der Identitätbezüglichkeit aller Komponenten* als Entscheidungskriterium hat.

‚Person' ist kein possessivum des Individuums, sondern ein selbstreferentieller Prozeß. Eine ‚Theorie der Person' muß diese person-generative Prozessualität enthalten.[72] Denn sonst würde sich ‚Person' – qua invarianter Metapräferenz – nur als Abbildung einer a priori-Perspektive auf den Entscheidungsprozeß deuten lassen, womit die ‚Theorie der Person' die Person-Identität nurmehr als ein – woher erlangtes? – Datum enthielte.[73]

Wenn wir das berücksichtigen, können wir den Prozeß der Identitätsbilanz in der Zeit betrachten, *wonach nicht-moralische Entscheidungen u.a. deshalb geschehen können, weil moralische Entscheidungen gerade vorher getroffen worden waren*. Nach dem Kriterium der Identitätsbilanz sind nun andere Identitätskomponenten an der Reihe, berücksichtigt zu werden. Die Bilanz muß insgesamt – d. h. über die Zeit – ausgeglichen sein, nicht in der Situation. Die Lösung moralischer Dilemmata erfolgt nicht vertikal (wie im Konzept der metapräferentiellen Ordnungshierarchie), sondern horizontal, d. h. als sequentielle Abarbeitung des moralischen Dilemmas.

Nisan hatte das Problem lediglich auf den Konflikt zwischen zwei ‚Sollens'-Erwägungen zugeschnitten.[74] Aber es lassen sich auch Konflikte zwischen prospektiven Präferenzen und Präferenzen in diesem Schema lösen.[75] Die Identitätsbilanz kann – bei Vorliegen klarer Metapräferenzen, Werte und Präferenzen – eine *zyklische Entscheidungssequenz* erklären. Je nach dem, welche Identitätskomponente *A* gerade erfüllt hat, kann er sich nach dem Kriterium der Identitätsbilanz anderen Komponenten widmen – *im Sinne einer über die Zeit sich zyklisch ausgleichenden Identität.*

---

71 Das gilt auch für G.S. Becker, wie wir oben bereits zitierten: seine Konzeption konstanter (Meta-)Präferenzen wird durchbrochen, wenn er davon ausgeht, das es im Zeitablauf unterschiedliche moralische Einstellungen gibt (vgl. *Osterloh* (1996), 222).

72 Vgl. auch *Krause* (1991), 56: „Eigennutz und Selbst-Gestaltung".

73 Die Vermutung geht dahin, daß die ‚Theorie der Person', die stabile Metapräferenz enthält, gleichsam ältere Erfahrungen in Einstellungen transformiert hat, womit sie auf einen Prolongationsfaktor angewiesen bleibt, ohne die erfahrungstranszendierenden Identitäts-Erwartungen noch berücksichtigen zu können.

74 *Nisan* (1993), 253.

75 So wie sich auch Präferenzordnungen selber zyklisch ‚abarbeiten' lassen. In vielen Fällen gibt es keinen Grund, in der gleichen Situation dieselbe Präfernz zu äußern, weil ‚Abwechslung' zum Spiel dazu gehört. Die ‚sequential analysis of behavior' (vgl. *Pieters/Verplanken* (1991)) gilt nicht nur für die beobachtenden Wissenschaftler, sonder für Akteure selbst. Doch wäre dies ein eigenes Thema.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das Modell enthält einen nicht-hierarchischen Identitätsbegriff, gleichsam ein Ensemble von Identitätskomponenten, die nicht alle zur gleichen Zeit bedient werden können. Wenn *A* zu t_1 eine moralische Entscheidung gefällt hat, die mit seinem moralischen Urteil übereinstimmt, ist es für die Erhaltung seiner Identität angemessen, bei einer nächsten Entscheidung in t_2 seine prospektiven Präferenzen höher zu wichten, ohne daß sich ‚sein Gewissen' regt, d. h. ohne daß *A* sich in die Pflicht genommen zu fühlen braucht, wieder ein moralisches Urteil zu realisieren. *A* hat ja bereits moralisch vorgearbeitet bzw. identitätsbilanztechnisch disponiert.

Wenn wir in die Identitätsbilanz auch noch die gewöhnlichen Präferenzen hineinnehmen, wird unser Modell den tatsächlichen Entscheidungsverhalten angemessener. Was – aus der Perspektive der Präferenz- / Metapräferenzkonzeption – wie ein expliziter Verstoß gegen die moralische Einstellung erscheinen mag, ist ein Zyklusmoment innerhalb der dynamischen Identitätsbilanz, das identitätskonform bleibt, wenn A in einem vorhergehenden Zyklusmoment in ein moralisches Urteil ‚investiert' hat (bzw. später ‚reinvestiert')[76]

Das ‚moral investment' ist individuell verschieden elastisch, wenn auch nicht von beliebiger Reichweite (bzw. genauer: nicht von beliebiger Dispositivität). *In diesem Sinne repräsentiert die Zyklusstruktur eine kohärente Einstellung der Person*, die allerdings nicht aus den jeweiligen Handlungen in situ erschlossen werden kann. Präferenzen, Entscheidungen und Metapräferenzen sind nicht auseinander ableitbar.

Welche Konsequenzen entstehen daraus für die theory of rational choice?

II. Person als Geschichte

Wir verwenden weiterhin das Konzept der Meta-Präferenz, aber elastischer: *Meta-Präferenzen werden nicht in jeder Entscheidungssituation akut.* Zudem kann nicht verlangt werden, daß die kohärenten Einstellungen vollständig in einer Metapräferenz aufgehen. In der Zyklusstruktur gibt es mindestens zwei Metapräferenzen unterschiedlicher Valenz. Wir haben es mit einer anderen, dynamischen Struktur von Kohärenz der Einstellungen zu tun.

---

[76] Man sieht leicht, daß der Nisan'schen Präferenzzyklus in einem Wechsel zwischen short- und long-term-interests (vgl. *Ainslie* (1987), 143 ff.) transformiert werden kann. Das Problem (und die Lösung), daß offensichtlich fehlgehende „subjects' short-term interests are not forestalled by their long-term interests" (*Ainslie* (1987), 144), bleibt aber, wie die Theorie der koherânten Metapräferenzen, an die Ordination durch die ‚vernünftigeren' long-term interests gebunden. Ich hielte es für zweckmäßiger, mit einer Theorie gestufter Horizontierungen zu arbeiten, die mehrere kurzfristige Realisationen ohne weiteres zulassen kann, wenn danach rekompensativ Langzeitsicherungen betrieben werden. In die Modelle muß systematisch mehr Kontingenz eingebaut werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auch dominieren die Metapräferenzen die Präferenzen (1. Ordnung) nicht notorisch; Einstellung und Handeln sind partiell entkoppelt. Es reicht aus, wenn die Meta-Präferenzen im Auswahlbereich ab und zu bedient werden. Wir können auch sagen, daß rationales Verhalten als Abarbeitung eines Präferenzspektrums definiert werden kann (genauer: als horizontale Abarbeitung eines hierarchischen Spektrums von Präferenzordnungen).

Es gibt somit nur so etwas wie eine historische oder biographische Ordnung der Präferenzspektrums. „Dem Handelnden muß ein Mehr an historischer Umgebung zugestanden werden".[77] Um eine Person in ihrem Verhalten zu verstehen, muß man sie kennen, d. h. ihre Biographie kennen.[78] „Damit wird vorgeschlagen, Identität als Geschichte aufzufassen, als eine Konstruktion und Interpretation, in der routiniert biographische Passagen und soziale Ordnungen in einen persönlich kohärenten und sinnvollen Zusammenhang gebracht werden".[79] Nicht anderes wird in der Konzeption des kohärenten Einstellungszyklus behauptet, allerdings mit dem signifikanten Unterschied, daß die Kohärenz immer nur als ein Ergebnis der Biographie auftreten kann, nicht als ein begleitendes invariantes Muster von ‚Person'. Der ‚persönlich kohärente und sinnvolle Zusammenhang' ändert sich über die Geschichte des eigenen Lebens, wenn wir die Identität, die eine Person erlangen kann, als eine Geschichte möglicher Selbsterweiterungen ansehen.[80]

Von der Konzeption der ‚strukturellen Rationalität', wie M. Nida-Rümelin sie vorschlägt (*Nida-Rümelin* 1993), unterscheidet sich dieses Konzept durch die ‚dynamische' Variante der Zulassung von Einstellungswechsel. Eher verwandt ist unsere Konzeption mit der von D.C. Dennett, der eine „disaggregated theory of the self" präsentiert, die in den Kanon der ‚multiple self'-Theorien gehört. Er untersucht die Frage „what decentralized competing processes *within* an individual would give rise to a (relatively) coherent decision-maker?"[81] Dennett untersucht damit weiterhin rationales, d. h. präferenzkonsistentes Verhalten, basiert die Genese dieses Verhaltens aber auf einen intra-personalen Prozeß von non-self-entities.[82] Nicht die Kohärenz einer Einstellungs- / Präferenzrelation, sondern der Pro-

---

77 *Hollis* (1991), 87.

78 Vgl. auch Ch. Taylors Hinweise: „In vielen Fällen können wir die wirkliche Bedeutung der Artikulation des Subjektes nur durch ‚idiographische' Studien ermitteln" (*Taylor* (1992), 49).

79 *Otto* (1994), 12; vgl. *Giddens* (1991), *Freeman* (1993); *Hampson* (1992).

80 Vgl. dazu *Rorty* (1988b). Wir können auch davon reden, daß der ‚moralische Raum' eines Individuums erweitert (oder verengt) wird (vgl. dazu *Kirsch* (1997). Vgl. allgemeiner: *Gergen* (1996).

81 *Nozick* (1994), 314, Fn. 1; mit bezug auf *Dennett* (1991b). „Economics typically explains patterns in terms of the actions of rational agents. However, a disaggregated theory of the agent herself, wherein patterns that seem to indicate a central and unified directing agent are instead explained as the result of smaller, non-agent entities interacting, also might count as an invisible hand explanation" (*Nozick* (1994), 314)).

82 Wie auch *Davidson* (1982) und *Rorty* (1988b) (vgl. ebenso *Elster* 1987). Im Gegensatz zu Dennett (dem wiederum einige der Artikel in *Elster* (1987) konform gehen) stellen David-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zeß multipler Einstellungs-/Präferenzrelationen, den wir ‚kohärenten Einstellungszyklus' genannt haben, definiert die Person. Ähnlich wie Dennett geben wir die Rationalitätsbedingung des Handelns nicht auf, modifizieren aber ihr Zustandekommen.

Wenn wir als Beobachter von Individuen nicht wissen können, in welchem Variationsbereich der persönlichen Identitätsbilanz sich jemand aufhält, werden wir keine Aussagen zur moral attitude der Person tätigen können. Hier hört die Mikroökonomie auf, allgemeine Aussagen zu machen; sie sind, wie A. Sen es neuerdings nennt, „context-dependent" (*Sen* 1994, 385). Hier hört allerdings auch die Moral als eine allgemeine Sollenvorschrift auf.

Man sieht leicht, daß dies auch Konsequenzen hat für die Applikationen von incentive-structures in der Ökonomie: Personen haben eine triplexe Alternativebenenstruktur und eine biplexe Ausweichstruktur, Individuen als Standardakteure der rational choice dagegen haben keine Ausweichstruktur; sie sind darauf angewiesen, innerhalb der Menge der gegebenen Alternativen zu wählen.

‚Triplexe Alternativebenen' sind Präferenzen (*P*), Metapräferenzen (*MP*) und prospektive Präferenzen (*PP)*'. Die ‚triplexe Ausweichstruktur' besteht darin, daß Personen von *P* auf *MP* und *PP*, von *MP* auf *P* und *PP* und von *PP* auf *P* und *MP* ausweichen können. Im einfachsten Fall muß die Zyklusbedingung erfüllt sein: ‚nach *P* realisiere *MP* oder *PP* etc. pp.' Natürlich können solche Zyklen komplexer ausfallen, d. h. topische Serien bilden: *P,P,P* um dann auf *MP* umzuschlagen und wegen des Vorlaufs eine gewisse Kompensationsintensität von *MP* annehmen, so daß auf *P,P,P* dann *MP,MP* folgt etc. Auch sind auf *P,P,P,P* kurze *MP*-Intervalle möglich, um die Kompensation dann in *PP,PP* zu leisten etc.

Wenn wir es mit solchen rythmischen und arythmischen Intervallen zu tun haben, *fallen Einstellungen und Handeln auseinander* und wir haben es zwar weiterhin mit rationalem Handeln, aber zugleich immer mit einer Antwort auf die Vorläuferaktion zu tun. Wenn *A* in t_1 moralisch gehandelt hat, kann er sich – nach den Regeln der zyklisch angelegten Identitätsbilanz – in t_2 von jedwelcher moral challenge entlastet fühlen und *P* oder *PP* realisieren. A muß sich aber nicht entlastet fühlen, wenn die moral attitude die Situation überformt. Wenn A sich entlastet fühlt, ist eine Biforcation möglich: *P* oder *PP*.

Genauer gesagt: weil die Zyklussequenz unbestimmt bleibt – nach *MP* kann *A* eben nicht nur *P* oder *PP* wählen, sondern ebenso die Kontinuation von *MP* und

---

son wie Rorty nicht die Frage, wie die einzelnen Teile des Selbst, die verschiedene Wünsche, Bedürfnisse etc. zum Ausdruck bringen, einen einigermaßen kohärenten decision-maker formieren, sondern machen darauf aufmerksam, daß die Fähigkeit des Einzelnenn, „kohärente Geschichten über das eigenen Leben" zu erzählen, kein Versuch darüber ist, sich selbst zu erkennen (‚wie man eigentlich oder wirklich ist'), sondern dazu dienen kann, sein eigenes Verhalten zu ändern (*Rorty* (1988b), 70; aber auch 68). Die Arbeit am kohärenten Selbstbild ist dann eine lebenskontinuierliche Arbeit an der eigenen Veränderung, z. B. der eigenen einstellungen – Therapie.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einen späteren Bruch –, können wir aus der Beobachtung von singulären Handlungen nicht auf die Einstellungen der Person schließen. Damit ist nicht gesagt, daß wir das Konzept der kohärenten Einstellung von Personen aufgeben müssen, sondern lediglich, *daß wir die Kohärenz der Einstellungen, die wir als Person definiert haben, nur über die Handlungsgeschichte dieser Person erfassen können.*

Die Situation kann uns nur Auskunft geben über den Modus der Person, der als triplexe Struktur eingeführt wurde, nicht aber über ihre Einstellung. Daß wir „mehr über die Person wissen müssen, um sie auf praktische Rationalität bewerten zu können"[83], ist eine Anforderung, die übereinkommt mit unserer Quintessenz, *daß wir die Geschichte der Person kennen müssen.*

A. Giddens bietet an, „Identität als eine Erzählung vom Ich (narrative of self) zu denken".[84] Damit wird nicht nur – wie oben bereits zitiert – vorgeschlagen, „Identität als Geschichte aufzufassen", sondern „Identität als immer wieder neu vorgetragene (renarrate) und sich verändernde Erzählung von einem Ich zu denken".[85] Die Identität der Person wird, wie bei Lohmann, als ‚Kohärenz der Einstellungen' vorgetragen, aber zugleich als Geschichte, d. h. als Variation der Kohärenz in der Zeit.

Diese „individuelle Prozeßfähigkeit"[86] enthält zwei Bewegungen:

1. den oben entwickelten Wechsel der Referenzebenen der Person, die sie zyklisch zu einem Identitätsgleichgewicht abbindet (das den Rationalitätsanforderungen der Kohärenz genügt, aber auf einem komplexeren Niveau), und
2. den Wechsel des Identitätsgleichgewichtes selber, der über Ungleichgewichtspassagen des vorhergehenden Identitätsgleichgewichtes gehen muß.

Während der 1. Prozeß als ‚Kohärenz der Einstellungen' und damit als Identität der Person über viele Handlungen dieser Person erschlossen werden kann, ist hingegen der 2. Prozeß eine Reflektion der Person auf ihre bisherige Geschichte in Hinblick auf die neuen Erfahrungen und die damit einhergehenden Veränderungen der Horizonte, des Selbstbildes bzw. der Identität.[87]

Der 1. Prozeß erzählt die Geschichte einer Person, die eine hypothetische Identität etabliert, die solange stabil bleibt, bis neue Erfahrungen (oder die Reflexion der alten Erfahrungen) die ‚Kohärenz der Einstellungen' ändern. So lange kann die Stabilität der Kohärenz gesichert werden, aber nur, indem die triplexe Struktur

---

83 *Schmidt* (1995), 124.

84 *Otto* (1994),12; vgl. *Giddens* (1991) und *Freeman* (1993). Ähnlich, wenn auch sehr viel vorsichtiger angesichts der Kontingenz dieses Prozesses: *Rorty* (1988b).

85 *Otto* (1994), 12; *Rorty* (1988b), 53 ff.

86 *Otto* (1994), 16; vgl. *Giddens* (1991), 54.

87 Vgl. dazu auch *Rorty* (1988b); aber auch *Taylor* (1992) (Taylor betont an verschiedenen Stellen, daß die Identität über eine Reflexionskompetenz erworben wird, besteht aber dann doch wieder darauf, daß wir als Person einen starken Wertungshorizont haben. Wieviel Reflexion muß nun aber geleistet sein, um dem Wertungshorizont zu ‚haben'?).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dreier Referenzebenen situationsadäquat variiert werden kann. Das ist die Geschichte einer biographischen Epoche, die in den 2. Prozeß der Metaerzählung der vielen wechselnden Geschichten der großen Biographie der Person eingeht.

Der Wechsel der Kohärenz der Einstellungen ist ein kontinuierlich/diskontinuierlicher Vorgang, der nicht (oder nur selten) revolutionär verläuft, d. h. nicht als vollständiger Wechsel personaler Paradigmata. Wenn wir die vergangene persönliche Epoche als einen Zyklus von MP_1, P_1, PP_1 beschreiben, geht der Wechsel der Identität nicht als vollständige Ersetzung durch MP_2, P_2, PP_2 vonstatten, sondern durch singuläre Verschiebungen, die formal folgende Ergebnisse des neuen Zyklus des Identitätsgleichgewichtes bilden: MP_1, P_2, PP_2 oder MP_2, P_1, PP_1 etc.

Wir haben es dann – in der Metaerzählung der großen Biographie – mit ‚mixed structures' zu tun, die durchaus eine Kohärenz der Einstellung bestimmer Komponenten vieler differenter Zyklen enthalten können (z. B. bestimmte moralische Grunddispositionen oder andere trained attitudes), ohne aber vorhersagen zu können, welche.

Die Ausführungen dienen lediglich dazu, zu zeigen, daß auch die Kenntnis der Geschichte einer Person einer Epoche ihrer großen Biographie nicht endgültig klären läßt, welche kontinuierlichen Einstellungen älterer Epochen in ihr vorkommen, und welche neu sind. Vor allem wissen wir nicht, welche Einstellungen sich gerade ändern. Wir wissen zwar, daß Personen Einstellungen haben, wissen aber

1. nicht, *ob sie in der aktuellen Handlung zum Tragen kommt*, und wir wissen
2. nicht (wenn wir 1. wüßten), *welche Einstellungen zum Tragen kommen.*

Somit können wir zwar Lohmann weiterhin zustimmen, daß „Einstellungen ... nicht nur begründungs*fähig*, sondern begründungs*bedürftig* sind"[88], wissen aber nun zugleich, daß das Identitätsgleichgewicht ‚switches' erlaubt, die – auf ihre Gründe befragt – zur Antwort hören lassen, daß z. B. *P* vor *PP* gewählt wurde, weil man *PP* eine Sequenz vorher erfüllt habe etc.

Die Antwort hat folgende Struktur: ich kann – gleichsam grundlos, aber nicht unsystematisch – *P* realisieren, weil ich vorher *PP* realisiert hatte, und zwar damals mit guten Gründen (das Gleiche gilt für *PP*, weil ich vorher *MP* realisiert hatte etc.). Es reicht anscheinend, nur manchmal, aber nicht jedes Mal, gute Gründe anzuführen. Einstellungen sind somit weiterhin begründungsbedürftig. Da aber nicht jedes Mal im Zyklus Einstellungen dominieren, verteilen sich die Anforderungen an die Begründungen über die Zeit.

Damit kommen wir auf eine gewisse Struktur, die ich als Wechselspiel von rationalen und vernünftigen Entscheidungen bezeichne. Rational sind klassisch die Entscheidungen, in denen es lediglich um Bevorzugungen geht. Vernünftig hingegen sind die Entscheidungen, in denen es um Begründungen für Bevorzugungen

---

88 *Lohmann* (1995), 181, Fn. 27; vgl. auch *Bacherach* (1986), 193 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

geht.[89] Für beide Klassifikation aber gilt es zu wissen, daß die ‚Person' immer zugleich auch ein biographisch offener Prozeß ist, in dem es darum geht, „neue Selbstbeschreibungen zu entdecken, deren Übernahme die Veränderung des eigenen Verhaltens ermöglicht".[90]

Einem Individuum eignen wir nur die erste Kompetenz zu, einer Person auch die zweite. Wenn wir das so betrachten können, haben Individuen natürlich auch Gründe für ihr Handeln, behandeln diese Gründe aber wie Wünsche, Überzeugungen etc., d.h sie erörtern sie nicht. Personen hingegen definieren sich über die Reflexion und Erörterung von Gründen von Handlungen, d. h. von Gründen von Einstellungen zu Handlungen.[91]

Ich habe nicht dagegen gesprochen, daß wir Personen über Einstellungen identifizieren, aber ich habe darauf hingewiesen, daß wir die ‚Kohärenz von Einstellungen' nicht als einen invarianten Habitus, sondern als einen Identitätsprozeß mit nicht vorhersagbaren Begründungsverteilungen betrachten müssen. Es gibt demnach gute Gründe, auch unbegründetes (präferentielles, d. h. rationales Verhalten im engeren Sinne der rational choice) Verhalten gelten zu lassen, wenn der in diesem Verhalten gezeigte ‚fehlende Grund' durch begründetes (moralisches) Verhalten an anderer Stelle in der Biographie kompensiert wird.[92]

III. Fin

Das Ergebnis ist komplex und ernüchternd zugleich. Das Verhältnis von Moral, Rationalität und Person wird biographieabhängig. Die allgemeinen Muster lassen sich nicht mehr so einfach zeichnen, wie man erhofft. Wir haben es mit einer Dekonstruktion zu tun, die der wissenschaftlichen Hoffnung, allgemeine und damit prognostische Aussagen zu erlangen, zumindest nicht entgegen kommt. Wir müssen demnach andere Wege zu gehen. Welche?

---

89 Vgl. auch *Taylor* (1992); *Taylor* (1995), 47 ff.

90 *Rorty* (1998b), 53.

91 Vgl. dazu auch *Bacherach* (1986).

92 Kirchgässner spricht von einer Minimalmoral, mit der wir rechen können, auf die wir aber auch unsere moralischen Ansprüche senken müßten (*Kirchgässner* (1996)). Wenn wir, wie Kirchgässner, die Minimalmoral durch die ‚Durchschnittsmoral' repräsentiert wissen wollen, dann könnten wir das, auf unsere Konzeption angewendet, so formulieren: im Lebendurchschnitt sind Personen moralisch, aber situativ nur kontingent. Oder anders: wir können annehmen, daß Personen moralisch handeln, können aber nicht angeben (auch die Person selbst nicht), wann. Dazu bräuchte es einer personspezifischen Kontexttheorie: wann jemand sich moralisch aktiviert, und einer Theorie der Lebensgeschichte, die aussagt, warum einer nicht moralisch agiert, obwohl sein Kontext vorliegt, weil er bereits hinreichend meint ‚moralisch investiert' zu haben. Moral ist demnach nur ein teil-normatives Problem; der andere Teil ist empirisch-kontingent.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Literatur

Ainslie, G. (1987): Beyond Microeconomics, S. 133 ff. in: Elster (1987).

Ajzen, I. / *Fishbein,* M. (1980): Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior, Englewood Cliffs.

Antonides, G. / *Arts,* W. / *van Raij,* W.F. (1991) (eds.): The Consumption of Time and the Timing of Consumption, North-Holland, Amsterdam / Oxford / N.Y. / Tokyo.

Bacherach, M.O.L. (1986): The Problem of Agent's Belief in Economic Theory, S. 175 ff. in: Baranzani, M. / Scazzieri, R. (eds.): Foundations of Economics, Oxford.

Baigent, N. / *Gaertner,* W. (1996): Never choose the uniquely largest. A Characterization, S. 239 ff. in: Economic Theory, Vol. 8.

Becker, G.S. (1993): Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, Tübingen.

Bieri, A. (1981) (Hg.): Analytische Philosophie des Geistes, Königstein i.T.

Bieri, P. (1986): Zeiterfahrung und Personalität, S. 272 ff. in: Burger, H. (1986) (Hrsg.): Zeit, Natur und Mensch, Berlin.

Davidson, D. (1982): Paradoxes of Irrationality, in: Wollheim, R. / Hopkins, J. (eds.): Philosophical Essays on Freud, Cambridge.

– (1990): Psychologie als Philosophie, S. 321 ff. in: derselbe: Handlung und Ereignis, Ffm.

– (1993): Der Mythos des Subjektiven, S. 84 ff. in: derselbe: Der Mythos des Subjektiven, Stuttgart.

Dennett, D.C. (1978): Conditions of Personhood, in: derselbe: Brainstorms, Hassocks.

– (1981): Intentionale Systeme, S. 162 ff. in: Bieri 1981.

– (1991): Real Patterns, S. 27 ff. in: The Journal of Philosophy 88.

– (1991b): Consciousness explained, Boston.

Edelstein, W. / *Nunner-Winkler,* G. (1993): Einleitung, S. 7 ff. in: Edelstein / Nunner-Winkler / Noam 1993.

Edelstein, W. / *Nunner-Winkler,* G. / *Noan,* G. (1993) (Hrsg.): Moral und Person, Ffm.

Elchardus, M. (1991): Rationality and the specialization of meaning. A sociological approach to the allocation of time, S. 69 ff. in: Antonides, G. / Arts, W. / van Raij, W.F. (1991).

Elster, J. (1987) (ed.): The Multiple Self, Cambridge.

– (1989): Social Norms and Economic Theory, S. 99 ff. in: Journal of Economic Perspectives, No. 3.

Esser, H. (1996): Die Definition der Situation, S. 1 ff. in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jg. 48, H.1.

Frankfurt, H. (1981): Willensfreiheit und der Begriff der Person, S. 287 ff. in: Bieri 1981.

– (1993): Die Notwendigkeit von Idealen, S. 107 ff. in: Edelstein et al. (1993).

Freeman, M. (1993): Rewriting the self. History, memory, narrative, London.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gaertner, W. (1996): Rationalität und Normen, Beiträge des Fachbereiches Wirtschaftswissenschaften der Universität Osnabrück, März 1996.

Gergen, K.J. (1996): Das übersättigte Selbst. Identitätsprobleme im heutigen Leben, Heidelberg.

Giddens, A. (1990): The Consequences of Modernity, Cambridge.

– (1991): Modernity and Self-Identity, Cambridge 1991.

Goodman, N. (1965): Facts, Fiction, Forecast, Cambridge.

– (1980): On Starmaking, S. 211 ff. in: Synthese 45.

Gronmo, S. / *Ölander,* F. (1991): Micro-Macro-Relationships in the Study of Time and Consumption: a Comment, S. 227 ff. in: Antonides, G. / Arts, W. / van Raij, W.F. (1991).

Hampshire, St. (1982): Morality and convention, S. 145 ff. in: Sen/Williams 1982a.

Hargreaves Heap, S. / *Hollis,* M. / *Lyons,* B. / *Sugden,* R. / *Weale,* A. (1992): The theory of choice, A critical guide, Oxford.

Hampson, S.E. (1992): The Construction of Personality, London.

Harsanyi, J.C. (1982): Morality and the Theory of Rational Behavior, S. 42 ff. in: Sen/Williams 1982a.

Hollis, M. (1991): Rationalität und soziales Verstehen, Ffm.

Honneth, A. (1992): Kampf um Anerkennung, Ffm.

Kirchgässner, G. (1996): Bemerkungen zur Minimalmoral, S. 223 ff. in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Jg. 116, H. 2.

Kirsch, G. (1997): Das Kalkül der Moral, in: Lohmann, K.R. / Priddat, B.P. (1997) (Hrsg.): Wirtschaftsethik und Rationalität, München.

Krause, U. (1991): Eigennutz und ethische Gefühle oder Wie wird man ein guter Egoist? S. 45 ff. in: Ökonomie und Gesellschaft, Jahrbuch 9.

Lacey, H. / *Schwartz,* B. (1996): The Formation and Transformations of Values, S. 319 ff. in: O'Donohue, W. / Kitchener, R.F. (eds.) (1996): The Philosophy of Psychology, London.

Levi, I. (1986): Hard Choices. Decision Making under Unresolved Conflicts, Cambridge.

Lohmann, K.R. (1995): Über die Bedeutung der Intuition bei Entscheidungen, S. 175 ff. in: Wittener Jahrbuch für ökonomische Literatur, Bd. 1, Marburg.

– (1996a): Die Bedeutung von Institutionen – Modelltheoretische Überlegungen, in: Priddat, B.P. / Wegner, G. (Hrsg.): Institutionelle und Evolutorische Ökonomie, Marburg.

– (1996b): Werte und Entscheidungen im Management. Eine Analyse informeller Institutionen; Diskussionspapier, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät der Universität Witten/Herdecke, April 1996 (inzwischen in: Lohmann, K.R. / Schmidt, Th. (Hrsg.): Werte und Entscheidungen im Management, Marburg).

Luckmann, T. (1983): Remarks on Personal Identity: Inner, social and historical time, S. 67 ff. in: Jacobson-Widding, A. (1983) (ed.): Identity: Personal and socio-cultural, Uppsala.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nida-Rümelin, J. (1993): Das rational choice Paradigma: Extension und Revisionen, S. 3 ff. in: derselbe (Hg.): Praktische Rationalität – Grundlagenprobleme und ethische Anwendungen des rational choice Paradigmas, Berlin.

– (1993): Der besondere Status von Personen: Eine Anomalie für die Theorie praktischer Rationalität, S. 143 ff. in: Nida- Rümelin, J. (Hg.): Praktische Rationalität – Grundlagenprobleme und ethische Anwendungen des rational choice Paradigmas, Berlin.

– (1997): Ökonomische Optimierung in den Grenzen struktureller Rationalität, S. 105 ff. in: Lohmann, K.R. / Priddat, B.P. (Hrsg.): Individuelle Moral und Rationalität, München.

Nisan, M. (1993): Bilanzierte Identität. Moralität und andere Identitätswerte, S. 323 ff. in: Edelstein/Nunner-Winkler/Noam (1993).

Noonan, H.W. (1989): Personal Identity, London.

Nozick, R. (1981): Philosophical Explanations, Oxford.

– (1994): Invisible-Hand Explanations, S. 314 ff. in: American Economic Review, Papers & Proceedings of the 106. Meeting, May 1994.

Osterloh, M. (1996): Vom Nirwana-Ansatz zum überlappenden Konsens: Konzepte der Unternehmensethik im Vergleich, S. 203 ff. in: Nutzinger, H.G. (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven III, Berlin.

Otto, R. (1994): Aufriß zu einem Konzept der Identität in Zeiten der Moderne, Arbeitspapier an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Witten/Herdecke, Sept. 1994.

Parfit, D. (1984): Reasons and Persons, Oxford.

Pettit, P. (1991): Decision Theory and Folk Psychology, S. 147 ff. in: Bacherarch, B. / Hurley, S. (eds.): Foundation of Decision Theory, Oxford.

Pieters, R.G.M. / *Verplaten,* B. (1991): Changing our mind about behavior, S. 49 ff. in: Antonides, G. / Arts, W. / van Raij, W.F. (1991).

Rescher, N. (1987): Ethical Idealism, Berkeley.

Rorty, A.O. (1976) (ed.): The Identities of Persons, Berkley.

– (1987): Self-Deception, Akrasia and Irrationality, S. 115 ff. in: Elster (1987).

– (1993): Die Vorzüge moralischer Vielfalt, S. 48 ff. in: Edelstein/Nunner-Winkler/Noam 1993.

Rorty, R. (1988): Solidarität und Objektivität, Stuttgart.

– (1988b): Freud und die moralische Reflexion, S. 38 ff. in: Rorty 1988.

– (1993): Physikalismus ohne Reduktionismus, S. 48 ff. in: derselbe, Eine Kultur ohne Zentrum, Stuttgart.

– (1994): Hoffnung statt Erkenntnis: eine Einführung in die pragmatische Philosophie, Wien

Schmidt, Th. (1995): Rationale Entscheidungstheorie und reale Personen. Eine kritische Einführung in die formale Theorie individueller Entscheidungen, Marburg

Sen, A. (1974): Choice, Orderings and Morality, S. 54 ff. in: Körner, S. (ed.): Practical Reason, Oxford.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– (1993): Internal Consistency of Choice, S. 495 ff. in: Econometrica No. 61.

– (1994): The Formulation of Rational Choice, S. 385 ff. in: American Economic Review, Papers and Proceedings of the 106. Meeting, may 1994.

Sen, A. / *Williams,* B. (1982a) (eds.): Utilitarism and beyond, Cambridge

– (1982b): Introduction, S. 1 ff. in: Sen / Williams 1982a.

Steedman, I. / *Krause,* U. (1987): Goethe's Faust, Arrow's Possibility Theorem and the individual decision-taker, S. 197 ff. in: Elster, J. (ed.): The multiple self, Cambridge.

Sturma, D. (1992): Person und Zeit, S. 123 ff. in: Forum für Philosophie (1992) (Hrsg.): Zeiterfahrung und Personalität, Ffm.

Taylor, Ch. (1992): Was ist menschliches Handeln? S. 9 ff. in: derselbe: Negative Freiheit? Ffm.

– (1995): Das Unbehagen an der Moderne, Ffm.

Tugendhat, E. (1993): Die Rolle der Identität in der Konstitution der Moral, S. 33 ff. in: Edelstein et al. (1993).

Vossenkuhl, W. (1992): Vernünftige Wahl, rationale Dilemmas und moralische Konflikte, S. 153 ff. in: Vossenkuhl, W. / Hollis, M. (1992): Moralische Entscheidung und rationale Wahl, München.

Williams, B. (1984): Personen, Charakter und Moralität, S. 11 ff. in: derselbe: Moralischer Zufall, Meisenheim.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Überwindung von Kooperationsproblemen durch Präferenzänderungen?*

Von *Wolfgang Buchholz* und *Christian Haslbeck*, Regensburg

I. Einleitung

Daß individuelle Präferenzen exogen bestimmt sind, ist eine der Standardannahmen der neoklassischen Theorie. Dabei wird verglichen mit anderen Determinanten von Allokationen ein höherer Grad der Exogenität unterstellt. Während beispielsweise Technologien oder Faktorbestände zwar als vorgegeben, aber durchaus variierbar angesehen werden, gelten Präferenzen meist als von vornherein fixiert. Deshalb scheinen komparativ-statische Überlegungen in bezug auf Präferenzänderungen nur wenig Sinn zu ergeben. Der Rückgriff auf Präferenzänderungen zur Begründung ökonomischer Zusammenhänge stellt sich aus der Perspektive der Neoklassik vielfach als unzulässige ad hoc Argumentation dar. Noch viel weniger gehören Präferenzen zu den von Individuen wählbaren Entscheidungsvariablen, wie z. B. Konsum- oder Produktionsniveaus.

Dem gegenüber steht aber, daß es vielfach schwerfällt, ökonomisch relevante Entwicklungen in der Realität völlig losgelöst von einem Präferenzwandel plausibel zu begründen. Dies gilt etwa für die in den Industriestaaten seit ca. 25 Jahren erheblich verstärkten Bemühungen um einen verbesserten Schutz der Umwelt, die mit einem höheren Umweltbewußtsein einhergehen. Die Verstärkung der Präferenzen für reine Umwelt kann dabei zum einen in verbesserten Informationen über Umweltschäden oder ganz allgemein in Lernprozessen begründet liegen. Das gestiegene Bildungsniveau dürfte dabei eine nicht unerhebliche Rolle spielen. Zum anderen ist es aber auch denkbar, daß bei gegebenen Basispräferenzen eine zunehmende objektive Verknappung von Umweltgütern zu einer Verstärkung der *geäußerten* Präferenzen für diese Güter führt. Auch diese Möglichkeit kann als Spezialfall einer allgemeinen Präferenzänderung behandelt werden.

Angesichts der empirischen Bedeutung von Präferenzänderungen liegt es nahe, sich mit der Frage nach den allokativen Wirkungen eines Präferenzwandels etwas genauer auseinanderzusetzen. Dies geschieht im folgenden am Beispiel einer Intensivierung der Präferenzen für das öffentliche Gut „reine Umwelt". Die Analyse

* Den Teilnehmern der Ausschußsitzung in Witten-Herdecke, insbesondere Hans-Peter Weikard, sowie Kai A. Konrad möchten wir für hilfreiche Hinweise danken.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beschränkt sich auf den Fall der freiwilligen Bereitstellung dieses Gutes durch zwei ökonomische Agenten, die als zwei unterschiedliche Länder aufgefaßt werden. Damit wird dem Umstand Rechnung getragen, daß internationale („globale") Umweltprobleme mittlerweile als Standardbeispiel für die Theorie der privaten Bereitstellung eines öffentlichen Gutes herangezogen werden (vgl. dazu z. B. *Krumm* (1995)).

Im ersten Schritt der Analyse wird zunächst beschrieben, was man in der mikroökonomischen Theorie des Haushalts überhaupt unter einer Verstärkung der Präferenzen für ein bestimmtes Gut verstehen kann. Im zweiten Schritt geht es dann darum, die komparativ-statischen Effekte einer Intensivierung der Präferenzen für das öffentliche Umweltgut auf *nicht-kooperative* Allokationsgleichgewichte wie Cournot-Nash- und Stackelberg-Gleichgewichte herauszuarbeiten. Dabei werden sowohl ein- als auch zweiseitige Präferenzänderungen betrachtet. Erwartungsgemäß zeigt sich, daß eine Erhöhung der Wertschätzung für das Umweltgut zu einer Erhöhung von dessen Bereitstellungsniveau führt. Als weniger eindeutig erweist sich die Antwort auf die Frage, wie diese durch einen Präferenzwandel ausgelöste Veränderung der Ressourcenallokation unter Wohlfahrtsgesichtspunkten zu bewerten ist. Dabei taucht insbesondere das Problem auf, daß sich mit den individuellen Präferenzen auch der gesamtwirtschaftliche Bewertungsmaßstab geändert hat. Es werden deshalb verschiedene Möglichkeiten betrachtet, wie Änderungen von Allokationsgleichgewichten, die durch Präferenzänderungen ausgelöst wurden, bewertet werden können.

Im dritten Teil der Arbeit werden die Effekte einer Intensivierung der Präferenzen für das Umweltgut auf *kooperative Nash-Verhandlungslösungen* betrachtet. Dabei zeigt sich, daß ein erhöhtes Umweltbewußtsein, im Gegensatz zum nichtkooperativen Fall, nicht automatisch zu einer verbesserten Versorgung mit dem Umweltgut führen muß.

Im letzten Teil der Arbeit wird schließlich der theoretische und empirische Stellenwert der komparativ-statischen Analyse von Präferenzänderungen diskutiert. Ein wichtiger Aspekt dabei ist, wie sich der in der Themenstellung angelegte Konflikt mit der Neoklassik überbrücken läßt. Zudem wird geprüft, inwieweit durch Präferenzänderungen – wie von *Kaufman* (1994) suggeriert – eine Lösung von Kooperationsproblemen bei der Bereitstellung öffentlicher Güter erreicht werden kann.

II. Zunehmende Präferenzintensität: Definitionen

Wir betrachten ein Land i, dessen Präferenzen für Güterbündel, die aus einem privaten Gut (Einkommen) und einem internationalen öffentlichen Umweltgut (einem „global common") bestehen, zunächst durch eine Nutzenfunktion $u(y_i, X)$ ausgedrückt werden. Dabei bezeichnet y_i die Konsummenge des privaten und X die Bereitstellungsmenge des öffentlichen Gutes. Die Nutzenfunktion u soll wie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

üblicherweise angenommen in beiden Argumenten zweimal partiell stetig differenzierbar und quasikonkav sein. Für die ersten partiellen Ableitungen soll zudem $u_1 := \partial u/\partial y_i > 0$ und $u_2 := \partial u/\partial X > 0$ gelten, d. h. der Nutzen des Landes soll sowohl bei Erhöhung des privaten als auch des öffentlichen Konsums streng monoton wachsen. Die zu u gehörigen Indifferenzkurven sind unter diesen Voraussetzungen streng monoton fallend und konvex. Zudem sollen beide Güter non-inferior sein, d. h. für alle Kombinationen von Preisen für beide Güter wachsen die nachgefragten Mengen mit steigendem Einkommen streng monoton.

Wir stellen uns jetzt vor, daß sich die Präferenzen in dem von uns betrachteten Land i ändern, so daß eine neue Nutzenfunktion $\tilde{u}(y_i, X)$ mit denselben Standardeigenschaften an die Stelle der alten tritt. Dabei soll uns eine ganz bestimmte Art eines Präferenzwandels interessieren: Und zwar wollen wir Situationen betrachten, in denen es zu einer *Verstärkung der Präferenzen für das öffentliche Gut* kommt. Man kann sich einen solchen Präferenzwandel als Folge von Aufklärungs-, Lern- und Überzeugungsprozessen vorstellen. Die Individuen in Land i fühlen sich – weil sie ihre globale Verantwortung erkennen – verpflichtet, das internationale Umweltgut im Vergleich zu ihrem privaten Konsum wichtiger zu nehmen. Man kann aber auch davon ausgehen, daß in u bzw. $\tilde{u}$ die von der Regierung eines Landes *artikulierten* und bei den faktischen Entscheidungen zugrunde gelegten Präferenzen zum Ausdruck kommen. Eine Intensivierung der Präferenzen für das öffentliche Gut kann dann auch darauf beruhen, daß sich – aus Gründen, die möglicherweise gar nicht so viel mit dem Umweltgut selbst zu tun haben – die Mehrheitsverhältnisse im Parlament und damit die Zusammensetzung der Regierung verändert haben.

Zunächst soll theoretisch präzisiert werden, was unter Verstärkung der Präferenzen für das öffentliche Gut überhaupt zu verstehen ist. Intuitiv wird man damit eine *höhere Zahlungsbereitschaft für das öffentliche Gut* assoziieren. Je nachdem, ob man eine Marginalbetrachtung oder eine Totalbetrachtung wählt, kann man diese Vorstellung in die folgenden beiden Definitionen umsetzen[1]:

Definition 1: Die Nutzenfunktion $\tilde{u}(y_i, X)$ weist eine höhere Präferenz für das öffentliche Gut auf als die Nutzenfunktion $u(y_i, X)$, wenn bei jedem Güterbündel (y_i', X') die Grenzrate der Substitution zwischen dem privaten Gut und dem öffentlichen Gut bei der Nutzenfunktion $\tilde{u}$ kleiner ist als bei der Nutzenfunktion u.

Bei der durch $\tilde{u}$ beschriebenen Präferenzstruktur ist gemäß dieser Definition das Land i zur Beschaffung einer *zusätzlichen* marginalen Einheit des öffentlichen Gutes somit zu einem größeren Verzicht auf privaten Konsum bereit als bei der Präferenzstruktur u.

---

[1] Bei *Harsanyi* (1953/54) werden Präferenzen von Individuen nicht nur – wie hier – im Hinblick auf die relative Wertschätzung miteinander verglichen, sondern auch im Hinblick darauf, ob sie für das gleiche Konsumgüterbündel zu höheren oder niedrigeren Nutzenniveaus des Individuums führen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die zweite Definition bezieht die höhere Zahlungsbereitschaft auf die optimale Aufteilung eines gegebenen Haushaltsbudgets auf zwei Güter.

Definition 2: Die Nutzenfunktion $\tilde{u}$ drückt eine stärkere Präferenz für das öffentliche Gut aus als die Nutzenfunktion u, wenn Land i bei jedem Preis des öffentlichen Gutes und jeder Anfangsausstattung mit dem privaten Gut bei isolierter Bereitstellung des öffentlichen Gutes unter $\tilde{u}$ eine höhere Menge des öffentlichen Gutes wählt als unter u.

Wenn die Bedingungen von Definition 2 erfüllt sind, kommt es also bei einem gegebenen Einkommen w_i nach einem Übergang von Nutzenfunktion u zu Nutzenfunktion $\tilde{u}$ zu höheren Ausgaben für das öffentliche Gut.

Eine nähere Analyse zeigt, daß es keine Rolle spielt, von welcher der beiden Definitionen für eine Präferenzänderung man ausgeht, da beide äquivalent zueinander sind. Dies ist insbesondere eine Konsequenz aus der folgenden Feststellung, die zu einer Charakterisierung einer höheren Präferenzintensität durch die Lage von Einkommensexpansionspfaden führt:

Proposition 1: In einem $y_i - X$-Diagramm liegt für jeden vorgegebenen Preis q des öffentlichen Gutes der zu einer Nutzenfunktion $\tilde{u}$ gehörige Einkommensexpansionspfad genau dann über dem zur ursprünglichen Nutzenfunktion u gehörigen, wenn $\tilde{u}$ nach Definition 1 *oder* Definition 2 eine höhere Präferenz für das öffentliche Gut als u aufweist.

Wir zerlegen den Beweis dieser Aussage in drei Schritte.

1. Schritt: *Aus Definition 1 folgt, daß jeder Einkommensexpansionspfad bei $\tilde{u}$ über dem bei u liegt.* Wir gehen von einem beliebigen Punkt (y_i', X') auf dem zur ursprünglichen Nutzenfunktion u und zu einem gegebenen q gehörigen Einkommensexpansionspfad aus und betrachten die zu $\tilde{u}$ gehörige Indifferenzkurve durch diesen Punkt (vgl. Abbildung 1). Definition 1 impliziert, daß diese in (y_i', X') von der y_i-Achse aus betrachtet einen Anstieg aufweist, dessen Betrag kleiner als q ist. Wegen der Konvexität dieser Indifferenzkurve liegt der Punkt mit Anstieg $-q$ also links oberhalb von (y_i', X'). Dort wird diese Indifferenzkurve dann auch von dem zu $\tilde{u}$ und q gehörigen Einkommensexpansionspfad geschnitten. Da aufgrund der Normalitätsannahme dieser Einkommensexpansionspfad als Funktion von y_i streng monoton wächst, liegt er also an der Stelle y_i' über dem ursprünglichen zu u und q gehörigen Einkommensexpansionspfad. Da y_i' beliebig gewählt war, folgt hieraus die erste Behauptung.

2. Schritt: *Wenn für jedes q der Einkommensexpansionspfad zu $\tilde{u}$ über dem zu u liegt, hat man im Sinne von Definition 2 bei $\tilde{u}$ eine höhere Präferenz für das öffentliche Gut als bei u.* In diesem Fall wird ja jede zum Preis q und einer Anfangsausstattung w_i gehörige Budgetlinie von dem zu q und $\tilde{u}$ gehörigen Einkommensexpansionspfad bei einem höheren X-Wert als von dem zu q und u gehörigen Einkommensexpansionspfad geschnitten (vgl. Abbildung 2). Die Schnittpunkte

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Budgetlinie mit diesen Einkommensexpansionspfaden beschreiben aber die jeweils optimalen Allokationen.

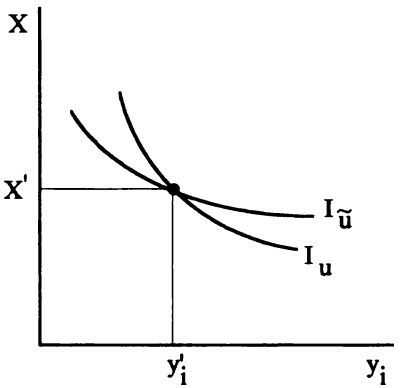


Abbildung 1

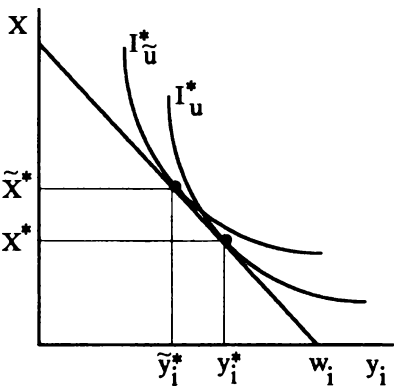


Abbildung 2

3. Schritt: *Aus Definition 2 folgt Definition 1.* Wir betrachten für einen beliebigen Punkt (y_i^*, X^*) die an die entsprechende u-Indifferenzkurve gelegte Tangente, die implizit (mit dem Anstieg als Preis und dem Schnittpunkt mit der y_i-Achse als Anfangsausstattung) eine Budgetgerade definiert. Damit, wie in Definition 2 gefordert, die bei $\tilde{u}$ optimale Menge des öffentlichen Gutes größer als X^* ist, muß die $\tilde{u}$-Indifferenzkurve im Punkt (y_i^*, X^*) von der y_i-Achse aus gesehen *flacher* verlaufen als die u-Indifferenzkurve (vgl. Abbildung 3). Damit ist die Bedingung von Definition 1 erfüllt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dies beweist, daß beide hier betrachteten Charakterisierungen einer höheren Präferenz für das öffentliche Gut äquivalent zueinander sind.

Ein wichtiger *Spezialfall* ist der von *additiv-separablen Nutzenfunktionen*, $u(y_i, X) = A(y_i) + B(X)$. Hier beträgt die Grenzrate der Substitution zwischen privatem und öffentlichem Gut $A'(y_i)/B'(X)$. Es kommt deshalb zu einer Präferenzverstärkung zugunsten des öffentlichen Gutes, wenn sich dessen Grenznutzen erhöht. Dies geschieht etwa dann, wenn zu $B(X)$ ein weiterer additiver Term $\tilde{B}(X)$ mit positiver Ableitung tritt. Man kann sich dann etwa vorstellen, daß $B(X)$ den *materiellen* Nutzen einer Umweltverbesserung (z. B. eingesparte Kosten des Deichbaus bei Reduktion des Treibhauseffektes) mißt, während $\tilde{B}(X)$ für einen darüber hinausgehenden *psychologischen* Nutzen steht, der etwa auf intergenerationellen Altruismus zurückzuführen ist[2]. Die Individuen fühlen sich in größerer Harmonie mit der Welt, wenn sie sehen, daß die von ökologischen Schäden verursachten Gefahren für nachfolgende Generationen reduziert werden.

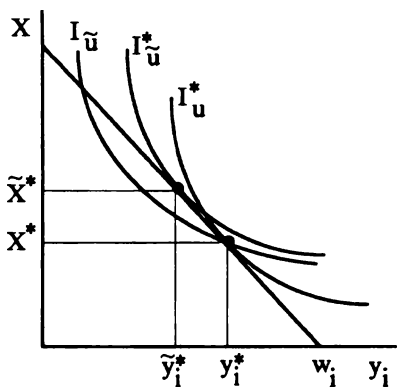


Abbildung 3

Bei *Cobb-Douglas Nutzenfunktionen* der Art $u(y_i, X) = y_i^a X^{1-a}$ beträgt die Grenzrate der Substitution zwischen privatem und öffentlichem Gut $\frac{a}{1-a}\frac{X}{y_i}$. Einer stärkeren Präferenz für das öffentliche Gut X entspricht damit ein niedriger Wert von a.

Die hier betrachtete Veränderung der Präferenzen für das Umweltgut kann auch zur Beschreibung einer Änderung der relativen Wertschätzung infolge einer *objektiven* Verknappung des Gutes verwendet werden. Nehmen wir dazu an, daß in einer bestimmten Periode bereits eine aus früheren Perioden übernommene Menge $\overline{X}$ existiert. Wenn $u(y_i, X)$ wieder die Basisnutzenfunktion ist, ergibt sich das Nutzen-

[2] Vgl. zu dieser Interpretation *Hoel* (1991) oder auch *Andreoni* (1990).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

niveau $u(y_i, X + \overline{X})$, wenn zusätzlich zu der bereits vorhandenen Menge $\overline{X}$ in der betrachteten Periode noch die Menge X bereitgestellt wird. Eine Verknappung des Umweltgutes entspricht dann einem Rückgang der exogen gegebenen Bereitstellungsmenge etwa von einem Niveau $\overline{X}_1$ auf $\overline{X}_2 < \overline{X}_1$. Bei angenommener Normalität beider Güter muß die Grenzrate der Substitution zwischen dem privaten und dem öffentlichen Gut im Punkt $(y_i, X + \overline{X}_2)$ *kleiner* sein als im Punkt $(y_i, X + \overline{X}_1)$. Das bedeutet, daß im Sinne der hier gegebenen Definition die relative Wertschätzung für das Umweltgut gestiegen ist, wenn wir von der durch $u_{\overline{X}_1}(y_i, X) = u(y_i, X + \overline{X}_1)$ beschriebenen Nutzenfunktion zu der Nutzenfunktion $u_{\overline{X}_2}(y_i, X) = u(y_i, X + \overline{X}_2)$ übergehen.

III. Die Auswirkungen von Präferenzänderungen auf nicht-kooperative Gleichgewichte

Die Auswirkungen von Präferenzänderungen auf Allokationsgleichgewichte werden der Einfachheit halber für den Fall zweier Länder beschrieben. Neben Land 1 mit Nutzenfunktion $u(y_1, X)$ und Anfangsausstattung w_1 soll Land 2 durch die Nutzenfunktion $v(y_2, X)$ und die Anfangsausstattung w_2 definiert sein. Die Nutzenfunktion v soll die Standardeigenschaften haben, die wir zuvor schon für u und $\tilde{u}$ angenommen hatten.

1. Einseitige Präferenzänderungen: Der Cournot-Nash-Fall

Im ersten Schritt soll die Nutzenfunktion v des zweiten Landes unverändert bleiben, und es soll nur beim ersten Land ein Präferenzwandel von u zu $\tilde{u}$ stattfinden, der eine stärkere Vorliebe für das öffentliche Umweltgut impliziert. Es ist dann zu untersuchen, wie sich infolge dieses Präferenzwandels das *Cournot-Nash-Gleichgewicht* verändert, das sich bei unkoordiniertem Verhalten der beiden Länder erwarten läßt. Jedes Land wählt in einem solchen Gleichgewicht seinen optimalen Beitrag zum öffentlichen Gut, wobei der Beitrag des anderen Landes als gegeben angenommen wird. Zur Vereinfachung betrachten wir nur den Fall innerer Lösungen und gehen zudem davon aus, daß der Preis des öffentlichen Gutes auf Eins normiert ist, d. h. daß $q = 1$ gilt. Im Cournot-Nash-Gleichgewicht müssen dann die Grenzraten der Substitution zwischen privatem und öffentlichem Gut für beide Länder Eins betragen. Wenn der Beitrag x_2 des zweiten Landes gegeben ist, bestimmt sich die beste Antwort $x_1^r(x_2)$ des ersten Landes bei gegebener Nutzenfunktion u durch die Maximierung von $u(w_1 - x_1, x_1 + x_2)$ woraus sich die Marginalbedingung

$$GRS^u_{y_1,x} = \frac{u_1(w_1 - x_1, x_1 + x_2)}{u_2(w_1 - x_1, x_1 + x_2)} = 1$$

ergibt. Eine analoge Überlegung stellt man für das zweite Land an.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diese Überlegung läßt sich jetzt als Ausgangsbasis für eine *grafische Darstellung* von Cournot-Nash-Gleichgewichten verwenden (vgl. hierzu *Buchholz* (1990) und *Konrad* (1993)). Bei gegebener Nutzenfunktion müssen sich die von beiden Ländern im Cournot-Nash-Gleichgewicht erreichten Positionen auf ihren zum Preis $q = 1$ gehörigen Einkommensexpansionspfaden befinden. Die in dieser Weise für das erste Land bei gegebenem u bzw. $\tilde{u}$ definierten Einkommensexpansionspfade werden als Funktion von X mit $e_1(X)$ bzw. $\tilde{e}_1(X)$, der für das zweite Land zu gegebenem v definierte Einkommensexpansionspfad mit $e_2(X)$ bezeichnet. Wir stellen dann die Lage des Cournot-Nash-Gleichgewichts in einem $y_1 - X$-Diagramm dar. Dort betrachten wir zunächst die Ortslinie aller Güterbündel, die das erste Land erreichen kann, sofern sich das zweite Land auf seinem Einkommensexpansionspfad $e_2(X)$ befindet. In Abhängigkeit von X bestimmt sich dann die verbleibende Konsumgütermenge des ersten Landes durch die *Residualfunktion* $y_1^m(X) = \overline{w} - X - e_2(X)$. Dabei bezeichnet $\overline{w} = w_1 + w_2$ die aggregierte Anfangsausstattung der beiden Länder, die von der Bereitstellungsmenge des öffentlichen Gutes X, dem privaten Konsum $y_1 = y_1^m(X)$ des ersten Landes sowie dem privaten Konsum des zweiten Landes $y_2 = e_2(X)$ vollständig ausgeschöpft werden muß. Die Gleichung für $y_1^m(X)$ bringt somit nichts anderes als die für beide Länder zusammen gültige „globale" Budgetbeschränkung zum Ausdruck.

Weil aufgrund der Normalitätsannahme $e_2'(X) > 0$ für alle $X > 0$ gilt, ist $y_1^m(X)$ eine streng monoton fallende Funktion von X, die von der y_1-Achse aus betrachtet *flacher* als eine negativ geneigte 45°-Linie verläuft. Wenn – wie hier unterstellt – $e_2(0) = 0$ gilt, schneidet $y_1^m(X)$ die y_1-Achse im Punkt $\overline{w}$ und hat damit den in Abbildung 4 dargestellten Verlauf.

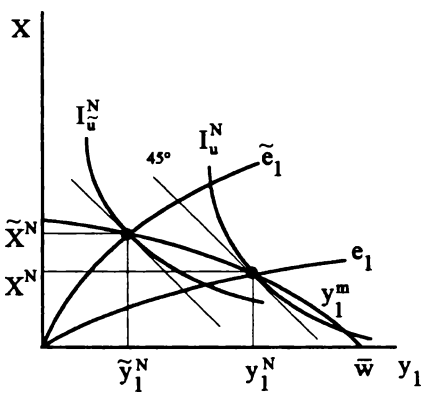


Abbildung 4

Die vorläufige Position des ersten Landes ergibt sich in diesem Diagramm dann einfach als Schnittpunkt (y_1^N, X^N) der Residualfunktion $y_1^m(X)$ mit dem Einkom-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mensexpansionspfad $e_1(X)$ des ersten Landes. Genau dieser (im übrigen eindeutig bestimmte Punkt) entspricht einer Allokation, bei der sich beide Länder auf ihren entsprechenden Einkommensexpansionspfaden befinden und zusätzlich die Budgetrestriktion eingehalten wird. Er stellt somit das Cournot-Nash-Gleichgewicht dar.

Der Wert dieser grafischen Darstellung für unsere Überlegungen liegt darin, daß sich an ihr sofort ablesen läßt, wie eine Verstärkung der Präferenzen für das öffentliche Gut beim ersten Land die Lage des Cournot-Nash-Gleichgewichts ändert. Aus Proposition 1 ist ja bekannt, daß sich nach einem solchen Präferenzwandel der Einkommensexpansionspfad von Land 1 nach links verlagert, d. h. daß $\tilde{e}_1(X) < e_1(X)$ für alle X gilt. Der neue Schnittpunkt $(\tilde{y}_1^N, \tilde{X}^N)$ zwischen dem Einkommensexpansionspfad von Land 1 und der Residualfunktion liegt dann links oberhalb des alten: Man hat also $\tilde{y}_1^N < y_1^N$ und $\tilde{X}^N > X^N$. Da der Einkommensexpansionspfad von Land 2 unverändert bleibt, bestimmt sich die neue Position von Land 2 durch $\tilde{y}_2^N = e_2(\tilde{X}^N)$. Wegen der strengen Monotonie von e_2 gilt dann $\tilde{y}_2^N > y_2^N$. Für Land 2 mit den konstanten Präferenzen erhöhen sich also sowohl der private als auch der öffentliche Konsum, so daß dessen Nutzen sicherlich steigt.

Wenn wir für Land 1 die beiden jeweils erreichten Positionen (y_1^N, X^N) und $(\tilde{y}_1^N, \tilde{X}^N)$ auf der Grundlage der *ursprünglichen* Präferenzen vergleichen, ist ein Ergebnis sofort klar: Weil die Residualfunktion $y_1^m(X)$ im alten Cournot-Nash-Gleichgewicht (y_1^N, X^N) von der y_1-Achse aus gesehen flacher als eine negativ geneigte 45°-Linie und damit flacher als die durch diesen Punkt verlaufende, zum ursprünglichen u gehörige Indifferenzkurve ist, liegt der neue Schnittpunkt $(\tilde{y}_1^N, \tilde{X}^N)$ sicherlich links unterhalb dieser Indifferenzkurve, so daß gemessen an den alten Präferenzen auf alle Fälle eine *Verschlechterung* für Land 1 resultiert. Wenn u, wie zuvor beschrieben, den rein materiellen Nutzen von Land 1 bezeichnet, $\tilde{u}$ aber ethische Komponenten einschließt, so ist für Land 1 ein entsprechender einseitiger Präferenzwandel nicht vorteilhaft. In gewisser Weise wird das höhere Umweltbewußtsein von Land 1 durch Land 2 ausgebeutet. Eine Vermutung des gesunden Menschenverstandes findet in diesem Resultat seine Bestätigung: Wer sich aus moralischen Gründen für allgemeine Zielsetzungen – für „universale Werte" – engagiert, läuft Gefahr, durch die damit erbrachten Vorleistungen ins Hintertreffen zu geraten. Dies gilt um so mehr, wenn die in u zum Ausdruck kommenden materiellen Vorteile für die internationale Konkurrenzfähigkeit in späteren, hier nicht betrachteten Perioden, ausschlaggebend sind. Diese Ergebnisse, die sich teilweise bei *Buchholz* (1990), *Dasgupta/Itaya* (1992), *Kaufman* (1994) sowie für einen Spezialfall bei *Hoel* (1991) finden, fassen wir folgendermaßen zusammen:

Proposition 2: Eine einseitige Verstärkung der Präferenzen für das öffentliche Umweltgut bei einem Land führt im Cournot-Nash-Gleichgewicht zu einer Erhöhung der Bereitstellungsmenge des öffentlichen Gutes. Der private Konsum des vom Präferenzwandel betroffenen Landes sinkt, der des anderen Landes steigt, so daß sich dessen Nutzen erhöht. Auf der Basis seiner ursprünglichen Präferenzen würde das entsprechende Land durch die Präferenzänderung schlechter gestellt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Paradoxerweise ist es möglich, daß die neuen Präferenzen von Land 1 so beschaffen sind, daß selbst gemessen an diesen eine Rückkehr zum alten Zustand gewünscht wird. Dies ist dann der Fall, wenn – wie in Abbildung 4 – die zu $\tilde{u}$ gehörige durch $(\tilde{y}_1^N, \tilde{X}^N)$ verlaufende Indifferenzkurve vergleichsweise schwach gekrümmt ist, so daß die ursprüngliche Gleichgewichtsposition oberhalb dieser Indifferenzkurve liegt. Sogar bei Berücksichtigung der ethischen Nutzenkomponente zahlt sich also eine höhere Moral nicht unbedingt aus.

Man kann die Aussage von Proposition 2 auch in umgekehrter Richtung lesen. Wenn die Bürger eines Landes bei einer einseitigen Präferenzverstärkung für das öffentliche Gut Nachteile erleiden, hätten sie ein Interesse daran, daß im Allokationsprozeß statt ihrer tatsächlichen Präferenzen *schwächere* zum Zuge kämen. Es besteht also ein Anreiz, die Entscheidung über den Beitrag des entsprechenden Landes zum internationalen Umweltgut an Repräsentanten mit einem weniger ausgeprägten Wunsch nach Verbesserung der Umweltqualität zu übertragen.

2. Einseitige Präferenzänderungen: Der Stackelberg-Fall

In jüngster Zeit (vgl. v. a. *Varian* (1994)) wird die private (unkoordinierte) Bereitstellung eines öffentlichen Gutes auch im Rahmen zweistufiger *Stackelberg-Spiele* analysiert, bei denen ein Land als Spielführer, das andere als Spielfolger auftritt. Der Spielführer maximiert dann seinen Nutzen in Antizipation der optimalen Reaktion des Folgers. Wenn Land 1 der Stackelberg-Führer und Land 2 der Stackelberg-Folger ist, bedeutet dies grafisch, daß Land 1 auf der Residualkurve $y_1^m(X)$ dasjenige Güterbündel (y_1^s, X^s) wählt, bei dem es sein höchstes Nutzenniveau erreicht. Wir nehmen an, daß dabei ein inneres Stackelberg-Gleichgewicht resultiert (zur Analyse von Randlösungen vgl. *Buchholz/Konrad/Lommerud* (1995)). Dann ergibt sich (y_1^s, X^s) als der Punkt, in dem $y_1^m(X)$ von einer Indifferenzkurve des Landes 1 *tangiert* wird (vgl. Abbildung 5). Wenn der Einkommensexpansionspfad von Land 2 als Funktion von X (schwach) konvex verläuft, ist die Residualkurve (schwach) konkav. Das Stackelberg-Gleichgewicht ist in diesem Fall eindeutig bestimmt.

Es soll jetzt untersucht werden, wie sich die Lage des Stackelberg-Gleichgewichtes verändert, wenn sich die Präferenzen für das öffentliche Gut bei einem der beiden Beteiligten verstärken. Wenn dies beim Spielführer, d. h. Land 1, geschieht, läßt sich das Ergebnis anhand von Abbildung 5 schnell verdeutlichen. Die zur neuen Nutzenfunktion $\tilde{u}$ gehörige Indifferenzkurve, die durch das ursprüngliche Stackelberg-Gleichgewicht (y_1^s, X^s) verläuft, ist dort flacher als die zur alten Nutzenfunktion u gehörige Indifferenzkurve. Wegen der Konkavität der Residualkurve und der Konvexität der Indifferenzkurven muß das neue Stackelberg-Gleichgewicht $(\tilde{y}_1^s, \tilde{X}^s)$ links vom ursprünglichen auf $y_1^m(X)$ liegen. Es kommt also genauso wie beim Cournot-Nash-Gleichgewicht infolge des Präferenzwandels beim

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Stackelberg-Führer zu einer Erhöhung des Bereitstellungsniveaus des öffentlichen Gutes. Der private Konsum des Stackelberg-Führers nimmt ab. Mit Hilfe des gleichen Arguments wie im Cournot-Nash-Fall ergibt sich zusätzlich, daß der private Konsum des Stackelberg-Folgers wächst. Somit erhöht sich auch dessen Nutzen. Man erhält somit im Prinzip die gleichen Ergebnisse wie im Cournot-Nash-Fall.

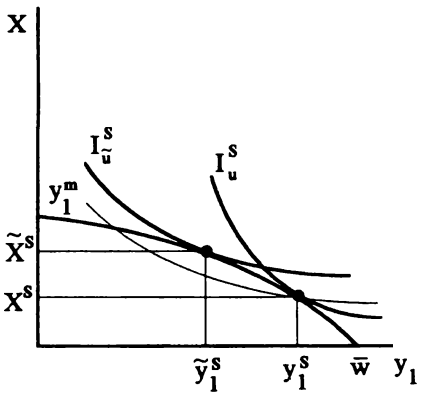


Abbildung 5

Proposition 3: Verstärken sich die Präferenzen für das öffentliche Gut beim Stackelberg-Führer, so steigt die Bereitstellungsmenge des öffentlichen Gutes im Stackelberg-Gleichgewicht und der Nutzen des Stackelberg-Folgers steigt.

Was den Nutzenvergleich für den Stackelberg-Führer angeht, so ist festzustellen, daß ebenso wie im Cournot-Nash-Fall auf der Basis der alten Präferenzen kein Übergang zum neuen Stackelberg-Gleichgewicht gewünscht wird. Der Punkt (y_1^S, X^S) ist ja die bei Anwendung der Nutzenfunktion u die beste Position, die Land 1 auf der Residualkurve $y_1^m(X)$ erreichen kann. Aufgrund des gleichen Arguments für die Nutzenfunktion $\tilde{u}$ ergibt sich jetzt allerdings, daß gemessen an den neuen Präferenzen eine Rückkehr zum alten Gleichgewicht nicht mehr vorteilhaft ist. Im Gegensatz zum Cournot-Nash-Fall lohnt es sich also hier für den Moralisten immer, moralisch zu sein.

Eine etwas kompliziertere Situation ergibt sich, wenn sich die *Präferenzen des Stackelberg-Folgers* verstärken. An die Stelle der Nutzenfunktion v tritt dann eine neue Nutzenfunktion $\tilde{v}$ die im Sinne der zuvor gegebenen Definitionen eine höhere Präferenz für das öffentliche Gut aufweist. Der Einkommensexpansionspfad in einem $y_2 - X$-Diagramm verlagert sich dann nach innen (von $e_2(X)$ nach $\tilde{e}_2(X)$) und die neue Residualkurve $\tilde{y}_1^m(X)$ im $y_1 - X$-Diagramm liegt über der alten (vgl. Abbildung 6). Deswegen stellt sich auch jetzt das von der Präferenzänderung nicht betroffene Land, hier eben der Stackelberg-Führer, sicher besser. Wenn wir zusätz-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lich annehmen, daß $\tilde{e}_2'(X) < e_2'(X)$ für alle X gilt, wird die Residualkurve von der y_1-Achse aus betrachtet überall steiler. Unter dieser Annahme läßt sich feststellen, daß im neuen Stackelberg-Gleichgewicht die Bereitstellungsmenge des öffentlichen Gutes über der im alten Gleichgewicht liegt. Dies wird klar, wenn wir den Übergang vom alten zum neuen Gleichgewicht in einen Substitutions- und einen Einkommenseffekt zerlegen. Den Substitutionseffekt erhält man, indem man die Anfangsausstattung $\overline{w}$ fiktiv so weit reduziert, daß der alte Gleichgewichtspunkt (y_1^S, X^S) gerade noch wählbar bleibt. In Abbildung 6 ergibt sich dadurch die Residualkurve $\hat{y}_1^m(X)$, die überall die gleiche Steigung aufweist, wie die neue Residualkurve $\tilde{y}_1^m(X)$. Aufgrund eines einfachen Arguments bekundeter Präferenzen ergibt sich sofort, daß der Stackelberg-Führer auf dieser (fiktiven) Residualkurve keinesfalls einen Punkt rechts von (y_1^S, X^S) wählen würde. Der Einkommenseffekt, den man erhält, indem man die Reduktion der Anfangsausstattung wieder rückgängig macht, führt wegen der Non-Inferioritätsannahme zu einer Zunahme der gewünschten Menge des Umweltgutes, so daß sich eindeutig $\tilde{X}^S > X^S$ ergibt.

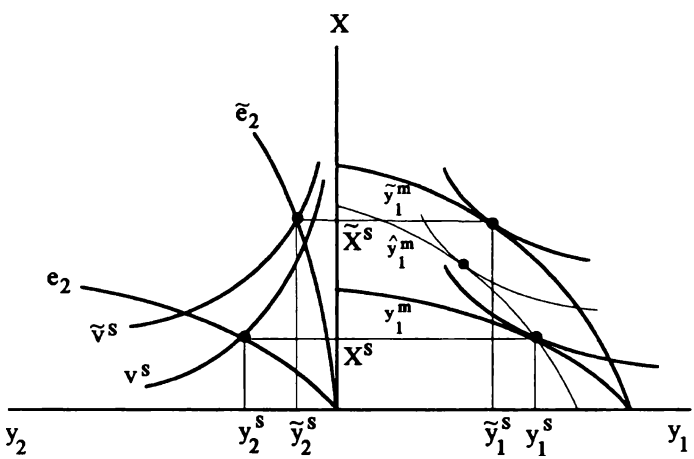


Abbildung 6

Der private Konsum des Stackelberg-Führers kann infolge des Präferenzwandels beim Stackelberg-Folger jetzt aber zu- oder abnehmen. Dies liegt daran, daß Substitutions- und Einkommenseffekt in bezug auf y_1 in entgegengesetzte Richtung wirken. Interessant ist jetzt v. a. die in Abbildung 6 dargestellte Situation, in welcher der Substitutionseffekt den Einkommenseffekt überwiegt. In diesem Fall kommt es bei Land 1 zu einem Rückgang des privaten Konsums und folglich zu einer Erhöhung seines Beitrags zum Umweltgut. Anders als in den bisher betrachteten Konstellationen trägt also jetzt das Land, in dem sich der Präferenzwandel vollzogen hat, die Kosten für die erhöhte Bereitstellung des Umweltgutes nicht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mehr alleine. Dies impliziert wiederum, daß die Abnahme des Privatkonsums in Land 2 geringer ist als die Zunahme der Gesamtmenge des öffentlichen Gutes. Die Wohlfahrtseffekte, die sich daraus für Land 2 ergeben können, werden im linken Quadranten von Abbildung 6 deutlich. In der hier dargestellten Konstellation verbessert sich Land 2 sowohl gemessen an den ursprünglichen, als auch gemessen an den neuen Präferenzen. Die Wohlfahrtseffekte auf der Basis der alten Präferenzen sind aber nicht eindeutig: Wäre die Indifferenzkurve v^S stärker gekrümmt, läge der neue Gleichgewichtspunkt $(\tilde{y}_2^S, \tilde{X}^S)$ unterhalb von v^S. In diesem Fall wäre eine Rückkehr zum alten Gleichgewicht wünschenswert. Die Wohlfahrtserhöhung auf der Basis der neuen Präferenzen ist (unter der Bedingung, daß Land 1 seinen Privatkonsum einschränkt) zwingend: Da in $(\tilde{y}_2^S, \tilde{X}^S)$ die Grenzrate der Substitution für die neue Nutzenfunktion $\tilde{v}$ gleich Eins ist, das Verhältnis $(\tilde{X}^S - X^S)/(y_2^S - \tilde{y}_2^S)$ aber größer als Eins ist, muß das alte Gleichgewicht (y_2^S, X^S) unterhalb der Indifferenzkurve $\tilde{v}^S$ liegen. Wir halten diese Ergebnisse in der folgenden Proposition fest:

Proposition 4: Wenn sich die Präferenzen des Stackelberg-Folgers für das öffentliche Gut verstärken, ist es möglich, daß das neue Stackelberg-Gleichgewicht von beiden Ländern gegenüber dem alten bevorzugt wird. Bei der Bewertung nach den *alten* Präferenzen des Stackelberg-Folgers ist dazu *notwendig*, daß der Stackelberg-Führer seinen Privatkonsum einschränkt. Bei der Bewertung nach den neuen Präferenzen des Folgers ist diese Bedingung *hinreichend*.

Es besteht also im Stackelberg-Fall die Möglichkeit, daß sich auch bei einer lediglich einseitigen Verstärkung der Präferenzen für das öffentliche Gut ein *global überlegener Zustand („socially superior state"* im Sinne von *Kaufman* (1994, 1995)) ergibt, in dem sich beide Länder sowohl aus der Perspektive der alten wie der neuen Präferenzen besser stellen. Dieses Ergebnis, das in Kontrast zu dem im Cournot-Nash-Fall steht, hängt allerdings in starkem Maße von der Rollenverteilung im Stackelberg-Spiel ab.

3. Zweiseitige Präferenzänderungen

Bisher haben wir ausschließlich Szenarien betrachtet, in denen sich ein Präferenzwandel jeweils nur in einem Land vollzieht. Wir haben gesehen, daß dadurch in allen Fällen das Bereitstellungsniveau des Umweltgutes steigt. Die damit verbundenen Wohlfahrtseffekte sind aber ambivalent. Während sich das Land mit den unveränderten Präferenzen immer verbessert, stellt sich das Land, in dem sich der Präferenzwandel vollzieht, unter *rein materiellen* Gesichtspunkten in nahezu allen Fällen schlechter. Aber selbst gemessen an den veränderten Präferenzen können sich (im Cournot-Nash-Fall) für das Land mit dem gestiegenen Umweltbewußtsein Nutzeneinbußen ergeben. Lediglich im Stackelberg-Spiel, und auch hier nur für den Fall einer Präferenzintensivierung beim Spielfolger, besteht die Möglichkeit, daß die induzierte Änderung der Gleichgewichtsallokation von *beiden* Ländern *so-*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wohl auf der Basis der alten als auch auf der Basis der neuen Präferenzen als Verbesserung empfunden wird.

Eine in diesem Sinne global überlegene Lösung kann sich im Cournot-Nash-Gleichgewicht nur ergeben, wenn beide Länder *zugleich* stärkere Präferenzen für das internationale Umweltgut entwickeln. Die Aussage des folgenden Satzes findet sich bereits bei *Kaufman* (1994), der hier gegebene Beweis ist aber wesentlich einfacher.

Proposition 5: Zu gegebenen Nutzenfunktionen u und v existieren Nutzenfunktionen $\tilde{u}$ und $\tilde{v}$ so, daß das zu $\tilde{u}$ und $\tilde{v}$ gehörige Cournot-Nash-Gleichgewicht dem zu u und v gehörigen global überlegen ist.

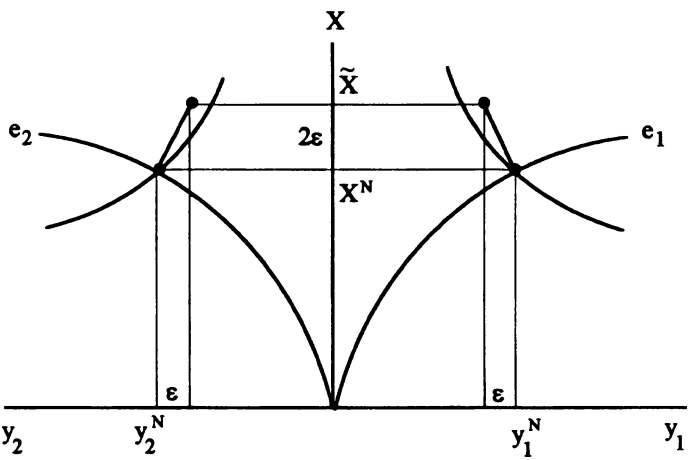


Abbildung 7

Zum Beweis dieser Aussage betrachten wir zwei Punkte $(\tilde{y}_1, \tilde{X}) := (y_1^N - \varepsilon, X^N + 2\varepsilon)$ und $(\tilde{y}_2, \tilde{X}) := (y_2^N - \varepsilon, X^N + 2\varepsilon)$. Für hinreichend kleines ε liegen diese Punkte oberhalb der zu u bzw. v gehörigen Indifferenzkurven, die durch die ursprünglichen Cournot-Nash-Positionen (y_1^N, X^N) bzw. (y_2^N, X^N) gehen (vgl. hierzu Abbildung 7). Zudem ist die Allokation $(\tilde{y}_1, \tilde{y}_2, \tilde{X})$ bei gegebener Gesamtanfangsausstattung $\overline{w}$ technisch möglich, da $y_1^N - \varepsilon + y_2^N - \varepsilon + X^N + 2\varepsilon = y_1^N + y_2^N + X^N = \overline{w}$ gilt. Es bleibt zu zeigen, daß sich $(\tilde{y}_1, \tilde{y}_2, \tilde{X})$ durch die Wahl entsprechender Präferenzen $\tilde{u}$ und $\tilde{v}$ als Cournot-Nash-Gleichgewicht implementieren läßt. Zu diesem Zweck reicht es aus, das einfache Beispiel von Cobb-Douglas-Nutzenfunktionen zu betrachten. Es wird für Land 1 gezeigt, daß es eine Nutzenfunktion $\tilde{u}(y_1, X) = y_1^a X^{1-a}$ mit $0 < a \leq 1$ gibt, für welche die Grenzrate der Substitution im Punkt $(\tilde{y}_1, \tilde{X})$ gerade Eins beträgt. Dies bedeutet, daß $a\tilde{X}/(1-a)\tilde{y}_1 = 1$ gelten muß, woraus schließlich $a = \tilde{y}_1/(\tilde{y}_1 + \tilde{X})$ folgt. Für innere Lösungen liegt a im zulässigen Intervall. Ganz entsprechend ermittelt man für Land 2 eine Nutzenfunk-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tion $\tilde{v}(y_2, X) = y_2^b X^{1-b}$, für welche die Grenzrate der Substitution bei $(\tilde{y}_2, \tilde{X})$ auch Eins beträgt. Die neue Allokation $(\tilde{y}_1, \tilde{y}_2, \tilde{X})$ ist auch aus der Perspektive der neuen Präferenzen $\tilde{u}$ und $\tilde{v}$ dem alten Cournot-Nash-Gleichgewicht überlegen, weil die Verbindungslinien zwischen $(\tilde{y}_1, \tilde{X})$ und (y_1^N, X^N) bzw. $(\tilde{y}_2, \tilde{X}^N)$ und (y_2^N, X^N) steiler als die zu $\tilde{u}$ und $\tilde{v}$ gehörigen Indifferenzkurven durch $(\tilde{y}_1, \tilde{X})$ und $(\tilde{y}_2, \tilde{X})$ verlaufen.

Der dem Beweis von Proposition 5 zugrundeliegende Ansatz läßt sich auf einfache Weise auch auf den von *Kaufman* (1994) behandelten allgemeinen Fall mit $n > 2$ Agenten übertragen. Aus Platzgründen verzichten wir aber auf eine genaue Ausführung.

IV. Kooperative Lösungen

Die nicht-kooperativen Lösungen des Problems der Bereitstellung eines internationalen Umweltgutes, die sich in Cournot-Nash- bzw. Stackelberg-Gleichgewichten ergeben, stellen bei gegebenen Präferenzen u und v Pareto-inferiore Lösungen dar. Es kommt zu einer Unterversorgung mit dem Umweltgut, die für beide Länder unbefriedigend ist. Es ist daher zu vermuten, daß sich die Länder auf dem Verhandlungswege um eine Verbesserung ihrer Situation bemühen werden. Im Idealfall werden sie eine Pareto-optimale Allokation erreichen. Bei optimistischer Sicht der Dinge sind dann solche Pareto-Optima als Endresultate von Verhandlungen von primärem Interesse. Nicht-kooperative Gleichgewichte spielen so gesehen nur die Rolle von Referenz- bzw. Drohpunkten, welche die Nutzenpositionen der Länder im Falle eines Scheiterns der Verhandlungen bestimmen. Durch diese Drohpunkte wird die Lage der tatsächlich zu erwartenden Pareto-optimalen Allokation determiniert.

Zunächst soll untersucht werden, wie es sich auf die Pareto-optimalen Allokationen auswirkt, wenn eines der beiden Länder stärkere Präferenzen für das internationale Umweltgut entwickelt. Wir verwenden zu diesem Zweck eine ähnliche grafische Methode wie zuvor. In einem Diagramm, das sich aus einem $y_1 - X$- und einem $y_2 - X$-Quadranten zusammensetzt, (vgl. Abbildung 8) fixieren wir eine Indifferenzkurve des 2. Landes, die wir als Funktion $h_{\bar{v}}(X)$ auffassen. Dieser Indifferenzkurve entspricht im $y_1 - X$-Diagramm eine Residualkurve $y_1^{\bar{v}}(X)$ die sich durch $y_1^{\bar{v}}(X) = \overline{w} - X - h_{\bar{v}}(X)$ bestimmt. Von der X-Achse aus gesehen erreicht diese konkave Funktion ihr Maximum an der Stelle $\hat{X}^{\bar{v}}$, für die $h'_{\bar{v}}(\hat{X}^{\bar{v}}) = -1$ gilt[3].

Es wird jetzt diejenige Pareto-optimale Allokation $(y_1^{\bar{v}*}, y_2^{\bar{v}*}, X^{\bar{v}*})$ bestimmt, bei der Land 1 seinen Nutzen (bei gegebener Ressourcenrestriktion) unter der Neben-

[3] Insbesondere liegt $(h(\hat{X}^{\bar{v}}), \hat{X}^{\bar{v}})$ dann im Schnittpunkt der Indifferenzkurve $h_{\bar{v}}(\hat{X}^{\bar{v}})$ mit dem Einkommensexpansionspfad $e_2(X)$. Die durch $(y_1^{\bar{v}}(\hat{X}^{\bar{v}}), X^{\bar{v}})$ beschriebene Position des ersten Landes ergibt sich somit auch als Schnittpunkt der beiden Residualkurven $y_1^m(X)$ und $y_1^{\bar{v}}(X)$.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bedingung maximiert, daß Land 2 auf dem Nutzenniveau $\bar{v}$ verbleibt. Grafisch ergibt sich die von Land 1 dann erreichte Position $(y_1^{\bar{v}*}, X^{\bar{v}*})$ dadurch, daß man auf $y_1^{\bar{v}}(X)$ den auf der höchsten zu u gehörigen Indifferenzkurve gelegenen Punkt bestimmt. Wenn eine innere Lösung existiert, wovon wir im folgenden ausgehen, ist dieser Punkt der Tangentialpunkt zwischen der Residualkurve und einer Indifferenzkurve von Land 1 (vgl. Abbildung 8).

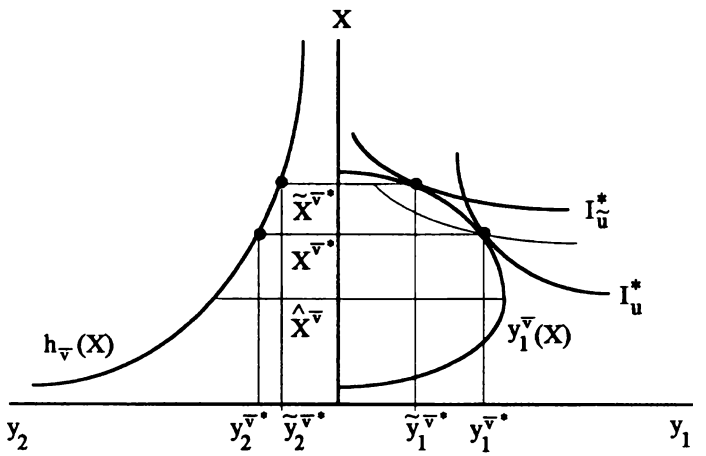


Abbildung 8

Auch jetzt läßt sich in Abbildung 8 sofort erkennen, wie sich eine einseitige Präferenzverstärkung für das öffentliche Gut im ersten Land auf die Lage der Optimallösung auswirkt. Die zur neuen Nutzenfunktion $\tilde{u}$ gehörige Indifferenzkurve durch $(y_1^{\bar{v}*}, X^{\bar{v}*})$ verläuft in diesem Punkt definitionsgemäß (von der y_1-Achse aus gesehen) flacher, so daß die zu $\tilde{u}$ gehörige Optimalposition $(\tilde{y}_1^{\bar{v}*}, \tilde{X}^{\bar{v}*})$ links oberhalb von $(y_1^{\bar{v}*}, X^{\bar{v}*})$ gelegen ist. Insbesondere gilt also $\tilde{X}^{\bar{v}*} > X^{\bar{v}*}$. Es folgt somit:

Proposition 6: Verstärken sich bei einem Land die Präferenzen für das öffentliche Gut, so ist in derjenigen Pareto-optimalen Allokation, bei der das andere Land vor und nach dem Präferenzwandel das gleiche Nutzenniveau erreicht, die Bereitstellungsmenge des öffentlichen Gutes höher.

Auch hier wird also die intuitive Erwartung über die Auswirkung einer Präferenzänderung auf das Bereitstellungsniveau eines öffentlichen Gutes bestätigt.

Dies ändert sich, wenn man sich vorstellt, daß die beiden Länder ihre Beiträge zum Umweltgut nicht unkoordiniert festlegen sondern sich auf dem Verhandlungsweg über ihre zu leistenden Zahlungen einigen. Geht man wie üblich davon aus, daß das erzielte Verhandlungsergebnis durch die *Nash-Verhandlungslösung* beschrieben

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wird, so zeigt sich, daß eine Intensivierung der Präferenzen für das Umweltgut nicht notwendigerweise zu einem Anstieg seiner Bereitstellungsmenge führt.

Dieses Ergebnis erweist sich im Endeffekt als weniger erstaunlich als es auf den ersten Blick vielleicht erscheinen mag. Dies ist leicht einzusehen, wenn man bedenkt, daß die Nash-Verhandlungslösung nicht allein von der zugrundeliegenden Präferenzordnung abhängt. Eine beliebige monotone Transformation einer Nutzenfunktion verändert zwar die relative Präferenz zwischen zwei Gütern nicht, die Nash-Verhandlungslösung bleibt aber nur in Ausnahmefällen von einer derartigen „Umskalierung" unberührt. Ausgehend von diesem Grundsachverhalt läßt sich jetzt leicht ein Beispiel konstruieren, in dem die Intensivierung der Präferenzen für das Umweltgut mit einer Verminderung der Bereitstellungsmenge in der Nash-Verhandlungslösung einhergeht.

Wir gehen wieder von zwei Cobb-Douglas-Nutzenfunktionen $\tilde{u}(y_2, X) = y_1^a X^{1-a}$ und $\tilde{v}(y_2, X) = y_2^b X^{1-b}$ aus und nehmen an, daß das zweite Land eine stärkere Präferenz für das öffentliche Gut hat als das erste Land, d. h. daß $b < a$ gilt. Mit $\tilde{u}_N$ und $\tilde{v}_N$ bezeichnen wir die Nutzenniveaus, die beide Länder bei gegebener Gesamtanfangsausstattung $\overline{w}$ im dazugehörigen inneren Cournot-Nash-Gleichgewicht erreichen. Wir definieren dann für das erste Land die Nutzenfunktion $u(y_1, X) = \tilde{u}(y_1, X) - \tilde{u}_N$ sowie für das zweite Land für jedes $r \in (0, 1)$ eine Nutzenfunktion $v_r(y_2, X) = (\tilde{v}(y_2, X) - \tilde{v}_N)^r$ und betrachten für jedes zulässige r die Lösung des entsprechenden Nash-Verhandlungsspiels, dessen Drohpunkt wegen der vorgenommenen Normierung immer $(0, 0)$ ist. Dabei ist zu beachten, daß für alle Werte von r die Nutzenfunktionen v_r dieselbe Präferenzordnung abbilden. Folglich ist auch die Gesamtheit aller Pareto-optimalen Allokationen (y_1^*, y_2^*, X^*) unabhängig von r.

Im Gegensatz zur Menge aller Pareto-Optima verändert sich aber die *Nutzenmöglichkeitskurve* $v_r(u)$ und mit ihr die Nash-Verhandlungslösung, wenn r variiert[4]. Genauer gesagt gilt $v_r(u) = (v_1(u))^r$, wobei $v_1(u)$ die Nutzenmöglichkeitskurve für den Fall $r = 1$ bezeichnet. Die Nash-Verhandlungslösung für ein gegebenes r erhält man nun durch Maximierung des Nash-Produktes $v_r \cdot u$ unter der Nebenbedingung $v_r = (v_1(u))^r$. Daraus folgt die Marginalbedingung

$$v_1'(u) = -\frac{1}{r} \cdot \frac{v_1(u)}{u} .$$

An dieser Bedingung wird deutlich, daß sich die Veränderung der Nash-Verhandlungslösung bei einer Änderung von r alleine an der Nutzenmöglichkeitskurve $v_1(u)$ ablesen läßt und daß eine Verminderung von r zu einer Erhöhung des Nutzens u von Land 1 führt. Man kann zeigen, daß mit dieser aus der Verminderung von r resultierenden Besserstellung von Land 1 eine geringere Bereit-

[4] Zu den Auswirkungen von Transformationen der Nutzenmöglichkeitskurve auf das Verhandlungsergebnis vgl. auch *Klemisch-Ahlert* (1992) und die dort angegebene Literatur.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stellungsmenge X einhergeht, weil Land 1 annahmegemäß die schwächer ausgeprägte Präferenz für das Umweltgut hat. Auf den Beweis dieses plausiblen Resultats soll hier nicht näher eingegangen werden.

Bei den bisherigen Überlegungen blieben die Präferenzparameter a und b und damit auch die relativen Wertschätzungen beider Länder für das öffentliche Gut unverändert. Wenn man jetzt etwa für das zweite Land den Parameter b geringfügig senkt und damit seine Präferenz für das Umweltgut etwas erhöht, bleibt es aufgrund der Stetigkeit aller verwendeten Funktionen bei der Verminderung der Bereitstellungsmenge in der Nash-Verhandlungslösung.

Diese Feststellung fassen wir in der folgenden Proposition zusammen:

Proposition 7: Eine Verstärkung der Präferenzen für das öffentliche Umweltgut führt nicht zwangsläufig dazu, daß sich in der Nash-Verhandlungslösung die Bereitstellungsmenge des öffentlichen Gutes erhöht.

Mit diesem Resultat werden Überlegungen von *Hoel* (1991) ergänzt, der gleichfalls einen kontraintuitiven Effekt in bezug auf die Nash-Verhandlungslösung herausgearbeitet hat: Wenn ein Land gegenüber dem Cournot-Nash-Gleichgewicht einseitig seinen Beitrag zum internationalen Umweltgut *erhöht,* kann dies in der Nash-Verhandlungslösung zu einer *Verminderung* der Bereitstellungsmenge des öffentlichen Gutes führen. Zur Begründung einer solchen Vorleistung eines einzelnen Landes wird dabei zwar auch von ethischen Motiven ausgegangen. Diese führen jedoch bei *Hoel* (1991, 59) nur zu einer Pseudo- („as if")-Nutzenfunktion, die gegenüber der „true payoff function" allein den Drohpunkt verändert. Die Verhandlungslösung wird jedoch nach wie vor auf Grundlage der „wahren" Auszahlungen bestimmt. In dem hier abgeleiteten Analogon zum Hoel-Paradoxon wird diese Inkonsistenz vermieden.

V. Diskussion

Daß sich die Versorgung mit einem internationalen Umweltgut erhöht, wenn sich in den beteiligten Ländern die Präferenzen für dieses Gut intensivieren, ist im Endeffekt nicht allzu verwunderlich. Überraschender ist dagegen, daß sich eine *„Verbesserung"* nicht nur im Hinblick auf das Bereitstellungsniveau des Umweltgutes, sondern sogar im Hinblick auf die *ursprünglichen Präferenzen* ergeben kann. Den betroffenen Ländern ist es eventuell möglich, ihren rein materiellen Nutzen gerade dadurch zu steigern, daß sie diesen nicht direkt verfolgen, sondern sich an stärker ökologisch ausgerichteten Präferenzen orientieren.

Diese „List des Umwegs", die eine Erhöhung des konsumorientierten Wohlstands durch eine Verlagerung der relativen Wertschätzung *weg* von privaten Konsumgütern erlaubt, erscheint auf den ersten Blick paradox. Man würde ja vermuten, daß sich „Materialisten" am wohlsten fühlen, wenn ihre Präferenzen unmittelbar zum Zuge kommen. Daß dies nicht der Fall ist, liegt daran, daß bei nicht-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kooperativem Verhalten die Versorgung mit öffentlichen Umweltgütern auch von Materialisten als unzureichend empfunden wird. Sie befinden sich in einer Entscheidungsfalle, aus der sie sich nicht befreien können, weil ihnen in der Interaktion mit anderen die Anreize fehlen, freiwillig mehr zum öffentlichen Gut beizutragen. Der Wert anderer Präferenzen besteht so gesehen darin, dieses Anreizproblem abzumildern.

Auf die so zustande kommenden wohlfahrtserhöhenden Internalisierungseffekte eines Präferenzwandels hat, allerdings ohne explizite Bezugnahme auf Umweltprobleme, bereits *Weisbrod* (1977, 994 f.) hingewiesen: „In particular, individuals' utility functions that are of the ‚internalized' type, ... may be comparable with private type utility functions, which disregard external effects and thus imply smaller expected consumption bundles. ... Insofar as such preferences exist, it can be efficient to devote resources to shaping utility functions. Such a use of resources is a mechanism for internalizing what would otherwise be Pareto-relevant external effects."

Es ist sogar denkbar, daß sich dabei eine *gemessen an den ursprünglichen Präferenzen* Pareto-optimale Allokation ergibt. Anders als bei einer durch vertragliche Vereinbarungen zustandekommenden Kooperation ist diese Allokation immun gegen opportunistisches Verhalten. Da die Länder gemäß ihren „neuen" umweltfreundlicheren Präferenzen freiwillig handeln, hat natürlich keines einen Anreiz, aus der sich jetzt als Cournot-Nash-Gleichgewicht implementierten Allokation auszubrechen. Dadurch können zudem Transaktionskosten des Verhandlungsprozesses, Aufwendungen zur Kontrolle der Einhaltung von Verträgen sowie für Sanktionen bei Vertragsverletzungen eingespart werden. Auch hier scheint sich also zu bestätigen, daß eine intrinsische Motivation einer extrinsischen überlegen ist.

Wenn sich zudem die Allokation, die aus freiwilligem Handeln auf der Basis der ökologisch orientierten Präferenzen resultiert, auch noch aus der Perspektive dieser Präferenzen gegenüber dem Cournot-Nash-Gleichgewicht bei den rein am materiellen Konsum ausgerichteten Präferenzen als überlegen erweist, liegt es von einem übergeordneten Standpunkt aus betrachtet nahe, die ökologischen Präferenzen als „besser" einzustufen. Könnten sich die Individuen ihre Präferenzen tatsächlich aussuchen, würde in einer solchen Situation ihre Wahl eindeutig ausfallen.

Diese Aussage, die vielleicht eine „Lösung" des Kooperationsproblems durch Präferenzänderungen suggeriert, ist aber schon allein deshalb zu relativieren, weil sich ein *einseitiger* Präferenzwandel für ein Land in den meisten Fällen selbst dann nicht lohnt, wenn man das Ergebnis auf der Basis der neuen umweltfreundlichen Präferenzen beurteilt. Die Übernahme einer moralischen Vorreiterrolle durch ein Land allein verstärkt beim anderen Land die Anreize zum Trittbrettfahren. Um zu einem „socially superior state" zu gelangen ist also auf alle Fälle ein simultaner Präferenzwandel in beiden Ländern erforderlich.

Die grundsätzlichere Problematik einer Bewertung von Präferenzen in der oben beschriebenen Art und Weise liegt aber im *hypothetischen Charakter der Präfe-*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

renzwahl. Was nützt es, die Überlegenheit von Präferenzen festzustellen, wenn man sie nicht wirklich frei wählen kann? Auch der bei der Behandlung normativer Fragen so attraktive Ansatz, bei dem sich die Individuen hinter einem *Schleier des Nichtwissens* für bestimmte Präferenzen entscheiden können, ist allenfalls von theoretischem Interesse. In Wirklichkeit weiß man nur, daß die Welt besser sein könnte, wenn die Rahmenbedingungen, unter denen Entscheidungen getroffen werden, weniger restriktiv wären.

Genauso wie sich aber bei längerfristiger Betrachtung Ressourcenbeschränkungen durch Produktivitätssteigerungen infolge von Forschung und Entwicklung verändern, lassen sich auch Präferenzen durch Informations- und Aufklärungsprozesse formen. Ausbildung und Erziehung dienen nicht nur dem Aufbau von Humankapital im engeren Sinne, sondern auch der Internalisierung von Normen zur Förderung sozial verträglichen Verhaltens. Nicht umsonst findet in der Rio-Konvention zum globalen Klimaschutz dieser Aspekt besondere Beachtung. So verpflichten sich (gemäß Artikel 6 dieser Konvention) die Unterzeichnerstaaten dazu, „(to) promote and facilitate ... the development and implementation of educational and public awareness programs on climate change and its effects." Auf der Basis der in dieser Arbeit durchgeführten Analyse muß man sogar zu dem Schluß kommen, daß die heute lebenden Individuen als Kollektiv einen Anreiz haben, ihren Nachkommen Wertvorstellungen zu vermitteln, die umweltfreundlicher sind als ihre eigenen. Dies gilt v. a. dann, wenn absehbar ist, daß die global orientierten Werte auch weltweit vermittelt werden. Hierbei mag von der Idee der globalen Verantwortung im Sinne der „One World" eine noch stärkere Motivationswirkung ausgehen als von spezielleren ökologischen Zielen.

Allerdings ergibt sich dabei ein Dilemma: Die nach einer ökologischeren Ausrichtung der Präferenzen zustandekommende Allokation muß an den neuen Präferenzen gemessen werden, während die konsumbetonten Präferenzen aus den Zeiten des „Wirtschaftswunders" für die Beurteilung keine Rolle mehr spielen. Deshalb erscheint es auch problematisch, (umwelt)ethische Präferenzen, wie *Frank* (1988, 54) dies tut, als „commitment device to solve the bargaining problem" zu bezeichnen. Eine Intensivierung der Präferenzen für Umweltgüter löst das Verhandlungsproblem ja nur gemessen an den *ursprünglichen* Präferenzen. Auf der Ebene der neuen Präferenzen (und nur diese sind für die Bewertung entscheidend) taucht das gleiche Problem wieder auf. Darüber hinaus ist durch nichts garantiert, daß bei Gültigkeit der neuen Präferenzen der Wohlfahrtsunterschied zwischen dem nicht-kooperativen Gleichgewicht und einer kooperativen Lösung geringer geworden ist. Zwar steigt bei stärkeren Präferenzen für das öffentliche Gut dessen Bereitstellungsmenge im Cournot-Nash-Gleichgewicht, gleichzeitig kommt es aber auch zur Zunahme der Bereitstellungsmenge des öffentlichen Gutes in den entsprechenden Pareto-optimalen Allokationen (vgl. Proposition 6)[5]. Es ist also durchaus vorstellbar, daß Individuen im Anschluß an einen Präferenzwandel

[5] Siehe auch *Cornes* und *Sandler* (1996, 159 ff.) sowie neuerdings *Endres* (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gemessen an ihren früheren Präferenzen glücklicher sind, gemessen an den neuen Präferenzen aber unzufriedener als zuvor, weil sich die Distanz zwischen erreichter Verbesserung der Umweltqualität und dem eigentlichen Idealzustand weiter vergrößert hat.

Mit geringeren Interpretationsproblemen behaftet sind zwei weniger ambitionierte Ansätze zur Bewertung der Wohlfahrtseffekte von Präferenzänderungen. Gerade im Zusammenhang mit Umweltproblemen spielt die Frage nach intergenerationeller Gerechtigkeit eine wichtige Rolle. Die Mitglieder zukünftiger Generationen können nicht direkt an den heute getroffenen Entscheidungen über auch sie betreffende Umweltschutzmaßnahmen partizipieren. Deshalb ist die Frage legitim, wovon es abhängt, ob die Interessen zukünftiger Generationen durch die Handlungen der heute lebenden Individuen, sei es auf Märkten, sei es im politischen Prozeß, mehr oder weniger stark berücksichtigt werden. Aus dieser Perspektive, bei der die *Präferenzen Dritter als Bewertungsmaßstab* dienen, kommt es dann einfach auf das Versorgungsniveau mit dem öffentlichen Umweltgut an. In diesem Zusammenhang irritierend ist das auf den ersten Blick überraschende Ergebnis bei der Nash-Verhandlungslösung, wo eine Intensivierung der Präferenzen für das Umweltgut nicht unbedingt mit einer Erhöhung der Bereitstellungsmenge einhergeht.

Beim zweiten Ansatz, geht es um die *strategische Delegation von Entscheidungen*[6]. Die Idee dabei ist, daß Individuen zur Verbesserung ihrer in einem Allokationsprozeß erreichbaren Position die Entscheidungsvollmacht anderen Individuen übertragen, die gerade dadurch, daß sie sich an ihren eigenen anders gelagerten Präferenzen orientieren, den Interessen ihrer Auftraggeber zu einer stärkeren Durchsetzung verhelfen[7]. Um sich vor den im Endeffekt nachteiligen Folgen der eigenen Nachgiebigkeit zu schützen, kann es z. B. für an sich weichherzige Gläubiger sinnvoll sein, zur Eintreibung ausstehender Forderungen möglicherweise wesentlich aggressivere Agenten einzusetzen. Angewandt auf internationale Umweltprobleme ergibt sich aus diesem Ansatz zunächst eine eher negative Schlußfolgerung. Bei isoliertem Handeln in den beteiligten Ländern haben die Bürger eines jeden Landes den Anreiz, in den Entscheidungsprozessen über internationale Umweltgüter Politiker als Repräsentanten zu wählen, die eine *niedrigere* Präferenz für Umweltschutz haben als sie selbst. Bei entsprechendem Verhalten in beiden Ländern kann es durch strategische Delegation dann sogar zu einer „ruinösen Konkurrenz" bei der Bereitstellung des internationalen Umweltgutes kommen.

Ein anderes Bild ergibt sich, wenn die Entscheidungen über die Beiträge zu internationalen Umweltgütern nicht einseitig in einem sondern gleichzeitig in *beiden* Ländern an Repräsentanten delegiert wird, die im Vergleich zu den Einwohnern der einzelnen Länder ein höheres Umweltbewußtsein haben. Durch solche „grünen

---

[6] Vgl. bereits *Schelling* (1956, 1960).

[7] Für das Beispiel des Cournot-Duopols haben *Fershtman, Judd und Kalai* (1991) gezeigt, daß durch strategische Delegation jede beliebige Pareto-optimale Allokation implementiert werden kann.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unterhändler" ließen sich Allokationsergebnisse erzielen, die von den Bürgern beider Länder bevorzugt werden, die aber von diesen selbst aufgrund ihrer konsumorientierten Präferenzen nicht durchgesetzt werden können. Dagegen mag man einwenden, daß eine solche gleichzeitige Delegation von Entscheidungen an Repräsentanten mit ökologisch orientierten Präferenzen nicht ohne weiteres durchsetzbar ist, da ein Land mit einer umweltfreundlichen Regierung Gefahr läuft, vom anderen Land ausgebeutet zu werden. Insofern würde das Kooperationsproblem, das auf der Ebene der Wahl der Beiträge zum öffentlichen Umweltgut besteht, lediglich auf die Ebene der Wahl der Delegierten verlagert. Es besteht aber eine gewisse Aussicht, daß es sich auf dieser Ebene leichter lösen läßt. Schließlich ist es ohne allzu hohe Informationskosten möglich, die ideologische Grundeinstellung der Kandidaten für politische Führungspositionen auch im anderen Land zu beobachten. Aus der Sicht des einzelnen Bürgers sind diese Kosten möglicherweise geringer als die Kosten einer detaillierten Kontrolle der Einhaltung von Vereinbarungen über einzelne umweltpolitische Maßnahmen.

Darüber hinaus wird auch die Sanktionierung von abweichendem Verhalten des anderen Landes erleichtert. Sollte es sich etwa ein Land erlauben, aus der impliziten Kooperation auszubrechen und eine Regierung zu wählen, welche die konsumbetonten Präferenzen seiner Bürger authentisch vertritt, so könnte dieses Land dadurch „bestraft" werden, daß das andere Land im Gegenzug sogar eine ökologiefeindliche Regierung einsetzt. Diese Drohung wäre glaubhaft, über Medien leicht zu signalisieren und – angesichts der Begrenztheit der Wahlperioden – auch in angemessener Zeit umzusetzen.

Aus dieser polit-ökonomischen Perspektive scheint sich also zumindest eine Chance zur besseren Bewältigung des Kooperationsproblems durch Delegation von Entscheidungen zu ergeben. Die Ursache dafür wäre dann aber keine Änderung der eigentlichen Präferenzen, sondern vielmehr eine Änderung der *artikulierten* Präferenzen, die bei den Allokationsentscheidungen zum Zuge kommen sollen. Aus neoklassischer Sicht bewegt man sich bei dieser Interpretation insofern auf der sicheren Seite, als man mit dem Grundpostulat invarianter individueller Präferenzen nicht in Konflikt gerät.

Literatur

Andreoni, J. (1990): Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving?, in: Economic Journal 100, 464 - 477.

Buchholz, W. (1990): Gleichgewichtige Allokation öffentlicher Güter, in: Finanzarchiv 48, 97-126.

Buchholz, W. / *Konrad*, K. A. / *Lommerud*, K. E. (1997): Stackelberg Leadership and Transfers in Private Provision of Public Goods, erscheint in: Review of Economic Design.

Cornes, R. /*Sandler*, T. (1996): The Theory of Externalities, Public Goods, and Club Goods, 2nd Edition, Cambridge.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dasgupta, D. / *Itaya*, J.-I. (1992): Comparative Statics for the Private Provision of Public Goods in a Conjectural Variations Model with Heterogenous Agents, in: Public Finance 47, 17 - 31.

Endres, A. (1997): Increasing Environmental Awareness to Protect the Global Commons – A Curmudgeon's View, in: Kyklos 50, 3 - 27.

Fershtman, C. / *Judd*, K. L. / *Kalai*, E. (1991): Observable Contracts: Strategic Delegation and Cooperation, in: International Economic Review 32, 551 - 559.

Frank, R. H. (1988): Passions within Reasons: The Strategic Role of the Emotions, New York / London.

Harsanyi, J. C. (1953 / 54): Welfare Economics of Variable Tastes, in: Review of Economic Studies 21, 204 - 213.

Hoel, M. (1991): Global Environmental Problems: The Effects of Unilateral Actions Taken by One Country, in: Journal of Environmental Economics and Management 20, 55 - 69.

Kaufman, D. A. (1994): Welfare and the Private Provision of Public Goods When Altruism Increases, in: Public Finance Quarterly 22, 239 - 257.

– (1995): Negative Externalities and Welfare Improving Preference Changes, in: Environmental and Resource Economics 6, 53 - 71.

Klemisch-Ahlert, M. (1992): Distributive Justice of Bargaining and Risk Sensivity, in: Theory and Decision 32, 303 - 318.

Konrad, K. A. (1993): Selbstbindung und die Logik kollektiven Handelns, Habilitationsschrift, Universität München.

Krumm, R. (1995): Internationale Umweltpolitik – Eine Analyse aus umweltökonomischer Sicht, Berlin u. a. O.

Schelling, T. C. (1956): An Essay on Bargaining, in: American Economic Review 46, 281 - 306.

– (1960): The Strategy of Conflict, New York.

Varian, H. R. (1994): Sequential Contributions to Public Goods, in: Journal of Public Economics 53, 165 - 186.

Weisbrod, B. A. (1977): Comparing Utility Functions in Efficiency Terms or, What Kind of Utility Functions Do We Want?, in: American Economic Review 67, 991 - 995.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Solidarität durch Salienz

Von *Iris Bohnet*, Zürich*

I. Einleitung

Schweizerinnen und Schweizer spenden durchschnittlich ein halbes Prozent ihres Einkommens für gute Zwecke[1]. Auch in anderen Ländern ist die private Spendefreudigkeit nicht viel höher: Während Anfang der neunziger Jahre in den USA im Durchschnitt 0.57 Prozent pro Jahr für wohltätige Aufgaben und (nichtreligiöse) Organisationen aufgewendet wurden, waren es in Deutschland 0.18 Prozent und in Frankreich 0.13 Prozent des Einkommens (*Salamon* und *Anheiner* 1994: 65). Das geringe Ausmaß an Solidarität mit den Bedürftigen[2] überrascht die Ökonomin wenig. Selbst wenn die allgemeine Wohlfahrt in die individuelle Nutzenfunktion einfließt, bleibt Wohltätigkeit ein öffentliches Gut, zu dem das einzelne rationale Individuum nur sub-optimal beiträgt. Zwar würden alle Gesellschaftsmitglieder mehr Wohltätigkeit vorziehen, jedoch hindert sie das Freifahrerverhalten daran, privat mehr für gute Zwecke aufzuwenden.

Können kollektiv präferierte Lösungen aufgrund eigennütziger Rationalität nicht erreicht werden, wird die Aufgabe an den Staat übertragen. Die Erstellung öffentlicher Güter durch den Staat ist, nicht nur bei Wohlfahrtstheoretikern, eine in der ökonomischen Zunft wenig umstrittene öffentliche Aufgabe[3]. Was aber, wenn Wohltätigkeit gar kein öffentliches Gut ist? Empirische Untersuchungen deuten darauf hin, daß Wohltätigkeit nicht als Beitrag zu einem öffentlichen Gut aufgefaßt

* Für die sehr hilfreichen Hinweise danke ich Wolfgang Buchholz und den Mitgliedern des Ausschusses ‚Wirtschaftswissenschaften und Ethik' im Verein für Socialpolitik sowie Marcel Kucher. Für die finanzielle Unterstützung bin ich dem Verein für wissenschaftliche Forschung an der Universität Zürich und COST A7 dankbar.

[1] Vgl. *Bundesamt für Statistik* (1992: 17): In der Schweiz betrugen die Geldspenden bei der letzten differenzierten Erfassung der Ausgabenstruktur der Haushalte, der ‚Verbrauchserhebung' von 1990, im Durchschnitt 0.46% des Haushalteinkommens.

[2] Private Wohltätigkeit wird selbstverständlich von den in der nationalen Buchhaltung ausgewiesenen Zahlen nur ungenügend erfaßt. Alltäglicher Altruismus vor allem in der Familie bleibt ausgeschlossen, genau so, wie immer noch keine guten Indikatoren für das Ausmaß an Freiwilligenarbeit existieren. Wird soziobiologisch motivierte intergenerationelle Umverteilung ausgeschlossen, scheint die Ein-Prozenthürde eine realistische Begrenzung persönlicher Wohltätigkeit darzustellen (vgl. die neueste Übersicht bei *Rose-Ackerman* 1996).

[3] Vgl. *Samuelson* (1954) und die Friedman'sche Begründung (1962: 191).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

werden kann. In *Becker*'s Modell (1974), in dem Wohltätigkeit nur durch „a desire to improve the general well-being of recipients" motiviert ist, sind Individuen indifferent zwischen freiwilligem privatem Spenden und unfreiwilligen, durch Steuern finanzierten, staatlichen Transfers. Wären Menschen, wie das Standardmodell suggeriert, tatsächlich nur am erstellten öffentlichen Gut ‚Wohlfahrt' interessiert, sollten private wohltätige Handlungen zurückgehen, sobald der Staat diese Aufgaben übernimmt. Private und staatliche Umverteilung sind jedoch keine perfekten Substitute. Erhöht der Staat seine Beiträge zur allgemeinen Wohlfahrt, nehmen private Spenden unterproportional ab. Die verschiedenen empirischen Studien finden ein ‚Crowding out' zwischen 5 und 28 Prozent (*Clothfelter* 1985, *Kingma* 1989, *Khanna, Posnett* und *Sandler* 1995).

Einkommen wird selbst dann umverteilt, wenn sich Menschen der staatlichen Zwangsjacke ‚Steuern' leicht entziehen können. In der Wohlfahrtsökonomie wird nicht nur betont, daß das öffentliche Gut ‚Wohlfahrt' durch den Staat zu erbringen sei, sondern auch, daß Umverteilung nur zustande kommen könne, wenn diese zentral angeboten und mittels harmonisierter Steuern finanziert wird (*Sinn* 1990). Der ausgeprägte Steuerwettbewerb in der Schweiz[4] führt jedoch nicht zu einer Verdrängung der Umverteilung. Die Schweiz hat, vergleicht man die Gini-Indizes, eine gleichmäßigere Einkommensverteilung als etwa Deutschland oder die USA (*Kirchgässner* und *Pommerehne* 1996: 365).

Die Voraussagen des traditionellen Modells öffentlicher Güter werden durch die Empirie nicht bestätigt. Weder wird freiwillige private Wohltätigkeit durch ein staatliches Angebot vollständig verdrängt, noch entziehen sich Bürgerinnen und Bürger in großem Maß durch Abwanderung Zwangsbeiträgen zur Umverteilung. Experimente zeigen, daß Menschen ihr Einkommen kaum je in dem Maß maximieren, wie das die ökonomische Theorie erwarten ließe. In Experimenten zu öffentlichen Gütern und zu Umverteilung sind Kooperationsquoten von über 90 Prozent auch dann anzutreffen, wenn keine monetären Anreize zur Kooperation existieren[5]. Das theoretisch erwartete Nash-Gleichgewicht stellt sich kaum je ein.

In dieser Arbeit wird argumentiert, daß Menschen unter bestimmten Bedingungen einen subjektiven Nutzen aus solidarischem Verhalten ziehen: In ‚Kleinkostensituationen'[6] stellen sich rationalerweise schlecht informierte Individuen durch die Wahl salienter Alternativen besser. Demokratische und experimentelle Entschei-

---

4 Wird die durchschnittliche steuerliche Belastung in der Schweiz als 100 indexiert, beträgt die Belastung durch Einkommens- und Vermögenssteuern im Kanton Zug 54.8 und im Kanton Wallis 150.5. Eine Familie mit zwei Kindern, die ein steuerbares Einkommen von Sfr. 200.000 hat, zahlte 1990 in der Stadt Zug Sfr. 18.223 für direkte Steuern und in Solothurn, einer ca. 80 km entfernten, mit Zug vergleichbaren Stadt, Sfr. 41.944.

5 Vgl. die Übersichten bei *Ledyard* (1995) und *Roth* (1995).

6 Zum ersten Mal betont wurden Situationen ‚kleiner Kosten' von *Tullock* (1971). Weiterentwickelt wurde die ‚low cost'-Theorie von *Brennan* und *Buchanan* (1984), *Kliemt* (1986), *Kirchgässner* (1992) sowie *Brennan* und *Lomasky* (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dungen haben gemein, daß Solidarität vergleichsweise wenig kostet. Bei Experimenten erscheint es offensichtlich: Experimentelle Budgets erlauben nur in den seltensten Fällen monetäre Anreize, die Sfr. 20 übersteigen, so daß sich unterschiedliche Alternativen finanziell häufig nur geringfügig voneinander unterscheiden. Auch in demokratischen Wahlen und Abstimmungen sind die Opportunitätskosten solidarischer Entscheidungen gering: Die Wahrscheinlichkeit, die entscheidende Stimme abzugeben, ist derart klein, daß sich der Erwartungsnutzen der Wahl der richtigen Alternative kaum mehr vom Erwartungsnutzen der zweitbesten Alternative unterscheidet. Nicht einkommensmaximierend zu entscheiden, ist daher in beiden Situationen billig.

Daraus zu folgern, daß es sich daher um ökonomisch nicht relevante Entscheidungen handelt (*Harrison* 1992a), wäre jedoch vorschnell. Vielmehr soll hier aus einem vermeintlichen Laster eine Tugend gemacht werden. Experimente sind – unter anderem – sinnvoll, weil sie Verhalten in Kleinkostensituationen untersuchen[7]. Es wird erwartet, daß institutionelle Bedingungen, die Verhalten im Labor beeinflussen, auch für reale Kleinkostenentscheidungen von Bedeutung sind. Auch in demokratischen Wahlen und Abstimmungen verlieren relative Preise praktisch ihre Bedeutung, da sie zu kleine Verhaltensanreize bieten.

Unterscheiden sich Verhaltensalternativen durch vernachlässigbar kleine Unterschiede in den monetären Nutzenerwartungen, macht es wenig Sinn, Veränderungen in den Restriktionen auf diese Nutzenkomponente beziehen zu wollen. Wenn der investive Nutzen einer Wahlentscheidung dahin fällt, bleibt der konsumptive Nutzen. Eine Handlung bringt dann konsumptiven Nutzen, wenn sie um ihrer selbst Willen, in einer unkonsequenzialistischen Art und Weise, geschätzt wird. Was in einer bestimmten Situation als schätzenswert gilt, wird von einem Individuum aufgrund der verfügbaren Information bestimmt. In Abschnitt II. wird betont, daß der konsumptive Nutzen bestimmt, welcher Alternative eine Stimmbürgerin oder ein Wähler an der Urne den Vorzug gibt und welche Entscheidung die Versuchsperson im Labor trifft. Rahmenbedingungen müssen daraufhin untersucht werden, wie sie die konsumptive Komponente der Nutzenfunktion beeinflussen.

Wenn Entscheidungen nur mit einer kleinen Wahrscheinlichkeit ausschlaggebend für das Eintreten der Konsequenzen sind oder den Handlungsfolgen nur geringe Bedeutung zugemessen wird, informieren sich Menschen vergleichsweise schlecht über die Bedeutung ihres Handelns. Vielmehr greifen sie auf Heuristiken zurück, die es erlauben, komplexe Entscheidungen einfacher und damit kostengünstiger zu fällen. Die Heuristik der ‚Verfügbarkeit' besagt, daß Menschen bei der Verarbeitung von Information stärker auf Salienz als auf Qualität achten. In

---

[7] Was nicht bedeutet, daß in der Experimentellen Ökonomie nur Kleinkostensituationen untersucht werden. Experimente mit großen ‚stakes' (in der Höhe von Monatslöhnen) wurden z. B. in Russland durchgeführt. Für die Bedeutung der stakes, siehe *Smith* und *Walker* (1993) und *Bohnet* und *Frey* (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kleinkostensituationen werden daher spektakuläre Ereignisse, Entscheidungen und Personen höher gewichtet als unspektakuläre Tatbestände. Das Wohl anderer Individuen wird salienter, wenn die anderen keine anonymen Nummern, sondern identifizierte Menschen sind. In Abschnitt III. wird argumentiert, daß der konsumptive Nutzen in einer Kleinkostenentscheidung davon abhängt, wie salient eine Alternative ist.

Wie sich Salienz auf die individuelle Solidarität auswirkt, wird in Abschnitt IV. mittels eines Umverteilungs-Spiels experimentell zu erfassen gesucht. Im Diktator-Spiel gewinnt eine Versuchsperson (der ‚Diktator') durch ein Zufallsverfahren einen bestimmten Betrag (Sfr. 13.–), den sie für sich behalten oder aber nach ihrem Belieben mit einer anderen Person (dem ‚Empfänger'), die nichts erhalten hat, teilen kann. Durch Identifikation der Empfänger wird deren Schicksal salient. Der Dimension ‚Identifikation' wurde bis jetzt weder in der ökonomischen Theorie noch in der experimentellen Forschung Beachtung geschenkt. Vielmehr baut die ökonomische Theorie darauf, daß Marktteilnehmer ihre Entscheidungen isoliert und nur aufgrund von Preissignalen treffen. Auch die experimentelle Ökonomie konzentriert sich darauf, Identifikation auszuschließen, indem sie neben Preissignalen nur den anonymen Austausch von Mitteilungen über Computer, ‚computer-transmitted experimenter-censored text' zuläßt[8].

Das Diktator-Spiel wurde ausgewählt, weil es nicht einem Spiel im eigentlichen Sinn, d. h. einer interdependenten Entscheidungssituation, entspricht, sondern einer vom Handeln der anderen unabhängigen Wahl einer bestimmten Alternative. Es bildet Solidarität in einer reinen Form ab[9]. In Abschnitt V. werden Anwendungen des Identifikationseffekts auf reale Kleinkostenentscheidungen diskutiert. Die Ergebnisse der Arbeit werden im letzten Abschnitt VI. zusammengefaßt.

II. Die Kleinkostenentscheidung

In der ökonomischen Theorie wird angenommen, daß Individuen zwei Alternativen abwägen, indem sie den erwarteten privaten instrumentellen Nutzen von A, z. B. dem öffentlichen Gut, mit dem erwarteten instrumentellen Nutzen von B, z. B. dem privaten Gut, vergleichen. Sind W die Geldwerte, die ein Individuum den Alternativen A und B zuordnet, ist der Erwartungsnutzen E aus der Wahl von A

$$E = p(W_A - W_B), \tag{1}$$

wobei p die Wahrscheinlichkeit angibt, mit der die Stimme des Individuums für das Eintreten eines Ergebnisses entscheidend ist. Wenn $p = 0$, entspricht der

[8] Vgl. *Hey* (1991: 176).

[9] Öffentliche Guts-Spiele mit Identifikation werden in *Bohnet* (1997a) behandelt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erwartungsnutzen eines Individuums aus der Wahl von A einer privaten Entscheidung,

$$E = W_A - W_B. \tag{2}$$

Je kleiner die Wahrscheinlichkeit p oder je geringer der Unterschied zwischen den Alternativen A und B ist, desto mehr nähert sich der Erwartungsnutzen E null an. Wenn $W_A = W_B$ oder $p = 0$ ist, lohnt es sich für ein Individuum nicht, abzuwägen, ob es in das öffentliche Gut A oder in das private Gut B investieren will. Dieses rationale Abwägen bildet jedoch die Grundlage aller Modelle, die solidarisches Verhalten durch eine Erweiterung individueller Motive zu erklären suchen. Altruismusbasierte Modelle (*Becker* 1974) wie auch normorientierte Ansätze (*Sugden* 1986) gehen davon aus, daß Individuen die instrumentellen Nutzen und Kosten der verschiedenen Handlungsalternativen gegeneinander abwägen. In einer Kleinkostensituation macht dies keinen Sinn, so daß Menschen – wollen sie sich denn entscheiden – zufällig zwischen A und B wählen würden[10].

Menschen lieben jedoch den Zufall als Entscheidungsmechanismus nicht. In unseren Untersuchungen zur Akzeptanz unterschiedlicher Entscheidungsverfahren rangiert er konstant auf einem der letzten Plätze. In einer Übernachfragesituation erachten nur 14 Prozent der Befragten den Zufall als akzeptablen Entscheidungsmechanismus, wobei der von der Ökonomie favorisierte Preismechanismus mit nur 27 Prozent der Befragten ebenfalls als relativ wenig akzeptabel eingestuft wird. Hingegen geben 76 Prozent traditionellen Entscheidungsverfahren wie ‚First come, first served' den Vorzug (*Frey* und *Bohnet* 1995). *Oberholzer, Bohnet* und *Frey* (1997) zeigen, daß nur dann zufällig entschieden wird, wenn es sich um eine Wahl zwischen gleich effizienten Alternativen handelt. So teilte die Universität Basel die Lehrverpflichtungen ihrer Professoren im 17. Jahrhundert über einen Zufallsmechanismus zu – zu einer Zeit, nota bene, als die Universität Basel für ihre akademischen Leistungen weithin bekannt war. Dies führte etwa dazu, daß der große Mathematiker Jacob Bernoulli während einiger Zeit Medizin unterrichtete. Dieser Sonderfall kann in den meisten Entscheidungssituationen ausgeschlossen werden. Menschen brauchen eine Rechtfertigung für eine Entscheidung und suchen daher nach Informationsgrundlagen, die die Wahl von A oder B begründen könnten.

Wenn die Wahrscheinlichkeit p, die entscheidende Stimme abzugeben, sehr klein ist, sind Informationen über den instrumentellen Nutzen irrelevant. Es muß eine weitere Nutzenkomponente zugelassen werden, die als Entscheidungsgrundlage dienen kann. Der konsumptive Nutzen K aus der Wahl von A entspricht der Differenz aus den konsumptiven Werten

$$K = V_A - V_B, \tag{3}$$

10 Für einen Überblick über Kooperationsmodelle, vgl. *Bohnet* (1997a).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

so daß ein Individuum nur dann A wählen wird, wenn

$$pW_A + V_A \geq pW_B + V_B. \tag{4}$$

Bei sehr kleinen p, hinter dem ‚Schleier der Insignifikanz' (*Kliemt* 1986), verhalten sich Individuen nicht strategisch, da strategisches Handeln nur zu einer vernachlässigbar kleinen Verbesserung ihrer Einkommensposition führen würde. Bei demokratischen Wahlen und Abstimmungen ist die Wahrscheinlichkeit, die entscheidende Stimme in die Urne zu legen, vernachlässigbar klein, so daß Menschen die Opportunitätskosten ihres Handelns vernachlässigen und praktisch kostenlos solidarisch mit anderen sein können.

III. Salienz durch Identifikation

Bei einer Kleinkostenentscheidung befindet sich ein Individuum in einer Situation, in der es zum einen nicht das Schicksal entscheiden lassen will, zum anderen monetäre Anreize, gut informiert zu sein, nicht bestehen. Wägen Individuen den zusätzlichen Nutzen aus besserer Entscheidungsgenauigkeit gegen die zusätzlichen Kosten aus Informationssuche und -verarbeitung gegeneinander ab, fragen sie um so weniger Information nach, je weniger sie eine nicht-einkommensmaximierende Entscheidung kostet. Gemäß psychologischen Erkenntnissen verarbeiten Menschen in solchen Situationen zunächst verfügbare Information, d. h. sie greifen auf Bilder zurück, die sie sich leicht vorstellen können[11]. Die Faustregel der Verfügbarkeit kann erklären, warum Menschen sich besser an Ereignisse erinnern, die im Zusammenhang mit spezifischen, möglicherweise gar prominenten Personen stehen. Brustkrebs wurde, obwohl die Risikowahrscheinlichkeit schon lange bekannt war, erst durch Frau Ford und Frau Rockefeller zum Thema (*Nisbett* und *Ross* 1980); Aids gewann durch Rock Hudson und Magic Johnson an Salienz. Stalin soll gesagt haben: „The death of a single Russian soldier is a tragedy. A million deaths is a statistic." (zit. nach *Nisbett* und *Ross* 1980: 43).

Die Rettung eines Menschenlebens wird in Fällen, in denen sich Menschen die betroffenen Opfer vorstellen können, viel stärker gewichtet als bei anonymen Fällen. Schelling hat bereits 1968 darauf hingewiesen, daß die Gesellschaft bereit ist, alle möglichen Ressourcen aufzuwenden, um ein Kind zu retten, das in einen Brunnen gefallen ist, jedoch kaum Anstrengungen unternimmt, zukünftige Unfälle zu verhindern, indem Brunnen mit Schutzvorrichtungen versehen werden. Identifizierte Leben werden viel höher gewichtet als anonyme statistische Leben. Kari-

[11] „The most disconcerting implication of the principle that information is weighted in proportion to its vividness is that certain types of highly probative information will have little effect on inferences merely because they are pallid. Consequently, more vivid, anecdotal, or case-history information of substantially lesser probative value should have a strong effect on inferences" (*Nisbett* und *Ross* 1980: 55).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tative Organisationen haben die Bedeutung, welche die Identifikation der ‚Opfer' für die Spendefreudigkeit der Menschen hat, früh erkannt. Die Möglichkeit, die Patenschaft für ein spezifisches Kind zu übernehmen, dient diesem Zweck.

In England machte im Frühling 1995 der Fall um das ‚Child B' Furore. Der ‚National Health Service' hatte entschieden, daß Gerechtigkeitsüberlegungen es nicht zuliessen, ein schwer krankes Kind, dessen Überlebenschancen als minimal eingestuft wurden, weiterhin mit teuersten medizinischen Mitteln zu behandeln. Die Presse griff den Fall auf und identifizierte das Kind mit dem Buchstaben ‚B', was genügte, anonyme Spender dazu zu veranlassen, die nötigen Mittel (£75'000) bereitzustellen. Die tragische Geschichte impliziert, daß häufig ein geringes Mass an Information ausreicht, die Anonymität aufzuheben und ein Individuum zu einem spezifischen Menschen werden zu lassen.

Wir übertragen die Argumentation auf das einfachste Öffentliche-Guts-Modell und erlauben in Analogie zum letzten Abschnitt neben privaten Gütern und dem Nutzen aus dem öffentlichen Gut auch eine konsumptive Komponente des Beitragens als Argument in der Nutzenfunktion[12]. Sind x die privaten Güter, G das erstellte öffentliche Gut, z der Beitrag, den ein Individuum an die Produktion des öffentlichen Guts leistet, und Z die Beiträge aller anderen zusammen, ergibt sich

$$\text{Max}: U(x, G(Z+z), z)\,, \tag{5}$$

$$U_x > 0, U_G > 0, U_z \geq 0$$

unter der Nebenbedingung

$$x + z = y,\ x, z \geq 0,$$

wobei y das individuell verfügbare Einkommen ist. Unterstellen wir jedoch, wie im ersten Abschnitt argumentiert, daß Wohltätigkeit kein öffentliches Gut, sondern reine Umverteilung ist, würde die individuelle Nutzenfunktion beinhalten: die privaten Gütern x_i und den Nutzen aus Wohltätigkeit, der wieder aus $U_a(z_{ia})$, der investiven Komponente, bei der das Individuum i den Nutzen der anderen a erhöht, und zia, der konsumptiven Komponente, bei der das Individuum i einen Nutzen aus dem Akt des Gebens an a erfährt, besteht. Es ergibt sich

$$U_i = U_i(x_i, U_a(z_{ia}), z_{ia}), \tag{6}$$

wobei die ersten Ableitungen wieder alle nicht-negativ sind und die Budgetrestriktion wie oben gilt.

Es wird deutlich, daß es in einer Kleinkostensituation keine Rolle spielt, ob wir vom öffentlichen Guts-Modell oder von der Umverteilungsannahme ausgehen. Der

12 Vgl. *Andreoni* (1990) und *Bohnet* (1997b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

konsumptive Nutzen aus Wohltätigkeit fällt unabhängig davon an, ob und wie die tatsächliche Wohlfahrt vom individuellen Beitrag betroffen ist. In dieser Arbeit wird argumentiert, daß der Nutzen aus der konsumptiven Komponente, der aus dem Akt des Beitragens resultiert, um so größer ist, je besser die Nutznießer der Wohltätigkeit identifiziert sind. Der Beitrag z, den ein Individuum leistet, hängt damit davon ab, inwieweit die Empfänger identifiziert sind.

Die Identifikation des hilfsbedürftigen Gegenübers macht die Situation des Opfers salient. Diese Art der einseitigen Identifikation muß von der gegenseitigen Identifikation unterschieden werden, bei der soziale Normen als Restriktionen individuellen Handelns ins Spiel kommen. Gegenseitige Identifikation setzt einen individuellen Entscheid dem Urteil anderer aus, die auf das Verhalten eines Akteurs durch soziale Anerkennung, soziale Sanktionierung oder auch Ignoranz reagieren. Fehlen weitere Informationen, basiert die gesellschaftliche Bewertung auf kultur- und zeitspezifischen Normen. Soziale Sanktionen als selektive Anreize für die Normbefolgung spielen vor allem dann eine wichtige Rolle, wenn individuelles Verhalten von einer ‚Referenzgruppe' beurteilt wird[13]. Empirische Untersuchungen zum Spendeverhalten ergeben, daß Spendeanfragen eher positiv beantwortet werden und das Ausmaß an Wohltätigkeit größer ist, wenn entweder eine persönliche Beziehung zwischen Sammler und Spender besteht oder sich die beiden zumindest in einer physischen Begegnung gegenüberstehen. Insbesondere Freunde, aber auch Nachbarn, Arbeitskollegen und Kunden sind erfolgreiche Spendensammler (*Long* 1976, *Hodgkinson* und *Weitzman* 1994).

In der experimentellen Untersuchung wird einseitige Identifikation der gegenseitigen Identifikation gegenübergestellt. Gemäß unserer Theorie sollte einseitige Identifikation nicht zu einer Annäherung an die offensichtliche soziale Norm führen. Vielmehr macht sie das Schicksal potentieller Empfänger der Wohltätigkeit salient, so daß die Spender sich nicht an sozialen Normen orientieren, sondern ihre Entscheidung aufgrund interaktionsspezifischer Charakteristika fällen.

IV. Wohltätigkeit im Experiment

Die Rolle der Identifikation wurde experimentell noch kaum untersucht. In der neuen, umfassenden Übersicht über Diktator- und Ultimatum-Spiele wird das Fehlen von Identifikation als wichtiges Verbindungsstück zwischen anonymen, kommunikationslosen Experimenten und ‚Face-to-face' Interaktionen betont (*Roth* 1995). Die meisten Untersuchungen variieren beide Dimensionen simultan und

[13] Vgl. zur gegenseitigen Identifikation, *Bohnet* und *Frey* (1995) und für die Bedeutung von „weak ties" oder der „social embeddedness" (*Granovetter* 1985): Je wichtiger die direkte Interaktion der Individuen im Vergleich zu anderen Interaktionsmöglichkeiten (etwa über Preissignale), je höher die Eintritts- und Austrittsschranken (z. B. bei Sekten) und je häufiger die Interaktionen sind, desto stärker wirkt gegenseitige Identifikation als Normaktivierung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gehen gleichzeitig von Schweigen zu Sprechen und von Anonymität zu Identifikation über. *Bohnet* (1997a) zeigt für Gefangenendilemmasituationen, Ultimatum- und Diktator-Spiele, die im Wintersemester 1993/94 an der Universität Zürich durchgeführt wurden, welche unterschiedlichen Einflüsse die einzelnen Komponenten auf die Bereitschaft, uneigennützig zu handeln, haben.

Die Experimente zur Identifikation in Diktator-Spielen wurden im Wintersemester 1995/96 mit 220 Ökonomie-Studentinnen und -Studenten des ersten Semesters an der Universität Zürich durchgeführt. Die Studierenden nahmen jeweils nur an einer der hier diskutierten experimentellen Variationen teil. Den Versuchspersonen wurde zu Beginn mitgeteilt, daß sie an einem Experiment teilnehmen und maximal Sfr. 13.– gewinnen könnten. Der zur Aufteilung zur Verfügung stehende Betrag von Sfr. 13.– wurde mittels eines Zufallsverfahrens der einen Hälfte der Teilnehmenden, den Diktatoren, 1 : 1 ausbezahlt, so daß diese zum Entscheidungszeitpunkt das Geld tatsächlich in ihren Händen hielten. Die Versuchspersonen erhielten die im Anhang abgedruckten Experimentsunterlagen. Diktatoren konnten völlig frei entscheiden, ob und wieviel Geld sie an die Empfänger weitergeben wollten. Mögliche Abgaben konnten in einen Umschlag gepackt und in eine Schachtel gelegt werden. Ohne vorherige Identifikation war es den Empfängern nicht möglich, zu erkennen, welcher Diktator ihnen zugeteilt worden war.

Das Diktator-Spiel wurde je ein Mal in vier verschiedenen Varianten gespielt: in Anonymität, mit gegenseitiger Identifikation, mit einseitiger Identifikation und mit einer mit Information verbundenen einseitigen Identifikation. Bei Anonymität wußten die Versuchspersonen nicht, mit wem sie im konkreten Fall konfrontiert waren. Bei gegenseitiger Identifikation wurde den Studierenden mitgeteilt, welche Person gemeinsam mit ihnen in der zufällig bestimmten Entscheidungsgruppe war. Die Gruppenmitglieder, d. h. je ein Diktator und ein Empfänger, konnten Blickkontakt miteinander aufnehmen. Bei einseitiger Identifikation wurde nur dem Diktator mitgeteilt, wer der ihm entsprechende Empfänger war. Die Diktatoren konnten ihre Empfänger anhand von Nummern identifizieren.

Bei der zweiten Art der einseitigen Identifikation gaben sich die Empfänger nicht nur durch ihre Nummern zu erkennen, sondern waren zudem aufgefordert, einige Informationen über ihre Person bekannt zu geben. Sie nannten ihren Namen, ihren Wohnort, was sie im Hauptfach zu studieren gedenken (VWL, BWL, Informatik oder bei Nebenfachökonomen und -ökonominnen ein anderes Hauptfach) und ihr wichtigstes Hobby[14].

---

[14] Alle Experimente wurden nach dem gleichen Muster durchgeführt: 1. Zufallsauswahl der Diktatoren. 2. Austeilen der Experimentsunterlagen (Anhang). 3. Fragen. 4. Je nach Variante: Anonymität, gegenseitige oder einseitige Identifikation. 5. Individuelle Entscheidung der Diktatoren. Betrag für Empfänger und Experimentblatt werden in Umschlag gepackt und in Schachtel geworfen. 6. Aushändigen der Umschläge an Empfänger. 7. Abgabe der Experimentunterlagen, im speziellen der Experimentblätter, auf welchen der abgegebene Betrag vom Diktator eingetragen und vom Empfänger bestätigt wurde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In unseren Experimenten interessierte, inwieweit die gegenseitige Identifikation durch mögliche soziale Sanktionen das Ausmaß an Kooperation beeinflußt und inwieweit die einseitige Identifikation durch eine Spezifizierung des ‚Opfers' das Aufteilungsverhalten bestimmt. Tabelle 1 gibt die Ergebnisse des Basis-Experiments wieder, in dem sich die Diktatoren in Anonymität entschieden haben.

Tabelle 1

Kooperation bei Anonymität

Anteil weitergegeben	Standardabweichung	Anzahl Gruppen
26 %	2.75	39

Die durchschnittliche Höhe des weitergegebenen Betrags, Sfr. 3.85 entspricht nicht einer einkommensmaximierenden Strategie, ist jedoch gemäß unserer Theorie auf den vergleichsweise tiefen Preis der Kooperation zurückzuführen. Da wir die monetären Opportunitätskosten der Wohltätigkeit konstant lassen, können wir den unter anonymen Bedingungen weitergegebenen Betrag als Referenzgröße verwenden. Er entspricht ungefähr den Ergebnissen anderer experimenteller Untersuchungen zum Diktator-Spiel. Während bei *Forsythe* et al. (1994) weniger als 20 Prozent der Diktatoren nichts weitergeben, sind es bei *Bolton, Katok* und *Zwick* (1996) 44 Prozent, die alles für sich behalten. In unserem Experiment entscheiden sich 33 Prozent (13 von 39) der Versuchspersonen gegen wohltätiges Handeln[15].

Im Vergleich zum anonymen Diktator-Spiel erhöht die gegenseitige Identifikation den weitergegebenen Betrag von 26 Prozent auf 50 % ($T = 4.990$, $p < 0.001$). Tabelle 2 gibt die Ergebnisse wieder:

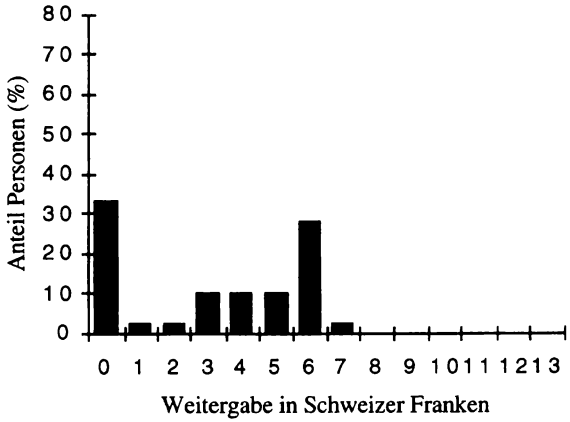
Tabelle 2

Kooperation bei gegenseitiger Identifikation

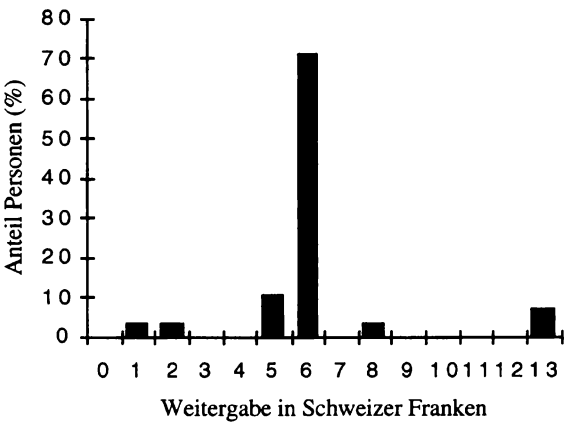
Anteil weitergegeben	Standardabweichung	Anzahl Gruppen
50 %	2.43	28

[15] In den Diktator-Spielen von *Hoffman* et al. (1994) sind es sogar 65 Prozent der Versuchspersonen, die kein Geld an die Empfänger abgeben. Die Ergebnisse sind jedoch insofern nicht mit unseren Resultaten vergleichbar, als die Versuchspersonen vor dem Experiment das Recht verdient hatten, die Position des Diktators einzunehmen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



Graphik 1: Entscheidungen im anonymen Diktator-Spiel ($N = 39$)



Graphik 2: Entscheidungen im Diktator-Spiel mit gegenseitiger Identifikation ($N = 28$)

Die große Mehrheit der Diktatoren, 71 Prozent, entscheidet sich für eine Aufteilung zu gleichen Hälften. Wenn unmoralisches Verhalten sozial sanktioniert werden kann, orientieren sich Individuen an einer Aufteilungsnorm, der hälftigen Teilung, die ähnlich wie ein Schellingpunkt durch ihre Einfachheit und Offensichtlichkeit besticht (*Schelling* 1960). Das Prinzip der ‚Einfachheit' spielt bei Koordinationsheuristiken in Diktator- und Ultimatum-Spielen (*Messick* 1993: 21) wie auch bei öffentlichen Guts-Spielen (*Ostrom, Gardner* und *Walker* 1994: 199) eine entscheidende Rolle. Gleichheits-Normen gewinnen bei Umverteilungsfragen vor allem dann an Bedeutung, wenn die Grundlagen, aufgrund derer der Umverteilungsentscheid zu fällen ist, als ungenügend oder zu kompliziert empfunden werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Individuen konnten in einem Experiment entweder aufgrund unterschiedlicher Leistungen oder basierend auf ‚Gleichheits-Normen' einen Geldbetrag aufteilen. Als Leistungsausweis galt das Lösen von immer schwieriger werdenden Aufgaben. Während zu Beginn ausschließlich auf Leistung geachtet wurde, griffen die Individuen zunehmend auf eine Gleichverteilung zurück, je komplizierter die zu lösenden Aufgaben und damit auch deren Bewertung wurde (*Dubusschere* und *Avermaet* 1984).

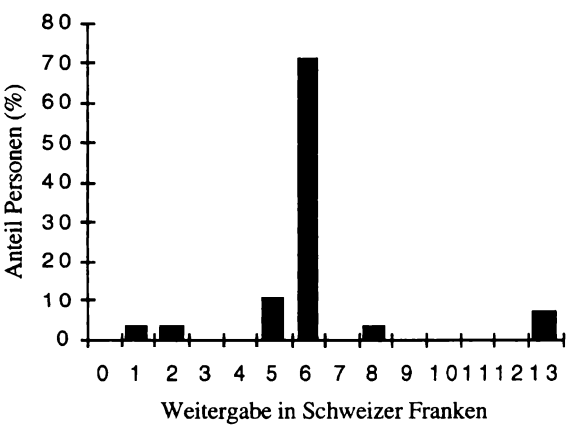
Wird nur der Empfänger identifiziert, sind soziale Sanktionen ausgeschlossen. Tabelle 3 zeigt, daß sich die Diktatoren dennoch erstaunlich kooperativ verhalten:

Tabelle 3

Kooperation bei einseitiger Identifikation

Anteil weitergegeben	Standardabweichung	Anzahl Gruppen
35 %	2.23	18

35 Prozent der Sfr. 13.– werden weitergegeben, wobei dieser Betrag nicht signifikant unterschiedlich von den in Anonymität abgegebenen 26 Prozent ist ($T = 0.86$, $p = 0.40$).



Graphik 3: Entscheidungen im Diktator-Spiel mit einseitiger Identifikation ($N = 18$)

Die letzte Variation macht deutlich, daß das Einführen von zusätzlicher Information die Identifikation mit dem ‚Opfer' erleichtert (Tabelle 4):

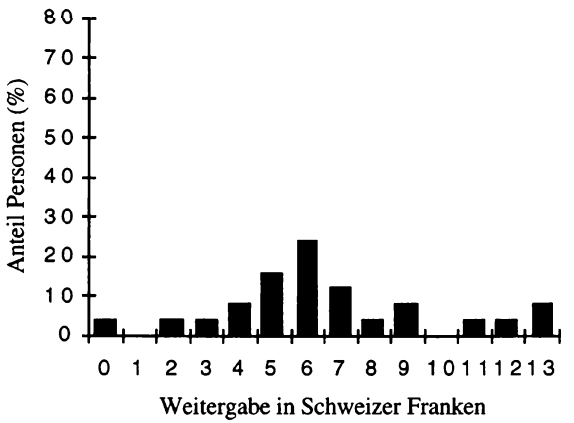
DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 4

Kooperation bei einseitiger Identifikation mit Information

Anteil weitergegeben	Standardabweichung	Anzahl Gruppen
52 %	3.15	25

Wenn die Diktatoren ihr Gegenüber identifizieren können und zusätzlich erfahren, wer ihr Empfänger ist, geben sie signifikant mehr weiter als bei Anonymität, nämlich 52 Prozent im Vergleich zu 26 Prozent ($T = 3.46$, $p = 0.002$). Die zusätzliche Information über den Empfänger durch Name, Herkunft, Studienfach und Hobby führt ebenfalls zu einem signifikanten Unterschied zu reiner Empfänger-Identifikation. Im Vergleich zu 35 Prozent werden hier 52 Prozent weitergegeben ($T = 2.89$, $p = 0.010$).



Graphik 4: Entscheidungen im Diktator-Spiel
mit einseitiger Identifikation und Information ($N = 25$)

Interessanterweise wird hier die hälftige Teilung von viel weniger Diktatoren gewählt als bei der gegenseitigen Identifikation, obwohl die durchschnittlich weitergegebenen Beträge praktisch identisch sind. Nur 16 Prozent der Diktatoren entscheiden sich genau für diese Lösung. Die Konvergenz zur offensichlichen Aufteilungsnorm ‚halb-halb' findet nur statt, wenn Normbefolgung sozial sanktioniert werden kann. Bei einseitiger Identifikation des Empfängers hingegen entscheidet sich jeder Diktator aufgrund der erhaltenen Informationen und der persönlichen Präferenzen für eine bestimmte Aufteilung der Sfr. 13.–. Zwar führt die Personifizierung des Empfängers zu solidarischeren Entscheidungen, jedoch entsprechen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

diese nur durch Zufall einem durchschnittlich weitergegebenen Anteil von 52 Prozent.

V. Salienz bei realen Entscheidungen

Erste Hinweise, daß die Bereitschaft, in einer Kleinkostensituation zu öffentlichen Gütern beizutragen, den konsumptiven Nutzen aus Wohltätigkeit widerspiegeln und auf das Ausmaß an Identifikation reagieren, geben Zahlungsbereitschaftsstudien (*Bohnet* 1997b). Auch in Umfragen befinden sich die Interviewten in einer Kleinkostensituation. Für die Befragten ist es geradezu kostenlos, hohe Wertschätzungen für öffentliche Güter anzugeben. Umfragen stellen damit die Extremform einer Kleinkostensituation dar, da Antworten mit einer Wahrscheinlichkeit von null zu realen Konsequenzen für die Befragten führen. In Studien zur kontingenten Bewertungvon öffentlichen Gütern wurde festgestellt, daß sich durchschnittliche Zahlungsbereitschaften für unterschiedlichste Arten von öffentlichen Gütern in einem Rahmen von $ 30 bis $ 60 bewegen (*Harrison* 1992b, *Kahneman* und *Knetsch* 1992, *Diamond* und *Hausman* 1993). Menschen beurteilen öffentliche Güter kaum nach deren spezifischen instrumentellen Nutzen, sondern sie lassen Komponenten, die nicht an das Gut, wohl aber an die freiwillige Aufgabe von Einkommen gekoppelt sind, in ihre Bewertung einfließen. Der Akt des Gebens erfüllt Menschen mit einem guten Gefühl.

Individuen sind bereit, mehr für spezifische, klar definierte öffentliche Güter zu zahlen als für anonyme, namenlose gute Zwecke. Eine Umfrage von *Diamond* et al. (1993) zu Naturschutzparks deutet auf die Relevanz des Identifikationseffekts hin. Die Autoren vergleichen die Zahlungsbereitschaft für einen Naturschutzpark mit der Zahlungsbereitschaft für 57 Parks. Ohne sich bewußt zu sein, daß das Ausmaß, in dem ein Objekt spezifiziert ist, einen Einfluss auf die Zahlungsbereitschaft ausübt, wurde ein genau definierter Nationalpark, nämlich die ‚Selway Bitterroot Wilderness', mit 57 unspezifizierten Naturschutzparks verglichen. Während für die Erhaltung der ‚Selway Bitterroot Wilderness' durchschnittlich $ 29 ($N = 286$) geboten wurde, wurden 57 Parks nur knapp drei Mal höher bewertet (mit $ 79, $N = 297$). Ob dieses Ergebnis tatsächlich auf den ‚Embedding-Effekt' zurückzuführen ist, wie die Autoren argumentieren, ist angesichts des großen Unterschieds im Ausmaß an Spezifikation fraglich. Immerhin ist der Untersuchung vorzuwerfen, daß zwei Dimensionen gleichzeitig variiert wurden, zum einen die Anzahl und zum anderen die Spezifizierung der Objekte.

Als zentrales Realbeispiel soll hier eine Volksabstimmung in der Schweiz dienen, bei der es – beinahe – gelungen wäre, ein Projekt zu verwirklichen, das im Interesse der Gesellschaft lag, zu dessen Erstellung jedoch niemand einen Beitrag leisten wollte. Zu den gesellschaftlich sinnvollen, aber lokal unerwünschten Projekten gehören etwa Flugplätze, Straßen und die Schienennetze für die Bahn, aber auch Obdachlosenunterkünfte und Gefängnisse. Als extremes Beispiel für das St. Florians-Prinzip wurde an der Universität Zürich untersucht, wie ein Endlager

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

für radioaktiven Abfall gefunden werden könnte (*Oberholzer-Gee* 1997, *Oberholzer-Gee, Bohnet* und *Frey* 1997). Obwohl die Schweizer und Schweizerinnen ein vitales Interesse an einer sicheren Entsorgung des Atommülls haben, sich 1990 in einer Volksabstimmung für die Beibehaltung der Kernenergie entschieden und den Export von Atommüll 1993 mit einer großen Mehrheit von 90 Prozent ablehnten, war lange Zeit keine Gemeinde bereit, sich als Standort für ein Endlager zur Verfügung zu stellen. Bis heute ist es noch keinem Land gelungen, ein Endlager für hochaktive Abfälle zu bauen. In Deutschland ist der Fall Gorleben bekannt, und in den USA werden zur Zeit 200 Endlager gesucht, wobei die Zeit drängt, da gemäß der amerikanischen Umweltbehörde EPA 90 Prozent der Sondermülldeponien im Land undicht sind (*Gerrard* 1994: 54).

In der Schweiz waren im Frühling 1993 vier verschiedene mögliche Standorte in der Diskussion. Zu diesem Zeitpunkt führte ein professionelles Meinungsforschungsinstitut im Auftrag des Lehrstuhls für Wirtschaftspolitik der Universität Zürich mit 500 Personen in der Deutschschweiz ein Interview zur Endlagerung von radioaktiven Abfällen durch. Es zeigte sich, daß die Befragten nur eine sehr allgemeine Vorstellung über Endlager hatten. Vor allem hing ihre Bereitschaft, ein Endlager in ihrer Gemeinde zu akzeptieren, nicht davon ab, ob man Einwohnerin oder Einwohner einer potentiellen Standortgemeinde war oder nicht. Entscheidend war vielmehr, ob die befragte Person zu den Kernkraftbefürwortern zählte. Wenn sich ein Individuum in der Volksabstimmung von 1990 für die Kernenergie ausgesprochen hat, steigt die Wahrscheinlichkeit, daß es ein Endlager in der eigenen Gemeinde akzeptieren würde, um 13.9 Prozent-Punkte in potentiellen Standortgemeinden und um 13.5 Prozent-Punkte in nicht betroffenen Gemeinden[16]. Daß in Umfragen allgemeine Standpunkte die Beantwortung der Fragen beeinflussen, findet sich auch in den amerikanischen Studien zu Endlagern. Die grundsätzliche Einstellung zur Technik und Bilder der atomaren Kriegsführung bestimmen die Einstellung der Menschen weitestgehend (*Slovic, Flynn* und *Layman* 1991).

Die Interviewten wurden gefragt, ob sie bereit wären, das Endlager gegen eine substantielle Entschädigung in der Höhe von Sfr. 2.500 bis Sfr. 10.000 pro Person und Jahr, bei sich aufzunehmen[17]. Die Einwohner und Einwohnerinnen von Wolfenschiessen, derjenigen Gemeinde, die im Sommer 1993 von der NAGRA[18] aufgrund technischer Kriterien als Standortgemeinde ausgewählt worden war, lehnten diese Angebote im Frühling 1993 mit einer Mehrheit von 75.4 Prozent ab. Die Ablehnung blieb unverändert, unabhängig davon, wie hohe Beträge gebo-

---

16 Die Effekte sind signifikant auf dem 99 %-Niveau und entstammen einer binären Logit-Schätzung. Sie geben die Wahrscheinlichkeit an, mit der ein Individuum auf einer Skala von 1 bis 6 eine um einen Punkt höhere Akzeptanz angibt.

17 Die angebotenen Entschädigungen sind beträchtlich, betrug doch das mediale monatliche Haushalteinkommen der Befragten Sfr. 5250.

18 Die NAGRA ist die durch den Bund eingesetzte Endlagergesellschaft.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ten wurden[19]. *Oberholzer-Gee* (1997) zeigt, daß diese Ablehnung auf den Bestechungseffekt zurückzuführen ist. Menschen lassen sich nicht kaufen – vor allem nicht, wenn sie sich in einer Umfrage oder an der Urne gegen monetäres Entgelt entscheiden können. Wie oben ausgeführt, tragen die Abstimmenden in dieser Situationnur einen Bruchteil der Opportunitätskosten der angebotenen Bestechung. Im Prinzip könnten sie sich zufällig entscheiden, ohne das Ergebnis merklich zu beeinflussen. Da Menschen Entscheidungen nicht gern dem Zufall überlassen, halten sie sich an einfach verfügbare Orientierungshilfen: ihre allgemeine Einstellung gegenüber der Kernenergie[20].

Ein gutes Jahr später, am 10. Juni 1994, geschieht das ein Jahr zuvor noch Undenkbare: Die Wolfenschiesser und Wolfenschiesserinnen entscheiden sich in einer Volksabstimmung dafür, das Endlager und Kompensationen (in einer ähnlichen Größenordnung wie die 1993 angebotenen Zahlungen) anzunehmen (322 Ja zu 189 Nein). Wolfenschiessen, das zu diesem Zeitpunkt über ein Steueraufkommen von knapp 3 Mio. Sfr. verfügte, sollte während den nächsten 40 Jahren 3.5 Mio. Sfr. pro Jahr erhalten. Auch auf der darüber liegenden kantonalen Ebene sollte großzügig finanziell kompensiert werden. Warum beriefen sich die Stimmbürger und Stimmbürgerinnen nicht auf dieselben Orientierungshilfen wie ein Jahr zuvor? Im Gegensatz zu 1993 war 1994 klar geworden, für was sich die Wolfenschiesser und Wolfenschiesserinnen ‚opferten'. Der Empfänger der Umverteilung war identifiziert worden. Nicht irgendwelche anonymen Schweizer und Schweizerinnen würden davon profitieren, daß Wolfenschiessen das Endlager bei sich beherbergt, sondern klar definierte Individuen.

Zum einen waren es die eigenen Kinder, die durch die Kompensationen ein neues Schulhaus erhalten würden und für die von nun an eine Unterführung zur Verfügung stehen würde, um die Straße sicher zu meistern. Es waren aber auch die Kinder anderer Gemeinden, die vor den unsicheren nuklearen Zwischenlagern geschützt werden mußten. Wie die Presse Argumente für die Umdefinition der Moral lieferte, ist in *Oberholzer-Gee* (1997) zusammengefaßt. *Frey, Oberholzer-Gee* und *Eichenberger* (1996) sprechen in diesem Zusammenhang von einem ‚Kompensationszyklus', ohne dabei jedoch auf die Bedeutung der Identifikation einzugehen. Erst die Identifikation der Empfänger der – vermeintlichen – Wohltätigkeit hat das Wohl dieser Individuen salient und damit zu einer konsumptiven Komponente der Nutzenfunktion gemacht.

---

[19] Vgl. für eine identische Reaktion in den USA, *Kunreuther* und *Easterling* (1992), die Steuernachlässe von maximal $ 5.000 pro Person während 20 Jahren boten, welche abgelehnt wurden.

[20] Wie sich Menschen in privaten Entscheidungen gegenüber Kompensationen verhalten, zeigt Gorleben. Die Landeigentümer, die sich sogar zu einem Verein gegen den Verkauf von Land an die Endlagergesellschaft zusammengeschlossen hatten, waren bereit, ihr Land zu einem Preis von DM 4.30 pro Quadratmeter zu verkaufen – zu einer Zeit, zu der Verkehrswert der Grundstücke bei DM 0.45 pro Quadratmeter lag (*Oberholzer-Gee* 1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Monetäre Entschädigungen allein konnten die Bereitschaft, das Endlager in der eigenen Gemeinde aufzunehmen, nicht erhöhen. Die Wolfenschiesser und Wolfenschiesserinnen haben sich weder in der Umfrage noch an der Urne aufgrund instrumenteller Nutzenabwägungen entschieden. Die Betroffenen reagierten nicht auf die Höhe der monetären Anreize. Erst als es die Endlägergesellschaft und die befürwortenden Kreise geschafft hatten, die Nutzniesser der – versüßten – Wolfenschiessener Solidarität ins Rampenlicht zu stellen, waren die Menschen bereit, in einer Volksabstimmung für das Endlager zu stimmen. Inwieweit die Salienz der Nutznießer die Kooperationsbereitschaft erhöht hätte, wenn keine Entschädigung im Spiel gewesen wäre, muß leider offen bleiben. Die ‚Macht des Geldes' soll hier keineswegs bestritten werden, zumal wir in der Schweiz bis heute noch kein Endlager haben. Die umliegenden Gemeinden fühlten sich nämlich betrogen. Sie hätten aus einem Endlager in Wolfenschiessen weder instrumentelle noch konsumptive Nutzen gezogen, wären aber von möglichen externen Effekten, etwa Transportunfällen, genau so betroffen gewesen. Sie verhinderten den Bau des Endlagers in Wolfenschiessen.

VI. Schlußfolgerung

Wohltätigkeit ist kein öffentliches Gut im modelltheoretischen Sinn. Private, freiwillige Spenden für gute Zwecke werden nicht verdrängt, wenn der Staat für die Wohlfahrt besorgt ist. Empirische Untersuchungen zeigen, daß öffentliche und private Wohltätigkeit weit davon entfernt sind, perfekte Substitute zu sein. Trotzdem wird das Argument des öffentlichen Guts immer wieder bemüht, um staatliche Umverteilung zu rechtfertigen. In dieser Arbeit wird betont, daß Umverteilung aus einem anderen Grund über den demokratischen Prozeß erfolgt: An der Urne befinden sich die Wählenden und die Abstimmenden in einer Kleinkostensituation, in der sie die verschiedenen Alternativen nicht nach deren instrumentellen Nutzen bewerten, sondern konsumptive Nutzenelemente gegeneinander abwägen.

In Kleinkostenentscheidungen ist entweder die Wahrscheinlichkeit, entscheidend auf das Eintreffen der Konsequenzen Einfluß zu nehmen, vernachlässigbar gering, oder aber die zur Verfügung stehenden Alternativen unterscheiden sich nur marginal voneinander. In beiden Fällen sind die Opportunitätskosten einer nicht-einkommensmaximierenden Entscheidung verschwindend klein. In demokratischen Abstimmungen und häufig auch im Labor macht es daher keinen Sinn, eine konsequenzialistische Entscheidungstheorie zu unterstellen. Vielmehr beurteilen Menschen die Handlungsalternativen aufgrund konsumptiver Nutzenabwägungen.

Inwieweit Wohltätigkeit konsumptiven Nutzen verschafft, hängt von der Salienz der Nutznießer ab. Sind Opfer identifiziert, sind Menschen bereit, mehr Geld für die Rettung bzw. Verbesserung deren Leben aufzuwenden. Anonyme, statistische Leben hingegen werden geringer bewertet. Der Identifikationseffekt wird in Experimenten zu Diktator-Spielen unterstrichen. Die Versuchspersonen sind bereit,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mehr von ihrem Einkommen an Dritte abzugeben, nachdem sie die Empfänger ihrer Wohltätigkeit identifiziert und einige Informationen von ihnen erhalten hatten. Ähnliche Ergebnisse resultieren aus Umfragen, in denen die Zahlungsbereitschaft für öffentliche Güter abgefragt wird, und aus empirischen Untersuchungen zu einem spezifischen öffentlichen Gut, der Akzeptanz eines Endlagers für radioaktiven Müll.

Bürgerinnen und Bürger einer Schweizer Gemeinde waren bereit, ein Endlager bei sich aufzunehmen, nachdem für die Kooperationsbereitschaft nicht nur Kompensationen, sondern auch Identifikationspotentiale angeboten worden waren. Bis heute konnte in keinem Land eine technologisch geeignete, potentielle Standortgemeinde durch monetäre Entschädigungen zur Akzeptanz eines Endlagers bewegt werden. Die Wolfenschiesser und Wolfenschiesserinnen stimmten in der Schweiz in einer Volksabstimmung dem Endlager erst zu, als die konsumptive Nutzenkomponente durch Identifikation der Nutznießer ihrer Solidarität erhöht worden war.

In Wolfenschiessen von ‚freiwilliger Solidarität' zu sprechen, hieße wohl, den Bogen zu überspannen – auch wenn monetäre Anreize allein die Kooperationsquote nicht erhöhen konnten. In den Experimenten hingegen führte die Identifikation allein zu einem signifikanten Anstieg der Wohltätigkeit. Gerade in Kleinkostensituationen können daher Bedingungen, die auf die konsumptive Nutzenkomponente wirken, nicht länger vernachlässigt werden. Viele Entscheidungen mit wirtschaftlich relevanten Konsequenzen werden in Kleinkostensituationen gefällt. Diese aus der ökonomischen Analyse auszuschließen, macht wenig Sinn.

Anhang

Diktator-Spiel mit einseitiger Identifikation und Information:

Erklärung des Experiments

I. Worum geht es?

Bei diesem Experiment bilden Sie mit einer anderen Person eine Gruppe. Sie erhalten einen Betrag von Sfr. 13.–. Sie können diesen Betrag *nach ihrem Belieben* zwischen sich und der anderen Person aufteilen.

- Sie können den gesamten Betrag von Sfr. 13.– für sich behalten.
- Sie können aber auch der anderen Person den gesamten Betrag von Sfr. 13.– übergeben.
- Sie können schließlich auch den Betrag nach Ihrem Ermessen zwischen sich und der anderen Person aufteilen; z. B. für sich Sfr. 2.– behalten und der anderen Person Sfr. 11.– zuweisen.

Bevor Sie sich entscheiden, werden wir Ihnen zeigen, wer die andere Person ist. Sie werden einige persönliche Angaben von dieser Person erfahren. Diese Identifikation ist *einseitig*. Sie werden von der anderen Person nicht erkannt. Bitte **schweigen Sie** während des ganzen Experiments!

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II. Ablauf des Experiments

Stufe 1: Sie können die andere Person anhand einer Nummer identifizieren. Die Ihnen entsprechende Person hat die gleiche Nummer wie Sie *(bitte zeigen Sie Ihre eigene Nummer niemandem)*. Ihr Empfänger wird einige Angaben zu seiner Person machen.

Stufe 2: *Nach der Identifikation* legen Sie bitte fest, wieviel Sie von den Sfr. 13.– der anderen Person geben wollen. Notieren Sie auf dem beiliegenden *„Geldbesitzerblatt"*, wieviel Sie für sich behalten und wieviel Sie dem / der anderen abgeben. Dann stecken Sie den *Betrag für Ihren Empfänger und das Geldbesitzerblatt in den Umschlag* und geben ihn ab (er wird dem Empfänger ausgehändigt).

Stufe 3: Das sich jetzt in Ihrem Besitz befindende Geld gehört Ihnen. Sie bleiben auch nach dem Experiment anonym.

Damit ist das Experiment *beendet*. Danke für die Teilnahme!

Id. pers. Auft.

Erklärung des Experiments

I. Worum geht es?

Bei diesem Experiment bilden Sie mit einer anderen Person eine Gruppe. Die andere Person erhält einen Betrag von Sfr. 13.–. Diese kann Ihnen einen Teil davon, oder auch die gesamte Summe, übertragen.

Sie haben eine Nummer erhalten. Anhand dieser Nummer kann Sie die andere Person (‚der Geldbesitzer') *identifizieren*. Die andere Person bleibt anonym. Sie wissen weder während noch nach dem Experiment, von wem Sie Geld erhalten haben.

Bei Identifikation bitten wir Sie, einige *Angaben zu Ihrer Person* zu machen. Ansonsten herrscht während des ganzen Experiments **S c h w e i g e n** !

II. Ablauf des Experiments

Stufe 1: Die ÜbungsleiterInnen werden die Nummern herunterlesen. Bitte stehen Sie auf, wenn Ihre Nummer genannt wird und machen folgende Angaben:
- wie Sie heißen,
- woher Sie kommen,
- was Sie im Hauptfach zu studieren gedenken (VWL, BWL, Informatik, ein anderes Fach),
- welches Hobby Ihnen wichtig ist.

Stufe 2: Nachdem Sie von der anderen Person (‚Ihrem Geldbesitzer') identifiziert worden sind, warten Sie bitte *(schweigend)*, bis Sie das Ihnen zugewiesene Geld erhalten. Bitte kontrollieren Sie, ob Sie auch tatsächlich den Betrag erhalten, der auf dem beiliegenden „Geldbesitzerblatt" angegeben ist.

Stufe 3: *Die ÜbungsleiterInnen sammeln die „Geldbesitzerblätter" ein*. Das sich jetzt in Ihrem Besitz befindende Geld gehört Ihnen.

Damit ist das Experiment *beendet*. Danke für die Teilnahme!

Id.pers.Empf.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Literatur

Andreoni, J. (1990): Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm Glow Giving. The Economic Journal 100: 464 - 477.

Becker, G.S. (1974): A Theory of Social Interactions. Journal of Political Economy 82: 1063 - 1093.

Bohnet, I. (1997a): Kooperation und Kommunikation. Eine ökonomische Analyse individueller Entscheidungen. Tübingen.

– (1997b): Identifikation als institutionelle Bedingung individueller Kooperation. Theorie und Experimente. In: Aufderheide, D. und M. Dabrowski (Hrsg.).Wirtschaftsethik und Moralökonomik: Beiträge zur Umsetzung ordnungsethischer Erkenntnisse. Erscheint demnächst.

Bohnet, I. / *Frey*, B.S. (1995): Ist Reden Silber und Schweigen Gold? Eine experimentelle Analyse. Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissen-schaften 115: 169 - 209.

– (1997): Moral oder Eigennutz? In: Priddat, B. und R. Lohmann (Hrsg.). Ökonomie und Moral. Oldenbourg: 135 - 155.

Bolton, G.E. / *Katok*, E. / *Zwick*, R. (1997): Dictator Game Giving: Rules of Fairness versus Acts of Kindness. International Journal of Game Theory. Erscheint demnächst.

Brennan, G. / *Buchanan*, J. (1984): Voter Choice. American Behavioural Scientist 28: 185 - 201.

Brennan, G. / *Lomasky*, L. (1993): Democracy and Decision. The Pure Theory of Electoral Preference. Cambridge.

Bundesamt für Statistik (1992): Verbrauchserhebung 1990; Ausgaben und Einnahmen der privaten Haushalte; Fachbereich 6: Produktion, Handel und Verbrauch. Bern.

Clothfelter, C.T. (1985): Federal tax policy and charitable giving. Chicago.

Diamond, P.A. / *Hausman*, J.A. (1993): On Contingent Valuation Measurement of Nonuse Values. In: Hausman, J. A. (Hrsg.). Contingent Valuation: A Critical Assessment. New York: 3 - 38.

Diamond, P.A. / *Hausman*, J.A. / *Leonard*, G. K.L. / *Denning*, M.A. (1993): Does Contingent Valuation Measure Preferences? Experimental Evidence. In: Hausman, J. A. (Hrsg.). Contingent Valuation: A Critical Assessment. New York: 41 - 89.

Dubusschere, M. / *van Avermat*, E. (1984): Compromising between equity and equality: the effects of situational ambiguity and computational complexity. European Journal of Social Psychology 14: 323 - 333.

Forsythe, R. / *Horowitz*, J.L. / *Savin*, N.E. / *Sefton*, M. (1994): Fairness in Simple Bargaining Experiments. Games and Economic Behavior 6: 347 - 369.

Frey, B.S. / *I. Bohnet*, I. (1995): Institutions Affect Fairness. Journal of Institutional and Theoretical Economics 151: 286 - 303.

Frey, B.S. / *Oberholzer-Gee*, F. / *Eichenberger*, R. (1996): The Old Lady Visits Your Backyard: A Tale of Morals and Markets. Journal of Political Economy 104: 1297 - 1313.

Friedman, M. (1962): Capitalism and Freedom. Chicago.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gerrard, M.B. (1994): Whose Backyard, Whose Risk: Fear And Fairness in Toxic and Nuclear Waste Siting. Cambridge, Mass.

Granovetter, M. (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. American Journal of Sociology 91: 481 - 510.

Harrison, G.W. (1992a): Theory and Misbehavior of First Price Auctions: Reply. American Economic Review 82: 1426 - 1443.

– (1992b): Valuing Public Goods with the Contingent Valuation Method: A Critique of Kahneman and Knetsch. Journal of Environmental Economics and Management 23: 248 - 257.

Hey, J.D. (1991): Experiments in Economics. Oxford.

Hodgkinson, V.A. / *Weitzman*, M.S. (1994): Giving and volunteering in the United States. Washington.

Hoffman, E. / *McCabe*, K. / *Shachat*,K. / *Smith*, V.L. (1994): Preferences, Property Rights and Anonymity in Bargaining Games. Games and Economic Behavior 7 (November): 346 - 380.

Kahneman, D. / *Knetsch*, J. (1992): Valuing Public Goods: The Purchase of Moral Satisfaction. Journal of Environmental Economics and Management 22: 57 - 70.

Khanna, J. / *Posnett*, J. / *Sandler*, T. (1995): Charity donations in the UK: New evidence based on panel data. Journal of Public Economics 56: 257 - 272.

Kingma, B.R. (1989): An Accurate Measurement of the Crowd-out Effect, Income Effect, and Price Effect for Charitable Contributions. Journal of Political Economy 97: 1197 - 1207.

Kirchgässner, G. (1992): Towards a theory of low-cost decisions. European Journal of Political Economy 8: 305 - 320.

Kirchgässner, G. / *Pommerehne*, W.W. (1996): Tax harmonization and tax competition in the European Union: Lessons from Switzerland. Journal of Public Economics 60: 351 - 371.

Kliemt, H. (1986): The veil of insignificance. European Journal of Political Economy 2: 333 - 344.

Kunreuther, H. / *Easterling*, D. (1992): Gaining Acceptance for Noxious Facilities with Economic Incentives. In: Bromley, D. W. und K. Segerson (Hrsg.), The Social Response to Environmental Risk: Policy Formulation in an Age of Uncertainty. Boston: 151 - 186.

Ledyard, J. (1995): Public Goods. In: Kagel, J. und A.E. Roth (Hrsg.). Handbook of Experimental Economics. Princeton: 111 - 194.

Long, S.H. (1976): Social Pressure and Contributions to Health Charities. Public Choice 28: 55 - 66.

Messick, D.M. (1993): Equality as a decision heuristic. In: Mellers, B.A. und J. Baron (Hrsg.), Psychological Perspectives on Justice. New York: 11 - 31.

Nisbett, R. / *Lee*, R. (1980): Human Inference: Strategies and Shortcomings of Social Judgment. Englewood Cliffs.

Oberholzer-Gee, F. (1997): Die Ökonomie des St. Florianprinzips. Warum wir keine Standorte für nukleare Endlager finden. Dissertation. Universität Zürich.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Oberholzer-Gee, F. / *Bohnet*, I. / *Frey*, B.S. (1997): Fairness and Competence in Democratic Decisions. Public Choice 91: 89 - 105.

Ostrom, E. / *Gardner*, R. / *Walker*, J. (1994): Rules, Games, and Common-Pool Resources. Ann Arbor.

Rose-Ackerman, S. (1996): Altruism, Nonprofits and Economic Theory. Journal of Economic Literature 34: 701 - 728.

Roth, A.E. (1995): Bargaining Experiments. In: Kagel, J. und A.E. Roth (Hrsg.). Handbook of Experimental Economics. Princeton: 253 - 348.

Salamon, L. / *Anheimer*, H.K. (1994): The emerging sector: The nonprofit sector in comparative perspective – an overview. Baltimore.

Samuelson, P.E. (1954): The Pure Theory of Public Expenditure. Review of Economics and Statistics 36: 387 - 389.

Schelling, T.C. (1960): The Strategy of Conflict. Oxford.

– (1968): The Life You Save May Be Your Own. In: Chase, S. (Hrsg.). Problems in Public Expenditure Analysis. Washington: 127 - 162.

Sinn, H.-W. (1990): The limits to competition between economic regimes. Empirica 17: 3 - 14.

Slovic, P. / Flynn, J.H. / *Layman*, M. (1991): Perceived Risk, Trust, and the Politics of Nuclear Waste. Science 254: 1603 - 1607.

Smith, L. / *Walker*, J.M. (1993): Monetary Rewards and Decision Cost in Experimental Economics. Economic Inquiry 31: 245 - 261.

Tullock, G. (1971): The Charity of the Uncharitable. Western Economic Journal 9: 379 - 392.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Können Verpflichtungen gegenüber zukünftigen Generationen vertragstheoretisch begründet werden?

Von *Hans-Peter Weikard*[1], Potsdam

I. Drei Varianten der Vertragstheorie

Dieser Beitrag betrachtet das Problem der Verantwortung gegenüber den Mitgliedern zukünftiger Generationen aus der Perspektive der Sozialvertragstheorie. Die Vertragstheorie sucht moralische Normen zu begründen, und sie tut dies ausgehend von Bedingungen, aus denen sich die Gestaltung des Gesellschaftsvertrages ergibt. Normen können dann als begründet gelten, wenn sie sich als Bestandteil des Gesellschaftsvertrags rekonstruieren lassen und wenn die Ausgangsbedingungen des Vertrages ihrerseits begründet sind. In bezug auf die Begründung von Verpflichtungen gegenüber zukünftigen Generationen ergibt sich daraus für die Vertragstheorie ein Dilemma. Wie zu zeigen sein wird, muß die Vertragstheorie entweder von Voraussetzungen ausgehen, deren Begründetheit sie nicht aufweisen kann, oder, wenn sie von schwächeren Voraussetzungen ausgeht, dann sind Verpflichtungen gegenüber den Zukünftigen nicht oder nicht hinreichend begründbar.

Eine vertragstheoretische Begründung der Zukunftsverantwortung kann aus drei verschiedenen Richtungen entwickelt werden. Der erste und prominenteste Ansatz ist die Rawls'sche Theorie der Gerechtigkeit. John *Rawls* (1971) ist einer der ersten, der das Problem der intergenerationellen Gerechtigkeit aufgegriffen hat. Die Rawls'schen Ideen sind in den letzten beiden Jahrzehnten ausführlich diskutiert worden. Wenn hier wiederum von Rawls ausgegangen wird, dann erstens deshalb, weil eine vertragstheoretische Analyse an Rawls nicht vorbei gehen kann, und zweitens, weil bereits Rawls' Diskussion des Problems der intergenerationellen Gerechtigkeit das zuvor beschriebene Dilemma exemplifiziert. Der zweite und vielleicht radikalste Ansatz vertragstheoretischer Begründung von Normen ist von Thomas *Hobbes* (1651) entwickelt und von James *Buchanan* (1975) in der Hobbes'schen Tradition weiterentwickelt worden. Dieser Ansatz ist dadurch gekennzeichnet, daß die Ausgangsbedingungen des Vertrages so realitätsnah wie möglich

[1] Ich danke Rainer Hegselmann für eine hilfreiche Kritik. Den Diskussionsteilnehmern im agrarökonomischen Kolloquium der Universität Göttingen, im Tinbergen Institut, Amsterdam, und bei der Bayreuther Tagung des Ausschusses „Wirtschaftswissenschaften und Ethik" habe ich wertvolle Hinweise zu verdanken.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beschrieben werden. Hier zeigt sich, daß aus den schwachen Voraussetzungen tatsächlich auch nur schwache Rechte der Zukünftigen begründet werden können. Es bleibt daher noch eine weniger radikale, aber von stärkeren Voraussetzungen ausgehende Variante der vertragstheoretischen Begründungsstrategie: der auf John Locke zurückgehende Gesellschaftsvertrag auf naturrechtlicher Basis. Seine Fortentwicklung ist vor allem mit Robert *Nozicks „Anarchy, State, and Utopia"* (1974) verbunden. Später hat David *Gauthier* (1986) ein wichtiges Element der Locke'schen Argumentation aufgenommen. Jede Aneignung von Ressourcen durch einzelne für ihre privaten Zwecke wird von Locke unter die Bedingung gestellt, daß für andere genug von gleicher Qualität übrig bleibt (*Locke* 1690, sect. 27). Diese Bedingung spielt auch in Gauthiers Theorie eine zentrale Rolle. Sie wird allerdings bei Gauthier, anders als bei Locke, nicht naturrechtlich motiviert, sondern als Ergebnis rationaler Interaktion angesehen.

Ein Gesellschaftsvertrag legt Verfügungsrechte fest, bzw. die Regeln, nach denen die Verfügungsrechte zugeteilt werden. Eine Sozialvertragstheorie ist deswegen im wesentlichen eine Eigentumstheorie. Als solche muß sie die Frage beantworten, wer in welcher Weise von welchen Ressourcen Gebrauch machen darf.[2] Aus der Perspektive der Sozialvertragstheorie hängt die Beantwortung dieser Frage von den Bedingungen ab, unter denen der Vertrag geschlossen wird. Verschiedene Varianten der Vertragstheorie unterscheiden sich in den Ausgangsbedingungen, und dies führt zu unterschiedlichen Schlußfolgerungen in bezug auf das, was wir zukünftigen Generationen schulden.

Die folgenden Abschnitte (II. - IV.) beschreiben die drei genannten vertragstheoretischen Konzeptionen und deren Implikationen für die intergenerationelle Gerechtigkeit. Im fünften Abschnitt wird Gauthiers Entwurf der Begründung eines Generationenvertrages noch genauer betrachtet. Dabei wird deutlich, daß Gauthiers Interpretation der Locke'schen Bedingung auf Schwierigkeiten stößt. Der sechste Abschnitt versucht daher zu zeigen, daß diesen Schwierigkeiten begegnet werden kann, wenn die Locke'sche Bedingung als Gleichheitsgrundsatz aufgefaßt wird. Zum Abschluß werden die Ergebnisse kurz zusammengefaßt.

II. Die Rawls'sche Theorie der intergenerationellen Gerechtigkeit

In einem kurzen Abschnitt zur Geschichte philosophischer und politischer Ideen zur intergenerationellen Gerechtigkeit bemerken *Laslett* und *Fishkin* (1992, 20), daß *Rawls* (1971) im Abschnitt 44 „The Problem of Justice between Generations" den eigentlichen Startschuß zur philosophischen Debatte dieses Themas gegeben habe. In der Folge ist das von Rawls formulierte *just savings principle* ausführlich diskutiert und der Ansatz *„plus Rawlsien que le Rawls"* (*Solow* 1974, 30) weiter-

[2] Vgl. *Honoré* (1961) für eine Klassifikation von Verfügungsrechten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

entwickelt worden.[3] Aus diesem Grunde soll hier nur ein knappe Skizze der Rawls'schen Idee präsentiert werden.

Rawls' grundlegende methodische Idee ist es, Prinzipien der Gerechtigkeit aus einer idealisierten Entscheidungssituation, dem Urzustand, zu gewinnen. Diese Idee kann auch auf das Problem der Gerechtigkeit zwischen Generationen angewendet werden. Die Entscheidungssituation ist im wesentlichen durch die verfügbare Information gekennzeichnet. Alle Vertragsvereinbarungen werden hinter einem Schleier des Nichtwissens getroffen. Dieser Schleier des Nichtwissens soll alle Zufälligkeiten beseitigen, die die Individuen in ungleiche Positionen bringen. Daher dürfen die Individuen, wenn sie über die Grundregeln der Gesellschaft entscheiden, ihre gesellschaftlichen Positionen nicht kennen, wohl aber alle grundlegenden Tatsachen des Gesellschaftssystems (*Rawls* 1971, 136 ff.). Zu den unbekannten Umständen gehört auch die Generationszugehörigkeit der Individuen (*Rawls* 1971, 137). Allerdings wissen die Individuen, daß sie Zeitgenossen sind (*Rawls* 1971, 140; 1993, 273 f.). Folglich ist zwar nichts über den Entwicklungsstand der Gesellschaft bekannt, allerdings dürfen Kenntnisse über die Möglichkeit produktiver Investitionen vorausgesetzt werden. Es ist also bekannt, daß durch Sparen und Investitionen die Lebensbedingungen der Zukünftigen verbessert werden können. Rawls verfolgt mit seinen Überlegungen das Ziel, die Pflichten der Gerechtigkeit aus der Vernunft zu begründen. Deshalb soll keine besondere Theorie der menschlichen Motivation Anwendung finden, sondern im Urzustand wird gegenseitige Desinteressiertheit, d. h. eigennutzorientiertes Verhalten unterstellt (*Rawls* 1971, 129 f.). Eigennützige Entscheider werden aber keinen Grund sehen, für die Zukünftigen zu sparen, ja sie werden nicht einmal Regeln eines längerfristigen Ressourcenschutzes verabreden. Das würde dann dazu führen, daß keine oder nur geringe Investitionen getätigt oder daß sogar die natürlichen Grundlagen des Lebens zerstört werden. Dies wäre die Konsequenz der Rawls'schen Konstruktion eines Urzustandes von Zeitgenossen. Um dieser Konsequenz zu entgehen, ändert Rawls speziell für das Problem der intergenerationellen Gerechtigkeit die Annahmen über das Verhalten der Entscheider. Statt eigennutzorientierten Verhaltens unterstellt er für diesen Fall vielmehr, daß Eltern um das Wohl ihrer Kinder besorgt sind, diese wiederum um das Wohl ihrer Kinder und so fort (*Rawls* 1971, 128 / 140). Dadurch vermeidet Rawls zwar die kontraintuitive Konsequenz, daß ein Raubbau der Ressourcen gerechtfertigt sein könnte, jedoch wird dieses Ergebnis unter Durchbrechung der einheitlichen Struktur seiner Theorie der Gerechtigkeit erzielt. Die Altruismusannahme zwischen Eltern und Kindern mag zwar empirisch-psychologisch eine gewisse Berechtigung haben, trotzdem ist sie im Rahmen der Rawls'schen Gerechtigkeitstheorie als *ad hoc* Annahme einzustufen, da ja die Pflichten der Gerechtigkeit gerade nicht aus besonderen Motivationsannahmen abgeleitet werden sollten.[4] Die Frage, die eine Gerechtigkeitstheorie stellt, ist nicht,

[3] Vgl. z.B. *Arrow* (1973a), *Grout* (1977), *Mueller* (1974) und *Solow* (1974).

[4] Rawls ist sich dieser Schwierigkeit durchaus bewußt. Er schreibt: „Da die Menschen im Urzustand wissen, daß sie Zeitgenossen sind [...], können sie ihre Generation bevorzugen,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wieviel wir den Zukünftigen aus Neigung überlassen wollen, sondern, welche Pflichten begründet werden können.

Eine einfachere und konsequentere Lösung wäre, den Urzustand so zu charakterisieren, daß die Individuen weder wissen, zu welcher Generation sie gehören, noch, daß sie Zeitgenossen sind.[5] Folgt man im übrigen der Rawls'schen Argumentation, dann würden auch für die Frage der Gerechtigkeit zwischen den Generationen die beiden Gerechtigkeitsprinzipien gelten (*Rawls* 1971, 302). Den Angehörigen zukünftiger Generationen müßten danach gleiche Grundfreiheiten und Grundrechte gewährt werden. Für die Frage des Sparens bzw. des Ressourcenverbrauchs würde das Unterschiedsprinzip zur Anwendung gebracht werden. Dies bedeutet, daß von einer ärmeren Generation nicht verlangt werden kann, für die Zukünftigen zu sparen, damit diese dann besser gestellt sind. Allerdings beinhaltet das Unterschiedsprinzip die Pflicht zum nachhaltigen Wirtschaften. Jede Generation ist verpflichtet, nach Kräften sicher zu stellen, daß alle Zukünftigen eine mindestens ebenso gute Ressourcenausstattung zur Verfügung haben wie die betreffende Generation selbst. *Rawls* (1971, 291) verwirft diese Lösung, die sich konsequent in das Gesamtbild seiner Theorie fügen würde, da sie nicht zu positiven Ersparnissen und damit zu gesellschaftlicher Stagnation führen würde. Rawls hält das Unterschiedsprinzip für auf die Generationenfrage nicht anwendbar; denn es sei eine Naturtatsache, daß wir etwas für die Zukünftigen, diese aber nichts für uns tun können. Die späteren können die Situation der schlechter gestellten früheren Generationen nicht verbessern. Aus heutiger Sicht muß man allerdings hinzufügen, daß unsere Generation auch Kosten und Risiken in die Zukunft verlagert. Die späteren Generationen verbessern dann die Situation der früheren dadurch, daß sie diese Kosten übernehmen (müssen). Kritisch gegen Rawls ist außerdem anzumerken, daß die kontraintuitiven Konsequenzen nicht der Konstruktion des Schleiers des Nichtwissens anzulasten sind, sondern vielmehr der Maximin-Entscheidungsregel, die zum Unterschiedsprinzip führt.[6] Wenn das Unterschiedsprinzip für den Fall intergenerationeller Gerechtigkeit ungeeignet erscheint, weil es den Zukünftigen Chancen der Entwicklung nimmt, so könnte es auch als intragenerationelles Gerechtigkeitsprinzip ungeeignet sein, da es den Talentierten und Bessergestellten in einer Gesellschaft Entwicklungschancen verstellt.

---

indem sie sich weigern, irgend etwas für ihre Nachfahren aufzusparen; [...] Hier liefert also der Schleier des Nichtwissens nicht das gewünschte Ergebnis. Um also mit der Frage der Gerechtigkeit zwischen den Generationen zurechtzukommen, ändere ich die Motivationsannahme ab und füge eine weitere Einschränkung hinzu." (*Rawls* 1971, 140; zitiert nach der Übersetzung von Hermann Vetter, dort S.163).

[5] Vgl. auch *Manning* (1981).

[6] Die Herleitung des Unterschiedsprinzips aus den Bedingungen des Urzustands ist allerdings nicht unumstritten. Z.B. *Arrow* (1973b) kritisiert die Verwendung der Maximin-Entscheidungsregel, da sie den Entscheidern eine extreme Risikoaversion unterstellt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

III. Radikaler Liberalismus und Zukunftsverantwortung

Bei Rawls werden die Grundregeln der Gesellschaft in einem hypothetischen und artifiziellen Urzustand festgelegt. Dagegen kann man die Auffassung vertreten, die Vertragssituation sei realitätsnäher zu beschreiben. Die Rawls'sche Konstruktion eines Schleiers des Nichtwissens ist zwei Einwänden ausgesetzt. Einmal ist der vereinbarte Gesellschaftsvertrag davon abhängig, wie dicht der Schleier des Nichtwissens ist. Eine Modifikation der verfügbaren Information im Urzustand würde zu anderen Grundregeln der Gesellschaft führen. Das vertragstheoretische Szenario begründet also die Grundregeln der Gesellschaft nur insofern, als es selbst begründet erscheint. Die Begründungsfrage wird nur verschoben, nicht beantwortet.[7] Zweitens kann der Einwand formuliert werden, daß die im Urzustand beschlossenen Regeln von den Individuen, die in einer realen Gesellschaft handeln, nicht akzeptiert würden. Diesen Einwand beantwortet *Rawls* (1971, 496 ff.) mit dem Hinweis, daß die Mitglieder der Gesellschaft einen *Sinn für Gerechtigkeit* erwerben. Letztlich hängt die Akzeptanz der Rawls'schen Gerechtigkeitsprinzipien als Grundregeln der Gesellschaft also an der Hoffnung, die Individuen würden einen moralischen Standpunkt einnehmen.

Ein radikaler Liberalismus, wie ihn *Buchanan* (1975) formuliert, vermeidet diese Einwände. Zwar ist auch hier der Gesellschaftsvertrag ein hypothetisches Konstrukt, jedoch sollte der Urzustand möglichst die realen Gegebenheiten abbilden. Das bedeutet, daß Ungleichheiten der Fähigkeiten und Talente, der Bedürfnisse und der Ausstattung mit natürlichen Ressourcen die Gestaltung des Vertrages wesentlich bedingen. Der Vertrag wird daher immer zugunsten der Stärkeren und Mächtigeren ausfallen. Diese Schlußfolgerung wird allerdings durch zwei Einschränkungen gemildert. Die erste könnte man die Hobbes'sche Bedingung nennen. *Hobbes* (1651, Kap. 13) geht davon aus, daß die Machtungleichheiten zwischen den Individuen nur einen begrenzten Umfang haben. Auch der Schwächste, so Hobbes, ist noch immer stark genug, den Stärksten zu töten. Diese begrenzte Ungleichheit im „Krieg aller gegen alle" begrenzt auch die Ungleichheiten des Gesellschaftsvertrags.

Ein zweites Argument wird von *Brennan* und *Buchanan* (1985) entwickelt. Die Unsicherheit der Zukunft, so das Argument, sorgt dafür, daß Machtungleichheiten nicht beliebig ausgenutzt werden können. Schließlich müssen die Mächtigen von heute im Zeitablauf damit rechnen, daß ihre Macht verloren gehen könnte. Alle Regeln, die die Mächtigen begünstigen, könnten sich im Ablauf der Geschichte gegen sie kehren. Es liegt daher auch im Interesse der Mächtigen, die Ungleichheiten des Gesellschaftsvertrags zu begrenzen. *Brennan* und *Buchanan* (1985, 37 ff.) sprechen von einem Schleier der Unsicherheit, hinter dem die Individuen den Gesellschaftsvertrag beschließen.

---

[7] Dies ist nur dann ein Einwand gegen Rawls, wenn man die *Theory of Justice* auch als Versuch einer Normenbegründung versteht und nicht nur als eine Explikation moralischer Normen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Besitzen die Argumente, die die Ungleichheiten im Gesellschaftsvertrag begrenzen, für den intergenerationellen Fall ausreichende Gültigkeit und Tragweite? Ich möchte zunächst zeigen, daß sowohl die Hobbes'sche Bedingung als auch das Brennan-Buchanan Argument in diesem Fall keine Anwendung finden. Im zweiten Schritt sollen dann die Konsequenzen des radikalen Liberalismus für den intergenerationellen Vertrag herausgearbeitet werden.

Für die Hobbes'sche Bedingung ist unmittelbar klar, daß sie, auf einen Generationenvertrag bezogen, keinerlei Einschränkung beinhaltet. Mitglieder zukünftiger Generationen, die keine Lebenszeit mit uns gemeinsam haben, haben keinerlei Macht über uns. Wir hingegen bestimmen durch unser Handeln deren Möglichkeiten. Das Machtungleichgewicht ist hier total. Es scheint aus einer radikalen vertragstheoretischen Perspektive für die Gegenwärtigen überhaupt keinen Grund zu geben, in einem Generationenvertrag Zugeständnisse an die Zukünftigen zu machen. Demnach gibt es auch kein Argument, mit dem man einer „Nach-mir-die-Sintflut-Mentalität" entgegentreten könnte. Auch der Schleier der Unsicherheit kann uns vor dieser Schlußfolgerung nicht bewahren; denn Unsicherheit bezüglich unserer begrenzten Lebensdauer, die uns vor der Vergeltung der Zukünftigen schützt, besteht ja gerade nicht. Es kann aus unserer Perspektive nur darum gehen, die vorhandenen Ressourcen in *für uns* optimaler Weise zu nutzen.

Nun muß man allerdings einräumen, daß eine Generation nicht einfach durch die nächste ersetzt wird. Zwar ist der eigene Zeithorizont endlich, wir leben jedoch gemeinsam mit der Generation unserer Kinder, die länger leben werden als wir; diese wiederum leben zusammen mit der Generation ihrer Kinder und so fort. Diese Verbindung erweist sich aber als zu schwach, um im Rahmen einer Vertragstheorie Hobbes'scher Prägung faire Rechte des Zugriffs auf Ressourcen der später Lebenden zu begründen. Bevor dies gezeigt werden kann, muß allerdings Klarheit über die zeitliche Geltung des Vertrages herrschen. *Brennan* und *Buchanan* (1985, 40) gehen implizit davon aus, daß die Mitglieder der Gesellschaft über die Zeit hinweg identisch sind. Für die Regeln sozialer Ordnung wird „quasi-permanente" Geltung unterstellt. Allerdings sind ihre Betrachtungen nicht auf den intergenerationellen Fall bezogen.[8] Für diesen Fall ist zunächst die Frage zu beantworten, ob die zukünftigen Generationen an den von ihren Vorgängern vereinbarten Vertrag gebunden sind? Dies scheint nicht der Fall zu sein, da sie dem Vertrag gar nicht zugestimmt haben. Die Dauerhaftigkeit des Vertrages ist also durch den Zutritt einer neuen Generation (und das Ausscheiden der älteren Generation) in Frage gestellt.[9] Es ist also im folgenden davon auszugehen, daß es beim Zutritt jeder neuen Generation zu Nachverhandlungen kommt. Die Erwartung späterer Nachverhandlungen läßt den Schleier der Unsicherheit für die gegenwärtige Generation dünner

[8] Auch in den Abschnitten über konstitutionelle Revolution und die Zukunftsbezogenheit von Regeländerungen erörtern *Brennan* und *Buchanan* (1985, 177 ff.) den intergenerationellen Fall nicht.

[9] Die Einteilung der Gesellschaftsmitglieder in Generationen ist natürlich eine Idealisierung, die einen „typischen" Lebensverlauf in Perioden gliedert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

werden. Vereinbarte Regeln, wie etwa die Ressourcennutzungsrechte, werden nicht als Regeln mit „quasi-permanenter" Geltungsdauer verabredet, da man schon weiß, daß sie beim Zutritt der nächsten Generation keinen Bestand haben können.

Dieses Argument soll noch weiter präzisiert werden. Nehmen wir an, die Lebenszeit einer beliebigen Generation t sei auf zwei Perioden t und $t+1$ begrenzt. In Periode t hat sich diese Generation die verfügbaren Ressourcen – auf welche Weise auch immer – angeeignet. Die folgende Generation, die in Periode $t+1$ hinzutritt, kommt zu spät. Für sie ist nicht mehr genug vorhanden. Allerdings befindet sich die Gesellschaft in Hobbes'scher Anarchie. Generation $t+1$ wird die von Generation t proklamierten Eigentumsansprüche nicht anerkennen. Bei einem Kampf um Besitzrechte würden Ressourcen verschwendet, und wir wollen daher annehmen, daß es zur Überwindung der Anarchie durch Nachverhandlungen kommt. Es wird ein Vertrag zwischen den Generationen geschlossen. Wie sieht nun dieser Vertrag aus? Er ist das Resultat eines nicht-kooperativen Verhandlungsspiels. Daher werden die Eigentumstitel gemäß der Verhandlungsstärke der beiden Generationen verteilt. Die Verhandlungsstärke wird unter anderem davon abhängen, was die Vertragsparteien für den Fall erwarten, daß kein Vertrag geschlossen wird. Hier ist ein Spektrum von Möglichkeiten denkbar, an dessen beiden Endpunkten jeweils die Generation t bzw. $t+1$ über vollkommene Verhandlungsmacht verfügt. In den Extremfällen würde der mächtigere Verhandlungspartner dem ohnmächtigen nichts überlassen.

Betrachten wir zunächst einen mittleren Fall, bei dem die Machtverteilung als gleichgewichtig angenommen wird. Der Generationenvertrag ergibt dann, daß die vorhandenen Ressourcen zwischen beiden Generationen gleichmäßig aufgeteilt werden; allerdings nur die in der Periode $t+1$ noch verfügbaren Ressourcen. Wie gestaltet in dieser Situation Generation t ihren Ressourcenverbrauch bzw. Konsum? Wenn wir abnehmenden Grenznutzen des Konsums und Nichtsättigung unterstellen, dann wäre ein gleichmäßiger Konsumpfad – in beiden Perioden würde jeweils die Hälfte der Ressourcen verbraucht – der beste. Dies gilt allerdings nur, wenn die Eigentumsrechte am Ressourcenbestand langfristig gesichert sind. Unter den gegebenen Bedingungen muß aber in Periode $t+1$ die Hälfte der Ressourcen an die nachfolgende Generation abgegeben werden, genauer die Hälfte der bis dahin nicht verbrauchten Ressourcen. Der Bestand an Ressourcen von Generation t sei R_t und ihr Konsum in dieser Periode sei $c_{t,t}$; dann ergibt sich ihr Konsum in Periode $t+1$ als $c_{t,t+1} = (R_t - c_{t,t})/2$. Die Ersparnisse, die Generation t bildet, müssen mit der folgenden Generation geteilt werden. Daraus ergibt sich, daß der größte Teil des Anfangsressourcenbestandes sofort konsumiert wird.[10] Die erwar-

[10] Für eine Nutzenfunktion der Form $u_t = \sqrt{c_{t,t}} + \sqrt{c_{t,t+1}}$ ergäbe sich z.B., daß 2/3 der Ressourcen sofort konsumiert würden, das verbleibende Drittel wird mit der folgenden Generation geteilt, also $R_{t+1} = 1/6\, R_t$. *Konrad* et al. (1994) untersuchen in einer Modellanalyse, welche Konsequenzen die Unsicherheit der Verfügungsrechte in bezug auf den Abbau einer nicht-erneuerbaren Ressource hat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

teten Nachverhandlungen wirken aus der Sicht von Generation t wie eine Diskontierung zukünftiger Ressourcen. Der Anreiz, den Konsum in die Gegenwart zu verlagern, ist dabei um so größer, je größer die Verhandlungsstärke der Zukünftigen. Im Grenzfall einer totalen Überlegenheit der Zukünftigen gibt es für die ältere Generation überhaupt keinen Anreiz, Ersparnisse zu bilden. Wenn die Möglichkeit einer Selbstbindung ausgeschlossen ist, kann die Verhandlungsmacht der Zukünftigen deren Position sogar verschlechtern. Im Fall, daß die Verhandlungsmacht bei der älteren Generation liegt, werden zwar zunächst Ersparnisse gebildet, diese werden aber aufgezehrt, ohne daß die Zukünftigen daran beteiligt werden.

Die Schlußfolgerung aus diesen Überlegungen ist, daß ein Hobbes'scher Gesellschaftsvertrag, anders als der Rawls'sche Ansatz, nur schwache Rechte zukünftiger Generationen begründen kann.[11] Wenn wir glauben, daß zukünftige Generationen gleiche Rechte auf die lebensnotwendigen Ressourcen haben wie wir selbst, dann ist dies mit einem radikalen Liberalismus nicht kompatibel. Daher haben zukünftige Generationen entweder keine gleichen Rechte, und wir müssen derartige moralischen Intuitionen aufgeben, oder der radikale Liberalismus ist unhaltbar.

Der nächste Abschnitt begibt sich daher auf die Suche nach einer milderen vertragstheoretischen Variante, die zwar die umstrittene Konstruktion eines Schleiers des Nichtwissens vermeidet und die Verhandlungssituation realitätsnäher beschreibt, die aber dennoch von stärkeren Voraussetzungen ausgeht als ein radikaler Liberalismus.

IV. Die Locke'sche Bedingung bei Nozick und Gauthier

Will man an gleichen Rechten für die Zukünftigen festhalten, dann müssen die schwachen Prämissen des radikalen Liberalismus durch stärkere Voraussetzungen ersetzt werden. Diesen Weg hat *Nozick* (1974) eingeschlagen. Nozick postuliert vorvertragliche Rechte jedes einzelnen, die zuallererst respektiert werden müssen. Aufgabe staatlicher Organisation ist es dann, diese Rechte zu sichern. Diese Rechte sind vor allem das Recht auf Leben, auf körperliche Unversehrtheit, Freiheit und Eigentum (*Locke* 1690, sect. 6; *Nozick* 1974, 10 ff.). Nozick folgt hier Locke und entwickelt, ebenfalls in Anschluß an Locke, eine Eigentumstheorie (*Nozick* 1974, 174 ff.). Gemäß dieser Eigentumstheorie kann sich jeder Ressourcen der Natur aneignen, und zwar unter der Bedingung, daß *genug von gleicher Qualität für andere übrigbleibt*. Diese Bedingung wird „Locke'sche Bedingung" genannt (*Locke* 1690, sect. 27). In der Locke-Nozick'schen Eigentumstheorie bleiben einige Fragen offen.[12] Hier soll allerdings nur ein Aspekt diskutiert werden, nämlich inwiefern

[11] Bei *Laslett* (1992) und *Braybrooke* (1992) finden sich weitere Argumente für Skepsis bezüglich der Möglichkeit und Begründung von Generationenverträgen.

[12] Ein Problem bleibt die Begründung der Grundrechte. Sie werden nicht begründet, sondern vorausgesetzt. Eine weitere schwierige Frage ist die Berichtigung vergangener Ungerechtigkeiten (*Nozick* 1974, 152 f.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den zukünftigen Generationen ein Eigentumsrecht an natürlichen Ressourcen zugesprochen werden kann, bzw. inwiefern wir Ressourcen in Besitz nehmen dürfen, die, wenn verbraucht, den Zukünftigen nicht mehr zur Verfügung stehen.

Betrachten wir zunächst einen Einwand gegen die Locke'sche Bedingung, den auch *Nozick* (1974, 176) diskutiert. Liest man die Locke'sche Bedingung streng, dann könnte es für knappe Güter überhaupt keine legitime Aneignung geben. Solange eine Ressource in ausreichender Menge zur Verfügung steht, dürfen sich einzelne die Ressource zum Gebrauch aneignen. Wird sie nun im Zeitablauf knapp, dann ist die Aneignung der letzten Einheit nicht gestattet, da nun für andere nichts mehr übrig ist. Daher ist aber auch die Aneignung der vorletzten Einheit nicht gestattet; zwar ist noch eine Einheit übrig, diese steht aber zur Aneignung nicht zur Verfügung. Dieses Argument läßt sich fortsetzen bis zurück zur ersten Einheit. Folglich ist für knappe Güter eine Aneignung nicht legitimierbar. Dies steht aber in krassem Widerspruch zur Auffassung der Property-Rights Theorie. Gerade für knappe Güter sollten private Eigentumsrechte definiert sein, um deren effiziente Verwendung zu sichern. Nozick schlägt daher eine mildere Interpretation der Locke'schen Bedingung vor. Die Bedingung soll sicherstellen, daß die Situation der anderen durch eine private Aneignung nicht verschlechtert wird. Privateigentum ist demnach immer dann legitimiert, wenn es eine Paretoverbesserung (eine Verbesserung für die neuen Eigentümer, wobei kein anderer schlechter gestellt wird) gegenüber dem eigentumslosen Zustand bedeutet. Besteht Privateigentum an einer Ressource, müssen also die folgenden Bedingungen gelten: (a) Das Privateigentum muß im Vergleich zum Gemeineigentum einen mindestens gleich großen Nutzen stiften, (b) wer nichts oder weniger als die anderen besitzt, muß zumindest mit seinem Nutzanteil am Gemeineigentum entschädigt werden, und (c) niemand darf mehr besitzen als er selbst nutzen oder produktiv verwenden kann. Die letzte Bedingung, daß nichts verschwendet werden soll, führt *Locke* (1690, sect. 31) als eigenständige Bedingung ein. Aus der Sicht der Property-Rights Theorie folgt sie aus dem Rationalitätspostulat, jedenfalls dann, wenn für alle knappen Güter funktionierende Märkte existieren. Die im wohlverstandenen Eigeninteresse handelnden Individuen werden ihre Ausstattung, ihr Eigentum, so verwenden, daß nichts verschwendet wird; und der Markt sorgt dann für eine effiziente Koordination der Einzelentscheidungen.

Im weiteren Verlauf dieses Abschnitts und im nächsten stehen nun die Überlegungen Gauthiers im Mittelpunkt. Zunächst wende ich mich seinem Versuch zu, die Konsequenzen der Locke'schen Bedingung für die Eigentumstheorie näher zu bestimmen (*Gauthier* 1986, 190 - 232). Dies ist deswegen von besonderem Interesse, weil Gauthier sich auch der Frage widmet, welche Rechte der Zukünftigen sich aus einer Locke'schen Eigentumstheorie ergeben (*Gauthier* 1986, 298 - 305).

Gauthiers Ausgangspunkt in *Morals by Agreement* ist der eines radikalen Liberalismus. Die Ausgestaltung des Gesellschaftsvertrags – und damit die Rechte der Individuen – werden in einer zweistufigen Argumentation bestimmt. Im ersten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schritt werden die Bedingungen der Verhandlungssituation begründet. *Gauthier* (1986, 190 ff.) versucht zu zeigen, daß die Ausgangssituation der Verhandlungen frei von Zwang sein muß, da auf Zwang beruhende Verträge nicht stabil sein könnten. Deswegen sei die Verhandlungssituation durch eine Form der Locke'schen Bedingung gekennzeichnet, nämlich daß niemand seine eigene Position auf Kosten eines anderen verbessern darf. Sich auf Kosten eines anderen zu verbessern, wäre die Ausübung von Zwang. Gauthier unternimmt hier den Versuch, aus einer radikal liberalen Perspektive eine Begründung von vorvertraglichen Rechten zu gewinnen, auf denen dann der Gesellschaftsvertrag beruht. Diese Begründung hält allerdings einer kritischen Betrachtung nicht stand.[13] Das heißt nun nicht, daß die Locke'sche Bedingung nicht als Ausgangspunkt der Vertragsverhandlungen dienen kann; sie kann es nur nicht aus radikal liberaler Perspektive. Die Frage, welche Implikationen sich für eine Theorie intergenerationeller Gerechtigkeit *unter der Voraussetzung* der Geltung der Locke'schen Bedingung ergeben, bleibt weiter interessant. Dieser Frage wendet sich Gauthier in seinem zweiten Argumentationsschritt zu.

Unterstellt man nun die Geltung der Locke'schen Bedingung, dann darf die Situation der Zukünftigen nicht verschlechtert werden – wir müssen ihnen genug von gleicher Qualität hinterlassen. Dadurch wäre zumindest für einen Ressourcenschutz gesorgt. Da es sich um einen vorvertraglichen Anspruch handelt, wäre der Ressourcenschutz sogar dann gewährleistet, wenn die Generationen unverbunden aufeinander folgten. Ohne die Locke'sche Bedingung könnten in diesem Fall vertragstheoretisch überhaupt keine Verpflichtungen gegenüber den Zukünftigen begründet werden; denn rationale Egoisten haben bei einer solchen Abfolge der Generationen keinen Grund, Ressourcen zu schonen, und Reziprozität ist ausgeschlossen.

Gauthier betrachtet aber eine schwächere Variante der Locke'schen Bedingung. In seiner Eigentumstheorie ist die Geltung der Bedingung an ein Mindestmaß von Interaktion geknüpft. Daraus läßt sich bei einer Überlappung der Generationen – und dies ist der relevante Fall – eine Theorie intergenerationeller Gerechtigkeit entwickeln. Bevor diese Theorie vorgestellt wird, sind noch einige Bemerkungen zu Gauthiers abgeschwächter Version der Locke'schen Bedingung notwendig.

Um seine Interpretation der Locke'schen Bedingung zu erläutern, diskutiert *Gauthier* (1986, 211 ff.) ein Beispiel. Zwei Personen leben an einem Fluß und ernähren sich vom Fischfang. Nach Gauthier verbietet die Locke'sche Bedingung zwar, die Fische des anderen zu stehlen oder den anderen zum Fischfang zu zwingen, jedoch ist niemand dazu verpflichtet, die Fischressourcen als solche zu schonen. Wenn die stromaufwärts lebende Person *A* etwa giftige Abfälle in den Fluß wirft und dadurch den Fischbestand mindert, wird die Situation der anderen strom-

[13] Vgl. dazu *Weikard* (1994, 65 ff.). Zwar wird, wenn der Gesellschaftsvertrag geschlossen wird, tatsächlich auf Zwang verzichtet, nicht aber auf die Androhung von Zwang, wie Gauthier meint; und daher wird auch die Locke'sche Bedingung nicht als Ausgangsposition der Vertragsverhandlungen akzeptiert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

abwärts lebenden Person *B* verschlechtert. Trotzdem ist dies, folgt man Gauthier, keine Verletzung der Locke'schen Bedingung, und zwar deswegen, weil *B*'s Situation nicht durch eine Interaktion verschlechtert wird. *A* verbessert ihre Situation nicht *mittels* einer Verschlechterung der Situation von *B*. Die Flußverschmutzung durch die Beseitigung der Abfälle gilt nicht als Interaktion; denn, zwar ist *B* davon betroffen, aber *A*'s Situation ist unabhängig von *B*. Die Locke'sche Bedingung ist nicht verletzt, solange *B* nicht ausgenutzt wird. Erst wenn es eine wechselseitige Beziehung, d. h. eine Interaktion zwischen *A* und *B* gibt, findet die Locke'sche Bedingung Anwendung. Eine solche Interaktion ist der Austausch von Fischen auf dem Markt. In diesem Fall ändert sich durch *A*'s Art der Abfallentsorgung der Preis für Fische; denn *B* ist mit größerer Knappheit konfrontiert. *A* kann dann für die von ihr angebotenen Fische einen höheren Preis erzielen. Mit der Beseitigung ihrer Abfälle verbessert sie ihre Situation durch Interaktion mit und auf Kosten von *B*. Die Locke'sche Bedingung wird verletzt. Bei Gauthier wird die Anwendbarkeit der Locke'schen Bedingung also auf die Fälle eingeschränkt, in denen es Interaktion gibt, d. h. eine wechselseitige Beziehung der betroffenen Individuen gegeben ist. Eine einseitige Beeinflussung ist nicht hinreichend für die Anwendung der Locke'schen Bedingung.

Das von Gauthier gewählte Beispiel der Fischer am Fluß hat eine unmittelbare Analogie zum Problem der intergenerationellen Gerechtigkeit. Wie der Fluß die Abfälle nur in eine Richtung transportiert, sind die Folgen unserer Handlungen nur für die Zukünftigen relevant, während die Zukünftigen keinen Einfluß auf unsere Situation nehmen können. Daß wir unsere Situation durch Ressourcenverbrauch auf Kosten der Zukünftigen verbessern, ist erlaubt, solange wir unsere Situation nicht *durch* die Zukünftigen verbessern. Erst Interaktion mit zukünftigen Generationen begründet eine Verpflichtung ihnen gegenüber. Interaktion ist durch das Überlappen der Generationen gegeben. Es bleibt nun, genauer zu betrachten, welche Verpflichtungen gegenüber den Generationen, mit denen wir Lebenszeit teilen, sich aus dieser Sichtweise ergeben, und ob es etwas gibt, das wir den in fernerer Zukunft Lebenden schulden.

V. Gauthiers Theorie intergenerationeller Gerechtigkeit

Die Interaktion der Generationen ist bei Gauthier die Voraussetzung dafür, daß die Locke'sche Bedingung Geltung hat. Nur dann gilt, daß keine Generation ihre Position auf Kosten einer anderen, späteren, verbessern darf.[14] Was bedeutet dies nun für die Verteilung der Zugriffsrechte auf Ressourcen zwischen den Generationen?

Wie oben betrachten wir zwei Generationen, eine ältere Generation t und eine jüngere $t + 1$. Die Besitznahme und der Verbrauch von Ressourcen durch Genera-

[14] Dies ist eine Reformulierung von *Gauthiers* Interpretation der Locke'schen Bedingung; vgl. (1986, 205).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tion t ist nur dann gerechtfertigt, wenn dadurch die Position von Generation $t + 1$ nicht verschlechtert wird. Eine Verschlechterung von $t + 1$ bleibt jedenfalls dann ausgeschlossen, wenn Generation t durch Interaktion mit $t + 1$ davon profitiert. In welchen Fällen trifft dies zu? Betrachten wir ein Beispiel. Wenn sich in der Ausgangsposition Generation t alle Ressourcen aneignen kann und wenn sich in der Folge durch Verbrauch die Ressourcen verknappen, kann Generation t beim Verkauf der verbleibenden Ressourcen an die nächste Generation einen höheren Preis (z. B. in Form von Dienstleistungen) erzielen als bei sparsamem Umgang. Je mehr Ressourcen sich Generation t aneignen kann, desto höher ist der Preis, den sie dafür erzielt. Eine Verknappung der Ressourcen verschlechtert die *terms of trade* der späteren, besitzlosen Generation (*Gauthier* 1986, 212). Durch Schlechterstellung der späteren Generation kann die frühere Generation ihre Position verbessern. Hier ist die Locke'sche Bedingung verletzt. Daher muß die Ressourcenaneignung der früheren Generation beschränkt werden, oder der späteren Generation muß für die Verschlechterung eine Kompensation gewährt werden (*Gauthier* 1986, 213).

Wie ergibt sich nun aus der Locke'schen Bedingung, welchen Anteil von Ressourcen Generation t der nächsten Generation $t + 1$ – annahmegemäß steht Generation t nur mit dieser in Interaktion – überlassen werden muß? Nach der Locke'schen Bedingung muß jede Generation mindestens den Nutzen realisieren können, den sie auch ohne Interaktion hätte erreichen können (*Gauthier* 1986, 206). Kurz gesagt, durch Interaktion darf niemand schlechter gestellt werden.

Hier zeigt sich nun eine Schwierigkeit in Gauthiers Theorieansatz. Um näher zu bestimmen, ob und in welchem Maße jemand schlechter gestellt ist, führt Gauthier den Begriff der Kostenverlagerung (displaced cost) ein. Kostenverlagerung, so ist der Begriff bestimmt, tritt nur bei Interaktion auf. Wenn sie auftritt, ist die Locke'sche Bedingung verletzt. Wie am Beispiel der beiden Fischer oben erläutert wurde, benutzt Gauthier allerdings einen sehr speziellen Begriff der Interaktion; als Interaktion gelten Handel und Austausch. Solange die Fischer am Oberlauf des Flusses mit den Fischern am Unterlauf des Flusses keinen Handel treiben, brauchen sie auch die Ressourcen nicht zu schonen. Es entsteht keine Kostenverlagerung (*Gauthier* 1986, 211 f.). Ohne Handel (Interaktion) können die Fischer am Oberlauf über die Fischbestände beliebig verfügen. Wenn nun die Locke'sche Bedingung nur verlangt, den anderen mindestens soviel zu lassen, wie sie ohne Interaktion bekommen können, dann bleibt für die Fischer am Unterlauf zunächst nichts. Ganz analog kann dann auch die zweite Generation aus der so verstandenen Locke'schen Bedingung keine Ansprüche ableiten. Ihre Ausgangsposition für das Aushandeln eines Gesellschaftsvertrags sieht recht düster aus.

Doch das ist nach Gauthier eine voreilige Schlußfolgerung. Unter Bedingungen der Interaktion beinhaltet eine Verschlechterung der *terms of trade* immer eine Kostenverlagerung. Das bedeutet aber, daß der späteren Generation durch den Ressourcenverbrauch der früheren Generation Kosten aufgebürdet werden. Die Locke'sche Bedingung verlangt nun, so *Gauthier* (1986, 212 f.), daß diese Kosten-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verlagerung kompensiert wird. Damit ist allerdings das Problem der legitimen Aneignung nur auf die Frage der Kompensation verschoben und nicht gelöst; denn eine Antwort auf die Frage, wie die Kompensation bemessen werden soll, setzt ein Referenzsystem der Kostenzuweisung, und damit eine Zuweisung von Rechten, voraus. Es wird also implizit vorausgesetzt, was eigentlich begründet werden soll. Gauthier bleibt also eine Antwort, was eine legitime Aneignung von Ressourcen bestimmt, schuldig. Er kann diese Antwort auch deswegen nicht geben, weil er übersieht, daß der Begriff der Kostenverlagerung vollkommen symmetrisch in bezug auf die Vertragsparteien ist. Jede Ressourcennutzung einer Generation bürdet der nachfolgenden Generation Kosten auf. Jede Ressourcenschonung verlagert dagegen die Kosten auf die frühere Generation. Gauthiers Begriff der Kostenverlagerung steht in enger Analogie zum Begriff des externen Effekts. Für externe Effekte hat *Coase* (1960) in einer vielbeachteten Arbeit die Symmetrie des Verursacherbegriffs gezeigt. Die Zuweisung von Rechten geht dem Verursacherbegriff voraus, und deswegen trägt der Verursacherbegriff – und entsprechend der Begriff der Kostenverlagerung – zur Bestimmung der Verfügungsrechte nichts aus.

Zusammenfassend läßt sich Gauthiers Bestimmung der Position, von der aus der Gesellschaftsvertrag verhandelt wird, so beschreiben: Ein Vertrag darf nicht darauf beruhen, daß eine Vertragsseite nur unter Zwang zustimmt. Ein solcher Vertrag ist nicht stabil (*Gauthier* 1986, 191). Daß die Ausgangssituation frei von Zwang ist, wird von der Locke'schen Bedingung sichergestellt. Welche vorvertraglichen Rechte die Locke'sche Bedingung gemäß Gauthiers Interpretation allerdings liefert, bleibt, wie gezeigt, eine offene Frage.

In dem Abschnitt, in dem Gauthier das Problem intergenerationeller Gerechtigkeit explizit aufgreift, geht er ohne weitere Begründung davon aus, daß der Ressourcenbesitz zwischen den Generationen gleich verteilt ist (*Gauthier* 1986, 303). Er betrachtet den Fall, daß durch gesellschaftliche Zusammenarbeit ein Kooperationsgewinn möglich ist, und zwar dadurch, daß produktive Investitionen getätigt werden. Es findet nicht nur Ressourcenverbrauch, sondern auch Kapitalbildung statt. Wenn durch Kapitalbildung der Ressourcenverbrauch überkompensiert werden kann, wächst die Wirtschaft im Zeitablauf und erlaubt dann den späteren Generationen einen höheren Konsum. Die Konsumsteigerungen fallen um so höher aus, je höher die Sparquote ist. Die Höhe der Sparquote wird im Verhandlungsprozeß bestimmt. Das Ergebnis der Verhandlungen ergibt sich gemäß der von *Gauthier* (1986, 129 ff.) vorgeschlagenen Verhandlungslösung.[15] Dabei machen beide Verhandlungspartner gleiche relative Zugeständnisse bezogen auf ihre Maximalforderungen. Bei zwei aufeinander folgenden Generationen, die über die Sparquote verhandeln, ergibt sich die Lösung aus der Ausgangsposition (Gleichverteilung der Ressourcen) und den Maximalforderungen. Die frühere Generation beansprucht das gemeinsam Erwirtschaftete für sich und plädiert daher für sofor-

[15] Vgl. auch *Gaertner* und *Klemisch-Ahlert* (1991) für eine axiomatische Charakterisierung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tigen Konsum. Die Maximalforderung der späteren Generation ist, das Gesamte zu sparen und den Konsum in die nächste Periode zu verschieben. Bezeichnen wir die maximalen Konsummöglichkeiten der früheren Generation, die über ihre Anfangsausstattung hinausgehen, mit K, dann ergeben sich die entsprechenden Konsummöglichkeiten der späteren Generation als $(1 + r)K$. Dabei ist r die Rate, mit der sich der Kapitalstock verzinst. Nach Gauthiers Verhandlungslösung ergibt sich dann, daß der Konsum der ersten Generation $1/2\ K$ betragen sollte, während die zweite $1/2\ K\ (1 + r)$ konsumieren kann.[16]

Gauthier bezieht damit eine mittlere Position zwischen dem Unterschiedsprinzip, nach dem der ersten, ärmsten Generation Sparen nicht zugemutet werden kann, und dem utilitaristischen Standpunkt, der den frühen Generationen hohe Sparleistungen abverlangt (*Gauthier* 1986, 305). In ihrer Begründung ist seine Position jedoch nicht überzeugend. Die gleichmäßige Zuteilung der Verfügungsrechte in der Ausgangsposition (*Gauthier* 1986, 303) kann mit der gegebenen Interpretation der Locke'schen Bedingung nicht begründet werden.

VI. Die Locke'sche Bedingung als Gleichheitsgrundsatz

Zu verstehen, was es heißt, daß für andere genug von gleicher Qualität übrigbleibt, ist einerseits eine Frage der Interpretation des Locke'schen Textes, andererseits aber eine substantielle Frage einer Eigentumstheorie. Letzteres steht hier im Mittelpunkt.[17] Eine (Interpretation der) Bedingung, nach der für knappe Güter keinerlei Aneignung von Ressourcen gerechtfertigt werden kann, ist sicherlich zu streng. Nozick und Gauthier schlagen daher vor, daß eine Aneignung als gerechtfertigt gelten kann, wenn dadurch niemand schlechter gestellt wird. Diese Formulierung ist nun ihrerseits interpretationsbedürftig, und wie im vorangegangen Abschnitt gezeigt, gelingt es Gauthier nicht, ihre Bedeutung zu bestimmen. Die Frage, ob jemand schlechter gestellt ist, verweist immer auf eine Referenzsituation. Diese Referenzsituation ist für eine Vertragstheorie immer der Naturzustand, der durch „quasi-Rechte", wie bei *Buchanan* (1975, 24), oder durch vorvertragliche Rechte, wie bei Locke, gekennzeichnet ist.

Die Charakterisierung des Naturzustands bei *Locke* betont, im Unterschied zu Hobbes, die Gleichheit der Individuen, insbesondere die Gleichheit ihrer vorvertraglichen Rechte (1690, sect. 4 und 5). Darüber hinaus betont *Locke* (1690, sect. 26), daß die Ressourcen „allen Menschen gemeinsam" gegeben seien. Der Nutzen der Ressourcen besteht nun aber in der Möglichkeit des privaten Konsums. Solange niemand von dem, was allen gemeinsam gehört, nehmen darf, können keine Bedürfnisse befriedigt werden. Wird aber der Gemeinbesitz zur privaten Verwendung aufgeteilt, dann ist es bei Gleichheit der vorvertraglichen Rechte geboten,

[16] Dies gilt nur im einfachsten Fall, wenn man konstante Kapitalerträge unterstellt.

[17] Vgl. aber *Waldron* (1979) für eine kritische Interpretation der Locke'schen Bedingung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

allen einen gleichen Anteil zu gewähren. Das Referenzsystem, von dem aus eine Schlechterstellung beurteilt werden muß, ist also ein Zustand der Gleichverteilung. Eine Eigentumstheorie, die den Locke'schen Ideen folgt, würde also eine Aneignung zulassen, die den anderen einen fairen, d. h. gleichen Anteil hinterläßt. Eine gleiche Grundausstattung für alle ist daher auch die Basis, auf der eventuelle Kompensationsansprüche zu bemessen sind.

Als Prinzip intergenerationeller Gerechtigkeit ist eine so verstandene Locke'sche Bedingung unmittelbar anwendbar.[18] Die zukünftig Lebenden sind mit den gleichen vorvertraglichen Rechten ausgestattet wie wir. An den Ressourcen der Erde, den Öl-, Gas- und Kohlevorkommen, den Fisch- und Waldbeständen usw. haben alle Generationen einen gleichen Anteil. Ebenso haben alle Generationen ein gleiches Recht auf verträgliche klimatische Bedingungen und ausreichenden Schutz vor UV-Strahlung. Aus dieser Perspektive gibt es nichts, daß uns berechtigt, die Funktionen der Erdatmosphäre zu beeinträchtigen. Bei erneuerbaren Ressourcen ist eine nachhaltige Bewirtschaftung geboten, die es erlaubt, daß alle Generationen sich ihren Anteil aneignen können. Nicht-erneuerbare Ressourcen scheinen dagegen ein Problem aufzuwerfen. Wenn wir uns vorstellen, daß es eine lange, womöglich unendliche Reihe von Generationen gibt, dann wäre ein gleicher Anteil für alle verschwindend gering. Wir dürften dann nicht-erneuerbare Ressourcen gar nicht nutzen. Dies läßt aber die Möglichkeit der Kompensation außer acht. Wir können einen größeren als den gleichen Anteil verbrauchen, wenn wir den Zukünftigen eine Kompensation gewähren. Nun ist der Anteil, der den Zukünftigen zusteht, verschwindend gering. Wäre dann nicht auch die Kompensation verschwindend gering? Der Gleichheitsgrundsatz verlangt für den Ressourcenverbrauch der gegenwärtigen Generation, wenn möglich, eine Kompensation, die die Zukünftigen wenigstens ebensogut stellt. Möglich ist dies immer dann, wenn sich durch Kapitalbildung, sei es Anlage- oder Humankapital, oder durch technischen Fortschritt die Wohlfahrtsmöglichkeiten im Zeitablauf nicht vermindern. Die Locke'sche Bedingung verlangt – nach dieser Interpretation – ein nachhaltiges Wirtschaften.[19]

VII. Zusammenfassung

Die verschiedenen Varianten der Vertragstheorie unterscheiden sich in der Charakterisierung der Verhandlungssituation für den Gesellschaftsvertrag. Man kann zunächst versuchen, eine Ausgangssituation mit minimalen Voraussetzungen zu beschreiben. Dann nehmen zukünftige Generationen nicht an den Verhandlungen

[18] Vgl. auch *Wolf* (1995) für eine Anwendung der Locke'schen Bedingung auf das Problem intergenerationeller Gerechtigkeit.

[19] In einer Welt, in der es nur eine nicht-erneuerbare Ressource und keine Möglichkeit zu produktiver Investition gibt, ist Nachhaltigkeit faktisch ausgeschlossen. Die Frage, was in dieser Situation die richtige Aufteilung der Ressourcen ist, ist vergleichbar mit den in der Literatur diskutierten *lifeboat* Fällen – die Antwort ist notorisch schwierig. Vgl. dazu *Levi* (1986).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

teil. Der radikale Liberalismus bietet daher kaum einen Anhaltspunkt, Rechte der Zukünftigen zu begründen. Die Zukünftigen haben, spieltheoretisch gesprochen, kein Drohpotential und daher keine Verhandlungsmacht.

Es bleibt dann die Frage, welche zusätzlichen Voraussetzungen benötigt werden, um Rechte der Zukünftigen zu begründen. Eine Möglichkeit ist es, von einer Locke'schen Eigentumstheorie auszugehen. Nach Locke geht die Einhaltung von Grundrechten, zu denen auch das Recht auf Eigentum gehört, dem Gesellschaftsvertrag voraus. In bezug auf Eigentum gilt die Locke'sche Bedingung, nach der Ressourcen sich nur aneignen darf, wer dadurch die Situation der anderen nicht verschlechtert. Daraus folgt unmittelbar eine Verpflichtung zum Ressourcenschutz. Der Verbrauch nicht-erneuerbarer Ressourcen muß kompensiert werden. Eine schwächere Variante der Locke'schen Bedingung, die ihre Geltung an eine Interaktion der Betroffenen knüpft, die von Gauthier vorgeschlagen wird, erweist sich dagegen als unzureichend, den Anspruch der Zukünftigen zu bestimmen.

Die zweite Möglichkeit, eine Vertragstheorie intergenerationeller Gerechtigkeit zu entwickeln, ist die von Rawls angewendete Methode, die Bedingungen des Urzustandes und ihre Konsequenzen in ein Überlegungsgleichgewicht mit unseren Urteilen zu bringen. Das in dieser Weise abgeleitete Unterschiedsprinzip kann ein Nachhaltigkeitspostulat begründen – allerdings keine positive Sparquote. Dies hat Rawls veranlaßt, das Unterschiedsprinzip nicht auf das Problem der intergenerationellen Gerechtigkeit anzuwenden. Statt dessen beruht Rawls' *principle of just saving* auf einem begrenzten Altruismus.

Literatur

Arrow, Kenneth J. (1973a): Rawls's Principle of Just Saving. Swedish Journal of Economics 75, 323 - 335.

– (1973b): Some Ordinalist-Utilitarian Notes on Rawls's Theory of Justice. Journal of Philosophy 70, 245 - 263.

Braybrooke, David (1992): The Social Contract and Property Rights across the Generations. in: Laslett, Peter / Fishkin, James (eds.) Philosophy, Politics and Society: Series VI, Future Generations. New Haven. 107 - 126.

Brennan, Geoffrey / *Buchanan*, James M. (1985): Die Begründung von Regeln. Dt. Ü. von: The Reason of Rules. Tübingen 1993.

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

Coase, Ronald H. (1960): The Problem of Social Cost. Journal of Law and Economics 3, 1 - 44.

Gaertner, Wulf / *Klemisch-Ahlert*, Marlies (1991): Gauthier's approach to distributive justice and other bargaining solutions. in: Vallentyne, Peter (ed., 1991) Contractarianism and Rational Choice. Essays on David Gauthier's Morals by Agreement. Cambridge. 162 - 176.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gauthier, David (1986): Morals by agreement. Reprinted 1988. Oxford.

Grout, Paul (1977). A Rawlsian Intertemporal Consumption Rule. Review of Economic Studies 44, 337 - 346.

Hobbes, Thomas (1651). Leviathan. Edited by C. B. Macpherson. Harmondsworth 1968.

Honoré, A.M. (1961): Ownership. in: Guest, A.G. (ed., 1961) Oxford Essays in Jurisprudence. Oxford. 107 - 147.

Konrad, Kai A. / *Olson*, Trond E. / *Schöb*, Ronnie (1994): Resource Extraction and the Threat of Possible Expropriation: The Role of Swiss Bank Accounts. Journal of Environmental Economics and Management 26, 149 - 162.

Laslett, Peter (1992): Is There a Generational Contract? in: Laslett, Peter / Fishkin, James (eds.) Philosophy, Politics and Society: Series VI, Future Generations. New Haven. 24 - 47.

Laslett, Peter / *Fishkin*, James (1992): Introduction: Processional Justice. in: Laslett / Fishkin (eds.) Philosophy, Politics and Society: Series VI, Future Generations. New Haven. 1 - 23.

Levi, Isaac (1986). Hard Choices. Cambridge: Cambridge.

Locke, John (1690): Two Treatises of Government. Edited by Peter Laslett. 2nd ed. Cambridge 1967.

Manning, Russ (1981): Environmental Ethics and John Rawls' Theory of Justice. Environmental Ethics 3, 155 - 166.

Mueller, Dennis C. (1974): Intergenerational Justice and the Social Discount Rate. Theory and Decision 5, 263 - 273.

Nozick, Robert (1974): Anarchy, State, and Utopia. Reprinted Oxford 1980.

Rawls, John (1971): A Theory of Justice. Cambridge, Mass..

– (1993): Political Liberalism. New York.

Solow, Robert M. (1974): Intergenerational Equity and Exhaustible Resources. Review of Economic Studies (Symposium 1974) 29 - 45.

Waldron, Jeremy (1979). Enough and as Good Left for Others. Philosophical Quarterly 29, 319 - 328.

Weikard, Hans-Peter (1994): Fairness as mutual advantage? A comment on Buchanan and Gauthier. Economics and Philosophy 10, 59 - 72.

Wolf, Clark (1995): Contemporary Property Rights, Lockean Provisos, and the Interests of Future Generations. Ethics 105, 791 - 818.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Öffentliche Werte und Wohlfahrtsoptionen*

Von *Wilfried Hinsch*, Münster

Mein Diskussionsbeitrag befaßt sich mit einem Teilproblem der Theorie sozialer Gerechtigkeit. Es besteht darin anzugeben, anhand welcher Kriterien die für die Beurteilung der Gerechtigkeit von Güterverteilungen notwendigen interpersonellen Vergleiche vorgenommen werden sollen. Jede Gerechtigkeitskonzeption setzt solche Kriterien als Vergleichsbasis voraus. Sie sind nötig, um zu beurteilen, ob jeder bei einer gegebenen Güterverteilung eben den Anteil an Gütern erhält, der ihm mit Blick auf die Anteile aller anderen Beteiligten gerechterweise zusteht. Das Problem sozialer Gerechtigkeit stellt sich in modernen pluralistischen Demokratien als Frage nach Grundsätzen und Kriterien für Güterverteilungen, die sich allen Bürgern gegenüber unangesehen ihrer besonderen Wertvorstellungen und Lebenskonzeptionen öffentlich rechtfertigen lassen. Im folgenden sollen einige vergleichsweise allgemeine Konsequenzen untersucht werden, die sich aus dem Gedanken der öffentlichen Rechtfertigung von Güterverteilungen für die Wahl von Kriterien für interpersonelle Vergleiche ergeben.

I. Die Idee der öffentlichen Rechtfertigung

Es gehört zum Selbstverständnis demokratischer Bürger, daß sie einander als freie und gleiche moralische Personen anerkennen, d. h. als Wesen die grundsätzlich fähig und bereit sind, in fairer Weise miteinander zu kooperieren. Die Annahme der Fähigkeit und Bereitschaft zur fairen Kooperation ist hier in einem weiten Sinne zu verstehen. Sie umfaßt mehr als die Fähigkeit und Bereitschaft zur Teilnahme an gemeinsamen Formen der Güterproduktion. Bereits die Anerkennung gemeinsamer Regeln des Zusammenlebens ist eine Form sozialer Kooperation und ebenso die Beteiligung an öffentlichen Beratungen zur Festlegung oder Auslegung solcher Regeln. Auf der Ebene elementarer Interaktionen (etwa beim Warentausch) bedeutet faire Kooperation ein Handeln in Übereinstimmung mit wechselseitig anerkannten Regeln. Auf der Ebene der Beratungen über diese Regeln bedeutet sie, daß niemand ausgeschlossen wird und daß die wohlerwogenen Überzeugungen und Interessen aller Beteiligten mit gleichem Gewicht berücksichtigt werden.

* Ich danke Ulrich Gähde für zahlreiche kritische Kommentare und Verbesserungsvorschläge zu einer früheren Fassung dieses Artikels.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Faire Kooperation ist Kooperation nach Regeln, die von allen Beteiligten nicht nur *de facto* befolgt werden, sondern die von allen aus guten Gründen anerkannt und befolgt werden können. Gute Gründe aber sind in den gemeinsamen Beratungen der Bürger einer Demokratie nur solche Gründe, die mit ihrem Selbstverständnis als freie und gleiche Personen vereinbar sind. So kommen wir zur Idee der öffentlichen Rechtfertigung. Einer Person zuzumuten, Regeln zu folgen, die ihr nach gebührendem Überlegen willkürlich oder ungerecht erscheinen müssen, ist mit ihrer Anerkennung als freier und gleicher Person allenfalls in Ausnahmesituationen vereinbar; denn jede moralische Person hat grundsätzlich den gleichen Anspruch darauf, in Übereinstimmung mit ihren wohlerwogenen Überzeugungen und Interessen zu leben. Es wäre irrational von einer Person die moralische Anerkennung und nicht nur die faktische Befolgung von Regeln zu erwarten, die ohne Berücksichtigung ihrer Überzeugungen und Interessen festgelegt wurden und deren normative Verbindlichkeit sie rationalerweise nicht anerkennen kann. Regeln fairer sozialer Kooperation müssen deshalb idealerweise Regeln sein, die allen Beteiligten gegenüber rational gerechtfertigt werden können, und es müssen Regeln sein, von denen alle wissen können, daß sie allen gegenüber zu rechtfertigen sind, kurz: es müssen öffentlich gerechtfertigte Regeln sein.[1]

Die Forderung der öffentlichen Rechtfertigung und die mit ihr verbundene Vorstellung eines allgemeinen und begründeten Konsenses über soziale Regeln ist in zweierlei Hinsicht erläuterungsbedürftig.

Erstens müssen wir berücksichtigen, daß sich angesichts der Allgegenwart von Interessenkonflikten nicht viele Regeln finden lassen, deren allgemeine Befolgung allen Mitgliedern einer Gesellschaft vor dem Hintergrund ihrer persönlichen Bedürfnisse und Interessen gleichermaßen wünschenswert erscheint. In Konfliktfällen geht jede mögliche Regelung zuungunsten mindestens einer der beteiligten Parteien aus, so daß es scheinen mag, als könnten gemeinsame Regelungen bei Interessengegensätzen niemals mit einstimmiger Zustimmung rechnen. Man beachte jedoch, daß die Bereitschaft zur fairen Kooperation die Bereitschaft einschließt, nötigenfalls auch unkompensierte persönliche Nachteile auf sich zu nehmen, wie sie mit allen fairen Regelungen gelegentlich verbunden sind. Nur unter dieser Voraussetzung ist es normalerweise möglich, eine für alle akzeptable Lösung zu finden. Während es vom privaten Standpunkt einer Person aus ausschließlich um die maximale Erfüllung ihrer persönlichen Präferenzen gehen mag, geht es von einem öffentlichen Standpunkt aus gesehen darum, allgemein akzeptable Regelungen für Situationen zu finden, in denen es unmöglich ist, die Präferenzen aller Beteiligten maximal zu befriedigen. Bürger, die einander als freie und gleiche moralische Personen betrachten, wissen dies und erkennen die mit der Idee der öffentlichen Rechtfertigung verbundene Konsensbedingung an: sie betrachten nur

[1] Die zweite Bedingung ergibt sich daraus, daß wir nur dann begründetermaßen annehmen dürfen, eine Regel sei eine faire Regel, wenn wir Grund zu der Annahme haben, daß ihre normative Verbindlichkeit von allen Beteiligten aus guten Gründen anerkannt werden kann.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

solche Regeln als kollektiv verbindlich, die allen Beteiligten gegenüber, wenn sie ebenfalls zur fairen Kooperation bereit sind, öffentlich gerechtfertigt werden können. Unter dieser Voraussetzung wird niemand etwa eine Regelung nur deshalb ablehnen, weil sie mit persönlichen Nachteilen für ihn selbst verbunden ist, sondern erst dann, wenn es eine Alternative gibt, die ihn persönlich besser stellen würde, ohne anderen vergleichbare oder größere Nachteile zuzumuten. So erscheint ein begründeter Konsens zumindest im Prinzip auch dann möglich, wenn in einer Gesellschaft, wie es immer der Fall ist, Interessengegensätze bestehen.

Zweitens müssen wir in pluralistischen Gesellschaften bei der öffentlichen Rechtfertigung von Normen und kollektiv verbindlichen Entscheidungen mit begründeten moralischen und religiösen Meinungsverschiedenheiten rechnen. Auch wenn wir annehmen, daß demokratische Bürger uneingeschränkt zur fairen Kooperation auf allen sozialen Ebenen bereit sind, wird es häufig zu Meinungsverschiedenheiten darüber kommen, wie die allgemeinen moralischen Forderungen der Fairneß und Unparteilichkeit in konkreten Anwendungsfällen zu interpretieren sind und welche Konsequenzen sich im einzelnen aus ihnen ergeben. So mag es mehrere miteinander inkompatible Lösungen für ein soziales Problem geben, die von verschiedenen Personen vor dem Hintergrund ihrer besonderen moralischen, religiösen und philosophischen Überzeugungen in gutem Glauben als faire Lösungen vorgeschlagen werden, ohne daß es möglich wäre, durch rationale Argumente einen allgemeinen Konsens herbeizuführen. In einer solchen Situation läßt sich die Forderung der öffentlichen Rechtfertigung mit den Mitteln rationaler Argumentation allein nicht erfüllen. Wir müssen auf nicht-argumentative Formen kollektiver Entscheidungsfindung zurückgreifen. So mögen sich die Beteiligten darauf einigen, durch Loseziehen oder Abstimmen zu entscheiden, welche der vorgeschlagenen Regelungen in Kraft treten soll. Solange die zur Entscheidungsfindung herangezogenen Verfahren alle Vorschläge in fairer Weise berücksichtigen und von allen Beteiligten aus guten Gründen anerkannt werden können, ist dagegen nichts einzuwenden. Regelungen, die auf allgemein anerkannten nicht-argumentativen Formen der Entscheidungsfindung beruhen, können ebenso öffentlich gerechtfertigt sein wie solche, über die durch Argumentation allein ein rationaler Konsens möglich erscheint. Angesichts des Bestehens begründeter Meinungsverschiedenheiten haben Beteiligten einen guten Grund, faire Verfahren als Mittel der kollektiven Entscheidungsfindung anzuerkennen und deren Resultate als normativ verbindlich zu akzeptieren.

Faire Entscheidungsverfahren und rationale Argumentation stehen als Formen der kollektiven Entscheidungsfindung jedoch nicht gleichrangig nebeneinander. Es besteht ein Primat der rationalen Argumentation. Ob ein bestimmtes Entscheidungsverfahren (etwa das Abstimmen nach der Mehrheitsregel) ein faires Verfahren ist oder nicht und unter welchen Bedingungen seine Anwendung zulässig und angemessen erscheint, kann nicht selbst durch Abstimmen oder Loseziehen entschieden werden. Wir müssen es durch Beratung und Argumentation herausfinden. Die öffentliche Rechtfertigung konkreter Regeln durch nicht-argumentative Ver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fahren setzt bereits voraus, daß unter den Mitgliedern einer Gesellschaft ein rationaler Konsens darüber besteht oder möglich erscheint, nach welchen obersten Grundsätzen und Kriterien kollektive Regelungen (einschließlich solcher zur Festlegung oder Auslegung von Normen) unter den Gesichtspunkten der Gerechtigkeit und Fairneß zu beurteilen sind. Es ist die Aufgabe einer Theorie der Gerechtigkeit, solche Grundsätze und Kriterien für die öffentliche Beurteilung und Rechtfertigung sozialer Regeln zu identifizieren. In einer pluralistischen Demokratie müssen es Grundsätze und Kriterien sein, die von Bürgern mit verschiedenen und zum Teil konträren moralischen und religiösen Auffassungen rational anerkannt werden können, wenn sie zur fairen Kooperation bereit sind. Erst wenn sie gefunden sind, ist es möglich, zu untersuchen, welche nicht-argumentativen Entscheidungsverfahren den Anforderungen der Gerechtigkeit und Fairneß genügen und zur demokratischen Legitimation konkreter kollektiver Entscheidungen herangezogen werden können.

Nach diesen Vorbemerkungen können wir uns nun dem Problem der sozialen Gerechtigkeit zuwenden und der Frage nachgehen, anhand welcher Vergleichskriterien die Verteilung materieller Güter und Ressourcen von einem öffentlichen Standpunkt aus zu beurteilen ist.

II. Interpersonelle Vergleiche und moralische Ansprüche

Vergegenwärtigen wir uns zunächst, welche Rolle interpersonelle Vergleiche bei der Rechtfertigung spezifischer Güterverteilungen spielen. Die Idee der öffentlichen Rechtfertigung beruht auf der Annahme, daß alle Bürger als gleichberechtigte Kooperationspartner *prima facie die* gleichen Ansprüche auf alle kollektiv zu verteilenden Güter und Ressourcen haben. Ungleichverteilungen sind unter dieser Voraussetzung grundsätzlich rechtfertigungsbedürftig. Die Vorstellung ursprünglich gleicher Ansprüche folgt aus der Universalisierbarkeit moralischer Urteile und Grundsätze. Eine gerechte Güterverteilung zeichnet sich dadurch aus, daß jeder genau den Anteil erhält, der ihm unter Berücksichtigung aller relevanten Gesichtspunkte moralisch zusteht.[2] Da nun gleiche Fälle gleich behandelt und mithin auf

[2] Müssen wir an dieser Stelle schon etwas darüber sagen, anhand welcher allgemeinen Kriterien wir *moralisch relevante* Gesichtspunkte für gesellschaftliche Güterverteilungen identifizieren? Ich denke nicht, denn vor der Erörterung konkreter inhaltlicher Fragen lassen sich keine solchen Kriterien angeben. Tatsachen, z. B. über die Bedürfnisse von Personen oder über die von ihnen erbrachten Beiträge zur Güterproduktion sind *prima facie* relevant, weil sie von ernstzunehmenden Argumenten für oder gegen bestimmte Güterverteilungen vorausgesetzt werden. Womöglich müssen jedoch nicht alle *prima facie* relevanten Tatsachen tatsächlich berücksichtigt werden. Von manchen mag sich zeigen, daß sie nur auf den ersten Blick für die öffentliche Rechtfertigung von Güterverteilungen von Bedeutung sind. Uns bleibt nichts anderes übrig, als mit der im Text verwendeten Leerformel und unserem intuitiven Vorverständnis, worauf es ankommt, zu beginnen und abzuwarten, welche Tatsachen, Werte und Normen sich bei näherem Zusehen als letzten Endes relevant erweisen. Meine

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

alle dieselben Kriterien angewendet werden müssen, können zwei Personen gerechterweise nur dann unterschiedliche Güteranteile zugesprochen werden, wenn sie sich in irgendeiner moralisch relevanten Hinsicht unterscheiden, z. B. durch besondere Präferenzen und Bedürfnisse oder durch unterschiedliche Beiträge zur Produktion der zu verteilenden Güter. Die Gleichverteilung wird damit, wie Datentechniker sagen würden, zur *Default-Option* moralisch zulässiger Güterverteilungen; sie wird dann realisiert, wenn keine besonderen Gründe für Ungleichverteilungen vorliegen. Eben dies ist gemeint, wenn wir von *ursprünglich* oder *prima facie* gleichen Ansprüchen aller Beteiligten sprechen.

So wird allgemein anerkannt, daß als Lösung eines reinen Verteilungsproblems (wenn keiner der Empfänger an der Produktion des zu verteilenden Gutes beteiligt war) nur eine strikte Gleichverteilung moralisch akzeptabel erscheint, solange die Bedürfnisse aller Beteiligten hinreichend ähnlich sind. Das klassische Beispiel ist die Mutter, die einen Kuchen für ihre Kinder aufteilt und jedem ein gleichgroßes Stück zukommen läßt. Die Gleichverteilung ergibt sich hier offenbar nicht daraus, daß gleiche Anteile prinzipiell moralisch zu bevorzugen wären – es lassen sich viele Beispiele denken, in denen ein Kuchen gerechterweise ungleich aufzuteilen wäre. Im vorliegenden Fall ist jedoch nicht zu erkennen, was eine Ungleichverteilung rechtfertigen könnte. Wir nehmen an, daß alle beteiligten Kinder die gleiche Vorliebe für Kuchen haben, und keines von ihnen war an der Herstellung des Kuchens beteiligt. Welche Gründe könnte es für die Mutter geben, einem Kind ein größeres oder kleineres Stück zukommen zu lassen als den anderen, wenn wir eventuelle persönliche Zu- oder Abneigungen der Mutter als moralisch fragwürdige Verteilungsgesichtspunkte außer acht lassen?

Ich möchte drei Arten von potentiellen Rechtfertigungsgründen für Ungleichverteilungen von Gütern unterscheiden: *bedarfsbezogene*, *leistungsbezogene* und *prudentielle*.[3] Bedarfsbezogene Gründe für Ungleichverteilungen ergeben sich daraus, daß nicht alle Gesellschaftsmitglieder dieselben Bedürfnisse und Präferenzen haben und daß sie verschiedene Güter unterschiedlich dringend benötigen, um ihre persönlichen Lebensvorstellungen zu realisieren. So erscheint es prinzipiell denkbar, kollektiv verfügbare Güter und Ressourcen ungleich zu verteilen, um es auf diese Weise allen Gesellschaftsmitgliedern zu ermöglichen, ihre Bedürfnisse in

---

Einteilung der möglichen Rechtfertigungsgründe für Ungleichverteilungen im nächsten Absatz ist ein erster Schritt in diese Richtung.

[3] Ich nehme an, daß es sich hierbei um eine vollständige Disjunktion aller in Frage kommenden Rechtfertigungsgründe handelt, wüßte aber nicht, wie man diese Annahme schlüssig begründen könnte. Kann irgend jemand andere Gründe nennen, die mit dem demokratischen Selbstverständnis freier und gleicher Bürger vereinbar wären? Historisch sind soziale Herkunft (‚Geburt') und sozialer Rang als Verteilungsgesichtspunkte zu berücksichtigen, die in aristokratischen Gesellschaften eine bedeutende Rolle gespielt haben. In einer wohlgeordneten Demokratie können sie jedoch keine öffentlich anzuerkennenden Gründe für Ungleichverteilungen von Gütern sein, weil sie dem normativen Selbstbild demokratischer Bürger widersprechen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gleichem Maße zu befriedigen. Ein vertrautes Beispiel für bedarfsbezogene Rechtfertigungen von Ungleichverteilungen von Gütern sind die allgemein anerkannten Ansprüche Kranker und Behinderter, die häufig mehr Ressourcen und wertvollere Güter (z. B. teure Medikamente und aufwendige medizinische Apparate) als durchschnittlich Gesunde benötigen, um eine der ihren vergleichbare Stufe persönlichen Wohlergehens zu erreichen.

Leistungsbezogene Gründe für Ungleichverteilungen müssen von einer Konzeption sozialer Gerechtigkeit *prima facie* berücksichtigt werden, weil Personen, die sich an einem System sozialer Kooperation zur Güterproduktion beteiligen, aufgrund ihrer produktiven Beiträge faire Anteile an den Erträgen der gemeinsamen Anstrengungen fordern können. Anders als bedarfsbezogene Gründe beruhen sie auf Vor- oder Gegenleistungen. Ungleichverteilungen können sie rechtfertigen, wenn sich die Beiträge der Beteiligten zur gesellschaftlichen Güterproduktion hinreichend deutlich unterscheiden und wenn es möglich ist, einer Person die von ihr geleisteten Beiträge als ein persönliches Verdienst moralisch zuzurechnen.

Bedarfs- und leistungsbezogene Ansprüche auf einen größeren als gleichen Anteil an Gütern sind genuin moralische Rechtfertigungsgründe: sie rechtfertigen, wenn sie begründet sind, größere als gleiche Güterzuteilungen unabhängig davon, ob diese mit irgendwelchen Vorteilen für andere verbunden sind. So sind wir moralisch verpflichtet, z. B. die begründeten bedarfsbezogenen Ansprüche Behinderter zu erfüllen, auch wenn dies nur unter erheblichen Kosten für alle Nicht-Behinderten möglich sein mag. Und wenn es zuträfe, daß größere produktive Leistungen größere Entlohnungen moralisch rechtfertigten, dann müßten diese gewährt werden, auch wenn sich dadurch die Einkommen der weniger Produktiven spürbar verringerten. In dieser Hinsicht unterscheiden sich bedarfs- und leistungsbezogene Ansprüche von prudentiellen Gründen für Ungleichverteilungen. Aus prudentiellen Gründen sind Ungleichverteilungen von Gütern öffentlich gerechtfertigt, wenn alle ihnen im Namen ihres wohlverstandenen Eigeninteresses zustimmen können, weil sie für alle Beteiligten vorteilhaft sind.

Die Möglichkeit einer prudentiellen Rechtfertigung z. B. von ungleichen Einkommensverteilungen, wie sie für die Begründung des Rawlsschen Differenzprinzips eine entscheidende Rolle spielt, ergibt sich daraus, daß die Erwartung, durch größere Produktivität ein größeres als gleiches Einkommen zu erzielen, vielen einen Anreiz bietet, die eigene Produktivität zu steigern. Die Menge der insgesamt verfügbaren Güter wird deshalb bei leistungsbezogenen Güterzuteilungen größer sein als bei für alle gleichen Einkommen. Wenn das durch diese Produktivitätssteigerung erzielte Mehrprodukt ausreichend groß ist und die zum Aufbau der Anreizstruktur nötigen Mittel übersteigt, können prinzipiell alle von Ungleichheiten profitieren.

Für jede der drei genannten Arten von potentiellen Rechtfertigungsgründen für Ungleichheiten stellt sich die Frage nach den Kriterien für interpersonelle Vergleiche zur Beurteilung der Gerechtigkeit von Güterverteilungen anders. Ich beginne

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mit den prudentiellen Gründen, da sie in dieser Hinsicht die geringsten Probleme aufwerfen. Ungleichverteilungen, die allen Beteiligten gegenüber mit prudentiellen Gründen gerechtfertigt werden können, erfüllen, was ich die Bedingung reziproker Vorteile nennen möchte. Sie besagt, daß eine Güterverteilung gegenüber der Gleichverteilung genau dann kollektiv vorzuziehen ist, wenn jede der beteiligten Personen sie gegenüber der Gleichverteilung rationalerweise vorziehen würde. Eine Besonderheit der Rechtfertigung von Ungleichheiten durch prudentielle Gründe liegt nun darin, daß wir, ausgehend von der Gleichverteilung, keine interpersonellen Vergleichskriterien benötigen, um zu beurteilen, ob eine ungleiche Güterverteilung öffentlich zu rechtfertigen ist. Wenn Ungleichheiten sich zum Vorteil aller Beteiligen auswirken, liegt es im rationalen Eigeninteresse jedes einzelnen, ihnen zuzustimmen, und ihre Einführung läßt sich allen gegenüber rechtfertigen. Was im Eigeninteresse jedes einzelnen liegt, ergibt sich dabei vollständig aus den individuellen Präferenzen, Fähigkeiten und Lebensumständen der beteiligten Personen. Ungleichheiten, die die Bedingung reziproker Vorteile erfüllen, können deshalb gerechtfertigt werden, ohne daß es nötig wäre, Vergleiche zwischen Präferenzen oder Bedürfnissen anzustellen und ohne zu beurteilen, welches Gewicht die Präferenzen und Bedürfnisse jedes Beteiligten ihrem Inhalt oder ihrer Dringlichkeit nach für sich beanspruchen können.

III. Bedarfsbezogene interpersonelle Vergleiche

Das Problem leistungsbezogener Güterverteilungen möchte ich pauschal ausklammern, so daß es im folgenden nurmehr um die Frage nach den Kriterien zur Beurteilung der Gerechtigkeit von Güterverteilungen unter bedarfsbezogenen Gesichtspunkten geht.[4] Bedarfsbezogene moralische Ansprüche auf etwas sind Gründe dafür, einer Person bestimmte Güter nötigenfalls auch ohne Gegenleistung zukommen zu lassen, weil sie diese benötigt, um etwas zu realisieren, das *erstens* vor dem Hintergrund ihrer Bedürfnisse und Lebensziele rationalerweise erstrebenswert erscheint und dessen Wert *zweitens* allgemein anerkannt wird. Als potentielle Rechtfertigungsgründe für Ungleichverteilungen müssen sie in Betracht gezogen werden, weil verschiedene Personen häufig dieselben Güter unterschiedlich dringend benötigen, um ihre Ziele zu erreichen oder Güter zu realisieren, die allgemein als erstrebenswert gelten. Eine unter Bedarfsgesichtspunkten gerechte Güterverteilung ist eine Verteilung, bei der die auf die Beteiligten entfallenden Anteile genau dem Gewicht ihrer jeweiligen bedarfsbezogenen Ansprüche im Verhältnis zum Gewicht der Ansprüche aller anderen entsprechen.

Ob eine gegebene Verteilung von Gütern unter bedarfsbezogenen Gesichtspunkten gerecht ist oder nicht, hängt von verschiedenen Faktoren ab: die Präferenzen

[4] Eine kritische Diskussion leistungsbezogener moralischer Ansprüche auf größere als gleiche Güterzuteilungen findet sich in meiner Arbeit *Gerechtfertigte Ungleichheiten. Eine Verteidigung des Differenzprinzips* (*Hinsch* 1997b), Kap. VII.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und Bedürfnisse der Beteiligten, ihre persönlichen Fähigkeiten und ihre Lebensumstände spielen ebenso eine Rolle wie die Größe der Güteranteile, die auf jeden einzelnen entfallen. Von der *Größe* individueller Anteile zu sprechen, bedarf der Präzisierung, da es nur in einfachen Fällen eine Frage der schlichten physischen Größe von Anteilen ist, ob gerecht geteilt wurde oder nicht. Schon Kinder wissen, daß ein kleiner Edelstein wertvoller ist als ein Haufen Sand. Sobald mehr als ein Gut zu verteilen ist, haben wir es mit Güterbündeln zu tun, deren Wert für den Einzelnen eine Funktion ihrer qualitativen und mengenmäßigen Zusammensetzung ist. Formal können wir Güterbündel als n-Tupel oder Vektoren beschreiben, $(x_1, x_2, \ldots, x_n)$, wobei jede Komponente des Vektors ein Gut repräsentiert; ihr Wert gibt an, wieviele Einheiten eines Gutes das betreffende Güterbündel enthält. Die Suche nach einer Basis für bedarfsbezogene interpersonelle Vergleiche ist dann nichts anderes als die Suche nach allgemeingültigen Kriterien für die Bewertung solcher Güterbündel oder Vektoren.

Dabei müssen wir berücksichtigen, daß der Wert eines Güterbündels für eine Person sowohl durch ihre besonderen Bedürfnisse und Präferenzen als auch dadurch bestimmt wird, inwieweit sie aufgrund ihrer persönlichen Fähigkeiten und Lebensumstände in der Lage ist, ihr zur Verfügung stehende Güter und Ressourcen zu nutzen, um Dinge zu realisieren, die für sie von Wert und Bedeutung sind. Qualitativ identische Güterbündel können für verschiedene Personen abhängig von ihren Präferenzen, Fähigkeiten und Lebensumständen von sehr unterschiedlichem Wert sein. Wir können deshalb nicht davon ausgehen, daß es zulässig wäre, zwei Personen unter dem Gesichtspunkt sozialer Gerechtigkeit als *materialiter* gleichgestellt zu betrachten, wenn ihnen gleiche Güterbündel zur Verfügung stehen.

Formal gesehen müssen bedarfsbezogene Bewertungskriterien eine rationale Grundlage mindestens für ordinale interpersonelle Vergleiche bieten. Es muß möglich sein, mit ihrer Hilfe auf intersubjektiv überprüfbare Weise festzustellen, ob eine Person bei einer gegebenen Güterverteilung besser oder schlechter als eine andere oder gleichgut wie sie gestellt ist.[5] Nur auf der Basis solcher Vergleiche können wir in einem konkreten Fall entscheiden, ob eine Person einen gerechtfertigten Anspruch auf zusätzliche Güter oder Ressourcen hat oder ob man von ihr erwarten kann, nötigenfalls Güter abzugeben. Ich werde den formalen Aspekten des komplexen Problems ordinaler (und kardinaler) Bewertungen von Güterbündeln unter Berücksichtigung der Präferenzen, Fähigkeiten und Lebensumstände einer Person im folgenden nicht weiter nachgehen (vgl. *Sen* 1985). Für die Analyse der normativen Anforderungen an interpersonelle Vergleiche, die sich aus der Idee der öffentlichen Rechtfertigung ergeben, sind sie zunächst nur von untergeordneter Be-

[5] Abhängig von den jeweils favorisierten Verteilungsgrundsätzen mögen sich über elementare ordinale Bewertungen hinausgehende Vergleiche als notwendig erweisen. So setzen utilitaristisch- aggregative Gerechtigkeitskonzeptionen, die auf eine Maximierung des gesellschaftlichen Gesamt- oder Durchschnittsnutzens zielen, eine kardinale Vergleichsbasis voraus. Wir müssen verschiedene Stufen individuellen Wohlergehens und die zwischen ihnen bestehenden Differenzen quantitativ bestimmen und interpersonell summieren können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

deutung. Für die ersten Schritte genügt es, wenn wir klären, unter welchen Bedingungen wir im Rahmen einer Gerechtigkeitskonzeption für pluralistische Demokratien sagen können, daß zwei Personen mit Blick auf die ihnen zur Verfügung stehenden Güter und Ressourcen *materialiter* gleichgestellt sind. Es mag bezweifelt werden, ob es eine begründete Forderung sozialer Gerechtigkeit ist, alle Gesellschaftsmitglieder materiell gleichzustellen; es läßt sich aber vernünftigerweise nicht bestreiten, daß wir – was immer unsere Gerechtigkeitsvorstellungen sein mögen – in der Lage sein müssen, zu beurteilen, wann zwei Personen *materialiter* gleichgestellt sind.

Bedarfsbezogene interpersonelle Vergleiche sind keine rein empirischen Urteile über den relativen Wohlstand oder das relative Wohlergehen von Personen; sie implizieren evaluative und normative Urteile. Die Frage nach der für eine Konzeption sozialer Gerechtigkeit angemessenen Vergleichsbasis läßt sich deshalb nicht ohne inhaltliche normative Festlegungen beantworten (vgl. *Scanlon* 1991). Werturteile und Normen kommen bei interpersonellen Vergleichen auf mindestens drei Ebenen ins Spiel: *erstens* auf der Ebene der angestellten Vergleiche selbst, wenn wir z. B. sagen, eine Person sei durch eine gegebene Verteilung von Gütern materiell *besser* oder *schlechter* gestellt als eine andere; *zweitens* auf der Ebene der moralischen Forderungen, die mit Blick auf die angestellten Vergleiche begründet erscheinen, sobald wir spezifische Verteilungsnormen anerkennen. Wenn wir etwa den egalitären Grundsatz gleichen Wohlergehens für alle vertreten, impliziert die komparative Aussage, daß es einer Person bei einer gegebenen Güterverteilung schlechter geht als einer anderen, die Forderung einer Umverteilung, wenn durch sie gleiches Wohlergehen für alle realisiert werden kann.

Evaluative Urteile und normative Implikationen dieser Art sind mit allen interpersonellen Vergleichen verbunden, wie sie im Zusammenhang mit Gerechtigkeitsurteilen auftreten. Sie sind unabhängig davon, wie die jeweils zugrundegelegten Vergleichskriterien inhaltlich bestimmt sind, und geben uns deshalb auch keine Anhaltspunkte dafür, unter welchen Gesichtspunkten solche Kriterien auszuwählen sind. Wichtiger ist für uns die *dritte* Ebene, auf der Normen und Werte bei interpersonellen Vergleichen eine Rolle spielen. Wer etwa sagt, daß sich die Gerechtigkeit gesellschaftlicher Güterverteilungen daran bemesse, ob sie allen Gesellschaftsmitgliedern ein bestimmtes Maß persönlichen Wohlergehens ermögliche – welches Maß, hängt von der favorisierten Distributionsnorm ab –, gibt damit zu erkennen, daß er das persönliche Wohlergehen der Gesellschaftsmitglieder für einen Wert hält, dessen Realisation unter dem Gesichtspunkt sozialer Gerechtigkeit das ausschlaggebende Kriterium für Güterverteilungen sein soll. Dies gilt für alle denkbaren Kriterien, die als Basis für interpersonelle Vergleiche in Frage kommen: sie müssen auf Werten beruhen, von denen wir *erstens* begründetermaßen annehmen können, daß ihre Realisation *ceteris paribus* für alle Beteiligten gut ist, und die *zweitens* allgemein als ausschlaggebende Werte für die kollektive Verteilung von Gütern anerkannt werden. Nennen wir das interpersonellen Vergleichen in diesem Sinne zugrundeliegende Werturteil das *Basiswerturteil* einer Gerechtigkeitskon-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zeption. Es beruht auf einer Konzeption dessen, was für eine Person gut ist – kurz: auf einer Konzeption des Guten –, die allerdings nicht, wie gelegentlich angenommen wird, notwendigerweise alles erfassen muß, was für jemanden objektiv oder subjektiv gut sein mag. Enthalten muß sie lediglich dasjenige, wovon man annimmt, daß es ein ausschlaggebender Grund für die institutionelle Verteilung von Gütern und Ressourcen sein soll.

So können wir Gerechtigkeitskonzeptionen danach einteilen, auf welchem Basiswerturteil die ihnen zugrundeliegenden interpersonellen Vergleiche beruhen. Das Basiswerturteil des klassischen Utilitarismus, der von einem hedonistischen Nutzenbegriff ausging, war, daß die Präsenz angenehmer und Abwesenheit unangenehmer Bewußtseinszustände das entscheidende Kriterium für die Beurteilung gesellschaftlicher Güterverteilungen sei. Im modernen nicht-hedonistischen Utilitarismus wird der Wert individueller Präferenzerfüllung als Vergleichskriterium zugrundegelegt, und aristotelische Konzeptionen, wie z. B. die von Martha Nussbaum, orientieren sich an Vorstellungen darüber, durch welche Merkmale sich ein gutes und gelungenes menschliches Leben objektiv auszeichnet. Darauf kommen wir später zurück, wenn wir uns verschiedenen Konzeptionen für interpersonelle Vergleiche zuwenden. Zunächst soll genauer betrachtet werden, welche Konsequenzen sich für die Wahl einer angemessenen Vergleichsbasis daraus ergeben, daß das Basiswerturteil einer Gerechtigkeitskonzeption der Forderung der öffentlichen Rechtfertigung genügen muß.

IV. Öffentlich anerkannte Werte

Aus dem, was ich oben über die öffentliche Rechtfertigung von Güterverteilungen gesagt habe, ergibt sich, daß die interpersonellen Vergleichen zugrundeliegenden Kriterien auf einem Wert (oder einem System von Werten) beruhen müssen, der (das) von allen Gesellschaftsmitgliedern, wenn sie einen öffentlichen Standpunkt einnehmen, d. h. wenn sie die Forderung der öffentlichen Rechtfertigung und die mit ihr verbundene Konsensbedingung bejahen, begründetermaßen für die Zwecke sozialer Gerechtigkeit anerkannt wird. Die zur öffentlichen Rechtfertigung von Güterverteilungen entscheidende Anforderung an interpersonelle Vergleiche liegt genauer in folgender Bedingung: *Die vergleichende Bewertung von Güterbündeln muß sich an Werten orientieren, für die gilt: Jedes Gesellschaftsmitglied ist bereit oder sollte von einem öffentlichen Standpunkt aus gesehen bereit sein, jedes andere Gesellschaftsmitglied, das die Realisation dieser Werte anstrebt, in einem gewissen Grade dabei zu unterstützen.*

Nennen wir Werte, die diese Bedingung erfüllen, öffentlich anerkannte oder kurz: öffentliche Werte. Aus der Einsicht, daß interpersonelle Vergleiche auf öffentlichen Werten beruhen müssen, folgt eine Reihe wichtiger Konsequenzen für die Wahl angemessener Vergleichskriterien und allgemeiner für unser Verständnis sozialer Gerechtigkeit. Ich möchte ihn deshalb etwas ausführlicher erläutern.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vergegenwärtigen wir uns zunächst, was der Gedanke der öffentlichen Anerkennung des Basiswerturteils einer Gerechtigkeitskonzeption nicht impliziert. So bedeutet die öffentliche Anerkennung eines Wertes (z. B. des Wertes der physischen Gesundheit) trivialerweise nicht, daß es sich um den einzigen Wert handelt, dessen Realisation die Beteiligten für intrinsisch erstrebenswert halten. Dies ist, wie der hedonistische Utilitarismus zeigt, freilich auch nicht von vornherein ausgeschlossen. (Ihm zufolge ist das subjektive Sichwohlfühlen von Personen das ausschlaggebende und einzige Kriterium individuellen Wohlergehens und sozialer Wohlfahrt.) Die öffentliche Anerkennung eines Wertes impliziert auch nicht, daß es sich aus der Sicht der Beteiligten um einen höchstrangigen, letztlich über die Qualität eines Lebens entscheidenden Wert handelt. Man kann das ewige Seelenheil für den höchsten Wert des menschlichen Daseins halten, ohne darauf festgelegt zu sein, daß sich die Verteilung materieller Güter und Ressourcen in einer Gesellschaft an ihm orientieren sollte. In einer pluralistischen Demokratie wäre es in der Tat überraschend, wenn es von allen Bürgern gleichermaßen anerkannte letzte oder oberste Werte des menschlichen Lebens geben sollte.

Schließlich müssen wir auch nicht unterstellen, daß jedes Gesellschaftsmitglied vor dem Hintergrund seiner persönlichen Überzeugungen und Präferenzen stets ein rationales Interesse daran hat, einen öffentlich anerkannten Wert für sich persönlich zu realisieren. Dies ist ein für die Konzeption der öffentlichen Werte entscheidender Punkt: weder ist es grundsätzlich unfair, die Anerkennung von moralischen Ansprüchen auf Ressourcen von Bewertungskriterien abhängig zu machen, die nicht für alle Beteiligten die gleiche subjektive Bedeutung haben, noch ist es generell inkonsistent, Mitbürgern einen bedarfsbezogenen moralischen Anspruch auf Dinge zuzuerkennen, die man für sich selbst auch nach gebührendem Überlegen nicht als erstrebenswert betrachtet.

So gibt es idiosynkratische Präferenzen und Lebensentwürfe. In ihnen kommen subjektive Bewertungen zum Ausdruck, die man zwar zur Grundlage des eigenen Lebens machen kann, die aber mehr oder weniger offenkundig keine allgemeine Basis für das gesellschaftliche Zusammenleben moralischer Personen bieten. Kafkas Hungerkünstler ist ein Beispiel für idiosynkratische Präferenzen. Andere Beispiele bieten Lebensentwürfe, die einen extremen Grad an Risikofreudigkeit voraussetzen. Ich denke z. B. an Bergsteiger, die die mit gefährlichen Klettersituationen verbundenen Lebensrisiken um ihrer selbst willen schätzen und bereitwillig auf Hilfe von anderen verzichten würden, falls sie einmal in Bergnot gerieten. Daß ein öffentlich anerkannter Wert wie die ausreichende Versorgung mit Lebensmitteln oder der Schutz der körperlichen Unversehrtheit sich nicht in jedem Fall mit den rationalen Interessen einer Person decken muß, zeigt sich aber auch dann, wenn eine Person von ihren normalen, nicht idiosynkratischen Bewertungen abweicht und etwa aus politischen Gründen in einen unbegrenzten Hungerstreik tritt oder zur Verteidigung des eigenen Landes ihr Leben aufs Spiel setzt. Die angeführten Beispiele zeichnen sich dadurch aus, daß eine Person aufgrund ihrer besonderen Präferenzen oder aufgrund der besonderen Umstände, in denen sie sich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

befindet, eine Bewertung von Alternativen vornimmt, von der sie gleichwohl zugeben muß, daß sie angesichts der von den meisten Menschen normalerweise vorgenommenen Bewertungen und angesichts der für unsere Gesellschaften typischen Lebensumstände keine brauchbare Basis für öffentlich zu rechtfertigende Güterverteilungen abgeben kann.

Damit nun ein Wert öffentlich anerkannt ist, reicht es umgekehrt nicht aus, daß es sich um einen Wert handelt, den alle Gesellschaftsmitglieder für sich selbst realisieren wollen. Die Mitglieder einer Gesellschaft mögen materiellen Reichtum und persönlichen Ruhm als die einzigen Dinge im Leben betrachten, die wirklich zählen, ohne daß sie dies darauf festlegen würde, einander gegebenenfalls dabei zu helfen, reich oder berühmt zu werden. Der Konsens über öffentliche Werte ist ein Konsens darüber, welche Werte jede Person nötigenfalls durch die Unterstützung anderer realisieren können sollte, und es ist weder eine notwendige noch eine hinreichende Bedingung für sein Bestehen, daß es Werte gibt, deren Realisation alle gleichermaßen *für sich selbst* anstreben.

Die rationale Basis dafür, bestimmte Werte als öffentliche Werte und die aus ihnen resultierenden bedarfsbezogenen Ansprüche als begründete Ansprüche anzuerkennen, kann in einer pluralistischen Gesellschaft offenbar nicht in einer von allen Gesellschaftsmitgliedern geteilten umfassenden moralischen oder religiösen Konzeption des für den Menschen Guten liegen; denn eine solche Konzeption gibt es nicht. Und es kann angesichts der divergierenden Wertvorstellungen und normativen Überzeugungen der Mitglieder pluralistischer Gesellschaften auch keine Garantie dafür geben, daß unter ihnen ein begründeter Konsens darüber möglich ist, welche Werte als öffentliche Werte anzusehen sind. Unter drei Voraussetzungen erscheint ein begründeter Konsens über öffentliche Werte gleichwohl auch in pluralistischen Gesellschaften möglich, wenn nicht wahrscheinlich. Die *erste* Voraussetzung liegt in der Anerkennung der Möglichkeit begründeter Meinungsverschiedenheiten über das Gute, die *zweite* im Selbstverständnis demokratischer Bürger, die einander als freie und gleiche Personen anerkennen, und die *dritte* in unserem *Common-sense*-Wissen darüber, auf welche Dinge ein Mensch normalerweise angewiesen ist, um das Leben einer moralischen Person in Gemeinschaft mit anderen zu leben.

Die Anerkennung des Pluralismus schließt es aus, die moralischen Ansprüche anderer ausschließlich auf der Grundlage der eigenen moralischen oder religiösen Konzeption des Guten zu beurteilen. Dies zu tun, liefe darauf hinaus, nur die eigene Konzeption als eine geeignete Basis für das Zusammenleben in einer wohlgeordneten Gesellschaft zu betrachten, und diese Auffassung ließe sich angesichts des Bestehens begründeter Meinungsverschiedenheiten über das für den Menschen Gute nicht rational rechtfertigen. Vom öffentlichen Standpunkt aus haben alle Konzeptionen des Guten den gleichen normativen Status, sobald sie elementaren Rationalitätsanforderungen genügen und mit den Bedingungen fairer Kooperation zu vereinbaren sind. Niemand kann einem anderen etwa nur deshalb seine Hilfe verweigern, weil seine Unterstützung für Dinge benötigt wird, denen er selbst

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

keinen oder jedenfalls keinen großen Wert beimißt. Auch der Hungerkünstler muß sich gegebenenfalls mit eigenen Beiträgen an Hilfsprogrammen für Hungernde beteiligen.

So wie es die Anerkennung des Pluralismus ausschließt, die Ansprüche anderer ausschließlich im Lichte der eigenen Lebens- und Wertvorstellungen zu beurteilen, so schließt die Anerkennung eines anderen als moralische Person aus, bedarfsbezogene Ansprüche von seiner Seite pauschal zurückzuweisen. Der Begriff der moralischen Person gibt uns eine Reihe von Anhaltspunkten dafür, welche Güter in welchem Umfang zur Gewährleistung eines moralischen Minimums im Einzelfall zu fordern sind. Eine jede Person muß in der Lage sein, ihre menschlichen Grundbedürfnisse zu befriedigen, und braucht einen gewissen Handlungsspielraum; sie muß materiell zumindest so gestellt sein, daß die Achtung gesellschaftlicher Normen, etwa von Eigentumsrechten, aus ihrer Sicht nicht notwendigerweise irrational erscheint. Personen, die einander als freie und gleiche anerkennen, erwarten voneinander die Achtung und Einhaltung gemeinsamer Regeln. Diese Erwartung aber wäre ungerechtfertigt, wenn die Regeln einer Gesellschaft es z. B. zuließen, daß einige ihrer Mitglieder aus Armut verhungern, obwohl es möglich wäre, ihnen die lebensnotwendigen Nahrungsmittel zukommen zu lassen. Niemand kann rationalerweise ein System wechselseitig verpflichtender Regeln anerkennen, wenn dieses System es zuläßt, daß ihm ohne Not und ohne seine Zustimmung die fürs Überleben notwendigen Güter vorenthalten werden. Eine wohlgeordnete Gesellschaft setzt daher voraus, daß ihre Mitglieder bedarfsbezogene Ansprüche gegeneinander mindestens in dem Maße anerkennen, in dem sie sich auf die zum Leben einer moralischen Person notwendigen Güter beziehen. Über diese Güter verfügen zu können, muß von allen an einem fairen System sozialer Kooperation Beteiligten als öffentlicher Wert im oben explizierten Sinne anerkannt werden, und zwar auch dann, wenn im einzelnen strittig sein mag, um welche Güter es sich dabei konkret handelt.

Unter Einbeziehung dessen, was im vorangegangenen Abschnitt über die allgemeinen Anforderungen an bedarfsbezogene interpersonelle Vergleiche gesagt wurde, halten wir zum Abschluß dieses Abschnitts fest, daß zur Beurteilung der Gerechtigkeit gesellschaftlicher Güterverteilungen geeignete Vergleichskriterien mindestens drei Anforderungen genügen müssen: (1) Sie müssen dem Umstand Rechnung tragen, daß verschiedene Gesellschaftsmitglieder vor dem Hintergrund ihrer persönlichen Bedürfnisse dieselben Güter oder Güterbündel unterschiedlich bewerten und deshalb nicht notwendigerweise *materialiter* gleichgestellt sind, wenn sie über qualitativ identische Güterbündel verfügen können. (2) Sie müssen berücksichtigen, daß manche Personen wie z. B. Kranke und Behinderte mehr Ressourcen benötigen als andere, um ihr persönliches Wohlergehen zu sichern, und Aussagen darüber ermöglichen, in welchem Umfange persönliche Behinderungen und Beeinträchtigungen durch Extrazuteilungen an Ressourcen kompensiert werden sollen. (3) Unangesehen der unüberschaubaren Vielfalt menschlicher Präferenzen, Fähigkeiten und Lebensumstände müssen sie gleichwohl auf einem allgemei-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nen Konsens darüber beruhen, an welchen Kriterien der Beurteilung des Wertes von Gütern und Ressourcen sich deren gesellschaftliche Verteilung ausrichten soll.

V. Hedonistische Konzeptionen

Betrachten wir nun eine Reihe von Konzeptionen für interpersonelle Vergleiche daraufhin, inwieweit sie den genannten Anforderungen genügen. Ich beginne mit drei Konzeptionen, die einen Wohlfahrt-orientierten Ansatz verfolgen. Diesen Konzeptionen ist gemeinsam, daß sie gesellschaftliche Güterverteilungen danach beurteilen, in welchem Maße sie das faktische Wohlergehen der Gesellschaftsmitglieder fördern. Zwei Güterbündel gelten mit Blick auf eine Person genau dann als gleichwertig, wenn sie bei ihr zum selben Grad persönlichen Wohlergehens führen; und zwei Personen P und Q sind mit Blick auf die ihnen zugeteilten Güterbündel G_1 und G_2 genau dann gleichgestellt, wenn G_1 für P denselben Grad persönlichen Wohlergehens realisiert wie G_2 für Q. Je nachdem, wie das Wohl einer Person inhaltlich bestimmt wird, lassen sich drei Typen Wohlfahrt-orientierter Gerechtigkeitskonzeptionen unterscheiden: *hedonistische*, *Präferenzen-bezogene* und *Merkmal-bezogene*.

Hedonistische Konzeptionen definieren den Begriff individuellen Wohlergehens im Sinne des subjektiven Sichwohlfühlens als Präsenz angenehmer und Abwesenheit unangenehmer Bewußtseinszustände. Die bekannteste hedonistische Wohlfahrtskonzeption ist der von Bentham und Sidgwick ausformulierte klassische Utilitarismus. Ihm zufolge ist eine moralisch optimale Verteilung von Gütern und Ressourcen dann erreicht, wenn die gesamtgesellschaftliche Bilanz angenehmer und unangenehmer Gefühlszustände per Saldo das größtmögliche positive Ergebnis aufweist. Hedonistische Konzeptionen sind seit jeher einer Reihe nicht leicht zu entkräftender Einwände ausgesetzt gewesen und werden zur Zeit kaum noch vertreten. So sind wünschenswerte Gefühlszustände nicht das einzige für Menschen um seiner selbst willen erstrebenswerte Gut. Die Lebensvorstellungen der meisten Menschen schließen Ziele, Absichten und Werte ein, die über die Präsenz intrinsisch wünschenswerter (resp. die Abwesenheit nicht-wünschenswerter) Bewußtseinszustände hinausgehen. Denken wir an die Werte der Aufrichtigkeit und der Anerkennung durch andere. Wer Aufrichtigkeit für eine Tugend hält, wird seinen Mitmenschen auch dann ehrlich antworten, wenn dies womöglich für sie mit Enttäuschungen und Frustrationen verbunden ist; und wer die Anerkennung seiner Mitmenschen sucht, will in der Regel tatsächlich von ihnen anerkannt werden und sich nicht nur in der Illusion ihrer Wertschätzung wähnen, obwohl dieser Unterschied im Falle einer dauerhaften Täuschung ohne Konsequenzen für seine persönliche Gefühlsbilanz bliebe.

Positive Gefühle wie Freude und Zufriedenheit sind gleichwohl große Werte, die für das Leben jedes Menschen eine bedeutende Rolle spielen. Jede plausible Konzeption bedarfsbezogener interpersoneller Vergleiche muß dies in der einen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

oder anderen Form berücksichtigen und hedonistische Elemente aufnehmen. Unerträgliche physische Schmerzen vermögen ebenso bedarfsbezogene moralische Ansprüche an andere zu begründen (z. B. auf schmerzstillende Mittel oder Narkotika) wie krankhafte Störungen des Gefühlslebens etwa im Falle einer pathologischen Depression. Bei knappen medizinischen Ressourcen sind wir gezwungen, die relative Dringlichkeit solcher Ansprüche zu beurteilen, und dies setzt voraus, daß wir in der Lage sind, zu vergleichen, wie gut oder schlecht es verschiedenen Personen mit Blick auf ihre mentalen Zustände geht.

Für die umfassende Beurteilung aller bedarfsbezogenen Ansprüche (die Ansprüche auf anderes als positive Gefühle einschließen) können Vergleiche zwischen subjektiven Gefühlszuständen jedoch keine ausreichende Grundlage bieten. Die bloße Tatsache, daß eine Person sich schlechter fühlt als eine andere, kann von einem öffentlichen Standpunkt aus gesehen niemals ein hinreichender Grund sein, ihr zusätzliche Güter oder Ressourcen zur Verfügung zu stellen. Das subjektive Sichwohlfühlen für sich genommen ist, wenn wir von Fällen der im letzten Absatz genannten Art absehen, kein öffentlich anzuerkennender Wert. Würde sich die Verteilung materieller Güter in einer Gesellschaft an ihm orientieren, so hätten stets diejenigen einen größeren Anspruch auf Ressourcen, denen man nur unter besonderen Anstrengungen eine Freude machen oder Vergnügen bereiten kann. Dies mag gelegentlich der Fall sein (etwa bei kranken Menschen), sobald man jedoch an Philister und Misanthropen denkt, wird man auch dauerhafte Unzufriedenheit oder schlechte Laune nicht als Grund für moralische Ansprüche auf Extrazuwendungen gelten lassen wollen. Ein weiterer Punkt ist, daß es manchen Menschen Freude bereitet, anderen Schaden zuzufügen und sie leiden zu sehen. Es widerspricht jedoch den moralischen Überzeugungen der meisten Menschen, daß mit der Befriedigung sadistischer Neigungen verbundene Lustgefühle, wenn sie nur stark genug sind, die durch sie verursachten Leiden überwiegen und sadistische Handlungen rechtfertigen könnten. Schließlich ist das subjektive Wohlbefinden von Personen auch darum ein schlechter Indikator sozialer Gerechtigkeit, weil über lange Zeit benachteiligte Personen sich ihren eingeschränkten Lebensbedingungen anpassen und sich häufig in der einen oder anderen Weise mit ihrer unterprivilegierten Lage abfinden. So mögen sie sich unter Umständen subjektiv zufriedener und glücklicher fühlen als ihre privilegierteren Mitbürger, ohne daß sie deswegen weniger benachteiligt wären. Der Hedonismus bietet demnach weder eine angemessene Konzeption individuellen Wohlergehens noch eine akzeptable Basis für die Beurteilung gesellschaftlicher Güterverteilungen. Eine plausible Konzeption bedarfsbezogener interpersoneller Vergleiche muß gewisse hedonistische Elemente enthalten, aber sie läßt sich nicht auf diese reduzieren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

VI. Wohlfahrt als Präferenzerfüllung

Die internen Schwierigkeiten des klassischen hedonistischen Ansatzes haben in der utilitaristischen Tradition zur Ausarbeitung einer an individuellen Präferenzen orientierten Wohlfahrtskonzeption geführt. An die Stelle des hedonistischen, inhaltlich-empirisch bestimmten Nutzenbegriffs tritt in ihnen die formale Konzeption der Präferenzerfüllung. Ihr zufolge bemißt sich der Grad individuellen Wohlergehens daran, inwieweit es einer Person gelingt, mit den ihr zur Verfügung stehenden Ressourcen ihre rationalen persönlichen Präferenzen, worin immer diese bestehen mögen, zu erfüllen. Innerhalb des utilitaristischen Lagers ist der von rationalen Präferenzen ausgehende Wohlfahrtsbegriff das zur Zeit dominierende Paradigma. Prominente Vertreter sind *Kenneth Arrow* (1951, 1977), *John Harsanyi* (1955, 1982) und *Richard Hare* (1981). In Reaktion auf die vehemente Kritik an ihm ist jedoch vereinzelt eine Rückwendung zu hedonistisch ausgerichteten Konzeptionen zu beobachten (vgl. *Brandt* 1979, Kap. 7 u. *Gibbard* 1986).

Die Stärke der an Präferenzen orientierten Ansätze liegt darin, daß sie aufgrund des rein formalen Vergleichskriteriums der Präferenzerfüllung willkürliche Einschränkungen dessen vermeiden, was Personen sinnvollerweise wünschen und erstreben können. Sie werden dadurch der subjektiven Vielfalt und Verschiedenartigkeit persönlicher Wünsche und Lebensziele besser gerecht als hedonistische Konzeptionen und entgehen so einem der Haupteinwände gegen diese. Auch tragen sie dem Umstand Rechnung, daß nicht alle Personen mit Blick auf ihre persönlichen Fähigkeiten und Lebensumstände gleichermaßen in der Lage sind, ihnen verfügbare Güter zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse und Wünsche zu nutzen. Zwei Personen mit gleichen Präferenzen, die über qualitativ identische Güterbündel verfügen können, sind ihnen zufolge deshalb nicht notwendigerweise *materialiter* gleichgestellt. Wenn eine der beiden z. B. behindert oder chronisch krank ist und besondere Hilfsmittel oder teure Medikamente zum Leben benötigt, ist sie bei gleicher Güterausstattung schlechter gestellt als diese und hat *prima facie* einen Anspruch auf zusätzliche Güter und Ressourcen.

Aus der inhaltlichen Unbestimmtheit der Präferenzen-bezogenen Ansätze ergeben sich freilich auch eine Reihe gewichtiger Einwände gegen sie. Ein naheliegender Einwand ist, daß sie ebenso wie hedonistische Konzeptionen konsequenterweise auch die Befriedigung sadistischer und amoralischer Präferenzen als einen Wert betrachten müssen (vgl. *Smart* 1961, 16 f.).[6] Andere Einwände setzen bei

[6] Harsanyi klammert sadistische, amoralische und antisoziale Präferenzen zwar ausdrücklich aus, wenn es um die moralische Beurteilung von Güterverteilungen unter Berücksichtigung der Präferenzen aller involvierten Personen geht (vgl. *Harsanyi* 1982, 56). Es ist jedoch schwer zu sehen, wie sich dieser Ausschluß mit Harsanyis Grundsatz der *Präferenzautonomie* vereinbaren läßt, demzufolge moralische Urteile ausschließlich auf einer rationalen und unparteiischen Abwägung aller involvierten Präferenzen beruhen, ohne daß vorgegebene oder ‚objektive' moralische Wertsetzungen des Urteilenden eine Rolle spielen dürften. „... in deciding what is good and what is bad for a given individual, the ultimate criterion can only be his own wants and his own preferences" (*Harsanyi* 1982, 55).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dem an, was man die Wandelbarkeit oder Anpassungsfähigkeit individueller Präferenzen nennen könnte. Die Präferenzen von Personen bilden sich unter dem Einfluß einer bereits gegebenen Güterverteilung und im Hinblick auf zu erwartende zukünftige Verteilungen. Eine Person, die über viele Güter verfügen kann und annehmen darf, daß sich dies auch in Zukunft nicht ändert, wird sich in der Regel weitergesteckte Pläne setzen als eine andere, die es von früh an lernen mußte, sich zu bescheiden. So droht Präferenzen-orientierten Wohlfahrtskonzeptionen ein *circulus vitiosus*: die Gerechtigkeit von Güterverteilungen wird abhängig von Faktoren, die selbst erst das Resultat gerechter oder ungerechter Verteilungen sind (vgl. *Hinsch* 1995, 105 - 112).

Ein weiteres Problem, das sich aus der Wandelbarkeit von Präferenzen ergibt, ist folgendes: die normativen Überzeugungen und Präferenzen vieler Menschen ändern sich im Laufe ihres Lebens mehr oder weniger häufig und mehr oder weniger einschneidend, und es ist nicht klar, an welchen Präferenzen man sich orientieren soll, wenn es um das Wohlergehen einer Person geht. Soll unter dem Gesichtspunkt sozialer Gerechtigkeit der Grad der Präferenzbefriedigung zugrundegelegt werden, den jemand vor oder nach seinem Austritt aus der Konsumgesellschaft und Eintritt in ein Kloster mit den ihm zur Verfügung stehenden Gütern zu realisieren vermag? Je nachdem, an welchen Präferenzen einer Person man sich orientiert, erscheinen aus der Perspektive Präferenzen-bezogener Konzeptionen verschiedene Güterverteilungen gerechtfertigt (vgl. *Brandt* 1979, 247 - 253).

Es liegt nahe, zu versuchen, das Problem wechselnder Präferenzen dadurch zu umgehen, daß man sich am Grad der Präferenzerfüllung orientiert, den eine Person im Laufe ihres gesamten Lebens (alle Präferenzänderungen eingeschlossen) mit den ihr zur Verfügung stehenden Gütern zu realisieren vermag. Dies würde jedoch einen konsistenten Begriff von persönlicher Präferenzerfüllung voraussetzen, der die wechselnden Präferenzen einer Person umfaßt, und ich bezweifle, daß es einen solchen Begriff geben kann. Wir müßten voraussetzen, daß rationale Personen stets ein gegenüber ihren aktuellen Präferenzen höherrangiges Interesse daran haben, daß nicht nur ihre aktuellen wohlerwogenen Präferenzen erfüllt werden, sondern alle Präferenzen, die sie im Laufe ihres Lebens hatten oder haben werden. Die Annahme eines solchen höherrangigen Interesses ist jedoch nicht generell gerechtfertigt.

Die Lebens- und Wertvorstellungen der meisten Personen schließen normative Überzeugungen und Ideale mit Universalitätsanspruch ein, die über bloß persönliche Vorlieben und Abneigungen hinausgehen. Sobald sich diese Überzeugungen und Ideale im Laufe des Lebens in grundlegender Weise ändern, können wir nicht mehr generell davon ausgehen, daß eine Person zu jedem Zeitpunkt ihres Lebens ein übergeordnetes rationales Interesse daran hätte, daß alle Präferenzen, die irgendwann einmal ihre Präferenzen waren oder sein werden, *ceteris paribus* befriedigt werden sollten, und zwar auch dann nicht, wenn es sich um Präferenzen handelt, die zum jeweiligen Zeitpunkt wohlerwogene und rationale Präferenzen waren. Wer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

etwa zu der Überzeugung gelangt ist, daß nur ein Leben in materieller Armut ein gutes Leben sein kann, wird es nachträglich womöglich nicht nur bedauern, früher im Überfluß geschwelgt zu haben, sondern muß konsistenterweise auch, wenn seine Überzeugungen Ausdruck eines moralischen oder religiösen Ideals sind, bestreiten, daß die Erfüllung seiner früheren Präferenzen tatsächlich etwas Gutes und Erstrebenswertes war, wie immer ihm die Sache damals nach wohlerwogenem Überlegen erschienen sein mag. Die jetzt von ihm bejahten asketischen Ideale schließen etwas anderes aus (vgl. *Hinsch* 1995, 92 - 100 u. 1997a, 83 - 88).

Präferenzerfüllung *per se*, d. h. unabhängig vom Inhalt der jeweils involvierten Präferenzen, ist, sobald wir die Möglichkeit auch grundlegender Änderungen der normativen Überzeugungen einer Person bedenken, kein rationalerweise anzuerkennender Wert. In vielen Fällen erschiene es aus der Perspektive der betroffenen Personen selbst ungerechtfertigt, sich bei der gesellschaftlichen Verteilung von Gütern an allen Präferenzen, die im Laufe ihres Lebens ihre Präferenzen sein mögen, gleichermaßen zu orientieren. Dies hat unmittelbare Konsequenzen für die öffentliche Rechtfertigung von Güterverteilungen. Ebensowenig, wie die Erfüllung aller *ihrer* Präferenzen für eine Person ein rationalerweise anzuerkennender Wert ist, ist Präferenzerfüllung als solche ein öffentlich anzuerkennender Wert. Zwar gilt trivialerweise, daß jedermann ein rationales Interesse zumindest an der Befriedigung seiner *aktuellen* wohlerwogenen Präferenzen hat. Daraus folgt jedoch nicht, daß die Mitglieder einer pluralistischen Gesellschaft Präferenzerfüllung als solche als Wert anerkennen müßten. Selbst wenn wir Harsanyi folgen und sadistische, antisoziale und amoralische Präferenzen ausklammern, können wir in einer pluralistischen Gesellschaft nicht generell davon ausgehen, daß die Gesellschaftsmitglieder von einem öffentlichen Standpunkt aus gesehen ein übergeordnetes Interesse daran haben sollten, daß die wohlerwogenen Präferenzen aller erfüllt werden. In der Tat müssen wir annehmen, daß die Mitglieder pluralistischer Gesellschaften vor dem Hintergrund ihrer normativen Überzeugungen häufig die Erfüllung vieler wohlerwogener Präferenzen ihrer Mitbürger aus moralischen oder religiösen Gründen für falsch halten und ablehnen werden. Und niemand kann verpflichtet sein, anderen dabei zu helfen, Dinge zu realisieren, die mit seinen wohlerwogenen moralischen oder religiösen Überzeugungen auch dann noch unvereinbar sind, wenn er die Interessen aller betroffenen Personen unparteiisch erwogen hat und anerkennt, daß alle grundsätzlich den gleichen Anspruch haben, in Übereinstimmung mit ihren eigenen wohlerwogenen Überzeugungen zu leben.

So kann m. E. niemand, der Abtreibungen aus religiösen Gründen ablehnt, verpflichtet sein, einer Frau, die durch eine ungewollte Schwangerschaft in eine Notlage geraten ist, dadurch zu helfen, daß er (oder sie) sich z. B. durch Beiträge zur gesetzlichen Krankenversicherung an der Finanzierung von Abtreibungen beteiligt. Entsprechende Regelungen im deutschen Abtreibungsrecht sind nach der vorgestellten Konzeption nicht öffentlich zu rechtfertigen. Eine öffentliche anzuerkennende Notlage liegt nur dann vor, wenn es um die Realisation von Werten geht, deren Bedeutung für das Leben der betroffenen Person von niemandem vernünfti-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gerweise bestritten werden kann, und die Beendung einer ungewollten Schwangerschaft durch eine Abtreibung ist kein solcher Wert.[7]

Es ist etwas anderes, ob man einer anderen Person das Recht zugesteht, in Übereinstimmung mit ihren wohlerwogenenen Präferenzen und Überzeugungen Dinge zu tun, die man selbst für falsch hält, oder ob man die bloße Tatsache, daß sie diese Präferenzen und Überzeugungen hat, als Grund dafür betrachtet, ihr nötigenfalls zu helfen, sie tatsächlich zu realisieren. Die Anerkennung eines (qualifizierten) Rechts, den eigenen Lebensvorstellungen zu folgen, ist in der Anerkennung des anderen als moralischer Person impliziert; die Anerkennung eines Anspruchs auf Unterstützung bei der Verfolgung moralisch kontroverser Ziele dagegen nicht. Man kann Ansprüche oder Rechte anderer darauf, bestimmte Dinge zu tun, rationalerweise anerkennen, ohne das, was sie tun, selbst für erstrebenswert oder gut zu halten. Es wäre aber irrational, sie bei dem, was sie tun, zu unterstützen, ohne auch den Wert dessen, was sie tun oder erreichen wollen, zu bejahen.

VII. Objektive Wohlfahrtskonzeptionen

Die vorgetragenen Kritikpunkte an präferentialistischen Wohlfahrtskonzeptionen zeigen, daß der formale Begriff der Präferenzerfüllung in einer pluralistischen Gesellschaft keine angemessene Basis für interpersonelle Vergleiche zur Beurteilung der Gerechtigkeit von Güterverteilungen sein kann. Dies führt uns zur dritten Gruppe von Wohlfahrt-orientierten Ansätzen. Sie definieren den Begriff der Wohlfahrt durch inhaltlich bestimmte objektive Merkmale individuellen Wohlergehens. Von den hedonistischen und Präferenzen-bezogenen Wohlfahrtskonzeptionen unterscheiden sich diese Ansätze durch ihren Objektivitätsanspruch. Es wird angenommen, daß es auf die Frage nach dem Wohl einer Person eine allgemeingültige Antwort gibt, die unabhängig von ihren persönlichen Überzeugungen, Gefühlszuständen und Präferenzen ist. Die Merkmale individuellen Wohlergehens lassen sich demzufolge in ihrer Gesamtheit weder auf die Präsenz oder Abwesenheit bestimmter Bewußtseinszustände reduzieren, wie es hedonistische Konzeptionen unterstel-

[7] Ein qualifiziertes Recht zur Abtreibung läßt sich dagegen als Ergebnis eines fairen demokratischen Entscheidungsprozesses öffentlich rechtfertigen. Da über die moralische Zulässigkeit von Abtreibungen begründete Meinungsverschiedenheiten bestehen, kann dieses Problem nicht ausschließlich durch rationale Argumentation gelöst werden. Seine Lösung setzt nicht-argumentative Formen kollektiver Entscheidungsfindung voraus und muß in einer Demokratie auf Abstimmungen nach der Mehrheitsregel beruhen. Einer mehrheitlich gewünschten ‚Liberalisierung' der rechtlichen Regulierung von Abtreibungen, die in demokratisch legitimierten Gesetzen ihren Ausdruck gefunden hat, kann sich niemand in öffentlich gerechtfertigter Weise widersetzen; denn dies würde voraussetzen, daß über Abtreibungen nur auf der Basis einer bestimmten moralischen oder religiösen Konzeption entschieden werden dürfte, über die begründete Meinungsverschiedenheiten bestehen, und diese Auffassung ist rational ungerechtfertigt. Vgl. meine Kritik am normativen Fundamentalismus in *Hinsch* 1997a, 94 - 102.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

len, noch werden sie durch die Überzeugungen und Präferenzen einer Person bestimmt, wie es bei Präferenzen-bezogenen Konzeptionen der Fall ist.

Objektive Merkmale subjektiven Wohlergehens in diesem Sinne sind z. B.: ausreichender Wohnraum, materieller Wohlstand, körperliche und seelische Gesundheit und die Abwesenheit von Schmerzen, eine hohe Lebenserwartung, Selbstachtung und Selbstvertrauen und allgemein die Lebens- und Handlungsfähigkeit einer Person. Je nach der zugrundegelegten Konzeption dessen, worin das objektive Wohl einer Person zu sehen ist, ergeben sich verschiedene Listen von Merkmalen. Darauf möchte ich hier nicht im einzelnen eingehen; bereits meine rhapsodische Zusammenstellung zeigt jedoch, daß die objektiven Merkmale individuellen Wohlergehens eine heterogen zusammengesetzte Menge bilden. Sie schließt mentale und physische Zustände ebenso ein wie persönliche Fähigkeiten und Handlungsdispositionen und die materiellen und sozialen Lebensumstände einer Person.

Beispiele für Gerechtigkeitskonzeptionen, die von objektiven Merkmalen individuellen Wohlergehens ausgehen sind die Theorien von *Amartya Sen* (1992) und *Martha Nussbaum* (1990, 1992, 1993).[8] Konkretere Angaben über die für interpersonelle Vergleiche relevanten Wohlfahrtsmerkmale finden sich in den Studien von *Erik Allardt* (1993) und *Robert Erikson* (1993), die auf Untersuchungen in Schweden und anderen skandinavischen Ländern beruhen. *Dan Brock* (1993), der in vielen Punkten Sen folgt, hat eine Liste zur Beurteilung des Gesundheitszustandes von Personen zusammengestellt, die im oben beschriebenen Sinne ebenfalls als eine ‚objektive' Liste von Wohlfahrtsmerkmalen anzusehen ist. Für Deutschland ist die von Gerhardt Weisser zuerst vorgestellte und von anderen übernommene Konzeption der *Lebenslagen* als Merkmal-bezogene Wohlfahrtskonzeption zu nennen (*Weisser* 1956, *Glatzer/Hübinger* 1990, *Hauser/Neumann* 1993).

Wohlfahrtskonzeptionen dieser Art beruhen auf einer Konzeption dessen, durch welche Merkmale sich ein gutes und gelungenes menschliches Leben objektiv auszeichnet. Sie beurteilen gesellschaftliche Güterverteilungen danach, inwieweit sie allen Gesellschaftsmitgliedern die für ein gutes Leben notwendigen materiellen und sozialen Voraussetzungen garantieren. Zwei Personen sind ihnen zufolge, so können wir in einer ersten Annäherung sagen, dann *materialiter* gleichgestellt, wenn sie dieselben Merkmale indivuellen Wohlergehens in gleichem Maße realisieren.

Dies ist eine vereinfachte Formulierung, die eine hinreichende, aber keine notwendige Bedingung für die materielle Gleichstellung von Personen angibt. Da es um die gleichzeitige Realisation mehrerer Wohlfahrtsmerkmale geht, können verschiedene Personen verschiedene Merkmale unterschiedlich stark ausgeprägt haben und gleichwohl unter dem Gesichtspunkt sozialer Gerechtigkeit als gleichgestellt betrachtet werden. Dies ist dann der Fall, wenn die stärkere Ausprägung eines Merkmals bei einer Person durch eine stärkere Ausprägung eines anderen Merk-

[8] Nussbaums Theorie diskutiere ich ausführlicher in *Hinsch* 1996 u. 1997b, Kap. VI.5.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mals bei der anderen ausgeglichen wird. Einer hat eine größere Wohnung, ein anderer wohnt im Grünen und leidet weniger unter Luftverschmutzung und Verkehrslärm. Streng genommen geht es um die vergleichende Bewertung von Vektoren von Wohlfahrtsmerkmalen und nicht um Vergleiche zwischen einzelnen Merkmalen. Über inhaltlich bestimmte Wohlfahrtsmerkmale hinaus benötigen wir deshalb Kriterien zur Gewichtung der einzelnen Merkmale in ihrem Verhältnis zueinander. So betrachten wir in der Regel die Ansprüche von Unfallopfern und Schwerkranken auf Wiederherstellung ihrer elementaren körperlichen Lebens- und Handlungsfähigkeit als dringlicher als ihre Ansprüche darauf, nach ihrer Gesundung wieder in den Vollbesitz ihrer früheren geistigen, seelischen und körperlichen Kräfte zu gelangen. Und jedes Kind hat einen stärkeren Anspruch auf die zur Ausbildung seiner elementaren kognitiven und emotionalen Fähigkeiten nötige soziale Unterstützung als darauf, komplexere Spezialkenntnisse und Fertigkeiten zu erwerben.

Unseren wohlerwogenen Beurteilungen der Dringlichkeit bedarfsbezogener moralischer Ansprüche liegt, so scheint es, eine mehr oder weniger konsistente hierarchische Konzeption menschlicher Bedürfnisse zugrunde, auf die wir uns beziehen, wenn es darum geht, im Rekurs auf öffentlich anerkannte Wohlfahrtsmerkmale konfligierende Ansprüche verschiedener Personen gegeneinander abzuwägen. Als Faustregel nehmen wir dabei an, daß ein Anspruch dann dringlicher ist als ein anderer, wenn die Befriedigung des ihm zugrundeliegenden Bedürfnisses eine Voraussetzung dafür ist, um das dem weniger gewichtigen Anspruch zugrundeliegende Bedürfnis zu befriedigen. So hat die Gewährleistung elementarer menschlichen Lebens- und Handlungsfähigkeiten Vorrang vor der Ausbildung komplexerer Anlagen, weil diese ohne jene nicht möglich wäre.

Eine hierarchische Klassifikation bedarfsbezogener Ansprüche nach den ihnen zugrundeliegenden Bedürfnissen reicht für die Gewichtung konfligierender Ansprüche jedoch alleine nicht aus. Nicht jeder Anspruch, der sich auf ein seiner Art nach höherrangiges Bedürfnis stützen kann, hat darum schon Vorrang vor Ansprüchen, die auf hierarchisch untergeordneten Bedürfnissen beruhen. Anderenfalls müßte der Anspruch, sagen wir von Unfallopfern auf eine Verbesserung ihrer medizinischen Versorgung grundsätzlich ein größeres Gewicht haben als die Ansprüche von Schülern und Studenten, komplexe kognitive Fähigkeiten zu erwerben. Dies ist aber nicht generell der Fall. Entscheidend für das Gewicht eines Anspruchs ist nicht nur die hierarchische Stellung des ihm zugrundeliegenden Wohlfahrtsmerkmals, sondern auch, in welchem Ausmaß zur Verfügung gestellte Ressourcen dazu beitragen würden, die Situation einer Person zu verbessern. Wenn die medizinische Versorgung von Unfallopfern durch den Einsatz zusätzlicher Ressourcen nur noch minimal verbessert werden kann, während dieselben Mittel zu einer erheblichen Verbesserung der Ausbildungssituation von Schülern und Studenten beitragen würden, mögen die Ansprüche der letzten Gruppe größeres Gewicht haben. Über die Kriterien zur hierarchischen Klassifikation von Ansprüchen nach der Art der ihnen zugrundeliegenden Bedürfnisse hinaus benötigen wir deshalb Kriterien für Vergleiche zwischen verschiedenen Graden der Befrie-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

digung unterschiedlicher Bedürfnisse. Auf die mit der Gewichtung spezifischer bedarfsbezogener Ansprüche auf Güterzuteilungen von einem öffentlichen Standpunkt aus verbundenen Probleme soll hier jedoch nicht näher eingegangen werden, da sich zunächst ein grundlegenderes Problem stellt.

In pluralistischen Gesellschaften, deren Mitglieder verschiedene und zum Teil entgegengesetzte Konzeptionen des Guten vertreten, kann es keinen allgemeinen und begründeten Konsens darüber geben, durch welche Merkmale sich ein gutes Leben in Gemeinschaft mit anderen in seiner Gesamtheit auszeichnet. Wohlfahrtsmerkmale, die auf einer nicht allgemein geteilten Konzeption des Guten beruhen, können jedoch offenkundig keine für die öffentliche Rechtfertigung von Güterverteilungen geeignete Grundlage bieten. Als Basis für interpersonelle Wohlfahrtsvergleiche kommen nur solche Merkmale individuellen Wohlergehens in Betracht, deren Realisation als ein öffentlicher Wert anzuerkennen ist. Es ist deshalb sinnvoll, zwischen umfassenden objektiven Wohlfahrtskonzeptionen einerseits und eingeschränkten Konzeptionen andererseits zu unterscheiden, die sich nur an solchen Wohlfahrtsmerkmalen orientieren, über die unter Bürgern, die zur fairen Kooperation bereit sind, ein rationaler Konsens möglich erscheint. Für öffentlich anerkannte Wohlfahrtsmerkmale gilt, daß ihre Realisation oder Ausprägung durch die Mitglieder einer Gesellschaft von allen Beteiligten als ein öffentlicher Wert anerkannt wird resp. von einem öffentlichen Standpunkt aus gesehen als ein solcher Wert anerkannt werden sollte. Alle gestehen zu oder würden nach gebührendem Überlegen zugestehen, daß jeder in der Lage sein sollte, sie (nötigenfalls mit sozialer Unterstützung) in angemessenem Umfange zu realisieren.

Man beachte, daß die Menge aller öffentlich anerkannten Wohlfahrtsmerkmale keine Schnittmenge der von den einzelnen Gesellschaftsmitgliedern im Rahmen ihrer umfassenden Konzeption des Guten anerkannten Wohlfahrtsmerkmale sein muß. Dies ergibt sich aus unserer Explikation des Begriffs eines öffentlichen Wertes zu Beginn von Abschnitt IV. Jedes Gesellschaftsmitglied ist bereit – oder sollte von einem öffentlichen Standpunkt aus gesehen bereit sein –, jedes andere Gesellschaftsmitglied bei der Realisation öffentlicher Werte zu unterstützen, auch wenn es ihre Realisation zeitweilig oder dauerhaft nicht für sich selbst anstrebt. Es kann deshalb öffentlich anerkannte Wohlfahrtsmerkmale geben, deren Realisation nicht von allen Gesellschaftsmitgliedern im Rahmen der von ihnen für sie selbst bejahten Konzeption des Guten als erstrebenswert angesehen wird.

VIII. Wohlfahrt und Wohlfahrtschancen

Ein Problem, das alle am faktischen Wohlergehen von Personen orientierten Gerechtigkeitskonzeptionen betrifft, besteht nun darin, daß sie den individuellen Transformationsprozeß nicht angemessen berücksichtigen, durch den eine Person die ihr verfügbaren Güter und Ressourcen in Merkmale individuellen Wohlergehens umsetzt. So kommt es, wenn wir von ursprünglich gleichen Ansprüchen aller

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auf die Realisation bestimmter Wohlfahrtsmerkmale ausgehen, zu einer kontraintuitiven Bevorzugung besonders ineffizienter Ressourcennutzer. Der gedankenlos leichtsinnige Sozialhilfeempfänger, der seine Fähigkeiten vernachlässigt und objektiv bestehende Möglichkeiten nicht nutzt, um seine Situation zu verbessern, hätte denselben (und womöglich einen größeren) Anspruch auf zusätzliche kollektive Ressourcen wie die alleinerziehende berufstätige Mutter, die alles tut, was in ihrer Kraft steht, und gleichwohl Schwierigkeiten hat, ihre Familie ohne soziale Unterstützung durchzubringen.

Es lassen sich zwei Arten von Gründen dafür unterscheiden, warum eine Person ein Wohlfahrtsmerkmal nicht ausprägt. *Erstens* solche, die auf faktisch vorgegebenen Beschränkungen der Möglichkeiten einer Person beruhen, ihr verfügbare Ressourcen in objektives Wohlergehen umzusetzen, wobei mit „vorgegeben" gemeint sein soll, daß es sich um Beschränkungen handelt, die sich der bewußten und rationalen Kontrolle durch das Handeln der von ihnen betroffenen Personen entziehen. Hier haben wir es einerseits mit widrigen Lebensumständen zu tun – z. B. im Falle einer ungewollten Schwangerschaft –, andererseits mit Einschränkungen der physischen, psychischen oder kognitiven Fähigkeiten einer Person, die sie daran hindern, vorhandene Ressourcen wirksam zu ihrem eigenen Wohle zu nutzen – z. B. körperliche Behinderungen, Stoffwechselstörungen oder mangelnde Kenntnisse über die hygienische Zubereitung von Nahrungsmitteln.

Zweitens können Einschränkungen des Wohlergehens einer Person aber auch auf ihren normativen Überzeugungen oder persönlichen Präferenzen beruhen, z. B. wenn sich Vegetarier weigern, Fleisch zu essen, obwohl dies womöglich für die Erhaltung ihrer Gesundheit notwendig wäre, oder wenn Zeugen Jehovas lebenswichtige Bluttransfusionen ablehnen. Wir nehmen intuitiv an, daß Personen deren Wohlergehen aus Gründen des ersten Typs eingeschränkt ist, *prima facie* einen moralisch begründeten Anspruch auf zusätzliche Ressourcen oder kollektive Unterstützung in der einen oder anderen Form haben, während für Personen, deren Wohlergehen aus Gründen des zweiten Typs eingeschränkt ist, kein solcher Anspruch besteht.

Ich glaube, daß diese Intuition richtig ist, und möchte dies kurz begründen. Öffentlich anerkannte Wohlfahrtsmerkmale stützen sich auf öffentlich anerkannte Werte, und dies bedeutet, daß alle Bürger *prima facie* denselben Anspruch haben, sie zu realisieren, und zwar auch dann, wenn sie aus eigener Kraft dazu nicht in der Lage sind. Eben dies gilt für Personen, die aufgrund faktisch vorgegebener Beschränkungen nicht in der Lage sind, bei einer gegebenen Gleichverteilung von Gütern hinreichend für ihr eigenes Wohl zu sorgen. Sie haben deshalb einen Anspruch auf Extraressourcen oder andere Formen der sozialen Unterstützung. Personen dagegen, die mit Blick auf ihre Fähigkeiten und Lebensumstände in der Lage wären, ihr eigenes Wohlergehen zu sichern, dies aber nicht tun, weil es ihren Überzeugungen und Präferenzen widerspräche, haben dagegen keinen solchen Anspruch. Sie könnten die relevanten Wohlfahrtsmerkmale aus eigener Kraft realisieren, tun es aber nicht, weil sie, so nehmen wir an, alles in allem eine andere Hand-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lungsalternative vorziehen. Niemand kann jedoch vernünftigerweise von seinen Mitbürgern erwarten, daß sie ihn für einen Zustand, der ihm Wohlfahrtsbeschränkungen auferlegt, kompensieren, wenn es zutrifft, daß er selbst diesen Zustand alles in allem höher bewertet als alle *realisierbaren* Alternativen, in denen diese Beschränkungen nicht bestünden. Dies gilt jedenfalls, solange wir unterstellen dürfen, daß sich eine Person mit ihren normativen Einstellungen, Präferenzen und Entscheidungen zumindest insoweit identifiziert, daß sie diese begründetermaßen nicht für neurotisch, krankhaft oder zwanghaft fixiert hält.[9] Irrelevant ist dagegen, ob die betreffenden Überzeugungen und Präferenzen in der Vergangenheit freiwillig und aufgrund rationaler Erwägungen gewählt oder ob sie etwa durch Erziehung und Sozialisation unreflektiert von anderen übernommen wurden. Entscheidend ist, daß die Person an ihnen festhält, obwohl erkennbar keine kognitiven Störungen oder psychischen Zwangsmechanismen vorliegen. Solange dies der Fall ist, betrachten wir die von einer Person bei einer gegebenen Ressourcenausstattung getroffenen Entscheidungen, bestimmte öffentlich anerkannte Wohlfahrtsmerkmale nicht zu realisieren, als Ausdruck dessen, was diese Person alles in allem für gut und richtig hält, und es entstehen keine moralisch begründbaren bedarfsbezogenen Ansprüche auf größere als gleiche Güterzuteilungen.

Wir können die Probleme, die sich daraus ergeben, daß Personen die ihnen zur Verfügung stehenden Ressourcen nicht in der nötigen Weise zur Förderung ihres eigenen Wohls nutzen, dadurch vermeiden, daß wir uns bei der Beurteilung von Güterverteilungen nicht am tatsächlich realisierten Wohlergehen einer Person orientieren, sondern an ihren Möglichkeiten, bei einer gegebenen Güterausstattung ihr eigenes Wohl zu sichern und zu fördern. Es geht dann nicht mehr um Vergleiche zwischen Stufen faktischen Wohlergehens, sondern um Vergleiche von *Wohlfahrtschancen*. Sie umfassen alle diejenigen Handlungsmöglichkeiten, über die eine Person unter Berücksichtigung ihrer physischen und psychischen Fähigkeiten einerseits und der ihr zur Verfügung stehenden externen Ressourcen andererseits verfügt, um ihr eigenes Wohlergehen zu fördern.

In einem gewissen Sinne müssen offenbar alle plausiblen Konzeptionen sozialer Gerechtigkeit Chancen-orientiert sein. Was durch kollektive Institutionen und Entscheidungen tatsächlich verteilt wird, sind keine wie immer qualifizierten Einheiten faktischen individuellen Wohlergehens, sondern externe Güter und Ressourcen, die dem einzelnen ermöglichen, für sein eigenes Wohl zu sorgen. Der einzelne ist insofern niemals bloßer Wohlfahrtsempfänger, sondern immer auch eigenverantwortlicher Produzent seines eigenen Wohlergehens. Die praktischen Grenzen staatlich-institutionellen Handelns lassen dies ebenso notwendig erscheinen, wie der

[9] In diesem Zusammenhang ist auch das Phänomen der Willensschwäche zu nennen, auf das ich hier nicht näher eingehen kann. Eine Person ist willensschwach, wenn sie nicht das tut, was sie alles in allem für gut und richtig hält. Wer aufgrund von Willensschwäche nicht in der Lage ist, öffentlich anerkannte Wohlfahrtsmerkmale zu realisieren, mag deshalb einen Anspruch auf soziale Unterstützung in der einen oder anderen Form haben, insofern sich sein Handeln seiner selbstbestimmten Kontrolle entzieht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wunsch einer effizienten Nutzung kollektiv verfügbarer Ressourcen. Hinzu kommt, daß es in einer Gesellschaft, welche die elementaren bürgerlichen Grundfreiheiten einschließlich des Rechts auf individuelle Selbstbestimmung achtet, ohnehin als unzulässig betrachtet werden muß, die individuelle Nutzung von Gütern und Ressourcen innerhalb der Privatsphäre des einzelnen zu dirigieren und zu kontrollieren.

Nun haben wir bereits gesehen, daß weder die Erfüllung individueller Präferenzen noch die Realisation einer bestimmten Konzeption des Guten mit den durch sie bestimmten Wohlfahrtsmerkmalen in einer pluralistischen Gesellschaft *per se* ein öffentlich anerkannter Wert sein kann. Zum Zwecke einer gerechten Verteilung kollektiv verfügbarer Ressourcen können wir uns deshalb auch nicht pauschal an den Handlungsmöglichkeiten oder Wohlfahrtschancen von Personen orientieren. Eine für die öffentliche Rechtfertigung von ungleichen Güterverteilungen geeignete Vergleichsbasis bieten nur diejenigen Handlungsmöglichkeiten einer Person, die sich auf die Realisation öffentlich anerkannter Wohlfahrtsmerkmale beziehen. Nennen wir sie ihre *Wohlfahrtsoptionen*.

Das Basiswerturteil einer für moderne pluralistische Gesellschaften angemessenen Gerechtigkeitskonzeption lautet dann, so meine These, folgendermaßen: *Die Gewährleistung gleicher Wohlfahrtsoptionen, d. h. gleicher Chancen der Realisation öffentlich anerkannter Wohlfahrtsmerkmale, ist ein Gut, dessen Verwirklichung eine Gesellschaft für alle ihre Mitglieder durch eine geeignete Verteilung aller kollektiv verfügbaren Güter und Ressourcen anstreben muß.* Denn jeder Bürger hat *prima facie* den gleichen moralischen Anspruch darauf, daß die Realisation öffentlich anerkannter Wohlfahrtsmerkmale zu seinen Handlungsmöglichkeiten zählt.

IX. Gütergleichheit und minimale Wohlfahrtsoptionen

Der Gedanke, daß bedarfsbezogene interpersonelle Vergleiche zur Beurteilung der Gerechtigkeit von Gütervereilungen sich ausschließlich an öffentlich anerkannten Wohlfahrtsmerkmalen orientieren dürfen, hat eine wichtige Konsequenz, die ich zum Abschluß meines Beitrags explizit als These vertreten möchte. Sie betrifft das, was ich das moralische Minimum oder die Garantie minimaler Wohlfahrtsoptionen für alle Gesellschaftsmitglieder nennen möchte. Unter dem moralischen Minimum verstehe ich diejenigen Güter und Ressourcen, über die eine Person verfügen muß, um unter Berücksichtigung ihrer persönlichen Fähigkeiten und konkreten Lebensumstände in der Lage zu sein, alle öffentlich anerkannten Wohlfahrtsmerkmale in hinreichendem Maße zu realisieren.

Die Qualifikation „in hinreichendem Maße" ist hier entscheidend. Merkmale persönlichen Wohlergehens können von einer Person mehr oder weniger stark realisiert werden, so daß sich stets die Frage stellt, bis zu welchem Grade die Realisation solcher Merkmale als ein öffentlicher Wert anzusehen ist. Gesundheit z. B. ist

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ein anerkanntes Wohlfahrtsmerkmal, aber nicht jede denkbare Verbesserung des Gesundheitszustandes einer Person ist ein öffentlicher Wert: ein Schnupfen begründet in der Regel keine moralischen Ansprüche. Dies trifft generell auf alle öffentlich anerkannten Merkmale individuellen Wohlergehens zu: ihre Realisation gilt stets nur bis zu einem Grade als ein öffentlicher Wert. Alles, was darüber hinaus geht, ist Sache des einzelnen und von seinen persönlichen Präferenzen und Lebensvorstellungen abhängig. Zwei Personen sind unter dem Gesichtspunkt ihrer bedarfsbezogenen moralischen Ansprüche auf Güter deshalb bereits dann als *materialiter* gleichgestellt zu betrachten, wenn sie bei einer gegebenen Güterverteilung gleichermaßen in der Lage sind, alle anerkannten Wohlfahrtsmerkmale in dem Maße für sich zu realisieren, in dem dies als ein öffentlicher Wert anerkannt wird. Alle haben einen bedarfsbezogenen Anspruch auf das moralische Minimum, und niemand kann ohne Gegenleistungen mehr als das Minimum für sich beanspruchen. Güter und Ressourcen, die in einer Gesellschaft nicht benötigt werden, um allen Mitgliedern in diesem Sinne minimale Wohlfahrtsoptionen zu garantieren, müssen deshalb gerechterweise (wenn wir leistungsbezogene moralische Ansprüche außer acht lassen) gleich resp. unter prudentiellen Gesichtspunkten (nach dem Prinzip reziproker Vorteile) zum Vorteil aller ungleich verteilt werden.

Die Behauptung, daß niemand einen bedarfsbezogenen moralischen Anspruch auf mehr als das moralische Minimum haben könne, mag vielen als ein zu restriktiver Grundsatz sozialer Gerechtigkeit erscheinen. Sie läuft darauf hinaus, daß eine gerechte gesellschaftliche Güterverteilung Personen nicht generell für unfreiwillige Einschränkungen ihrer Wohlfahrtschancen kompensiert, sondern nur für solche, die sie daran hindern, öffentlich anerkannte Wohlfahrtsmerkmale in hinreichendem Maße zu realisieren. Vollständige Chancengleichheit wird also nicht einmal angestrebt, mit der Konsequenz, daß z. B. ein Behinderter, der gerade eben in der Lage ist, alle anerkannten Wohlfahrtsmerkmale aus eigener Kraft zu realisieren, keinen moralischen Anspruch auf größere Güterzuteilungen hätte als ein Nicht-Behinderter mit unzähligen zusätzlichen Handlungsmöglichkeiten und Wohlfahrtschancen.

Ich schließe mit zwei Kommentaren zu diesem Einwand. *Erstens:* Wie restriktiv der Grundsatz minimaler Wohlfahrtsoptionen tatsächlich ist, hängt davon ab, welche Werte von den Mitgliedern einer Gesellschaft, wenn sie zur fairen Kooperation bereit sind und die Forderung der öffentlichen Rechtfertigung anerkennen, tatsächlich als öffentliche Werte anerkannt werden. Dies ist keine Frage eines bloß faktisch bestehenden Konsenses. Es hängt vielmehr davon ab, von welchen Dingen Bürger, die einander als freie und gleiche moralische Personen anerkennen, begründetermaßen glauben – d. h. nachdem sie die Überzeugungen und Interessen aller Beteiligten von einem öffentlichen Standpunkt aus in unparteiischer Weise erwogen haben –, daß jede Person qua moralische Person in der Lage sein sollte, sie zu realisieren. Bestehen begründete Meinungsverschiedenheiten über die für kollektive Güterverteilungen als relevant erachteten Merkmale persönlichen Wohlergehens oder über den notwendigen Grad ihrer individuellen Verwirklichung, müssen faire Entscheidungsverfahren herangezogen werden, um Art und Höhe des

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

allen zu gewährenden moralischen Minimums zu bestimmen. Klar ist aber, daß das moralische Minimum oberhalb des physischen Existenzminimums liegen muß, da das Leben einer moralischen Person Handlungsmöglichkeiten und Perspektiven voraussetzt, die über das bloße Überleben hinausgehen. Die von mir vorgestellte Konzeption öffentlich anerkannter Werte und Wohlfahrtsmerkmale legt uns darüber hinaus nicht darauf fest, wie es ein an objektiven menschlichen Grundbedürfnissen orientierter Ansatz tun würde (vgl. *Wiggins* 1987), bedarfsbezogene moralische Ansprüche nur im Rahmen dessen öffentlich anzuerkennen, was nötig ist, um in irgendeinem Sinne anthropologisch vorgegebene Bedürfnisse zu befriedigen. Sobald die für den Begriff des öffentlichen Wertes entscheidende Bedingung erfüllt ist, daß alle Beteiligten von einem öffentlichen Standpunkt aus gesehen rationalerweise anerkennen, daß jeder einen bestimmten Wert realisieren können sollte, besteht ein begründeter bedarfsbezogener Anspruch, ganz unabhängig davon, worum es dabei inhaltlich gehen mag. Wie restriktiv eine Beschränkung auf die Garantie minimaler Wohlfahrtsoptionen tatsächlich ist, läßt sich demnach nicht auf der Grundlage allgemeiner philosophischer Überlegungen entscheiden. Wir müssen wissen, welche konkreten Werte und Wohlfahrtsmerkmale in einer Gesellschaft mit Blick auf die Bedürfnisse und normativen Überzeugungen ihrer Mitglieder als öffentliche Werte und Wohlfahrtsmerkmale anzusehen sind. *Zweitens* möchte ich hervorheben, daß der Grundsatz minimaler Wohlfahrtsoptionen, wie restriktiv er auch sein mag, eine direkte Implikation des Gedankens der öffentlichen Rechtfertigung ist. Er kann deshalb nicht zurückgewiesen werden, ohne mindestens eine der im ersten Abschnitt gemachten Annahmen zu bestreiten. Wenn wir die Forderung der öffentlichen Rechtfertigung für gesellschaftliche Güterverteilungen akzeptieren – und dazu sehe ich in einer demokratischen Gesellschaft keine Alternative –, dann können begründete bedarfsbezogene Ansprüche nur auf interpersonellen Vergleichen beruhen, denen öffentlich anerkannte Werte zugrundeliegen, und dies bedeutet, daß niemand Ansprüche auf mehr als das durch öffentliche Werte definierte moralische Minimum haben kann.

Literatur

Allardt, Erik (1993): „Having, Loving, Being: An Alternative to the Swedish Model of Welfare Research", in: Nussbaum / Sen 1993, S. 88 - 94.

Arrow, Kenneth (1951): Social Choice and Individual Value, New Haven / London.

– (1977): „Extended Sympathy and the Possibility of Social Choice", American Economic Review 67, Papers and Proceedings, S. 219 - 225.

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

Brock, Dan (1993): „Quality of Life Measures in Health Care and Medical Ethics", in: Nussbaum / Sen 1993, S. 95 - 132.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erikson, Robert (1993): „Description of Inequality: The Swedish Approach to Welfare Research", in: Nussbaum / Sen 1993, S. 67 - 83.

Gibbard, Allan (1986): „Interpersonal Comparisons: Perference, Good, and the Intrinsic Reward of a Life", in: J. Elster, A. Hylland (Hrsg.), Foundations of Social Choice Theory, Cambridge, S. 165 - 193.

Glatzer, W. / *Hübinger*, W. (1990): „Lebenslagen und Armut", in: D. Döring, W. Hanesch, E. U. Huster (Hrsg.), Armut im Wohlstand, Frankfurt a.M., S. 31 - 55.

Hare, Richard M. (1981): Moral Thinking, Oxford.

Harsanyi, John C. (1955): „Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparisons of Utility", in: ders., Essays on Ethics, Social Behaviour and Scientific Explanation, Dordrecht / Boston 1976, S. 6 - 23.

– (1982): „Morality and the Theory of Rational Behaviour", in: Sen / Williams 1982, S. 39 - 62.

Hauser, R. / *Neumann*, U. (1993): „Armut in der BRD", Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft, Armut im modernen Wohlfahrtsstaat, S. 237 - 271.

Hinsch, Wilfried (1995): „Moralische Präferenzen", in: Ch. Fehige, G. Meggle (Hrsg.), Zum Moralischen Denken, 2. Bde., Frankfurt a.M., Bd. 2, S. 87 - 112.

– (1996): „Das Gemeinwohl pluralistischer Gesellschaften", Ms., erscheint in: P. Koslowski (Hrsg.), Das Gemeinwohl zwischen Universalismus und Partikularismus (Collegium Philosophicum III).

– (1997a): „Die Idee der öffentlichen Rechtfertigung und die Fiktion des Urzustandes", in: ders. zus. mit der Philosophischen Gesellschaft Bad Homburg (Hrsg.), Zur Idee des politischen Liberalismus. John Rawls in der Diskussion, Frankfurt a.M., S. 67 - 115.

– (1997b): Gerechtfertigte Ungleichheiten. Eine Verteidigung des Differenzprinzips, Ms.

Nussbaum, Martha (1990): „Aristotelian Social Democracy", in: R. B. Douglass, G. M. Mara, H. S. Richardson (Hrsg.), Liberalism and the Good, New York, S. 203 - 252.

– (1992): „Human Functioning And Social Justice", Political Theory 20, S. 202 - 246, (dt. Übers. in: Brumlik / Brunkhorst (Hrsg.), Gemeinschaft und Gerechtigkeit, Frankfurt a.M. 1993, S. 323 - 361).

– (1993): „Non-Relative Virtues: An Aristotelian Approach", in: Nussbaum / Sen 1993, S. 242 - 269.

Nussbaum, Martha / *Sen*, A.K. (Hrsg.) (1993): The Quality of Life, Oxford.

Scanlon, Thomas (1991): „The Moral Basis of Interpersonal Comparisons", in: J. Elster, J. E. Roemer (Hrsg.), Interpersonal Comparisons of Well-Being, Cambridge, S. 17 - 44.

Sen, Amartya K. (1985): Commodities and Capabilities, Amsterdam / Oxford / New York.

– (1992): Inequality Reexamined, Oxford.

Sen, Amartya K. / *Williams*, B. A. O. (Hrsg.) (1982): Utilitarianism and Beyond. Cambridge.

Sidgwick, Henry (1907): The Methods of Ethics, 7. Aufl., London.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Smart, J. J. C. (1961): An Outline of a System of Utilitarian Ethics, Melbourne.

Weisser, Gerhard (1956): „Soziale Sicherheit", in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd. 9, Stuttgart.

Wiggins, David (1987): „Claims of Need", in: ders., Needs, Values and Truth, Oxford.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bürgergeld ‚light'

Sozialpolitik für den Arbeitsmarkt*

Von *Michael Schramm*, Erfurt

Während es Probleme im Überfluß gibt, sind nützliche Problem*lösungen* ein knappes Gut. Deswegen ist ja auch guter Rat teuer. Man offenbart der geneigten Öffentlichkeit kein Geheimnis mit dem Hinweis, daß wir uns mit den allseits bekannten Problemen der grassierenden Arbeitslosigkeit und des allzu kostspieligen (und arbeitsplatzgefährdenden) Sozialstaats absolut erstrangige Bedrohungen für die Zukunftsfähigkeit unserer Gesellschaft gezimmert haben. Seit mehreren Jahren geistert nun auch ein Problemlösungsvorschlag durch die Diskussionen, der hinsichtlich der beiden genannten Problemlagen eine doppelte Dividende abzuwerfen verspricht: das sog. ‚Bürgergeld'[1]. Da sich Wirtschaftsethik letztlich an konkreten Problemlagen bewähren muß[2], sind das Problem der Massenarbeitslosigkeit und die Analyse des Lösungsvorschlags ‚Bürgergeld' wichtige Herausforderungen wirtschaftsethischer Bemühungen.

---

* Ich danke Udo Ebert, Joachim Mitschke, Alexander Spermann, Ingo Pies und den Mitgliedern des Ausschusses ‚Wirtschaftswissenschaft und Ethik' für anregende Hinweise.

[1] Die Vorstellung eines ‚Bürgergelds' wurde ursprünglich unter dem Stichwort einer ‚social dividend' von *Rhys-Williams* (1953) entwickelt, in den sechziger Jahren dann etwa von *Friedman* (1976, S. 244 - 279) als ‚negative Einkommensteuer' propagiert und in Deutschland vor allem von *Mitschke* (1985) als ‚Bürgergeld' konkretisiert. Varianten integrierter Steuer-Transfer-systeme werden u. a. befürwortet von *Friedman/Friedman* (1980, S. 135 - 143); *Biedenkopf* (1985, S. 399); *Kronberger Kreis* (1986); *Dahrendorf* (1987, S. 147 - 169); *Hüther* (1990), (1992), (1994); *Mitschke* (1993), (1995a), (1995b), (1995c), (1996); *Lambsdorff* (1994); *Oberender* (1994, S. 45); *Engels* (1995, S. 179 - 182); *Beck* (1996, S. 146); *Funk/Knappe* (1996, S. 24 f.); *Knappe/Funk/Jobelius* (1996, S. 508); *Schildbach* (1997). Im Bereich der christlichen Sozialethik wären u. a. zu nennen *Büchele / Wohlgenannt* (1985); *Kruip* (1995); *Schulte* (1996). Zur weiteren Diskussion vgl. *Pechman/Timpane* (1977); *Enderle* (1987); *Klanberg/Prinz* (Hg./1988); *Vobruba* (Hg./1990). *DIW* (1994); *Kessler* (1994); *Scherf* (1994); *Erbe* (1995); *Krupp* (1995); *Fuest* (1995); *Vaubel* (1995); *Krause-Junk* (1996); *Suntum/Bohnet-Joschko* (1996); *Rürup/Sesselmeier* (1996); *Meinhardt/Svindland/Teichmann/Wagner* (1996).

[2] Wirtschaftsethische Grundlagenkonzepte sind von entscheidender Bedeutung, um eine fruchtbare Perspektive auf die Problemlagen zu eröffnen. Sie müssen dann aber in konkretisierte Problemlösungsvorschläge (für den demokratischen Öffentlichkeitsdiskurs) umgesetzt werden. Zur grundsätzlichen Theoriestrategie einer christlichen Gesellschaftsethik: *Schramm* (1996b), (1997):

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

An dieser Stelle zwei Vorbemerkungen: (1) Das Bürgergeldkonzept bzw. die Modelle eines ‚Bürgergelds light' werden hier *nicht* aufgegriffen, um Vorstellungen eines (arbeitslosen) ‚Grundeinkommens' zu diskutieren; ein Mindesteinkommen wird mit Arbeitslosen- und Sozialhilfe (wenigstens grundsätzlich) als gegeben angesehen. Vielmehr sollen Möglichkeiten ausgelotet werden, wie der Arbeitsmarkt (nach unten) durch sozialpolitische Maßnahmen geöffnet, die Entstehung von Arbeitsplätzen in diesem unteren Sektor des Arbeitsmarkts gefördert und so der bestehenden (Langzeit-)Arbeitslosigkeit von Nicht-, Gering- oder ‚Falsch'-Qualifizierten entgegengewirkt werden kann. Dieser beschäftigungspolitische Zweck soll vornehmlich duch eine verbesserte Anrechnungsregelung eigener Erwerbseinkommen auf das Sozialeinkommen erreicht werden. Das Motto lautet: Sozialpolitik *für* – nicht gegen – den Arbeits*markt*[3]. (2) In der Literatur besteht kein Mangel an Hinweisen, man müsse – um sowohl den unteren Arbeitsmarktsektor zu erschließen als auch das US-amerikanische Phänomen der ‚working poor' zu vermeiden – Niedriglohneinkommen sozialpolitisch aufstocken[4]. Bezüglich der Zielrichtung der Bemühungen scheint sich (erfreulicherweise) ein gewisser

---

[3] In der Formulierung greife ich hier zurück auf den weiterführenden Aufsatz von *Homann/Pies* (1996). Sozialpolitik ist in einer modernen Gesellschaft konzeptionell nicht als eine barmherzige Gnadengabe von reichen Samaritern an arme Schlucker, sondern als sich (bei rechter Ausgestaltung) langfristig auszahlende Investition zu rekonstruieren – nicht zuletzt auch als Investition in einen dynamischen Markt: „So wie der Sinn einer Bremse – richtig verstanden – darin besteht, nicht daß ein Auto langsamer fährt, sondern daß es schneller fahren kann, so besteht – richtig verstanden – der soziale Sinn [...] sozialstaatlicher Sicherungen darin, nicht Unsicherheit zu reduzieren, sondern das sozial (v)erträgliche Maß an Unsicherheit *[Anm.: an Risikobereitschaft]* zu erhöhen [...] und so [...] mehr Wettbewerb möglich zu machen" (*Pies* 1995, S. 335). Ähnlich spricht *Kleinhenz* (1992, S. 55) von einer ‚produktiven Sozialpolitik'. Von daher unterscheidet sich mein Zugang prinzipiell von allen Konzepten, die eine Sozialpolitik *gegen* die Wettbewerbsmärkte unserer „Wolfsgesellschaft" (*Büchele/Wohlgenannt* 1985, S. 73) etablieren wollen und ein ‚Grundeinkommen ohne Arbeit' als Moment einer Offensive sehen, „um anfänglich wenigstens diese Hackordnung zugunsten einer kommunikativeren Gesellschaft aufzuheben" (ebd., S. 73).

[4] So meinen etwa *Berthold/Fehn* (1996, S. 24), es müsse „verstärkt darüber nachgedacht werden, inwieweit es möglich ist, niedrigere Löhne für gering qualifizierte Arbeitnehmer durch staatliche Zuschüsse aufzustocken". Ähnlich erwägt *Sautter* (1996, S. 261), „unser bestehendes Sozialleistungssystem nach dem Grundgedanken der Bürgersteuer so umzugestalten, daß der Anreiz zur Übernahme niedrig bezahlter Tätigkeiten zunimmt, ohne daß dies zur Verarmung führt. [...] Der Vorschlag des Bürgergeldes könnte zumindest dazu anregen, den Übergang von der Sozialhilfe bei Nichterwerbstätigkeit zur Erwerbstätigkeit mit niedriger Produktivität zu erleichtern". *Eger/Nutzinger* (1997, S. 13) bemerken, es könnte [d]urch Lohnsubventionen in Form eines Bürgergeldes, einer negativen Einkommensteuer oder einer ‚degressiven Einkommensaufstockung bei Niedriglöhnen' (Fritz Scharpf) [...] für die Tarifparteien der Anreiz erhöht werden, eine stärkere Spreizung der Löhne zu akzeptieren". Auch das gemeinsame Sozialpapier der beiden Kirchen stellt heraus: „Arbeit ist genügend vorhanden. Es müssen Mittel und Wege gefunden werden, den gesellschaftlichen Reichtum so einzusetzen, daß sie auch bezahlt werden kann. [...] Dabei wird es notwendig sein, daß eine vergleichsweise geringe, vom Arbeitgeber zu zahlende Entlohnung durch ein zusätzliches Sozialeinkommen ergänzt wird, damit die Beschäftigten nicht in Armut geraten" (*EKD/DBK* 1997, Nr. 174).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Konsens sukzessive auszubreiten. Allein: Widmet man sich der Frage, wie dieses allgemeine Ziel *konkret* umgesetzt werden könnte, befällt einen – angesichts der ernüchternden Operationalisierungsschwierigkeiten – bisweilen das ungute Gefühl, trotz der gravierenden Problemlagen unserer Gesellschaft vielleicht doch in der besten aller (real) möglichen Welten zu leben[5]. Dennoch – auch vergleichsweise bescheidene Schritte sind Schritte in die richtige Richtung.

I. Arbeit und Markt. Einige grundsätzliche Bemerkungen

Grassierende Massenarbeitslosigkeit ist ein ‚erstklassiges' Thema, das die – ohnehin nicht gerade felsenfest in der Brandung stehende – Einsicht in die allgemeine Sozialfunktion von Wettbewerbssystemen[6] gründlich unterspülen kann. Sie ist daher nicht nur ein persönliches, den Kern der individuellen Existenz hart angehendes Schicksal der von Arbeitslosigkeit Betroffenen[7], sondern darüber hinaus ein Zustand, der eine der Moderne angemessene Gesellschaftsordnung substanziell bedroht. Die gegenwärtige Arbeitslosenstatistik gibt auch deswegen zu überschäumender Hochstimmung keinen Anlaß: Die Zahl der offiziell gemeldeten Arbeitslosen lag im Mai 1997 bei 4,255 Mio. Personen (Westdeutschland: 2,960 Mio.; Ostdeutschland: 1,295 Mio.). Bei einer Erwerbspersonenanzahl von 38,096 Mio. Personen ergibt sich eine Arbeitslosenquote von 11,1 % (Westdeutschland: 9,6 %; Ostdeutschland: 17,6 %)[8]. Angesichts der Tatsache ‚verdeckter' Arbeitslosigkeit

---

[5] Der Philosoph *Whitehead* (1984, z. B. S. 65, 136 f., 280 f.) unterscheidet zwischen den ‚reinen Möglichkeiten' (pure bzw. general potentiality) und den ‚realen Möglichkeiten' (real potentiality): Während die reinen Potentialitäten den idealen (im Prinzip unendlichen) Möglichkeitsraum überhaupt umfassen, meint der Begriff der realen Möglichkeiten den geschichtlich eingeschränkten Spielraum, den eine konkrete Situation ‚realiter' an (Gestaltungs)Möglichkeiten offenläßt. Nun herrschen in vielerlei Hinsicht auf Erden natürlich nicht gerade paradiesische Zustände, aber die reale Möglichkeit paretosuperiorer Gestaltungsoptionen erscheint bisweilen – will man die konkreten Umsetzungsprobleme nicht in einem Pathos pseudoprophetischer Gesellschaftsvisionen ertränken – doch eher dürftig.

[6] So hat bereits der katholische Soziallehrer Johannes *Messner* (1960, S. 1021) hervorgehoben, daß das Konzept der ‚Sozialen Marktwirtschaft' nur dann richtig verstanden sei, „wenn ‚sozial' nicht nur äußerlich mit ‚Marktwirtschaft' in Verbindung gebracht wird, sondern die Marktwirtschaft als Teil der gesellschaftlichen Kooperation verstanden wird". Denn es komme dem marktwirtschaftlichen „Wettbewerb [...] eine Sozialfunktion von entscheidender Bedeutung" (ebd., S. 1022) zu, wobei Messner den Begriff ‚Sozialfunktion' normativ als „Aufgabe im Dienste des Gemeinwohls" (*Messner* o.J., S. 25) definiert. *Suntum* (1991, S. 17) betont, daß die Marktwirtschaft „bereits von ihrer Grundkonzeption her, d. h. auch ohne sozialpolitische Korrekturen des Staates, wichtige soziale Wirkungen mit sich bringt". Nach *Homann/Blome-Drees* (1992, S. 26) ist „der Markt als solcher eine soziale Veranstaltung" zugunsten der KonsumentInnen und der „Wettbewerb [...] solidarischer als Teilen".

[7] Hierzu: *Kleinhenz* (1989); *Friedrich/Wiedemeyer* (1994); *Zank* (1996).

[8] Allerdings täuschen diese unterschiedlichen Zahlen für Ost- und Westdeutschland ein wenig über die wahren Verhältnisse, denn: „[i]m Vergleich zu Westdeutschland war 1994 die Anzahl verfügbarer Arbeitsplätze in Ostdeutschland (59 je 100 Personen im erwerbsfähigen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(ABM-Maßnahmen, Frühverrentung etc.) ergibt sich eine wahre Arbeitslosenzahl von ca. 6 - 7 Mio. Personen. Diese Nichtnachfrage nach Arbeit – das Bestehen von Arbeitslosigkeit – ist eine kollektive Selbstschädigung der Gesellschaft, da durch den Ausfall der Wertschöpfungsbeiträge der Arbeitslosen die Wohlstandspotentiale nicht ausgeschöpft werden.

In der Wirtschaft herrscht ein klares Gesetz: „Was [...] zu teuer ist, wird ausgemustert“[9]. Auf dieser ungemütlichen Regel beruht die Effizienz des marktwirtschaftlichen Systems. Unser marktwirtschaftliches System ist eine Veranstaltung, die zum Wohl der Menschen qua *KonsumentInnen* (nicht qua ProduzentInnen) funktioniert: Da die Unternehmen (aufgrund des Kartellverbots) Gewinne nicht als Monopolprofite erwirtschaften können, müssen sie ihr Ziel über attraktive Produktangebote zu erreichen suchen. Der Marktwettbewerb wird so zu einem effizienten Verfahren zur Entdeckung von innovativen und / oder preisgünstigen Produkten und Dienstleistungen[10]. Die Sozialfunktion des Wettbewerbs gründet in diesen Ergebnissen (für die KonsumentInnen). Sie kann – und das ist die unvermeidliche Kehrseite der für die KonsumentInnen so erfreulichen Marktergebnisse – aber nur erreicht werden, wenn für die ProduzentInnen, also ArbeitgeberInnen *und ArbeitnehmerInnen*, das eben erwähnte Gesetz gilt (‚Was zu teuer ist, wird ausgemustert‘ bzw. ‚muß im Preis sinken‘).

Dieser wenig anheimelnden Funktionsbedingung unserer Marktwirtschaft muß nun aber – wollen wir das Kind (die Marktwirtschaft) nicht mit dem Bade ausschütten – auch für den Arbeits*markt* Gültigkeit zukommen. Zwar *ist* Arbeit – da sie ein personaler Produktionsfaktor ist[11] – keine Ware wie jede andere, aber im Rahmen eines Arbeitsmarkts funktioniert sie *wie* eine Ware: „In einer Marktwirtschaft gelten für Arbeit dieselben Gesetzmäßigkeiten wie für Waren. Arbeit wird nur gekauft, wenn ihr Wert für den Unternehmer höher ist als ihr Preis“[12]. Arbeit

---

Alter gegenüber 62 in Westdeutschland) kaum niedriger, aber die Anzahl der Arbeitssuchenden (82 von 100 Personen im erwerbsfähigen Alter gegenüber 70 in Westdeutschland) weit höher“ (*Pohl* 1995, S. 299).

9 *Mitschke* (1995b, S. 30).

10 *Hayek* (1969, S. 249 - 265).

11 Dies wird immer wieder von der Katholischen Sozialverkündigung hervorgehoben. Natürlich ist die menschliche Arbeit ein personaler Produktionsfaktor und (in einem ontologischen, anthropologischen oder moralischen Sinn) keine Ware wie ein Blumentopf oder Aluminiumschrott. Dem Papst geht es genau um diese personale Dimension (*Johannes Paul II.* 1981, Nr. 13 - 15); er argumentiert also moralisch, nicht direkt ökonomisch.

12 *Engels* (1986, S. 144). In diesem Sinn auch *Messner* (1960, S. 921): „[D]er Arbeitgeber muß den Wert des Produktionsfaktors Arbeit nach seiner Produktivität berechnen; denn er muß seinen Aufwand dafür aus den Preisen, die er durch den Absatz der produzierten Waren erzielt, zurückgewinnen“. Ohne Zweifel ist dies eine harte Bedingung. Und es wird menschlich verständlich, wenn moralisch sensible Zeitgenossen hier die Moral auf dem Altar der marktwirtschaftlichen Geldökonomie geopfert sehen: „Der Mensch, so sagen sie, sei keine Ware; für Menschen dürfe nicht gelten, was für Blumentöpfe, Apfelsinen oder Aluminiumschrott gilt. Gegen Naturgesetze gibt es solchen Widerspruch nicht. Wenn ein Mensch aus dem Fenster springt, dann fällt er mit einer Beschleunigung 9,81 m / sec^2 und damit genauso

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wird nach Marktgesetzlichkeiten nachgefragt – oder eben nicht nachgefragt. Dies verstärkt bei nicht wenigen Zeitgenossen den Eindruck, der geldgesteuerte ‚Kapitalismus' und das Profitinteresse der Unternehmer führten geradezu notwendig zu Arbeitslosigkeit, während das realsozialistische Riesenexperiment – bei aller Problematik in gesellschaftspolitischer Hinsicht – doch wenigstens jedem einen Arbeitsplatz gesichert habe. Doch der Eindruck trügt: Man kann zwar politisch beschließen, einem jeden einen Arbeitsplatz zur Verfügung zu stellen, doch ist damit eine längerfristige Tragfähigkeit dieser zentral verwalteten Arbeitsplätze noch nicht gegeben. Im Gegenteil: Eine Planwirtschaft konnte und kann tragfähige (rentable) Arbeitsplätze eben *nicht* sichern[13]. Nun nützt dieser Hinweis als solcher den gegenwärtig bereits Arbeitslosen natürlich nichts (mehr), er signalisiert aber, in welcher Richtung die Schaffung und Erhaltung tragfähiger (wettbewerbsfähiger) und zukunftsträchtiger Arbeitsplätze *nicht* gesucht werden kann: Es ist *sinnlos*, Arbeit *gegen* den Marktwettbewerb – um den wir global in keinem Fall herumkommen – schaffen zu wollen. Es bedarf *marktkonformer* Maßnahmen zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit. Dem moralisch erwünschten Ziel, das ‚Recht auf Arbeit' einzulösen, gibt man daher mit einer schlichten Moral ‚pur' – konkret: einer einfach politisch beschlossenen Bereitstellung staatlicher Arbeitsplätze – langfristig den Rest[14].

II. Die Armuts- oder Arbeitslosenfalle

Arbeitslosigkeit ist ein vielschichtiges Problem. Da es *die* Patentlösung nicht gibt, wird grundsätzlich eine mehrgleisige Strategie erforderlich[15].

---

schnell wie ein Blumentopf – ohne daß die [...] Soziallehre das je als entwürdigend angeprangert hätte" (*Engels* 1986, S. 144).

[13] So hatte etwa die DDR die Rentabilität der (politisch bereitgestellten) Arbeitsplätze vollständig ignoriert – mit dem Ergebnis, daß sich ihre Finanzen langfristig zerrütten mußten. Die Arbeitsplätze wären nicht mehr zu halten gewesen. Im Moment des Zusammenbruchs wird die zu geringe Rentabilität offenbar: Die Anzahl der Erwerbstätigen sackte von 9,7 Mio. Personen (1989) auf gut 6 Mio. (1997) ab. Doch: „An der Zunahme rentabler Arbeitsplätze, nicht am Abbau unrentabler Arbeitsplätze ist der volkswirtschaftliche Erfolg des Transformationsprozesses zu messen" (*Pohl* 1995, S. 298 f.).

[14] Das ‚Recht auf Arbeit' läßt sich nur *durch* die ökonomischen Sachgesetzlichkeiten umsetzen.

[15] Hierzu nur einige Schlaglichter: (1) Die *Innovationsfähigkeit* ist zu stärken, etwa durch Abbau des Paragraphenwildwuchses bei Genehmigungsverfahren. (2) Eine *Verteilung der Arbeit* (auf mehr Köpfe) durch flexible Teilzeitarbeit ist anzustreben. Vor übertriebenen Erwartungen sollte man sich aber hüten, z. B. weil die Beschäftigten eine (durchschnittlich) höhere Qualifikation als die Arbeitslosen besitzen (*Merklein* 1994). (3) Die nominal hohen *Unternehmensteuern* (Deutschland 66,2 %, Schweden oder Großbritannien ca. 30 %) sind zu senken, denn obgleich bei Nutzung aller Steuervergünstigungen die tatsächlich gezahlte Steuerlast erheblich reduziert werden kann, „gucken *[Anm.: die Investoren]* auf die nominellen Steuersätze [...] und produzieren lieber in Ländern mit niedrigeren nominalen Steuersätzen" (*Franz* 1996, S. 28). Es muß bedenklich stimmen, daß 1994 deutsche Direktinvestitionen im

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eine entscheidende Ursache von Arbeitslosigkeit besteht in Arbeitskosten (Lohnkosten / Lohnzusatzkosten), die durch die jeweilige Produktivität des Arbeitsplatzes nicht gedeckt sind: Da die hohen Arbeitskosten in Deutschland[16] auch durch eine vergleichsweise hohe Produktivität nicht mehr (voll) aufgefangen werden konnten, lagen die realen Lohnstückkosten ungünstig hoch[17]. Dieses Mißverhältnis hat in Ost wie in West viele Arbeitsplätze, auf denen infolge relativ niedriger Produktivität nur relativ niedrige Löhne erwirtschaftet werden könnten, wegfallen bzw. erst gar nicht entstehen lassen. Der auf den ersten Blick tröstliche Verweis auf die faktisch hohe Gesamtproduktivität in Deutschland wird zudem zynisch, wenn man bedenkt, daß diese Produktivität auch durch Arbeitsplatzabbau erreicht wurde[18]. Die tariflich angestrebten Arbeitskosten spiegeln die enorm

---

Ausland 23,8 Mrd. DM ausmachten, umgekehrt jedoch ausländische Direktinvestitionen in Deutschland nur 5,1 Mrd. DM. Hinzu kommt noch, daß die – ohnehin gut subventionierten – Großkonzerne (z. B. Siemens) trickreich ihre Gewinne im steuergünstigen Ausland machen oder auch entstehen lassen, somit im Inland kaum noch Steuern zahlen, während dem Mittelstand, der zwei Drittel aller Erwerbstätigen beschäftigt, vom Fiskus entsprechend in die Tasche gegriffen wird. Wenn wir den Mittelstand weiterhin zugunsten der Großkonzerne ausplündern, wird er das tun, was die Großindustrie schon länger getan hat, nämlich sich ins Ausland verflüchtigen (Ekkehard Wenger). (4) Modelle *gewinnabhängiger Entlohnung* (Kombi-Lohn) und / oder Investivlöhne sind zu diskutieren. (5) Die *Lohnzusatzkosten* müssen gesenkt werden: Neben der Herausnahme der versicherungsfremden Leistungen aus der Beitragsfinanzierung (1994: 127 Mrd. von 197 Mrd. DM) sind z. B. Strukturreformen in der Gesetzlichen Krankenversicherung sinnvoll (Ausweitung der Pflichtmitgliedschaft auf alle Bürger, Differenzierung in Regel- und Wahlleistungen, Tarife mit unterschiedlichem Direktzahlungsanteil). Abzulehnen sind dagegen Wertschöpfungsabgaben (Maschinensteuern), da diese zu einer Veraltung des Sachkapitalstocks und damit zur Bedrohung zukunftsfähiger (kapitalintensiver) Arbeitsplätze führen würden. Da unter rein ökonomischem Gesichtspunkt „die gesamten Beiträge zur Sozialversicherung allein von den Arbeitnehmern getragen" (*Engels* 1994, S. 178) werden und mithin die momentane Regelung faktisch die tatsächliche Höhe der Abgabenbelastung eines Arbeitnehmers verschleiert (*Wiemeyer* 1982, S. 21), wäre eigentlich – um das Interesse an einer möglichst kostengünstigen Produktion eines bestimmten Standards der sozialen Sicherung zu erhöhen – eine (einmalige) Umlegung der Arbeitgeberbeiträge auf den Bruttolohn sinnvoll; diese Lösung würde aber vermutlich als Entsolidarisierung empfunden und daher abgelehnt werden.

16 Die Arbeitskosten pro Stunde (Löhne / Lohnzusatzkosten) lagen in der verarbeitenden Industrie 1995 bei: Westdeutschland 45,52 DM (25,08 / 20,44), Schweiz 42,69 DM (28,03 / 14,66), Österreich 36,84 DM (18,51 / 18,33), Japan 35,48 DM (20,92 / 14,56), Ostdeutschland 29,85 DM (16,97 / 12,88), USA 25,18 DM (17,76 / 7,42) und Portugal 9,28 DM (5,20 / 4,08). Vgl. *IWD* (Hg. / 1996a).

17 Die realen Lohnstückkosten des verarbeitenden Gewerbes betrugen 1995 (Westdeutschland = 100): Ostdeutschland 138, Großbritannien 104, USA 93, Schweden 87, Japan 77, Frankreich 77, Italien 71. Vgl. *IWD* (Hg. / 1996b). Die realen Lohnstückkosten Westdeutschlands lagen 1995 deutlich über den durchschnittlichen EU-Lohnstückkosten (*Espenhorst* 1996, S. 8).

18 Eine Argumentation, die nur die Lohnstückkosten der (noch) bestehenden Arbeitsplätze berücksichtigt, „ist entweder dumm oder zynisch. Sie [...] läßt außer acht, daß die Produktivitätssteigerung der vergangenen Jahre, die den Anstieg der Lohnstückkosten im Zaum hielt, vor allem auf den Abbau von Arbeitsplätzen zurückzuführen ist. Auf solchen Produktivitätsfortschritt kann man gut und gerne verzichten" (*Baron* 1996, S. 3).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

großen Produktivitätsunterschiede der verschiedenen Arbeitsplätze nicht ausreichend wider[19].

Vergegenwärtigt man sich die diesbezügliche Lage auf dem real existierenden Arbeitsmarkt, ergibt sich folgendes Bild: (1) Im *Westen Deutschlands* beträgt der niedrigste Tarif-Stundenlohn derzeit ca. 10 DM brutto, was bei einer Vollzeitbeschäftigung netto etwa 1.200 DM / Monat (brutto ca. 1.650 DM / Monat) ergibt[20]. Niedrig qualifizierten ArbeitnehmerInnen – und das sind in der alten Bundesrepublik immerhin fast die Hälfte der Arbeitslosen: in 1993 hatten 48% der westdeutschen Arbeitslosen keinen Berufsabschluß[21] – könnte man aber aufgrund der durchschnittlich nur geringen Produktivität nur Löhne auszahlen, die ein *noch niedrigeres* Arbeitseinkommen (netto) einbringen würden. Doch selbst wenn solche Niedriglohn-Arbeitsplätze angeboten werden würden, gäbe es keine Nachfrage nach ihnen, weil die verbleibenden Nettoeinkommen nach Abzug von Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen *unter* dem sozialstaatlich gesicherten Existenzminimum (ca. 12 - 13 DM / Jahr) lägen. Nun werden gegenwärtig aber – zumindest auf Dauer – eigene (zusätzliche) Arbeitseinkommen – bis auf Freibeträge (ca. 200 DM / Monat, maximal 260 DM / Monat) – mit einem Grenzsteuersatz von 100 % auf Sozial- oder Arbeitslosenhilfe angerechnet bzw. abgezogen[22]. Daher sinken die Anreize, eine legale Arbeit aufzunehmen, gegen Null: Es entsteht die ‚Armutsfalle' oder ‚Arbeitslosenfalle' (Anhang, Abb. 1)[23]. Seit dem 1. August 1996 darf in der Bundesrepublik Deutschland der anrechnungsfreie Hinzuverdienst von SozialhilfeempfängerInnen auf die Höhe des Regelsatzes steigen, allerdings – und das ist der entscheidende Haken an der Geschichte – nur für die Zeit von sechs Monaten. (2) Im *Osten Deutschlands* schlägt das Problem der Niedrigqualifizierung nicht so gravierend zu Buche, obwohl auch hier ca. 24 % der Arbeitslosen über keine abgeschlossene Berufsausbildung verfügen[24]. Doch neben dem Phänomen, daß es

---

19 „Es gibt weder ein Naturgesetz noch einen weltwirtschaftlichen Naturschutzpark, die Deutschland davor bewahren könnten, *[Anm.: auch]* ein *Niedriglohnland* zu werden" (*Biedenkopf* 1994, S. 53).

20 Von dem Brutto-Jahreslohn (ca. 20.000 DM) sind die Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung (ca. 3.800 DM) und die Lohnsteuer (ca. 1.160 DM) abzuziehen.

21 *Thormählen / Nieder-Eichholz* (1994, S. 353); *Mitschke* (1995a, S. 83, A. 30). Der Anteil ungelernter Arbeit an der Gesamtzahl der Beschäftigten ist von 40 % (1960) auf 20 % (1990) zurückgegangen und wird – bei unveränderten Tarifstrukturen – bis zum Jahr 2010 auf 10 % der Beschäftigten abnehmen. Das Problem verschärft sich also.

22 Nach BSHG § 76, Abs. 2a, Nr. 1 bleiben vom Nettoverdienst ein Grundbetrag von 25 % des Sozialhilfeeckregelsatzes (1995: 518 DM) plus ein Erhöhungsbetrag von 15 % des diesen Grundbetrag übersteigenden Nettoverdienstes monatlich anrechnungsfrei.

23 „Die Arbeitslosenfalle zeichnet sich dadurch aus, daß Bruttozusatzverdienste das Nettoeinkommen der Hilfeempfänger nicht erhöhen" (*Spermann* 1996a, S. 241). Wenn man das Niveau von Existenzminimum und Sozialhilfe bei 12.000 DM / Jahr und den Absetzbetrag bei 2.400 DM / Jahr ansetzt, liegt die Arbeitslosenfalle im Bereich der Bruttoverdienste zwischen 2.400 DM / Jahr und 15.243 DM / Jahr (Anhang, Abb. 1).

24 *Thormählen / Nieder-Eichholz* (1994, S. 353).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

aufgrund der DDR-Vergangenheit viele nicht-marktgerechte Qualifizierungen gibt, schlägt sich auf dem ostdeutschen Arbeitsmarkt die (aufgrund des Kapitalstocks, d. h. der maroden Altmaschinen) im Vergleich zu Westdeutschland immer noch deutlich geringere Produktivität (1997: 45,2 %) nieder: Trotz niedrigerer Arbeitskosten betrugen in 1997 die Lohnstückkosten 137 % des Westniveaus. Mit der (sozial verständlichen) Strategie, die Einkommen primär über eine rasche *Lohn*angleichung an den Westen anzupassen, hat man zwar denjenigen, deren Arbeitsplätze ausreichend rentabel waren, eine Wohltat erwiesen, die Suppe auslöffeln mußten aber diejenigen, deren Arbeitsplatz diese Kosten nicht mehr hat decken können: Sie wurden arbeitslos. Eine klar beschäftigungsorientierte Lohnpolitik müßte also (für bestimmte Arbeitnehmergruppen) mit einer Senkung der Löhne verbunden sein. Dann würde allerdings – abgesehen davon, daß dies *allein* sozialunverträglich wäre (Stichwort: ‚niedrige Ostlöhne bei hohen Westpreisen') – auch hier die Arbeitslosenfalle zuschnappen.

Daß es aber in einem niedrigeren Lohnbereich durchaus noch eine ganze Reihe von Jobs gäbe, zeigt das sog. ‚Beschäftigungswunder' in den USA: Hier wurden von 1972 bis 1992 35 Mio. zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen (Zuwachs 42 %), während in Westdeutschland nur ca. 1 Mio. neue Arbeitsplätze eingerichtet werden konnten (Zuwachs 10%).

Wenn man nun weder Arbeitslosigkeit wegen (in bestimmten Arbeitsmarktbereichen) überhöhter, durch die jeweilige Produktivität nicht gedeckter Löhne einerseits noch Hungereinkommen andererseits akzeptieren will[25], wird es entscheidend, sich auf die Suche nach wirtschaftspolitischen Instrumenten zu machen, die die zu erwartenden Einkommensungleichheiten ausgleichen, ohne die Lohnhöhe über das arbeitsplatzgefährdende Produktivitätsniveau zu heben. Man muß also Wege finden, niedrigere Löhne für gering qualifizierte Arbeitnehmer durch staatliche Einkommenszuschüsse individuell aufzustocken[26]. Man kann nicht ungestraft die unerbittlichen Funktionsmechanismen des Arbeitsmarkts moralisierend ignorieren[27]. Arbeitsplätze müssen sich in Mark und Pfennig rechnen. Es bedarf

---

[25] Das ist das Problem in den USA, wo zwar zahlreiche zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen wurden, zugleich aber aufgrund des defizitären Sozialsystems das Phänomen von sog. ‚working poor' entstanden ist.

[26] Das entsprechende Jobpotential kann man nur ausschöpfen, indem man die Annahme eines solchen Jobs, der im Rahmen der Arbeitslosenfalle finanziell nichts einbringt, lohnend *macht*.

[27] Das ist z. B. der Fall, wenn man sich in den Fallstricken des ‚Kaufkraftarguments' verheddert hat, denn über (ungedeckte) Lohnerhöhungen die Kaufkraft zu erhöhen, kann keine Strategie sein. „Geradezu dümmlich, wenn nicht gar verdummend, ist der Hinweis, man müsse zuerst einmal mit höheren Löhnen die Binnenkaufkraft stärken, damit die Güter, die man produziere, auch Abnehmer finden. ‚Roboter kaufen keine Autos', gewiß. Aber Inländer wie Ausländer kaufen nur Autos, die im Vergleich zur Konkurrenz nicht überteuert sind. Und die Arbeitnehmer, die bei erhöhten Löhnen arbeitslos werden, fallen als Nachfrager *[Anm.: für Autos]* wahrscheinlich ganz aus. Das ‚Kaufkraftargument' gehört also in der offenen Wirtschaft auf den Müllhaufen der Interessenten-Ideologien" (*Giersch* 1995, S. 35). Es beruht auf

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dann aber eines sozialpolitischen Ausgleichs bei sozial nicht zumutbaren Ergebnissen des Arbeitsmarkts, konkret also: wenn die Lohnhöhe bestimmter, geringproduktiver Arbeitsplätze nicht einmal mehr existenzsichernd ist (bzw. wäre).

Es sind mithin institutionelle Systemreformen auf die Tagesordnung zu setzen. Grundsätzlich muß daher Mitschke völlig Recht gegeben werden: „Wie kann man Arbeitswillen erwarten, wenn die Arbeit im jetzigen Ordnungssystem finanziell kaum etwas einbringt? Wie so oft sucht man das Heil, eher sozialistisch als marktwirtschaftlich, in öffentlichen Arbeitspflichten und moralischen Appellen, will also erziehen. Der bessere Mensch wird wieder einmal gesucht. Man ist auf der falschen Fährte. Man ändere das System"[28]. Mitschke selbst schlägt als Reformkonzept das sog. ‚Bürgergeld' – eine bestimmte Variante einer ‚negativen Einkommensteuer' – vor.

III. Das Bürgergeld (Joachim Mitschke). Ein Megaprojekt als beschäftigungspolitische Chance

Das Problem der Arbeitslosenfalle könnte durch ein sog. ‚Bürgergeld' behoben werden. Den detailliertesten Vorschlag eines solchen Modells hat Joachim Mitschke vorgelegt[29]. Zunächst einmal würde für jeden Bürger und jede Bürgerin der Anspruch auf ein existenzsicherndes Grundeinkommen festgesetzt (deswegen: ‚*Bürger*geld'), wobei die familiäre oder gesundheitliche Situation differenziert berücksichtigt werden soll: Kinder etwa erhielten ein reduziertes Bürgergeld, Mehrbedarfszuschläge würden u. a. für Alleinerziehende oder Körperbehinderte gewährt (Anhang, Abb. 2)[30]. Durch ein solches differenziertes ‚Bürgergeld' sollen alle *steuerfinanzierten* Sozialleistungen (z. B. Sozialhilfe, Arbeitslosenhilfe, Kindergeld, Erziehungsgeld, Wohngeld, Bafög, u.U. redistributive Geldleistungen der Gesetzlichen Sozialversicherung) ersetzt werden[31]. Nach dieser Variante ergäbe

---

einer ‚Milchmädchenrechnung', denn für die Exportwirtschaft wäre eine Schwächung der Wettbewerbsfähigkeit, für die Binnensektoren ein erhöhtes, die Nachfrage absorbierendes und investitionsfeindliches Preis- und Zinsniveau die Folge. Konsequenz: Verlust von Arbeitsplätzen.

28 *Mitschke* (1995c, S. 17).

29 Im Gegensatz zu den unterschiedlichen Varianten integrierter Steuer-Transfer-Systeme (Systeme einer ‚negativen Einkommensteuer') bezeichnet der Ausdruck ‚Bürgergeld' eigentlich nur das Modell von *Mitschke* (1985). Aktuell: *Mitschke* (1993), *Mitschke* (1995a), (1995b), (1995c), (1996).

30 Ich habe schlicht die mittlerweile veralteten Zahlen aus *Mitschke* (1985, S. 215 - 217) aktualisierend um 50 % erhöht.

31 „Die beitragsfinanzierte Sozialversicherung bleibt als vorgelagerte Vorsorgeeinrichtung weitgehend unberührt" (*Mitschke* 1995b, 30). Bei radikaleren ‚Bürgergeld' / ‚Negativsteuer'-Modellen (etwa von Kurt Biedenkopf oder Meinhard Miegel), die ganze Teile der Sozialversicherung (Renten- und Arbeitslosenversicherung, nicht aber Kranken-, Unfall- und Pflegeversicherung) in einem steuerfinanzierten Bürgergeld mit freiwilliger, privater Zusatz-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sich z. B. für eine arbeitslose Alleinstehende in einer mittleren Großstadt als (maximaler) Bürgergeld-Anspruch ein Betrag von 1.035 DM/Monat (Positionen 1. und 10.), für eine – ebenfalls von Arbeitslosigkeit betroffene – Familie mit 2 Kindern (5 J., 10 J.) ein ‚Bürgergeld'-Anspruch von 2.385 DM/Monat (Positionen 1., 2., 3., 4., 11. und 2 mal 12.). Dies entspricht in etwa den gegenwärtigen Sozialhilfeeinkommen (incl. Kindergeld und Wohngeld)[32].

Die *hier* interessierende Zweck des ‚Bürgergelds' besteht nun weder in der sozialpolitischen Mindestsicherung (und ihrer Höhe) noch in der höheren Effizienz des staatlichen Umverteilungssystems[33], sondern in der sozialpolitisch abgefederten Erschließung von Arbeitsplätzen in einem Niedriglohnsektor durch ausreichende Einkommensanreize. Dieser beschäftigungspolitische Zweck wird vornehmlich durch eine verbesserte Anrechnungsregelung eigener Erwerbseinkommen auf das Sozialeinkommen unter Vermeidung der ‚Arbeitslosigkeitsfalle' erreicht: Im Bürgergeldmodell von Mitschke kürzen eigene Erwerbs- und Rentenbezüge den (maximalen) Bürgergeldanspruch nur um 50 % der eigenen (Netto)Erwerbs- und Rentenbezüge[34]. Das heißt, zusätzliche Erwerbseinkommen werden – im Gegensatz zur gegenwärtigen Regelung – nur zu 50 % auf das Bürgergeld angerechnet (Anhang, Abb. 3)[35]. Im Beispiel: Einer ungelernten, arbeitslosen Sozialhilfeempfängerin wird ein Job angeboten, bei der sie monatlich 800 DM netto verdienen könnte. Im Rahmen der gegenwärtigen Regelung bliebe ihr von diesem Verdienst (langfristig) jedoch höchstens der Freibetrag von ca. 200 DM. Das aber wäre der Mühen kaum wert (Arbeitslosenfalle). Anders im Bürgergeldmodell: Von dem Grundsicherungsbedarf von – vereinfacht – 1.000 DM/Monat (maximaler Bürgergeldanspruch) würde nur die Hälfte des eigenen Erwerbseinkommens abgezogen (50 % von 800 DM = 400 DM), wodurch sich der tatsächliche Bürgergeldanspruch in diesem Fall auf 600 DM (1.000 DM minus 400 DM) beliefe. Da unserer Allein-

---

vorsorge aufgehen lassen möchten, besteht die Gefahr ungenügender Zusatzvorsorge und entsprechender Massenaltersarmut (ebd., S. 30).

32 Momentan (1997) erhält eine alleinstehende arbeitslose Sozialhilfeempfängerin in Westdeutschland durchschnittlich ca. 1.150 DM/Monat, in Ostdeutschland ca. 1.010 DM/Monat. Eine Familie mit zwei Kindern kommt in Westdeutschland auf ca. 2.750 DM/Monat, in Ostdeutschland auf 2.420 DM/Monat.

33 Gegenwärtig sind 40 Behörden für 152 Sozialleistungen zuständig. Überflüssige Sozialbürokratie ließe sich durch eine solche ‚negative Einkommensteuer' vermeiden. „Der Deutsche Städtetag hat schon 1984 festgestellt, daß für die Vergabe von 18,7 Milliarden Sozialhilfe 5,4 Milliarden Mark Verwaltungskosten anfielen – ein Viertel des Sozialhilfeaufwands also" (*Mitschke* 1995b, S. 31).

34 *Mitschke* (1995b, S. 30). Die Grundlage der 50%igen Anrechnung ist – bei sozialversicherungspflichtigen Jobs – das Arbeitseinkommen *nach* Abzug der Sozialversicherungsbeiträge, aber *vor* Steuern (positiver oder negativer Art).

35 Anders auch als die üblichen Lohnkostensubventionen (etwa nach § 249h AFG), als die Aufstockungen im Modell von *Scharpf* (1994a; 1994b) oder als die Gutscheineinlösungsgelder im Konzept von *Snower* (1994; 1995) geht das „Bürgergeld [...] nicht an den Arbeitgeber, sondern an den Arbeitnehmer. Es ist unbefristet" (*Mitschke* 1995b, S. 31).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stehenden mithin 1.400 DM (800 DM Arbeitseinkommen plus 600 DM Bürgergeld) zum Lebensunterhalt verbleiben, wird der Teilzeit- oder Niedriglohnjob für sie lohnend, denn ohne Arbeit müßte sie mit 400 DM weniger pro Monat auskommen[36]. Auf diese Weise könnte durch die Einführung eines Bürgergelds die Arbeitslosenfalle beseitigt werden.

Dieses Konzept ist natürlich vielfältiger Kritik ausgesetzt. Mehrere Kritikpunkte stehen im Raum: 1. unerwünschte Effekte hinsichtlich der Arbeitsanreize (vornehmer: hinsichtlich der Allokation zwischen Arbeit und Freizeit), 2. Etablierung eines Anspruchsdenkens und noch weniger beschäftigungsorientierte Tarifpolitik, 3. unzureichende Berücksichtigung individueller Lebensumstände und 4. die alles entscheidende Finanzierungsfrage.

(1) Ein erster Kritikpunkt verweist auf unerwünschte Effekte hinsichtlich der *Allokation zwischen Arbeit und Freizeit*[37]. Diesbezüglich ergibt sich folgendes Bild: (1.1) *Überwiegend positive* Arbeitsanreize entstehen im Fall von Bürgergeldzahlungen für die gegenwärtigen (Sozial- oder Arbeitslosenhilfe-)Transferempfänger. Im Status quo ist es für sie rational, nicht mehr als den ‚Absetzbetrag' (ca. 2.400 DM / Jahr, 200 DM / Monat) hinzuzuverdienen, weil weitergehende Arbeitseinkommen zu 100 % wegesteuert werden. Näherhin: (1.1.1) *Negative* Arbeitsanreize ergeben sich – im Vergleich zum Status Quo – zunächst einmal im Bereich der ‚Absetzbeträge' (mit 2.400 DM / Jahr bzw. 200 DM / Monat angesetzt), da hier die ‚Besteuerung' von 0 % auf 50 % ansteigt und im Bereich bis zu 4.800 DM / Jahr Bruttoverdienst (Schnittpunkt der beiden Nettoeinkommensgeraden) die Bürgergeld-Lösung im Vergleich zur gegenwärtigen ‚Absetzbetrags'-Lösung eine finanzielle Schlechterstellung impliziert. Allerdings stellt man sich auch im Bürgergeld-Arrangement mit Arbeit finanziell besser als ohne Arbeit. Positive Arbeitsanreize bleiben also aufgrund der Systemarithmetik bestehen. (1.1.2) Für den Bereich zusätzlicher Arbeitseinkommen von *über* 2.400 DM / Jahr (brutto) ergäben sich *positive* Arbeitsanreize, da sich der Grenzsteuersatz (auf diese Zusatzverdienste) von 100 % auf 50 % reduzieren würde[38]. Dieser positive Arbeitsanreiz gälte für die Gruppe der heutigen Transferempfänger[39]. (1.2) Ein unerwünschter Allokationsanreiz zu*un*gunsten der Arbeitaufnahme entsteht bei Geringverdienern (Bruttoeinkommen: 12.000 DM / Jahr bis 24.000 DM / Jahr), die gegenwärtig keine Sozialhilfe in Anspruch nehmen[40]: Für diese Geringverdiener, die gegenwärtig

---

36 Vgl. *Mitschke* (1995b, S. 30).

37 Etwa *Siebert / Stähler* (1995); *Spermann* (1996a, S. 242).

38 Allerdings ergibt sich bis zu einem Arbeitseinkommen von brutto 4.800 DM / Jahr (400 DM / Monat) im Vergleich zum Status Quo eine finanzielle Schlechterstellung.

39 Selbst der Bürgergeldkritiker *Siebert* (1994b, S. 26) räumt – auf die Frage, daß heutige SozialhilfeempfängerInnen doch noch geringere Arbeitsanreize hätten – ein: „Man kann sich positive Effekte auf das Arbeitsangebot vorstellen".

40 Eigentlich besteht für Erwerbstätige im Bruttobereich zwischen 12.000 DM / Jahr und 15.243 DM / Jahr ein Anspruch auf ergänzende Sozialhilfe.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einkommensteuer zahlen[41], stiege der (auf eigene Arbeitseinkommen erhobene) Grenzsteuersatz von 26 % auf 50 %[42]. Da nun im Rahmen der Bürgergeldlösung ein – bezogen auf den Status Quo – gleich hohes Endeinkommen mit einem reduzierten Arbeitseinsatz erreicht werden kann, wird die Allokationsentscheidung in Richtung Freizeit verzerrt[43]. Diesem zutreffenden Argument gegenüber, das eine Vergleichbarkeit ungleichzeitiger Alternativarrangements unterstellt, kann jedoch darauf verwiesen werden, daß die Möglichkeit eines Wechsels von der Nettoeinkommensgerade des Status Quo auf die Nettoeinkommensgerade des Bürgergeldes real nicht bestehen würde. Entscheidend ist doch, daß sich auch im Fall des Bürgergeld-Arrangements zusätzliche Arbeit stets lohnt. Zwar kann man nun in der Tat mit weniger Arbeitseinsatz (genauer: mit weniger Arbeitseinkommen brutto) das gleiche Endeinkommen erzielen wie im Status quo, mit dem gleichen Arbeitseinsatz wie im Status quo erreicht man aber ein noch höheres Endeinkommen, so daß erwünschte Arbeitsanreize systematisch erhalten bleiben.

(2) Eine grundsätzliche Befürchtung wird von Siebert vorgebracht: „Die Menschen werden langfristig ihre Einstellungen verändern. Wenn das Finanzamt ein Bürgergeld auszahlt, wird man sich daran gewöhnen, daß ein Unterhaltsanspruch an den Staat ganz allgemein definiert ist. Das Anspruchsdenken wird institutionalisiert“[44]. Kontraproduktive Wirkungen im Bereich der Tarifverhandlungen werden prognostiziert: „Ich fürchte, daß die Tarifparteien noch weniger Rücksicht auf die Arbeitslosen nehmen werden, wenn die durch ein Bürgergeld staatlich versorgt sind. Zudem würde die soziale Sicherung nicht nur für die Löhne, sondern auch für die Steuertarife zum unteren Eckpunkt“[45]. Hinsichtlich der Konsequenzen für die Tarifpolitik kann man aber – mit m.E. größerer Plausibilität – ebenso gut umgekehrt argumentieren: Erst das Bürgergeld ermöglicht es den Gewerkschaften, Niedriglöhne zu akzeptieren[46]. ‚Linke‘ Kritiker *befürchten* genau eine solche Real-

---

41 Momentan (1996) beträgt nach § 32a Abs. 1 EStG – bei einem Grundfreibetrag von 12.095 DM / Jahr – der Eingangssteuertarif 25,9 %. Genauer berechnet sich die Einkommensteuer für zu versteuernde Einkommen von 12.096 DM / Jahr bis 55.727 DM / Jahr nach der Formel: $[(86,63y) + 2590] * y$, wobei ‚y‘ für ein Zehntausendstel des Betrags, der 12.042 DM übersteigt, steht. Mit *Spermann* (1996a, S. 241) habe ich in den Abbildungen einen *proportionalen* Steuersatz von 26 % – also keinen progressiven Formeltarif – angesetzt.

42 Insofern kann man mit *Spermann* (1996a, S. 242) sagen: „Freizeit wird aufgrund der gesunkenen Opportunitätskosten im Vergleich zu Arbeit billiger, so daß der Substitutionseffekt in Richtung auf die Reduzierung des Arbeitsangebots wirkt“.

43 Daher befürchten *Siebert / Stähler* (1995, S. 390): „Eine Abnahme des Arbeitsangebots insgesamt kann nicht ausgeschlossen werden“. Ebenso *Spermann* (1996, S. 242): „Aus der Sicht der Geringverdiener ist der Wechsel von der Nettoeinkommensgerade des Status Quo auf die Nettoeinkommensgerade des Bürgergeldes ökonomisch rational. Bei normalen Präferenzen ist die Reduzierung des Arbeitsangebots nutzenmaximal (Moral hazard der Geringverdiener)“.

44 *Siebert* (1994b, S. 26). So auch *Siebert* (1994a, S. 158 - 160.242).

45 *Siebert* (1994a, S. 26). Es ist jedoch anzunehmen, daß die Arbeitnehmer nur bis zu einer arbeitsplatzgefährdenden Höchstgrenze an höheren Löhnen interessiert sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lohnsenkung[47]. Insgesamt scheint mir das Bürgergeldarrangement die Chancen einer marktnäheren und damit beschäftigungsorientierten Tarifpolitik (insbesondere hinsichtlich des gegenwärtig ausfallenden Niedriglohnsektors) auf eine sozialverträgliche Weise zu erhöhen. Unbeschadet dieser Tatsache bedarf es allerdings einiger Korrekturen im institutionellen Design des Tarifverhandlungsprozesses[48].

(3) Anfragen provoziert der Aspekt der *individuellen Bedürftigkeit*. Der Charme des Bürgergeldkonzepts besteht ja u. a. in der vergleichsweisen Einfachheit dieses integrierten Steuer-Transfer-Systems. Nun wird im Mitschke-Modell persönlichen Lebensumständen durchaus insofern Rechnung getragen, als ‚Mehrbedarfszuschläge' (z. B. bei Alter oder Alleinerziehung pauschal, bei Körperbehinderung oder Krankheit ‚in nachgewiesener Höhe') vorgesehen sind. Dennoch aber wird bezweifelt, daß dieses grobe Raster der Mehrbedarfszuschläge der Vielfalt möglicher Lebenslagen (z. B. Heimbewohner[49]; Vermögensanrechnungen[50] gerecht werden kann, wodurch doch sehr viel Wasser in den reinen Wein der (vermeintlichen) Einfachheit des Konzepts geschüttet werde. Die Einwände aus dieser Richtung sind ernst zu nehmen, bringen das Bürgergeldsystem m.E. aber trotzdem nicht zu Fall: So finden z. B. Aufwendungen bei ‚sonstiger Krankheit' ‚in nachgewiesener Höhe' durchaus Berücksichtigung und das Problem der Vermögensanrechnung spielt schon im gegenwärtigen Sozialhilfesystem faktisch keine (nennenswerte) Rolle[51]. Zudem ist darauf hinzuweisen, daß die zur Gegenfinanzierung des Bürgergelds beitragenden Verwaltungskosteneinsparungen[52] in

---

46 Diese beiden gegenläufigen Alternativen werden auch von *Suntum/Bohnet-Joschko* (1996, S. 15) offengelassen: „Werden hier die Tarifparteien nicht geradezu ermuntert, marktwidrig überhöhte Löhne zu vereinbaren, da der Staat als Lückenbüßer zwischen Produktivität und Lohn einspringt? Oder trifft die gegenteilige Argumentation der Befürworter des Konzepts zu, wonach nämlich erst die Negativsteuer die Gewerkschaften in die Lage versetzt, Löhne unterhalb des Existenzminimums zu akzeptieren".

47 „Wenn eine kräftige Senkung des Reallohnniveaus das Hauptziel des Bürgergeldes sein sollte, dann allerdings macht der ganze Vorschlag Sinn" (*Erbe* 1995, S. 390). Da höhere Löhne jedoch immer auch zu einem höheren Endeinkommen führen, werden die Arbeitnehmer nicht – wie die Gewerkschaften fürchten – ohne zwingenden Grund *produktivitätsfremde* Niedriglöhne akzeptieren (*Mitschke* 1995b, S. 30). Andere Kritiker wittern im Bürgergeld grundsätzlich ein Vehikel zur Unterhöhlung des Sozialstaats (etwa *Glotz* 1986).

48 Weiter unten komme ich noch auf Wiemeyers Vorschlag eines Vetorechts für Arbeitslose zurück.

49 „Nehmen Sie die Sozialhilfe für Menschen in Heimen, also Ältere oder Kranke, etwa 500.000 allein in Westdeutschland. Ich kann nicht erkennen, wie die Sozialhilfe hier durch ein knapp bemessenes Bürgergeld ersetzt werden kann" (*Siebert* 1994b, S. 26).

50 „Wie ist etwa der Bürgergeldempfänger zu behandeln, dessen Lebensgefährtin sehr wohlhabend ist oder der über ein eigenes Vermögen verfügt?" (*Suntum/Bohnet-Joschko* 1996, S. 15).

51 Mitschke möchte Vermögen nicht in die Anrechnung miteinbeziehen, weil Vermögensbildung ein Arbeitsanreiz ersten Ranges ist. Dagegen sollen Vermögens*einkünfte* durchaus berücksichtigt werden.

52 Zur Rationalisierung der Sozialbürokratie schlägt auch die Experten-Kommission ‚Alternative Steuer-Transfer-Systeme' statt des einheitlichen Steuertransferamtes im Bürger-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Mitschkes haushaltsneutraler Konzipierung des Bürgergeldsystems ohnehin außer Ansatz geblieben sind (s.u.).

(4) Der umstrittenste, gleichwohl aber alles entscheidende Punkt sind die *fiskalischen Kosten*. Die Schätzungen der fiskalischen Nettobelastung gehen allerdings weit auseinander: Während Mitschke selbst von einer Haushaltsneutralität oder sogar von Minderkosten des Bürgergeldsystems ausgeht, dämpfen andere Finanzbedarfsschätzungen die hochgespannten Hoffnungen gewaltig – meist unter Verweis auf die sich mit der Ausweitung der steuerpflichtigen Einkommensgrenze ergebenden Steuerausfälle. Im Hintergrund steht die Tatsache, daß es sich bei dem Bürgergeldkonzept um ein integriertes Steuer- und Transfersystem dar handelt[53]: Die BürgerInnen, die über keine oder nur geringe eigene Arbeitseinkommen verfügen, *erhalten* Zuwendungen vom Finanzamt, eben Bürgergeldzahlungen (‚negative Einkommensteuer')[54]. Dies bedeutet jedoch umgekehrt, daß nur diejenigen Personen wie bisher positive Steuern entrichten müssen, die aufgrund ihrer besseren Einkommenssituation keinen tatsächlichen Anspruch auf Bürgergeldauszahlungen mehr haben. Die Systemlogik des Bürgergeldkonzepts bringt es mit sich, daß bei einem 50 %igen Anrechnungssatz die positive Besteuerung erst beim Doppelten des Existenzminimums bzw. des maximalen Bürgergeldanspruchs beginnen kann (in unserem Beispiel: bei einem Bruttoeinkommen von 24.000 DM[55]. Vorrangig auf diese Einkommen- und Lohnsteuerausfälle, die mit der nur 50 %igen Anrechnung eigener Erwerbsbezüge und konsequent mit der Ausdehnung der steuerfreien Zone verbunden sind, verweisen all jene Berechnungen, die auf einen (zu) hohen Finanzbedarf des Bürgergeldsystems kommen. (4.1) Im Bereich der fiction ist die von *Fritz W. Scharpf* behauptete (und nicht weiter belegte) fiskalische Belastung

---

geldsystem die Bildung von ‚Sozialtransferämtern' vor, d. h. „die Sozialhilfe (zum Lebensunterhalt), das Kindergeld, das Wohngeld und die Leistungen nach dem Bundesausbildungsförderungsgesetz von einem einheitlichen Transferamt verwalten zu lassen. [...] Die Kommission schlägt vor, die heutigen Sozialämter künftig als Sozialtransferämter fungieren zu lassen" (*Krause-Junk* 1996, S. 349). Zudem wird gefordert, daß „Aspekte im Bereich der Sozialleistungen und im Bereich positiver Einkommensteuer in einer aufeinander abgestimmten Weise berücksichtigt werden. Wenn also z. B. Leistungen nach dem Sozialhilferegelsatz für Kinder und Sozialhilfeleistungen für Unterkunft erbracht werden, dann sollten diese nicht abrupt gekürzt werden, wenn eine Familie Erwerbseinkommen erwirtschaftet" (ebd., S. 346).

53 Steuern und Sozialtransfers werden über das Finanzamt abgewickelt, das bisher nur die Abgaben kassiert. Mit dem Bürgergeldanspruch erhält das Einkommensteuersystem einen – vom Finanzamt aus gesehen – negativen Bereich ('negative Einkommensteuer').

54 In den USA existiert als Form einer ‚negativen Einkommensteuer' seit 1975 das ‚Earned Income Tax Credit' (EITC). Ursprünglich nur für Familien, seit 1994 jedoch auch für Einzelpersonen werden hier Geringverdiener durch ‚Negativsteuern' (Steuergutschriften) unterstützt: In der ‚phase-in region' (Bruttoeinkommen bis 6.490 $/Jahr) wird ein negativer Grenzsteuersatz von 34 % gewährt, in der ‚constant region' (bis 11.900 $/Jahr) beträgt der Grenzsteuersatz 0 % und in der ‚phase-out region' (bis 25.705 $/Jahr) schließlich wird ein positiver Grenzsteuersatz von 15,68 % verlangt, der jedoch – mit den Transfers verrechnet – zu keiner tatsächlich zu zahlenden Steuerschuld führt. Näher: *Hoffman/Seidman* (1990).

55 Bei Familien mit Kindern würde sich der Steuerfreibetrag noch weiter erhöhen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von mehr als 400 Mrd. DM / Jahr zu verorten[56]. (4.2) Die Schätzung des *Bundesministeriums für Wirtschaft*, nach der sich die Nettokosten auf ca. 115 Mrd DM summieren, liegt ein Dreisatz zugrunde[57], der nicht nur – unzulässigerweise – dem Bürgergeldsystem die Steuerausfälle der mittlerweile geltenden Steuerfreistellung des Existenzminimums zurechnet, sondern auch die Gegenfinanzierung völlig außer acht läßt. (4.3) Die verschiedenen Modellrechnungen des *Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW)*, deren letzte – unter Voraussetzung eines Anrechnungssatzes von 50 % – auf ein fiskalisches Finanzierungsdefizit (netto) von 124,9 Mrd. DM / Jahr kommt[58], weisen gravierende Defizite auf[59], so u. a.: (4.3.1) Das DIW legt fälschlicherweise als Anrechnungsbasis zur Ermittlung der Bürgergeldbeträge für jetzige LSt- und ESt-Pflichtige das (steuerlich erfaßte) ‚Bruttoeinkommen als zu versteuerndes Einkommen' zugrunde. Da gegenwärtig jedoch nur ca. 50 % des Volkseinkommens von ESt und LSt erfaßt werden[60] und zudem Rentenbezüge nicht im Volkseinkommen enthalten sind, muß – auch unter Berücksichtigung der Tatsache, daß im Rahmen des Bürgergeldsystems ebenso wie im momentanen Besteuerungssystem ein Viertel der Einkommensbezüge nicht angegeben wird – angenommen werden, daß die Anrechnungsbasis zu schmal angesetzt wurde und entsprechend die Bürgergeldbeträge für jetzige LSt- und ESt-Pflichtige (zwischen Existenzminimum und Bürgergeld-Transfergrenze) als deutlich überzogen einzustufen sind (ca. 28 Mrd. DM). Die (tatsächlich auszuzahlenden) Bürgergeldansprüche werden u. a. also deswegen überschätzt, weil als (bürgergeldmindernde) Anrechnungsbasis nur das (momentan durch vielfältige Ausnahmen reduzierte) *zu versteuernde* Einkommen von gegenwärtig steuerpflichtigen Niedrig-

---

56 *Scharpf* (1994a, S. 32). Die Haltlosigkeit dieser Zahl wird rasch deutlich, wenn man sich vor Augen hält, daß man mit 400 Mrd. DM nahezu jeden zweiten Bundesbürger – ohne Berücksichtigung jeglicher Einkünfte – mit einem Transfer von 12.000 DM / Jahr alimentieren könnte. Vgl. auch *Mitschke* (1995a, S. 82, A. 26).

57 In einem Vermerk vom November 1993, der die Berechnungsgrundlage einer Kurzanalyse integrierter Steuer-Transfer-Systeme des BMWi bildete, kommt folgender Dreisatz zum Einsatz: Da die vom Bundesverfassungsgericht (am 25. 9. 1992) geforderte und mittlerweile (seit 1. 1. 1996) in Kraft getretene Steuerfreistellung des Existenzminimums und die entsprechende Anhebung des Grundfreibetrags von 5.616 DM / Jahr auf 12.096 DM / Jahr nach Berechnungen des BMF Steuerausfälle von 40 Mrd. DM verursache, müßten – bei 50 %igen Anrechnungssatz – die Steuerausfälle des Bürgergeldsystems [(24.000 - 5.616 / 12.000 - 5616) · 40 Mrd. DM =] 115,19 Mrd. DM betragen.

58 An früheren Gutachtensberichten sind zu nennen: *DIW* (1994); *Meinhardt / Teichmann / Wagner* (1994). Das Gutachten *Meinhardt / Svindland / Teichmann / Wagner* (1996) errechnet *Bruttokosten* in Höhe von 154,9 Mrd. DM (LSt-Ausfälle: 35,4; Bürgergeld für LSt-Pflichtige: 63,8; ESt-Ausfälle: 2,6; Bürgergeld für ESt-Pflichtige: 4,9; Bürgergeld für Sozialhilfeempfänger: 36,0; Bürgergeld-Aufstockung bei Arbeitslosengeld- und Arbeitslosenhilfeempfängern: 12,2). Die *Gegenfinanzierung* wird auf 30 Mrd. DM beziffert (laufende Sozial-Hilfe zum Lebensunterhalt: 23,0; Wohngeld und BAföG: 7,0). Es ergeben sich somit *Nettokosten* von 124,9 Mrd. DM / Jahr.

59 Im folgenden orientiere ich mich an: *Mitschke* (1996).

60 Das dritte Viertel entfällt wegen legaler Steuerbefreiungen, das vierte Viertel aufgrund von Steuerhinterziehung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lohnempfängern zugrundegelegt wird. (4.3.2) Das DIW sieht offenbar eine Ausdehnung der (im Bürgergeldsystem notwendigen) Steuerbefreiung niedrigerer Einkommen auf *alle* Steuerpflichtigen (oberhalb der Transfergrenze) vor. Diese (vom Bundesverfassungsgericht nicht geforderten[61] Steuerausfälle, die durch ein Abschmelzen des Freibetrags bei höheren Einkommen vermieden werden könnten (ca. 12 Mrd. DM)[62], haben aber mit der Installation eines Bürgergeldsystems an sich nichts zu tun. (4.3.3) Die heutigen Haushaltsausgaben für Kinder- und Erziehungsgeld werden als Gegenfinanzierungsposten nicht berücksichtigt (ca. 7,2 Mrd. DM). (4.3.4) Da in den Berechnungen des Existenzminimums (und entsprechend in den Bürgergeldsätzen) neben der ‚laufenden Hilfe zum Lebensunterhalt' auch die (ebenfalls im Sozialhilfesystem gewährte) ‚einmaligen Hilfen', die knapp 19 % des Volumens der ‚laufenden Hilfe' ausmachen, bereits berücksichtigt sind, hätte das DIW zusätzlich knapp 19 % der auf 23 Mrd. DM geschätzten ‚laufenden Hilfe' gegenrechnen müssen (ca. 4,3 Mrd. DM)[63]. (4.4) Größtenteils gelten für das Gutachten von *Rürup und Sesselmeier*[64] – aufgrund der dem DIW vergleichbaren Vorgehensweise – ebenfalls die eben explizierten Einwände. (4.5) Angesichts solcher Mängel alternativer Aufkommensschätzungen sehe ich keinen Grund, *Mitschkes eigene*, vergleichsweise transparente und gut fundierte *Überschlagsrechnung* in Zweifel zu ziehen[65]. (4.5.1) In einem ersten Schritt ist das *Gesamtvolumen des tatsächlich verausgabten Bürgergelds* zu bestimmen. Ausgehend von einem Existenzminimum von 10.500 DM / Jahr[66] und einem dementsprechenden Bürgergeldhöchstanspruch ermittelt Mitschke unter Rückgriff auf die Struktur der gesamten Wohnbevölkerung zunächst ein *durchschnittliches* Bürgergeld von 9.200 DM / Jahr (*vor* einer evtl. Einkommensanrechnung) und eine durchschnittliche Unterstützungsgrenze von 18.400 DM / Jahr (bei einem Anrechnungssatz von 50 %)[67]. Die

---

61 BVerG vom 25. September 1992.

62 Ob dieses Abschmelzen zwangsläufig mit hohen Grenzbelastungen für die Bezieher mittlerer Einkommen verbunden ist (*Suntum / Bohnet-Joschko* 1996, S. 15; *Krause-Junk* 1996, S. 347), ist eine Frage der Ausgestaltung des gesamten Steuersystems.

63 Zu weiteren Gegenfinanzierungsposten vgl. *Mitschke* (1996).

64 *Rürup / Sesselmeier* (1996).

65 *Mitschke* (1993). Die Datenbasis dieser Gesamtrechnung bezieht sich auf das Jahr 1992. Folgende steuerfinanzierten Sozialleistungen werden einbezogen: Sozialhilfe, Ausbildungsförderung, Wohngeld, Kindergeld, Erziehungsgeld, Arbeitslosenhilfe und die Altershilfe für Landwirte. Außer Ansatz bleiben dagegen folgende Haushaltsentlastungen: entfallende Umverteilungslasten in der gesetzlichen Rentenversicherung, personenbezogene Hilfen über Objektsubventionen (mit bestimmten Ausnahmen in Bereich der Jugendhilfe und des sozialen Wohnungsbaus), zu erwartende Verwaltungskosteneinsparungen und zu erwartende Entlastungen des Sozialhilfehaushalts durch Arbeitsanreizwirkungen des Bürgergeldsystems.

66 Für 1996 wäre diese Zahl auf 12.095 DM / Jahr zu erhöhen.

67 Das *durchschnittliche* Bürgergeld liegt niedriger als der (multiplizierte) Bürgergeldhöchstsatz, weil z. B. für Kinder / Jugendliche oder nicht-erwerbstätige Ehegatten ein geringerer Grundbedarf vorgesehen ist. Bei einem (bereits differenziert überschlagenen) Gesamtvolumen von 738,404 Mrd. DM / Jahr ergibt sich bei 80,275 Mio. Einwohnern ein durchschnittliches Bürgergeld von 9.198 DM / Jahr.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anzahl der BürgerInnen mit einem (sozialrechtlichen) Einkommen unterhalb der Unterstützungsgrenze von 18.400 DM/Jahr und damit die Anzahl der (potentiellen) BürgergeldempfängerInnen läßt sich auf 12,987 Mio. Personen beziffern (davon bisher steuerpflichtig: 9,458 Mio.; bisher nichtsteuerpflichtig: 3,529 Mio.). Nun ist zu berücksichtigen, daß nicht jeder der 12,987 Mio. Bürgergeldempfänger den durchschnittlichen, *vor* einer evtl. Einkommensanrechnung angesetzten Bürgergeldhöchstsatz von 9.200 DM/Jahr tatsächlich letztendlich ausbezahlt bekommt, sondern daß eben eine Einkommensanrechnung von 50 % vorgesehen ist. *Nach* den Einkommensanrechnungen reduziert sich das (durchschnittliche) Bürgergeld. Mangels präziser Erkenntnisse bezüglich der personellen Verteilung anrechenbarer Einkommensbezüge arbeitet Mitschke mit der Hypothese einer *gleichmäßigen* Verteilung der Einkommensgruppen[68]: Bei gleichmäßiger Verteilung der Anrechnungsbezüge führt eine Einkommensanrechnung von 50 % zu einem (durchschnittlich) tatsächlich (also *nach* Einkommensanrechnung) ausbezahlten Bürgergeld von 4.600 DM/Jahr (0,5 · 9.200 DM/Jahr). Es ergibt sich somit ein Gesamtvolumen verausgabten Bürgergelds von 59,740 Mrd. DM/Jahr (12,987 Mio. Personen · 4.600 DM/Jahr). (4.5.2) In einem zweiten Schritt müssen nun die aufgrund der Ausweitung der steuerpflichtigen Einkommensgrenze zu erwartenden *Steuerausfälle* prognostiziert werden. Dabei ist zu beachten, daß nur die Ausfälle im Bereich zwischen 10.500 DM/Jahr (Existenzminimum) und 18.400 DM/Jahr (Transfergrenze) dem Bürgergeldkonzept zugerechnet werden können. Da die letzte, Mitschke 1993 verfügbare zuverlässige Verteilungsstatistik diejenige für das Jahr 1986 war, ermittelt er zunächst den Anteil der ESt- und LSt-Ausfälle am gesamten ESt- und LSt-Aufkommen (des Jahres 1986): Die Ausfälle (15.544,013 Mio. DM/Jahr) machten am ESt/LSt-Gesamtaufkommen (182.915,405 Mio. DM/Jahr) einen Anteil von 8,5 % aus. Die Hochrechnung der Steuerausfälle auf das Jahr 1992 ergibt bei einem Gesamtaufkommen von 300,126 Mrd. DM/Jahr einen 8,5 %igen Anteil von 25,511 Mrd. DM/Jahr. Darüber hinaus sind noch die Steuerminderungen durch Steuerabzug des Kinder- und Erziehungsgelds zu berücksichtigen, die Mitschke auf 16,380 Mrd. DM/Jahr beziffert. (4.5.3) Die *Gesamtkosten (brutto)* des Bürgergeldsystems belaufen sich also zunächst auf 101,631 Mrd. DM/Jahr (59,740 Mrd. DM/Jahr + 25,511 Mrd. DM/Jahr + 16,380 Mrd. DM/Jahr). (4.5.4) Entscheidend ist nun aber, welcher Finanzierungsbedarf *nach* dem Wegfall von steuerfinanzierten Sozialleistungen, die durch das Bürgergeld ersetzt werden, netto verbleibt. Die *jetzigen Haushaltsausgaben für einbezogene steuerfinanzierte Sozialleistungen* (und personenbezogene Objektsubventionen), beliefen sich 1992 auf 109,918 Mrd. DM/Jahr[69].

---

[68] Da zu der zu berücksichtigen Gruppe potentieller Bürgergeldempfänger einerseits Einkommenslose, andererseits aber auch solche Personen gehören, die aufgrund eines (Arbeits-)Einkommens nahe an der Transfergrenze (von durchschnittlich 18.400 DM/Jahr) nur noch geringfügige Bürgergeldauszahlungen erhalten, dürfte diese Hypothese in der Tendenz den Realitäten entsprechen. Implizit gehen übrigens *Meinhardt/Svindland/Teichmann/Wagner* (1996) ebenso vor.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(4.5.5) Die Berechnung der *saldierten Haushaltswirkung* ergibt somit (netto) *Minder*kosten des Bürgergeldsystems in Höhe von 8,287 Mrd. DM / Jahr. Hierbei ist zu beachten, daß in dieser Überschlagsabschätzung wichtige (zu vermutende) Haushaltsentlastungen (wie etwa die Arbeitsmarkteffekte[70] oder die Verwaltungskosteneinsparungen) noch außer Ansatz geblieben sind.

Das *Bürgergeld* stellt also eine systematisch klare und (vermutlich) auch finanzierbare *Möglichkeit* dar, *die Arbeitslosenfalle zu sprengen*. Wer sich jedoch den notwendigen Weg durch die demokratischen Institutionen vor Augen hält, den eine solche Idee nehmen muß, bis sie sukzessive in die heiligen Hallen der parlamentarischen Legislative durchgesickert ist, der wird realistischerweise zumindest mit der Möglichkeit rechnen, daß dieses Megaprojekt einer Integrierung von Steuer- und Transfersystem nicht von heute auf morgen in die Tat umgesetzt werden wird. Man muß sich also möglicherweise mit dem Backen kleinerer Brötchen bescheiden: Wenn nicht ‚Bürgergeld', dann wenigstens ‚Bürgergeld light'. Hierzu liegen (mindestens) zwei konkrete Vorschläge vor, die beide die Förderung an die Aufnahme einer Erwerbstätigkeit (reguläre Beschäftigungsverhältnisse) koppeln.

IV. ‚Bürgergeld light' I: Arbeitsstundenorientierte Einkommensaufstockungen (Fritz W. Scharpf)

Eine erste Möglichkeit bestünde in dem von Fritz W. Scharpf gemachten Vorschlag *degressiver Einkommensaufstockungen bei Niedriglöhnen*[71]. Anders als das Bürgergeld bezieht es sich ausschließlich auf Beschäftigte. Das Ziel, zusätzliche legale Beschäftigungsmöglichkeiten auf Leichtlohn-Arbeitsplätzen des ersten Arbeitsmarkts[72] zu ermöglichen, ohne daß die Einkommen der dort Arbeitenden unter das Existenzminimum absinken, würde durch degressive Einkommens-

---

69 Näherhin: Sozialhilfe 43,933 Mrd. DM / Jahr, Ausbildungsförderung 2,510 Mrd. DM / Jahr, Wohngeld 7,390 Mrd. DM / Jahr, Kindergeld (einschließlich Verwaltungskosten) 21,990 Mrd. DM / Jahr, Erziehungsgeld 8,021 Mrd. DM / Jahr, Arbeitslosenhilfe 9,106 Mrd. DM / Jahr, Altershilfe für Landwirte 5,256 Mrd. DM / Jahr, Jugendhilfe (in Höhe von 20,610 Mrd. DM / Jahr, abzüglich nicht durch Bürgergeld ersetzte Leistungen in Höhe von 75 % = 15,458 Mrd. DM / Jahr) 5,152 Mrd. DM / Jahr, Vergünstigungen im Wohnungswesen (Zinsermäßigungen, Zins- und Tilgungszuschüsse im sozialen Wohnungsbau) 6,560 Mrd. DM / Jahr.

70 Mitschke hält eine Reduzierung der Arbeitslosenzahl um ca. 2 Mio. Personen für möglich. *Sesselmaier / Klopfleisch / Setzer* (1996) berechnen – sehr optimistisch – ein Beschäftigungspotential in Höhe von ca. 2,7 Mio. Stellen.

71 *Scharpf* (1994a), (1994b). Ausführlicher – aber noch zu wenig kritisch – hierzu: *Schramm* (1995).

72 „[A]nders als bei allen Modellen eines ‚zweiten Arbeitsmarktes' geht es hier nicht um Beschäftigungsverhältnisse, die in vollem Umfang und auf Dauer aus öffentlichen Mitteln finanziert werden müssen, sondern um Arbeitsplätze, [...] deren Kosten [...] zum überwiegenden Teil vom jeweiligen Arbeitgeber aus seinem Markterlös bestritten werden" (*Scharpf* 1994a, S. 39).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zuschüsse erreicht: Um den Arbeitsmarkt sozialverträglich nach unten zu öffnen, soll die Aufstockung niedriger Erwerbseinkommen bei einem Stundenlohn von 5 DM mit dem Maximalzuschuß von 5 DM pro Stunde beginnen und mit einer Degression von 50 % bei 15 DM enden (Lohn / Zuschuß: 5 / 5; 7 / 4; 9 / 3; 11 / 2; 13 / 1; 15 / 0). Diese Einkommenshilfen sollen zunächst an die Arbeitgeber ausbezahlt werden. Von dem so entstehenden Brutto-Lohn wären dann von den ArbeitgeberInnen die üblichen Steuern und Sozialversicherungbeiträge abzuziehen[73]. Den ArbeitnehmerInnen würden nur die (erhöhten) Netto-Einkommen ausgezahlt werden (Anhang, Abb. 4). Die fiskalischen Kosten gibt Scharpf für den ungünstigsten Fall ausbleibender Beschäftigungseffekte mit 6,8 Mrd. DM / Jahr an[74], während sich bei nennenswerter Beschäftigungswirkung netto Entlastungen ergäben[75]. Scharpfs Vorschlag wahrt Anreizkompatibilität[76], vermeidet ‚Crowding-Out'-Effekte (zwischen erstem und zweitem Arbeitsmarkt)[77] und behindert den gesamtwirtschaftlich erwünschten Strukturwandel (bzw. die erwünschte Dilemmastruktur des Marktes) nicht.

Das Hauptproblem des Scharpf-Modells sehe ich darin, daß es – aufgrund der Bindung der Einkommensaufstockung an den Stundenlohn[78] – bei Teilzeitarbeitsplätzen nicht greift bzw. die Arbeitslosenfalle des Status Quo nicht überwindet. Anreize, eine niedrig entlohnte Arbeit aufzunehmen, liegen nur dann vor, wenn das – subventionierte und dann normal mit Steuern und Sozialversicherungsabgaben belastete – Gesamteinkommen nennenswert über der Sozialhilfegrenze (bzw. Arbeitslosenhilfegrenze) liegt (Lohnabstandsgebot). Genau dies jedoch wäre zwar bei Vollzeitarbeitsplätzen[79], nicht aber bei Teilzeitarbeitsplätzen der Fall: Eine Per-

---

73 „Da die geförderten Arbeitsverhältnisse in jeder Hinsicht ‚normal' sein sollen, empfiehlt es sich, sie auch in vollem Umfang der Steuer- und Sozialversicherungspflicht zu unterwerfen. [...] Für die Berechnung von Steuern, Sozialabgaben und für die Anrechnung auf Sozialeinkommen müßte deshalb der Zuschuß jeweils dem vom Arbeitgeber bezahlten Brutto-Lohn hinzugerechnet werden" (*Scharpf* 1994a, S. 34).

74 Es werden im Scharpf-Modell ja auch bereits bestehende – und gegenwärtig nicht subventionierte – Arbeitsplätze bedacht.

75 Einige Finanzierungsszenarien bei: *Scharpf* (1994a, S. 36 - 39).

76 Da das verbleibende Netto-Einkommen stets über dem Sozialeinkommen läge, wären die Anreize erhalten, eine solche Arbeit anzunehmen. Zudem: „Die von vielen Seiten befürchteten kollusiven Lohnsenkungen zu Lasten des Steuerzahlers fänden also jedenfalls nicht die bereitwillige Zustimmung von Beschäftigten" (*Scharpf* 1994b, S. 114).

77 Ob auch Mitnahmeeffekte vermieden werden, bleibt – angesichts der Ausbezahlung der Subvention an die Arbeitgeber – fraglich.

78 „Wenn freiwillige Teilzeitarbeit nicht besonders privilegiert werden soll, empfiehlt es sich, dabei nicht auf Jahres- oder Monatslöhne Bezug zu nehmen, sondern auf Stundensätze" (*Scharpf* 1994a, S. 32 f.).

79 Ein Vollzeitarbeitsplatz mit dem niedrigsten Stundenlohn von 5 DM erbrächte ohne Aufstockung zunächst 827,50 DM / Monat (9.930 DM / Jahr) und würde mit ebenfalls 827,50 DM / Monat auf 1.655 DM (19.860 DM / Jahr) subventioniert. Nach Abzug von Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen – *Scharpf* (1994a, S. 27) gibt für die Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung ca. 3.800 DM / Jahr (ca. 316 DM / Monat) und für die Lohnsteuer ca.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

son, die 50 % Teilzeit (statt 165,5 Std./Monat nur 82,75 Std./Monat) zu 9 DM/Stunde arbeitet, erreicht ohne Subvention zunächst ein monatliches Arbeitseinkommen von 744,75 DM/Monat und hätte nach der Subventionierung (248,25 DM/Monat) ein Gesamteinkommen von 993 DM/Monat bzw. 11.916 DM/Jahr (brutto, noch *vor* Abzug der Sozialversicherungsbeiträge). Damit läge es jedoch noch *unter* dem steuerfreien Existenzminimum (1996: 12.095 DM). Da Scharpf die bestehenden Anrechnungsregelungen des Status Quo nicht antastet[80], würde sich der monetäre Anreiz, einen solchen Teilzeitjob aufzunehmen, längerfristig[81] auf den monatlichen Freibetrag (1995: 207,20 DM) beschränken. Ein Modell aber, das das Problem der Teilzeitarbeit (z. B. von Alleinerziehenden) nicht löst, bleibt zu unflexibel im Blick auf die Arbeitswelt von morgen[82].

V. ‚Bürgergeld light' II: ‚Einstiegsgeld' für Langzeitarbeitslose (Alexander Spermann)

Ein weiteres – und m.E. prinzipiell weiterführendes – Modell ist das von Alexander Spermann vorgeschlagene *‚Einstiegsgeld' für Langzeitarbeitslose*[83]. Das Konzept sieht eine ‚negative Einkommensteuer' nicht – wie das eigentliche Bürgergeld – für die gesamte Bevölkerung vor, sondern schneidet sie gezielt nur auf die Zielgruppe der – Sozial- oder Arbeitslosenhilfe erhaltenden – Langzeitarbeitslosen (Dauer der Arbeitslosigkeit überschreitet ein Jahr) zu, indem „Transfers an Arbeitsfähige nur noch über die Arbeitsämter ausbezahlt werden"[84]. Spermanns Modell[85] sieht zur Überwindung der Arbeitslosenfalle (Bruttoverdienst zwischen 2.400 DM/Jahr und 15.243 DM/Jahr) zwei Stufen eines ‚Einstiegssgeldes' vor:

(1) *Einstiegsgeld Stufe 1:* „In der ersten Stufe sollten zusätzliche Arbeitsanreize durch eine 50 %ige Anrechnung von Zusatzverdiensten, die über den steuerfreien Absetzbetrag von 2.400 DM/Jahr hinausgehen, für arbeitsfähige Langzeitarbeits-

---

1.160 DM/Jahr (ca. 96 DM/Monat) an – bliebe ein Endeinkommen von 14.900 DM/Jahr (ca. 1.242 DM/Monat) übrig.

80 „[D]ie Anrechnungsregeln für Lohnersatz- und Sozialeinkommen wären wie üblich anzuwenden" (*Scharpf* 1994a, S. 34).

81 Die seit dem 1. August 1996 in der Bundesrepublik Deutschland bestehende Möglichkeit eines anrechnungsfreien Hinzuverdiensts in Höhe des Regelsatzes (1995: 518 DM) gilt ja nur für die Zeit von sechs Monaten.

82 Obgleich Teilzeitarbeit „nicht als ‚Wundermittel' zur nachhaltigen Verringerung der Arbeitslosigkeit gelten" (*Walwei/Werner* 1996, S. 137) kann, sind „auch bei uns noch beträchtliche ungenutzte Potentiale für Teilzeitarbeit vorhanden" (ebd., S. 137).

83 *Spermann* (1996a), (1996b).

84 *Spermann* (1996a, S. 246). „[D]as Steuersystem bleibt [...] unverändert" (ebd., S. 246).

85 Das Modell abstrahiert in mehrfacher Hinsicht von der komplizierteren Realität (*Spermann* 1996a, S. 240 f.): Als Existenzminimum und Sozialhilfeniveau werden 12.000 DM/Jahr bei einem Absetzbetrag von 2.400 DM/Jahr angenommen. Sozialversicherungsbeiträge bleiben unberücksichtigt. Es wird ein proportionaler Grenzsteuersatz von 26% angesetzt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lose geschaffen"[86] werden (Anhang, Abb. 5)[87]. Diese Regelung (Stufe 1) soll jedoch auf die Dauer von einem Jahr befristet werden, denn – neben zu berücksichtigenden Moral-hazard-Problemen[88] – würden dauerhaft unterschiedliche Grenzsteuersätze für Langzeitarbeitslose und Erwerbstätige als ungerecht angesehen werden[89]. So könnte – z. B. im Vergleich zu einem Geringverdiener, dem bei einem Bruttoeinkommen von 20.108 DM / Jahr ein Nettoeinkommen von 18.000 DM / Jahr bleibt –, derjenige, der einmal länger als ein Jahr arbeitslos gewesen war, mit einem Bruttoarbeitseinkommen von 12.000 DM / Jahr (und dem entsprechend geringeren Arbeitseinsatz) das *höhere* Gesamteinkommen von 19.200 DM / Jahr einstreichen. Da zum einen dieser Zustand auf Dauer nicht konsensfähig wäre und zum anderen aber bei einem völligen Abbruch der Einstiegsgeldlösung (nach einem Jahr) die Arbeitslosenfalle wieder zuschnappen würde[90], muß nach Ablauf eines Jahres eine (zeitlich unbefristete) zweite Stufe des Einstiegsgeldes eingeführt werden.

(2) *Einstiegsgeld Stufe 2:* Zwar sollten die Zusatzverdienstchancen der ersten Stufe auch nach einem Jahr genutzt werden können, doch müssen nach Spermann in der zweiten Stufe „die im Vergleich zum Status Quo verbesserten Zusatzverdienstmöglichkeiten mit der Gewährung eines staatlichen Darlehens verknüpft werden. Ein ehemals Langzeitarbeitsloser könnte somit sein Nettoeinkommen durch Zusatzverdienste nur noch erhöhen, indem er sich beim Staat verschuldet"[91]. Konkret könnte ein Einstiegsgeldempfänger (der zweiten Stufe) – im Vergleich zu einem Geringverdiener, der im Status Quo mit einem Bruttoverdienst von 26.400 DM / Jahr auf ein Nettoeinkommen von 22.656 DM / Jahr kommt – bei gleichem Bruttoeinkommen (26.400 DM / Jahr) infolge der gewährten Teilanrechnung seiner

---

86 *Spermann* (1996a, 243). Für Erwerbstätige oder Kurzzeitarbeitslose gelten weiterhin die Regelungen des Status Quo.

87 Bei Spermann wird die Nettoeinkommensgerade des Bürgergeldsystems um 2.400 DM (nordöstlich) verschoben, die Anrechnung beginnt bei 14.400 DM (statt 12.000 DM) und endet bei 26.400 DM (statt 24.000 DM). Ich habe die Abbildung u. a. deswegen leicht modifiziert, da sich in Spermanns Original ein Fehler eingeschlichen hat: Mit einem Bruttoeinkommen von 12.000 DM kommt man auf der Nettoeinkommensgerade des ‚Einstiegsgeldes' nicht auf 18.000 DM, sondern auf 19.200 DM.

88 Für Geringverdiener und insbesondere für Kurzzeitarbeitslose entstehen Anreize, Mitglied der Zielgruppe ‚Langzeitarbeitslose' zu werden. „Das Moral-hazard-Problem der Geringverdiener läßt sich jedoch durch drei Maßnahmen minimieren. Zum einen müssen Einstiegsgeldempfänger mindestens ein Jahr lang arbeitslos gewesen sein. Zum anderen sollte das veränderte Anrechnungsverfahren für Zusatzverdienste von Langzeitarbeitslosen auf beispielsweise ein Jahr befristet werden. Zum dritten – und am wichtigsten – ist der Gewährung des Einstiegsgeldes eine Bedürftigkeitsprüfung vorzuschalten" (*Spermann* 1996a, S. 244).

89 *Spermann* (1996a, S. 244).

90 „Die zeitliche Befristung der ersten Stufe hätte jedoch zur Konsequenz, daß [...] Langzeitarbeitslose, die innerhalb eines Jahres den Sprung über die Arbeitslosenfalle nicht schaffen, sich erneut einer Vollanrechnung ihrer Zusatzverdienste gegenübersehen würden" (*Spermann* 1996a, S. 244).

91 *Spermann* (1996a, S. 244).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zusatzverdienste das höhere Nettoendeinkommen von 26.400 DM / Jahr erreichen. Die Nettoeinkommensdifferenz (zwischen der Nettoeinkommensgerade des Status Quo und derjenigen des Einstiegsgeldes) – in unserem Beispiel: von 3.744 DM / Jahr – würde (nur) als Darlehen gewährt[92]. „Das gewährte Darlehen sollte erst dann zurückgezahlt werden, wenn ein ehemals Langzeitarbeitsloser für einen längeren Zeitraum ein transferfreies Nettoeinkommen erzielt hat"[93]. Für Personen mit einem Bruttoverdienst unterhalb 15.243 DM / Jahr ergibt sich – bei methodischer Unterstellung eines homo oeconomicus[94] – die Entscheidungssituation, das Bruttoverdienst auf den anrechnungsfreien Absetzbetrag von 2.400 DM / Jahr zu reduzieren oder aber höhere Zusatzverdienste durch die Darlehensaufnahme (Einstiegsgeld Stufe 2) aufzustocken. Bruttoeinkommensbezieher zwischen 15.243 DM / Jahr und 42.000 DM / Jahr können zwischen dem Einkommensteuertarif und dem Einstiegsgeldtarif (Stufe 2) wählen (Anhang, Abb. 6).

Spermanns Modell vermeidet nicht nur die Arbeitslosenfalle, sondern – da es nur auf langzeitarbeitslose Transferempfänger abzielt – auch die Steuerausfälle des Bürgergeldsystems. Es *rechnet sich*. Wenn man als relevanten Vergleichsmaßstab die Situation heranzieht, daß ein Langzeitarbeitsloser eben Sozial- oder Arbeitslosenhilfe erhält (die über Steuern finanziert werden müssen), dann ergibt sich folgendes Bild: (1) Mit der ersten Stufe ist „ein Einsparmechanismus für den Staat verbunden, weil jede zusätzlich verdiente Mark die Transferausgaben um fünfzig Prozent senkt"[95]. (2) Wenn ehedem Langzeitarbeitslose nach einem Jahr (also im Zeitraum der Stufe 2) aufgrund eines Bruttoeinkommens von über 15.243 DM / Jahr der Arbeitslosenfalle entkommen sind und den Einkommensteuertarif gewählt haben, sind sie von Transferempfängern zu Steuerzahlern geworden. Wenn dagegen die Darlehensoption in Anspruch genommen wird, ergibt sich ein differenziertes Bild: In der zweiten Stufe entsteht natürlich kein fiskalisches Problem, wenn die Darlehen zurückgezahlt werden. Wenn man nun aber vom ‚schlimmsten' Fall ausgeht, daß die gewährten Darlehen *nicht* zurückgezahlt werden, dann werden ebenfalls Steuergelder (Sozial- bzw. Arbeitslosenhilfe) eingespart, wenn man als

---

92 Bei einem Bruttoverdienst von 15.243 DM / Jahr beliefe sich das Darlehen auf den Höchstbetrag von 6.421 DM / Jahr.

93 *Spermann* (1996a, S. 245). Ein transferfreies Einkommen erzielt ein Arbeitnehmer, wenn er ein Bruttoarbeitseinkommen von mindestens 42.000 DM / Jahr (= netto 34.200 DM / Jahr, 2.850 DM / Monat) erzielt. Bei diesem Bruttoarbeitseinkommen schneiden sich die Nettoeinkommensgeraden des STQ und des EG (Stufe 2).

94 Zum methodischen Charakter des homo oeconomicus: *Schramm* (1996a).

95 *Spermann* (1996b, S. 18). „Sobald [. . .] auch nur ein einziger Langzeitarbeitsloser eine Mark verdient, kommt es [. . .] zu sinkenden Nettotransfers je Hilfeempfänger. Die Größenordnung der staatlichen Einsparchancen ist beachtlich: Würden die etwa 500.000 Sozialhilfeempfänger für ein Jahr 1.000 DM / Monat hinzuverdienen, so käme es zu einer fiskalischen Entlastung von 3 Mrd. DM / Jahr. Würde die gleiche Gruppe an Langzeitarbeitslosen einen Halbtagsjob mit einer untertariflichen Bezahlung von 10 DM je Stunde annehmen, so würde die fiskalische Entlastung immer noch über 2 Mrd. DM / Jahr betragen" (*Spermann* 1996a, S. 246).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vergleichsmaßstab die Langzeitarbeitslosigkeit ansetzt, die über Steuerzahlungen finanziert werden muß (für jeden Dauerarbeitslosen mindestens 12.000 DM / Jahr). D.h.: Selbst im Fall des Darlehenshöchstbetrags von 6.421 DM / Jahr müssen weniger Steuergelder – nämlich 5.579 DM / Jahr weniger (12.000 DM / Jahr minus von 6.421 DM / Jahr) – transferiert werden. Dies gilt allerdings nur unter drei Voraussetzungen: 1. keine Mitnahmeeffekte von Einstiegsgeldempfängern[96], 2. kein ‚Drehtüreffekt'[97], 3. Alternative: Arbeitslosigkeit[98].

Dennoch verbindet sich mit Spermanns Modell ein Problem, das m.E. hinsichtlich einer Institutionalisierung prohibitive Schranken setzt: das Problem einer andauernden *‚Ungerechtigkeit'* in der Behandlung von Geringverdienern und Einstiegsgeldempfängern. Spermann sieht dieses Problem durchaus: Da ein Einstiegsgeldempfänger (Bruttoarbeitseinkommen 12.000 DM / Jahr; Gesamteinkommen von 19.200 DM / Jahr) ein um 1.200 DM höheres Endeinkommen beziehen könnte

---

96 „Zum einen wird davon ausgegangen, daß ‚Mitnahmeeffekte' (deadweight) von Hilfeempfängern durch die Ausgestaltung des Einstieggeld-Modells vermieden werden können" (*Jerger / Spermann* 1996a, S. 10). Die Gefahr, daß Geringverdiener auf den EG-Tarif für Langzeitarbeitslose wechseln könnten, erklären *Jerger / Spermann* (1996a, S. 9) zu einem „Scheinproblem", da man dann zum einen 1 Jahr Arbeitslosigkeit (und entsprechende Einkommensverluste) in Kauf nehmen müßte, und da zum anderen eine Bedürftigkeitsprüfung vorgeschaltet werden soll.

97 „Dem ‚Drehtüreffekt' (displacement), also der Substitution regulär Beschäftigter durch subventionierte Langzeitarbeitslose, könnte beispielsweise durch *zeitlich befristete* untertarifliche Entlohnung von Langzeitarbeitslosen zu sogenannten ‚Einstiegstarifen' entgegengewirkt werden" (*Jerger / Spermann* 1996a, S. 10). Natürlich bringen Kritiker von ‚Einstiegstarifen' die Befürchtung vor, daß dann bereits bestehende Stellen gestrichen und von Langzeitarbeitslosen besetzt werden könnten. Dagegen spreche aber, „daß Langzeitarbeitslose in der Regel über eine geringere Produktivität als Normalbeschäftigte verfügen. Doch dürfte dieser ‚Drehtür-Effekt' bei bestehenden Stellen mit geringen Anlernzeiten nicht völlig auszuschließen sein. Er läßt sich minimieren, in dem der geringere Einstiegstariflohn allmählich auf das übliche Tarifniveau angehoben wird je länger ein ehemals Langzeitarbeitsloser beschäftigt ist" (*Spermann* 1996b, S. 18).

98 Man kann auch die – bislang nicht umfassend praktizierte – Strategie verfolgen (so etwa *Eekhoff* 1996), die SozialhilfeempfängerInnen zu gemeinnützigen Arbeiten heranzuziehen (‚Mehraufwandentschädigungsvariante' des § 19 BSHG). Maßnahmen dieser Art mögen zwar geeignet sein, den sog. Sozialhilfemißbrauch einzudämmen, zu beachten ist aber, daß der § 19 BSHG eine Zwangsmaßnahme ist, die kaum Anstrengungsanreize setzt, während das Einstiegsgeld mit positiven Arbeitsanreizen (über Einkommensverbesserungen) verbunden ist. Entscheidend ist m.E., daß man über die Abschreckungsstrategie einer Arbeitspflicht den Arbeits*markt* nicht in Schwung bekommt. Denn: Normalerweise werden Menschen ihre Leistungspotentiale nun dann ausschöpfen, wenn die Arbeit Spaß macht oder wenn sie finanziell etwas einbringt. Wenn man nun aber einen Zwang zu irgendwelchen gemeinnützigen Arbeiten (z. B. Straße kehren) als Abschreckung benutzt, um die Leute in den normalen Arbeitsmarkt zu zwingen, dann stehen sie vor der Alternative: (a) normaler Job, in dem ich mich anstrengen muß (sonst werde ich entlassen), der mir aber gleichzeitig finanziell nichts einbringt oder (b) Zwang zu ‚gemeinnütziger Arbeit', die zwar auch nichts einbringt, die aber auch nicht sonderlich anstrengend ist (es sei denn – aber das ist nicht realistisch – ich führe ‚Sklaventreiber'-Methoden ein). Ich bevorzuge daher Anreizstrategien (z. B. Bürger- oder Einstiegsgeld).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

als ein – mehr arbeitender – Geringverdiener (Bruttoeinkommen 20.108 DM / Jahr, Nettoeinkommen von 18.000 DM / Jahr) und solche „[d]auerhaft unterschiedliche[n] Grenzsteuersätze für Langzeitarbeitslose und Erwerbstätige [...] als ‚ungerecht' empfunden werden"[99] würden, soll das Einstiegsgeld in der Stufe 2 ja eben nur noch auf Darlehensbasis gewährt und so das Ungerechtigkeitsproblem überwunden werden[100]. Da aber ein Darlehensnehmer erst ab einem – vergleichsweise hohen – Arbeitseinkommen von brutto 42.000 DM / Jahr bzw. 3.500 DM / Monat (= netto 34.200 DM / Jahr bzw. 2.850 DM / Monat) ein transferfreies Einkommen erzielt und das Darlehen tilgen muß, ist in den meisten Fälle zu vermuten, daß das gewährte Darlehen *niemals* zurückgezahlt werden wird, der Kredit mithin kein Kredit, sondern ein Geschenk ist. Damit ist aber nun das – von Spermann selbst diagnostizierte – Ungerechtigkeitsproblem perpetuiert. Es bedarf keiner großen Phantasie, sich die entsprechenden Stammtischdebatten auszumalen, wenn ein Einstiegsgeldempfänger mit einem Bruttogehalt von 15.243 DM / Jahr am Ende netto 20.821 DM / Jahr in der Tasche hat, ein normaler Geringverdiener mit dem gleichen Bruttoeinkommen sich dagegen mit netto 14.400 DM / Jahr – also mit 6.421 DM / Jahr (535 DM / Monat) weniger – zufriedengeben muß.

VI. ‚Bürgergeld light' III: Ein Vorschlag (modifiziertes ‚Einstiegsgeld' für Langzeitarbeitslose)

Mein ‚eigener' Vorschlag eines ‚Bürgergeld light' ist eigentlich kein wirklich eigener Vorschlag, sondern (lediglich) eine Modifikation des Modells von Alexander Spermann. Der Zweck der Modifikation besteht darin, das Ungerechtigkeitsproblem noch weiter zu entschärfen.

(1) Was die erste Stufe des ‚Einstiegsgeldes' anbetrifft, würde ich dem Vorschlag Spermanns (ohne Modifikation) folgen. Denn zum einen dürfte das höhere Nettoeinkommen der EinstiegsgeldempfängerInnen – auch in den Augen des öffentlichen Gerechtigkeitsbewußtseins – kaum das bittere Jahr der Arbeitslosigkeit kompensieren[101]. Zum anderen zielt das Einstiegsgeld (der ersten Stufe) u. a. auch darauf ab, das Ergreifen von Arbeitsplätzen mit zeitlich befristeten ‚Einstiegstarifen' finanziell attraktiver zu machen[102]. Da es zum Teil also niedrigere Entgelte für gleiche Arbeit kompensiert, dürfte das befristete Einstiegsgeld (der ersten Stufe) als einigermaßen akzeptabel empfunden werden.

---

99 *Spermann* (1996a, S. 244).

100 *Spermann* (1996a, S. 244) spricht von einer „Entschärfung dieses Problems".

101 Ein Moral hazard der Normalverdiener ist von daher unwahrscheinlich.

102 „Das Einstiegsgeld soll sowohl Teilzeitjobs als auch zeitlich befristete untertarifliche Entlohnung zu sogenannten ‚Einstiegstarifen' [...] finanziell attraktiv machen" (*Spermann* 1996a, S. 243). Erste Formen von ‚Einstiegstarifen' wurden 1994 im Bereich der Chemischen Industrie vereinbart: Im ersten Beschäftigungsjahr können Langzeitarbeitslose zu einem ‚Einstiegstarif' in Höhe von 90 % der normalen Tarifsätze eingestellt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(2) Anders sieht es jedoch mit der zweiten Stufe des Einstiegsgeldes aus. Da es sich hier um eine unbefristete Maßnahme handelt, dürfte – wie oben dargestellt – die dauerhafte und deutliche Besserstellung der Empfänger von Einstiegsgeld (auf Darlehensbasis) gegenüber den normalen Geringverdienern zu eindeutig als ungerecht angesehen werden. Wenn man also annimmt, daß diese Lösung gesellschaftspolitisch auf Widerstand stoßen würde, verbleiben angesichts dieses Gerechtigkeitsproblems – so weit ich sehe – drei Möglichkeiten. (2.1) *Offensive Argumentation:* Man kann versuchen, in der Öffentlichkeit das Argument stark zu machen, daß der Vergleichsmaßstab die Langzeitarbeitslosigkeit ist, die die GeringverdienerInnen über ihre Steuerzahlungen mitfinanzieren müssen. In diesem Sinne müßte auch der (normale) Geringverdiener ein Eigeninteresse daran haben, die eigenen Steuerbelastungen (Sozial- und Arbeitslosenhilfezahlungen) zu senken, indem Langzeitarbeitslose über das Einstiegsgeldmodell wieder in Arbeit kommen und nur noch geringere Transfers beanspruchen. Nun trifft dieses Argument natürlich zu, die Frage ist aber dennoch, ob es an Stammtischen tatsächlich sticht bzw. durchschlägt. Bei einem höheren Anrechnungssatz, wie ich ihn unten vorschlagen werde, reduzieren sich zudem Ungerechtigkeitsproblem *und* Steuerzahlungen (in höherem Maße). (2.2) *Subventionierung (Einstiegsgeld) ‚auslaufen' lassen:* Eine weitere Möglichkeit bestünde darin, die Subventionierung nicht dauerhaft aufrechtzuerhalten, sondern mit der Zeit degressiv auslaufen zu lassen. Diese Strategie bringt nun aber ihrerseits gravierende Probleme mit sich: Man kann das Modell nur *insgesamt* (für die einzelnen) auslaufen lassen, weil man ansonsten Sprünge im System bekommt[103]; wenn man es aber insgesamt mit der Zeit zurückführt, dann fallen die Arbeitsplätze des Niedriglohnsektors wieder der alten Arbeitslosenfalle anheim. Dem weiteren Argument, daß nur eine degressive Ausgestaltung der Subventionierung Qualifikationsanreize (Humankapitalbildung) setze, kann entgegengehalten werden, daß auch in den Systemen von ‚Bürgergeld' und ‚Bürgergeld light' qualifikationsbedingte Lohnerhöhungen das verfügbare Einkommen anheben[104]. Im übrigen ist es nicht gerade wahrscheinlich, daß ein Arbeitnehmer in einem relativ kurzen Zeitraum (z. B. 2 - 3 Jahre) die zur Kompensation der (wegfallenden) Zuschüsse notwendigen Produktivitätssteigerungen tatsächlich erreicht. (2.3) Bleibt noch die Möglichkeit einer *Reduzierung des Ungerechtigkeitsproblems durch einen höheren Anrechnungssatz:* Ich schlage also für die Stufe 2 einen 70 %igen Grenzsteuersatz auf

---

[103] Ein Abbruch der Förderung bei der Obergrenze der Arbeitslosenfalle (15.243 DM) ist nicht möglich, da sonst der resultierende Sprung im System für ein Bruttogehalt von 15.243 DM / Jahr ein *deutlich höheres* Nettoeinkommen (Bruttoverdienst plus Einstiegsgeld, z. B. 18.253 DM / Jahr bei einem Anrechnungssatz von 70 %) bedeuten würde, für ein Bruttogehalt von 15.244 DM / Jahr jedoch mit einem *niedrigeren* (weil besteuerten) Nettoeinkommen verbunden wäre. Um Arbeitsanreize nicht systematisch zu demontieren, muß das System gleichmäßig (ohne Sprünge) ausgestaltet sein. Eine Sozialpolitik *für* den Markt muß Arbeitsanreize setzen, denn auf Arbeit beruht der Wohlstand. Von daher sind auch Vorschläge einer Honorierung von Nichtarbeit (so etwa *Offe* 1994) abzulehnen.

[104] „Wenn [...] eigene Erwerbstätigkeit das verfügbare Einkommen erhöht, bleiben auch Qualifikationsanreize erhalten" (*Mitschke* 1996, S. 13).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zusätzliche Arbeitsverdienste vor (Anhang, Abb. 7)[105]. Die sich damit unvermeidlich verbindende Ausdünnung der Arbeitsanreize muß man – obgleich die Systemarithmetik auch hier (Mehr)Arbeit stets belohnt – in Kauf nehmen. In der Entscheidung zwischen den relevanten Alternativen – gewisse Ausdünnung der Arbeitsanreize bei einem 70 %igen Anrechnungssatz einerseits und gerechtigkeitsmotivierte Ablehnung des Einstiegsgeldes (Stufe 2) bei einem 50 %igen Anrechnungssatz andererseits – ist die real mögliche Lösung zu wählen. In einer Welt der (Opportunitäts)Kosten kann man nicht alles (gleichzeitig) haben. Im Rahmen dieses Anrechnungssatzes (von 70 %) läge der maximale Darlehensbetrag bzw. die größtmögliche (Netto)Einkommensdifferenz zwischen EinstiegsgeldempfängerInnen und NormalverdienerInnen – sie ergäbe sich bei einem Bruttoeinkommen von 15.243 DM / Jahr – bei 321 DM / Monat (3.853 DM /Jahr). Bei allen anderen Bruttoeinkommen fiele die Einkommensdifferenz niedriger aus. Die beiden Nettoeinkommensgeraden würden sich hier schon bei brutto 24.000 DM / Jahr schneiden.

Nicht prinzipiell andere Verhältnisse ergeben sich, wenn man die von der Bundesregierung geplanten Steuerreform-Vorschläge – in vereinfachter Form[106] – zugrundelegt (Anhang, Abb. 8). Hinsichtlich des reduzierten, aber ebenfalls perpetuierten Ungerechtigkeitsproblems ist auf folgende Tatbestände hinzuweisen: Man muß zum ersten – um das höhere Nettoeinkommen erreichen zu können – bereits mindestens ein Jahr lang arbeitslos gewesen sein. Zum zweiten besitzt der Einkommensunterschied ‚eigentlich' nicht den Charakter eines sozialpolitischen Gießkannengeschenks, sondern beruht (wenigstens prinzipiell) auf einem zurückzuzahlenden Darlehen. Und zum dritten schließlich gilt das oben erwähnte Argument, daß die Steuerlast für die Geringverdiener im Vergleich zur relevanten Alternative Arbeitslosigkeit abnimmt, hier in noch höherem Maße als im Falle der von Spermann vorgeschlagenen Variante eines Einstiegssgelds (2. Stufe).

(3) Grundsätzlich können alle Varianten von Maßnahmen, die – um mehr Arbeitsplätze im Niedriglohnbereich zu ermöglichen – auf eine Aufstockung niedrigerer Löhne für gering qualifizierte ArbeitnehmerInnen durch staatliche Zuschüsse abzielen, nur dann realisiert werden, wenn die Öffnung eines Niedriglohnsektors nicht durch ein erstarrtes Tarifvertragsrecht verhindert wird. In diesem Zusammenhang erscheint mir z. B. Vorschlag Joachim Wiemeyers, der – unter Rückgriff auf die Gerechtigkeitstheorie von John Rawls[107] – ein *‚Vetorecht für Arbeitslose'* in Tarifverhandlungen fordert, weiterführend[108].

---

[105] Diskussionswürdig wären auch Lösungsmodelle, die für bestimmte Einkommens*anteile* unterschiedliche Anrechnungssätze vorsähen – in struktureller Analogie etwa zu dem von *Uldall* (1996) vorgeschlagenen Stufensystem der Einkommensteuer, das für Einkommensanteile bis 12.000 DM einen Steuertarif von 0 % (Grundfreibetrag), für Einkünfte von 12.000 DM bis zur Grenze von 20.000 DM einen Tarif von 8 %, bis zur Schwelle von 30.000 DM von 18 % und für darüber liegende Einkommensanteile von 28 % vorsieht.

[106] Steuerfreies Existenzminimum bei 13.000 DM; 13.000 DM bis 18.000 DM: Steuersatz von 15 %. Über 18.000 DM habe ich vereinfachend einen proportionalen Steuersatz von 25 % angesetzt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

VII. Schluß

Bei bestehender Massenarbeitslosigkeit bleibt die Gesellschaft unter ihren Möglichkeiten. Institutionelle Regelungen sind (immer auch) Ergebnis menschlicher Gestaltung und daher niemals ein unabwendbares Fatum, dem man sich in (pseudo)demütiger Schicksalsergebenheit unterwerfen müsste. Es kommt daher entscheidend darauf an, institutionelle Reformvorschläge – z. B. die verschiedenen Varianten einer Sozialpolitik für den Arbeitsmarkt – zu diskutieren, die möglicherweise für alle Beteiligten (langfristige) Vorteile eröffnen könnten[109]. Freilich: Patentlösungen gibt es – jenseits von Eden – nicht. Postparadiesisch ist alles eben nicht (mehr) so einfach. Dennoch sind auch die vielleicht kleinen Schritte, mit denen wir uns begnügen müssen, nicht sinnlos.

Literatur

Baron, Stefan [1996]: Dumm oder zynisch, in: Wirtschaftswoche 30 / 18. Juli 1996, S. 3.

Beck, Ulrich [1996]: Kapitalismus ohne Arbeit, in: Der Spiegel 20 / 1996, S. 140 - 146.

Berthold, Norbert / *Fehn*, Rainer [1996]: Arbeitslosigkeit oder ungleiche Einkommensverteilung – ein Dilemma?, in: Aus Politik und Zeitgeschichte B 26 / 96, 21. Juni 1996, S. 14 - 24.

Biedenkopf, Kurt H. [1985]: Die neue Sicht der Dinge. Plädoyer für eine freiheitliche Wirtschafts- und Sozialordnung, 2. Aufl., München / Zürich.

– [1994]: Überwindung der Arbeitslosigkeit, in: Meyer, Heinz-Werner [Hg.]: Sozial gerecht teilen – ökologisch umsteuern? Beiträge zur Reformdiskussion im Deutschen Gewerkschaftsbund und seinen Gewerkschaften 2, Köln, S. 43 - 70.

Büchele, Herwig / *Wohlgenannt*, Lieselotte [1985]: Grundeinkommen ohne Arbeit. Auf dem Weg zu einer kommunikativen Gesellschaft [hg. v. der Katholischen Sozialakademie Österreichs], Wien / München / Zürich.

Dahrendorf, Rolf [1987]: Fragmente eines neuen Liberalismus, Stuttgart.

---

[107] Eine gerechte Gesellschaftsordnung zeichnet sich für *Rawls* (1979, S. 175) dadurch aus, daß „die am wenigsten Begünstigten gewissermaßen ein Vetorecht" besitzen.

[108] *Wiemeyer* (1995a, S. 14) schlägt vor, es „sollten die Kirchen die Gewerkschaften auffordern, Arbeitslose als Mitglieder aufzunehmen und diesen in allen Gremien einen Minderheitenschutz einzuräumen – zum Beispiel in Tarif- und Verhandlungskommissionen. Dort sollten die Vertreter der Arbeitslosen ein Vetorecht bei allen Tarifvereinbarungen erhalten". Gleichlautend: *Wiemeyer* (1995b, S. 18), (1996, S. 42). Mittlerweile aufgegriffen von *Funk / Knappe* (1996, S. 24).

[109] Auch das gemeinsame Sozialpapier der beiden Kirchen betont in diesem Sinn: „Arbeitseinkommen sollten nur zu einem bestimmten Teil auf die Höhe bedarfsorientierter Leistungen angerechnet werden, damit sich für ihre Empfänger die Aufnahme einer legalen Erwerbstätigkeit lohnt" (*EKD / DBK* 1997, Nr. 181).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DIW (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung) [1994]: ‚Bürgergeld': Keine Zauberformel, in: DIW-Wochenbericht 61. Jg., Nr. 41, S. 689 - 696.

Eekhoff, Johann [1996]: Beschäftigung und soziale Sicherung, Tübingen.

Eger, Thomas / *Nutzinger*, Hans [1997]: Arbeitsmarkt zwischen Abwanderung und Widerspruch. Die Kritik am Tarifkartell von Gewerkschaften und Unternehmen ist überzogen, das amerikanische Modell läßt sich nicht auf Deutschland anwenden, in: FAZ 79 / 5. April 1997, S. 13.

EKD / DBK (Kirchenamt der Evangelischen Kirche in Deutschland / Sekretariat der Deutschen Bischofskonferenz) [Hg. / 1997]: Für eine Zukunft in Solidarität und Gerechtigkeit. Wort des Rates der Evangelischen Kirche in Deutschland und der Deutschen Bischofskonferenz zur wirtschaftlichen und sozialen Lage in Deutschland [Gemeinsame Texte 9], Hannover / Bonn.

Enderle, Georges [1987]: Sicherung des Existenzminimums im nationalen und internationalen Kontext. Eine wirtschaftsethische Studie [St. Gallener Beiträge zur Wirtschaftsethik 1], Bern / Stuttgart.

Engels, Wolfram [1986]: Stoppsignal, in: Wirtschaftswoche 18 / 24. April 1986, S. 144.

– [1994]: Der Horrorkatalog, in: Wirtschaftswoche 45 / 3. November 1994, S. 178.

– [1995]: Akzente 1984 - 1995. 100 Kommentare zur Zeitgeschichte, Düsseldorf.

Erbe, Rainer [1995]: Konsumsteuer und Bürgergeld: umverteilungs- oder beschäftigungsorientiert?, in: Wirtschaftsdienst 75, S. 386 - 390.

Espenhorst, Jürgen [1996]: Zeit der Wohlstandswende? Analyse wirtschafts- und sozialpolitischer Trends: 1966 - 1995 - 2010, in: Aus Politik und Zeitgeschichte B 3 - 4 / 12. Januar 1996, S. 3 - 16.

Franz, Wolfgang [1996]: ‚Runter mit den Steuern', in: Der Spiegel 5 / 1996, S. 25 - 28.

Friedman, Milton [1976]: Kapitalismus und Freiheit, München.

Friedman, Milton / *Friedman,* Rose [1980]: Chancen, die ich meine. Ein persönliches Bekenntnis, Berlin / Frankfurt [M.] / Wien.

Friedrich, Horst / *Wiedemeyer*, Michael [1994]: Arbeitslosigkeit – ein Dauerproblem im vereinten Deutschland? Dimensionen – Ursachen – Strategien, 2. Aufl., Opladen.

Fuest, Winfried [1995]: Negative Einkommensteuer. Renaissance einer Idee, in: WiSt 24, S. 365 - 368.

Funk, Lothar / *Knappe,* Eckhard [1996]: Neue Wege aus der Arbeitslosigkeit, in: Aus Politik und Zeitgeschichte. Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament B 3 - 4 / 96, 12. Januar 1996, S. 17 - 25.

Giersch, Herbert [1995]: Der Lohn, der Arbeit schafft, in: Wirtschaftswoche 46 / 9. November 1995, S. 35 - 38.

Glotz, Peter [1986]: Freiwillige Arbeitslosigkeit. Zur neueren Diskussion um das ‚garantierte Grundeinkommen', in: Gewerkschaftliche Monatshefte 37, S. 180 - 192.

Hayek, Friedrich August von [1969]: Freiburger Studien. Gesammelte Aufsätze, Tübingen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hoffman, Saul D. / *Seidman*, Laurence S. [1990]: The Earned Income Tax Credit, Kalamazoo (Michigan).

Homann, Karl / *Blome-Drees*, Franz [1992]: Wirtschafts – und Unternehmensethik, Göttingen.

Homann, Karl / *Pies*, Ingo [1996]: Sozialpolitik für den Markt: Theoretische Perspektiven konstitutioneller Ökonomik, in: Pies, Ingo / Leschke, Martin [Hg.]: James Buchanans konstitutionelle Ökonomik, Tübingen, S. 203 - 239.

Hüther, Michael [1990]: Integrierte Steuer-Transfer-Systeme für die Bundesrepublik Deutschland. Normative Konzepte und empirische Analyse [Volkswirtschaftliche Schriften 400], Berlin.

– [1992]: Aufkommens- und Verteilungswirkungen von Grundeinkommensvorschlägen, in: Petersen, Hans-Georg / Hüther, Michael / Müller, Klaus [Hg.]: ‚Wirkungsanalyse alternativer Steuer- und Transfersysteme,. Das Beispiel der Bundesrepublik Deutschland [Reihe 'Wirtschaftswissenschaft' 18], Frankfurt [M.] / New York, S. 159 - 186.

– [1994]: Ansatzpunkte für einen Umbau des Sozialstaats, in: Wirtschaftsdienst 74, S. 127 - 135.

IWD (Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft) [1994]: Bürgergeld. Renaissance einer Idee, in: iwd Jg. 20, Nr. 11 vom 17. März 1994, S. 4 f.

IWD (Institut der Deutschen Wirtschaft Köln) [Hg. / 1996a]: Argumente zu Unternehmensfragen Nr. 7 / 1996.

– [Hg. / 1996b]: Argumente zu Unternehmensfragen Nr. 8 / 1996.

Jerger, Jürgen / *Spermann*, Alexander [1996a]: Wege aus der Arbeitslosenfalle – ein Vergleich alternativer Lösungskonzepte [Diskussionsbeiträge des Instituts für Finanzwissenschaft der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg i.Br. 52 / 96], Freiburg [i. Br.].

– [1996b]: Lösungsansätze zur Beseitigung von Fehlanreizen für Langzeitarbeitslose, in: Steiner, Viktor / Zimmermann, Klaus F. [Hg.]: Soziale Sicherung und Arbeitsmarkt. Empirische Analyse und Reformansätze [ZEW-Wirtschaftsanalysen 6], Baden-Baden, S. 109 - 134.

Johannes Paul II. [1981]: Enzyklika ‚Laborem exercens' vom 14. 09. 1981, AAS 73 / 1981 [Verlautbarungen des Apostolischen Stuhls 32], Bonn.

Kessler, Wolfgang [1994]: Umbau oder Abbau? Warum viele Parteien plötzlich ein Bürgergeld fordern – und doch nicht das gleiche Ziel verfolgen, in: Publik Forum 5 / 11. März 1994, S. 8.

Klanberg, Frank / *Prinz*, Aloys [Hg. / 1988]: Perspektiven sozialer Mindestsicherung [Sozialpolitische Schriften 58], Berlin.

Kleinhenz, Gerhard [1989]: Der Verlust des Arbeitsplatzes: Wirkungen auf das Leben und die sozioökonomische Stellung des Arbeitslosen, in: Scherf, Harald [Hg.]: Beschäftigungsprobleme hochentwickelter Volkswirtschaften [SVS NF 178], Berlin, S. 519 - 531.

– [1992]: Die Zukunft des Sozialstaats. Spielraum für sozialen Fortschritt unter veränderten Rahmenbedingungen, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik 37, S. 43 - 71.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Knappe, Eckhard / *Funk*, Lothar / *Jobelius*, Hans-Joachim [1996]: Soziale Ordnungspolitik als Leitbild einer Reform der sozialen Sicherung, in: WiSt 25, S. 503 - 509.

Krause-Junk, Gerold [1996]: Probleme einer Integration von Einkommensbesteuerung und steuerfinanzierten Sozialleistungen. Anmerkungen zum Gutachten der Experten-Kommission, in: Wirtschaftsdienst 76, S. 345 - 349.

Kronberger Kreis / Frankfurter Institut für wirtschaftspolitische Forschung e.V. [1986]: Bürgersteuer. Entwurf einer Neuordnung von direkten Steuern und Sozialleistungen, Bad Homburg.

Kruip, Gerhard [1995]: Grundeinkommen für alle – Ein Beitrag zur Bewältigung der Krise des Sozialstaats? [Arbeiterfragen 1 / 95], Herzogenrath.

Krupp, Hans-Jürgen [1995]: ‚Bürgergeld' oder zielorientierte soziale Sicherung?, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik 40, S. 291 - 313.

Lambsdorff, Otto Graf v. [1994]: Bürgergeld schafft Anreize für reguläre Erwerbsarbeit, in: Handelsblatt 105 / 3. – 4. Juni 1994, S. 3.

Meinhardt, Volker / *Svindland*, Dagmar / *Teichmann*, Dieter / *Wagner*, Gert (DIW) [1996]: Auswirkungen der Einführung eines Bürgergeldes. Neue Berechnungen des DIW, in: DIW-Wochenbericht 63, S. 533 - 543.

Meinhardt, Volker / *Teichmann*, Dieter / *Wagner*, Gert [1994]: ‚Bürgergeld': Kein sozial- und arbeitsmarktpolitischer deus ex machina, in: WSI Mitteilungen 47, S. 624 - 635.

Merklein, Renate [1994]: Zyklus des Verlernens, in: Wirtschaftswoche 15 / 8. April 1994, S. 42 - 50.

Messner, Johannes [1960]: Das Naturrecht. Handbuch der Gesellschaftsethik, Staatsethik und Wirtschaftsethik, 4. Aufl., Innsbruck / Wien / München.

– [o.J.]: Kurz gefaßte christliche Soziallehre, Wien: Erzbischöfliches Sekretariat.

– [1985]: Steuer- und Transferordnung aus einem Guß. Entwurf einer Neugestaltung der direkten Steuern und Sozialtransfers in der Bundesrepublik Deutschland [Schriften zur Ordnungspolitik 2], Baden-Baden.

– [1993]: Unmittelbare Haushaltswirkungen des Bürgergeldsystems (Datenbasis 1992), Manuskript, Frankfurt [M.].

– [1995a]: Steuer- und Sozialpolitik für mehr reguläre Beschäftigung, in: Wirtschaftsdienst 75, S. 75 - 84.

– [1995b]: Jenseits der Armenfürsorge. Das Bürgergeld kann unbürokratisch und ermessensfrei das Existenzminimum sichern, in: Die ZEIT 50 / 8. Dezember 1995, S. 30 f.

– [1995c]: Bürgergeld für mehr Arbeitsplätze. Die Lohnpolitik zwischen Beschäftigung und Existenzsicherung. Falsche Signale vom Fiskus und von der Sozialpolitik, in: FAZ Nr. 293 / 16. Dezember 1995, S. 17.

– [1996]: Anmerkungen zum Gutachten des deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung vom Dezember 1995 ‚Fiskalische Auswirkungen der Einführung eines Bürgergelds', Manuskript, Frankfurt [M.].

Oberender, Peter [1994]: Bürger müssen selber für Krankheit und Alter vorsorgen, in: STERN 43 / 1994, S. 44 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Offe, Claus [1994]: Prämien für Aussteiger, in: Die ZEIT 11 / 11. März 1994, S. 28.

Pechman, J. A. / *Timpane*, P. M. [1977]: The New Jersey Negative Income Tax Experiment, The Brooking Institutions, Washington D.C..

Pies, Ingo [1995]: Normative Institutionenökonomik – Zur Problemstellung eines Forschungsprogramms demokratischer Politikberatung, in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik 44, S. 311 - 340.

Pohl, Rüdiger [1995]: Dynamisch voran – noch nicht am Ziel: Die ostdeutsche Wirtschaft fünf Jahre nach der Währungsunion, in: Wirtschaftsdienst 75, S. 297 - 300.

Rawls, John [1979]: Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt [M.].

Rhys-Williams, Juliet E. [1953]: Taxation and Incentives, London / Edinburgh / Glasgow.

Rürup, Bert / *Sesselmeier*, Werner [1996]: Möglichkeiten und Grenzen der Entkoppelung von Erwerbsarbeit und sozialer Sicherung (Gutachten für die ‚Zukunftskommission der Länder Bayern und Sachsen'), Darmstadt.

Sautter, Hermann [1996]: Solidarität durch ökonomische Rationalität, in: Zeitschrift für Evangelische Ethik 40, S. 252 - 265.

Scharpf, Fritz W. [1994a]: Nicht Arbeitslosigkeit, sondern Beschäftigung fördern, in: Meyer, Heinz-Werner [Hg.]: Sozial gerecht teilen – ökologisch umsteuern? Beiträge zur Reformdiskussion im Deutschen Gewerkschaftsbund und seinen Gewerkschaften 2, Köln, S. 24 - 42.

– [1994b]: Für eine Subventionierung niedriger Erwerbseinkommen, in: Wirtschaftsdienst 74, S. 111 - 114.

Scherf, Wolfgang [1994]: Die negative Einkommensteuer: Ein problematisches Konzept der Steuer- und Sozialpolitik, in: Wirtschaftsdienst 74, S. 114 - 118.

Schildbach, Stephan [1997]: Bürgergeldmodell zur integrierten Grundsicherung, in: WiSt 26, S. 21 - 28.

Schramm, Michael [1995]: Demokratie im Dilemma? Freiheitsgarantie – Arbeitslosigkeit und Sozialleistungen – Ökologische Herausforderung, in: Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaften 36, S. 44 - 59.

– [1996a]: Ist Gary S. Beckers ‚ökonomischer Ansatz' ein Taschenspielertrick? Sozialethische Überlegungen zum ‚ökonomischen Imperialismus', in: Nutzinger, Hans G. [Hg.]: Wirtschaftsethische Perspektiven III [Schriften des Vereins für Socialpolitik NF 228 / III], Berlin, S. 231 - 258.

– [1996b]: Religion und Moral in der Moderne. Zur Theoriestrategie einer christlichen Sozialethik, in: Holderegger, Adrian [Hg.]: Fundamente der Theologischen Ethik. Bilanz und Neuansätze [Studien zur theologischen Ethik 72], Freiburg [Schw.] / Freiburg [Br.] / Wien, S. 385 - 402.

– [1997]: Gott, Geld und Moral. Beobachtungen der theologischen Sozialethik, in: Ethica 5, S. 135 - 165.

Schulte, Elisabeth [1996]: Bürgergeld sprengt Armutsfalle. Überlegungen zu einer Reform des Steuer- und Transfersystems, in: BKU-Rundbrief 2 / 1996 [Gelbe Seiten 32].

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Sesselmaier, Werner / *Klopfleisch*, Roland / *Setzer*, Martin [1996]: Mehr Beschäftigung durch eine negative Einkommensteuer. Zur beschäftigungspolitischen Effektivität und Effizienz eines integrierten Steuer- und Transfersystems [Sozialökonomische Schriften 10], Frankfurt [M.].

Siebert, Horst / *Stähler, Frank* [1995]: Sozialtransfer und Arbeitsangebot, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften 115, S. 377 - 392.

Siebert, Horst [1994a]: Geht den Deutschen die Arbeit aus? Neue Wege zu mehr Beschäftigung, München.

– [1994b]: ‚Heikle Stelle' [Interview], in: Wirtschaftswoche 20 / 13. Mai 1994, S. 26.

– [1996]: Bürgergeld – ein Fehlanreiz, in: FAZ v. 14. Januar 1996, S. 11.

Snower, Dennis J. [1994]: Converting Unemployment Benefits into Employment Subsidies, in: American Economic Review. Papers and Proceedings 84 / 2, S. 65 - 70.

– [1995]: Evaluating Unemployment Policies: What do the Underlying Theories tell us?, in: Oxford Review of Economic Policy 11 / 1, S. 110 - 134.

Spermann, Alexander [1996a]: Das ‚Einstiegsgeld' für Langzeitarbeitslose, in: Wirtschaftsdienst 76, S. 240 - 246.

– [1996b]: Einstieg für Langzeitarbeitslose, in: Frankfurter Rundschau 2.-3. Oktober 1996, S. 18.

Suntum, Ulrich von [1991]: Die soziale Komponente in der Marktwirtschaft, in: Aus Politik und Zeitgeschichte [Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament] 41 / B 3 - 4, S. 16 - 27.

Suntum, Ulrich van / *Bohnet-Joschko*, Sabine [1996]: Das Bürgergeld ist keine Wunderwaffe. Die in Deutschland diskutierten Modelle der Negativsteuer leisten nicht viel für einen höheren Beschäftigungsgrad, in: FAZ 59 / 9. März 1996, S. 15.

Thormählen, Thies / *Nieder-Eichholz*, Markus [1994]: Beschäftigungspolitik nach Detroit. Wege aus der Arbeitslosigkeit, in: Wirtschaftsdienst 74, S. 352 - 357.

Uldall, Gunnar [1996]: Modell einer radikalen Reform der Einkommensteuer, in: Baron, Stefan / Handschuch, Konrad [Hg]: Wege aus dem Steuerchaos. Aktueller Stand der steuerpolitischen Diskussion in Deutschland, Stuttgart, S. 189 - 201.

Vaubel, Roland [1995]: Aktuelle Möglichkeiten der Einkommenssicherung über eine negative Einkommensteuer, Kiel.

Vobruba, Georg [Hg. / 1990]: Strukturwandel der Sozialpolitik. Lohnarbeitszentrierte Sozialpolitik und soziale Grundsicherung, Frankfurt [M.].

Walwei, Ulrich / *Werner*, Heinz [1996]: Mehr Teilzeitarbeit als Mittel gegen die Arbeitslosigkeit?, in: Wirtschaftsdienst 76, S. 131 - 138.

Whitehead, Alfred N. [1984]: Prozeß und Realität. Entwurf einer Kosmologie, 2. Aufl., Frankfurt [M.].

Wiemeyer, Joachim [1982]: Sozialpolitik, in: Informationsdienst zur wirtschaftlichen Bildung des Instituts für wirtschafts – und sozialwissenschaftliche Bildung [Münster], Heft 19, S. 17 - 24.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– [1995a]: Vetorecht bei Tarifrunden [Wirtschafts- und Sozialpapier der Kirchen in der Diskussion, Teil 8: Wie man Arbeit schafft], in: Rheinischer Merkur 8. September 1995, S. 14.

– [1995b]: Christliche Sozialethik und Wirtschaftsethik, in: Aus Politik und Zeitgeschichte. Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament B 51/95, 15. Dezember 1995, S. 15 - 21.

Zank, Wolfgang [1996]: Resignation statt Revolution, in: Die ZEIT 7/9. Februar 1996, S. 17 f.

Anhang

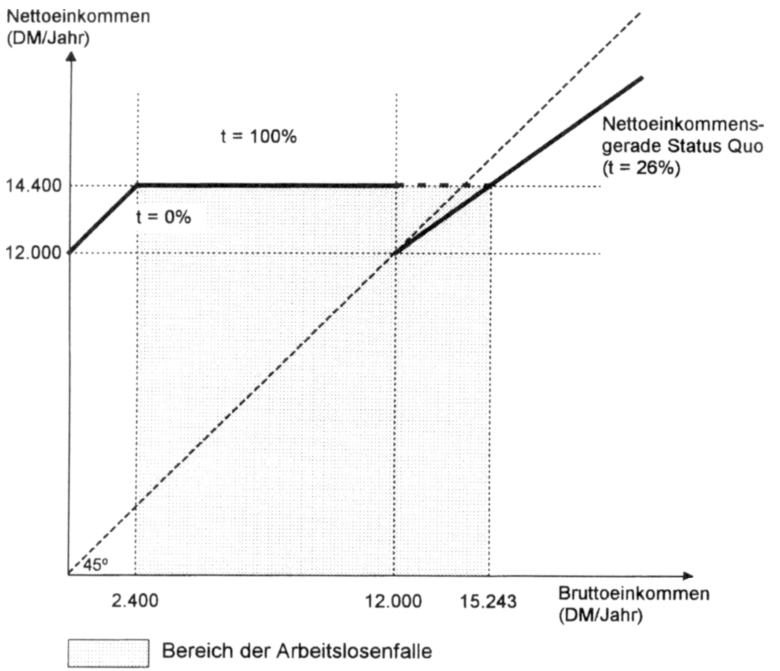


Abb. 1: Status Quo und Arbeitslosenfalle

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bürgergeldstaffelung (für 1995)		Monat (in DM)	Jahr (in DM)
A. Grundbedarf			
I. *Grundbedarf ohne Wohnbedarf*			
1.	Personen über 18 Jahre, soweit nicht zu 2. gehörend	585	7.020
2.	nicht erwerbstätige Ehegatten, soweit nicht getrennt lebend	285	3.420
3.	Personen bis 7 Jahre	270	3.240
4.	Personen über 7 bis zu 11 Jahre	375	4.500
5.	Personen über 11 bis zu 15 Jahre	435	5.220
6.	Personen über 15 bis zu 18 Jahre, soweit nicht zu 2. gehörend	525	6.300
II. *Wohnbedarf*			
in Gemeinden unter 100.000 Einw.:			
7.	1-Personen-Haushalt	435	5.220
8.	2-Personen-Haushalt	570	6.840
9.	für jedes weitere, zu veranlagende Haushaltsmitglied	120	1.440
in Gemeinden über 100.000 Einw.:			
10.	1-Personen-Haushalt	450	5.400
11.	2-Personen-Haushalt	600	7.200
12.	für jedes weitere, zu veranlagende Haushaltsmitglied	135	1.620
in Gemeinden über 500.000 Einw.:			
13.	1-Personen-Haushalt	480	5.760
14.	2-Personen-Haushalt	645	7.740
15.	für jedes weitere, zu veranlagende Haushaltsmitglied	150	1.800
B. Mehrbedarfszuschläge			
16.	für Erwerbstätige	75	900
17.	Personen über 65 Jahre	105	1.260
18.	Alleinerziehende (mit Kindern unter 16 Jahre)		
	(a) 2-3 Kinder	150	1.800
	(b) 4 und mehr Kinder	300	3.600
19.	werdende Mütter vom Beginn des 4. Schwangerschaftsmonats an	150	
20.	Personen über 14 Jahre, die sich in Schul-, Fachschul-, Hochschul- oder Berufsausbildung befinden		
	(a) Ausbildung am Wohnort	60	720
	(b) auswärtige Unterbringung	135	1.620
	(c) über 18 Jahre	150	1.800
21.	körperbehinderte Personen mit einem Grad der Erwerbsminderung von z.B.		
	25 - 34%	105	1.260
	55 - 64%	330	3.960
	91 - 100%	825	9.900
	Blinde und dauernd Pflegebedürftige	1.800	21.600
22.	Tuberkulosekranke, während der Dauer der Heilbehandlung	150	1.800
23.	anderweitig nicht ersetzte Aufwendungen bei sonstiger Krankheit, Geburt, Tod	in nachgewiesener Höhe	

Abb. 2 Bürgergeldstaffelung (Joachim Mitschke)
(aktualisiert nach: *Mitschke* 1985, S. 215 - 217; *Hüther* 1992, S. 168 f.)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

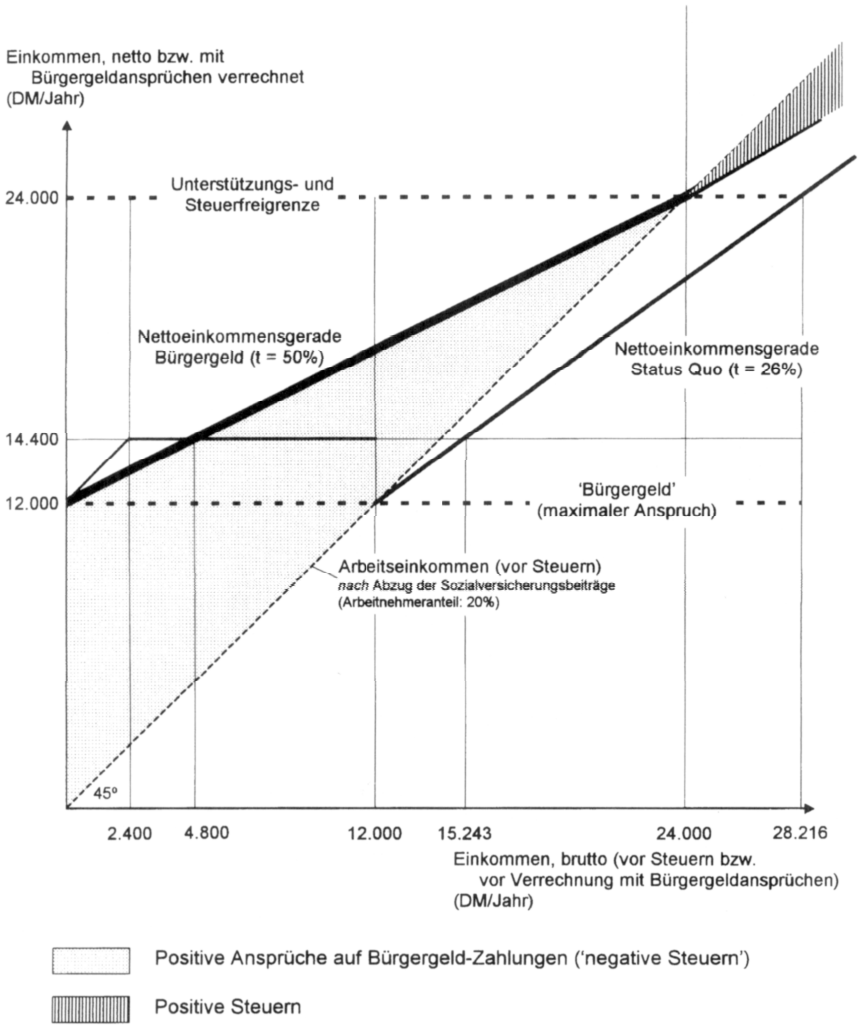


Abb. 3: Das Bürgergeld-Modell (Joachim Mitschke)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

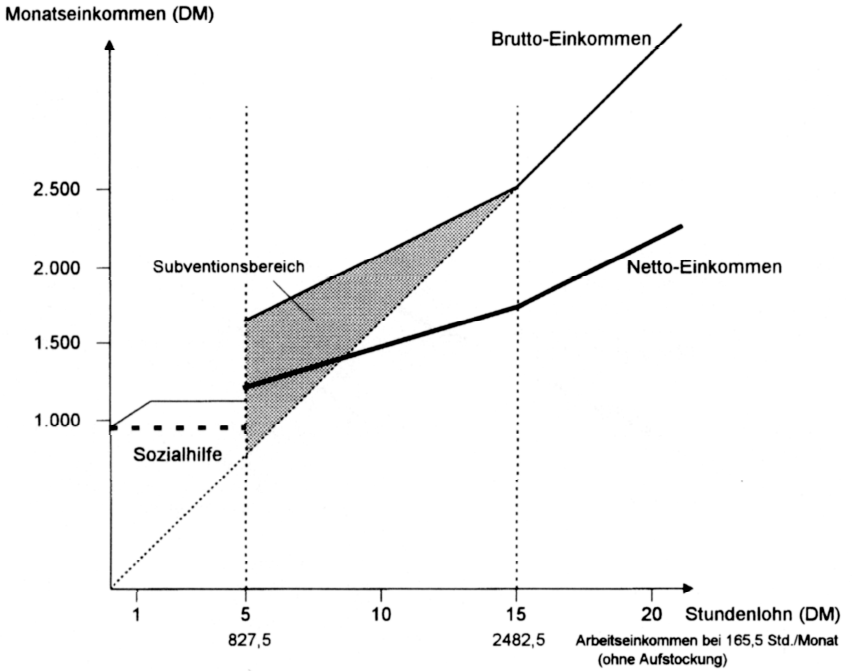


Abb. 4: Sozialpolitische Aufstockung niedriger Erwerbseinkommen
(Fritz W. Scharpf)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

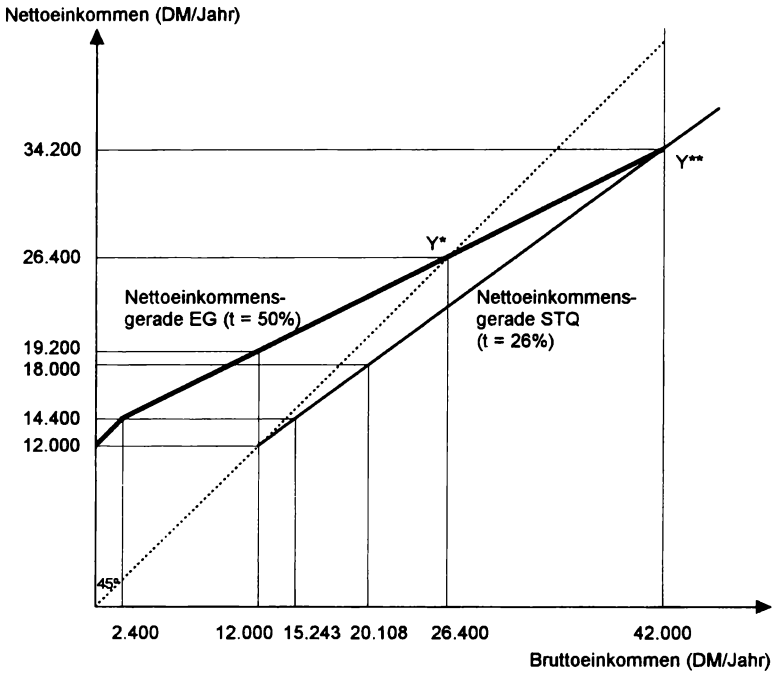


Abb. 5: Einstiegsgeld Stufe 1 (Alexander Spermann)
(modifiziert nach: *Spermann* 1996a, S. 243)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

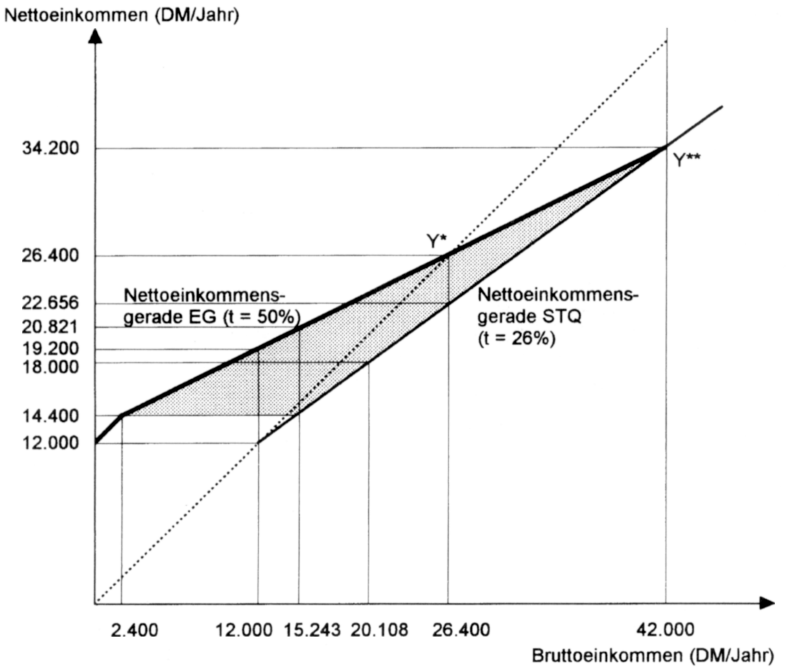


Abb. 6: Einstiegsgeld Stufe 2 (Alexander Spermann)
(modifiziert nach: *Spermann* 1996a, S. 244)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

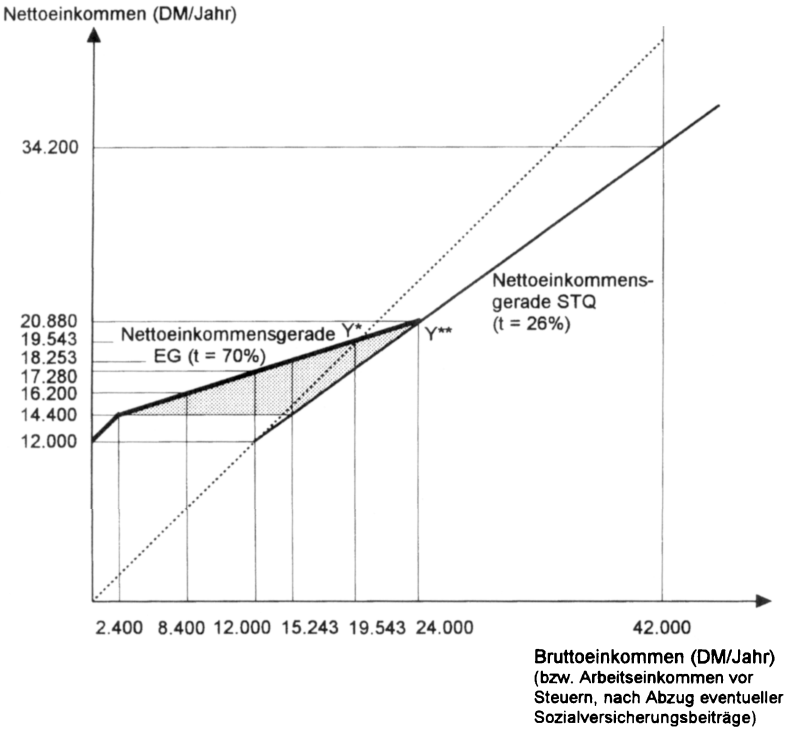


Abb. 7: Modifiziertes Einstiegsgeld (Stufe 2)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

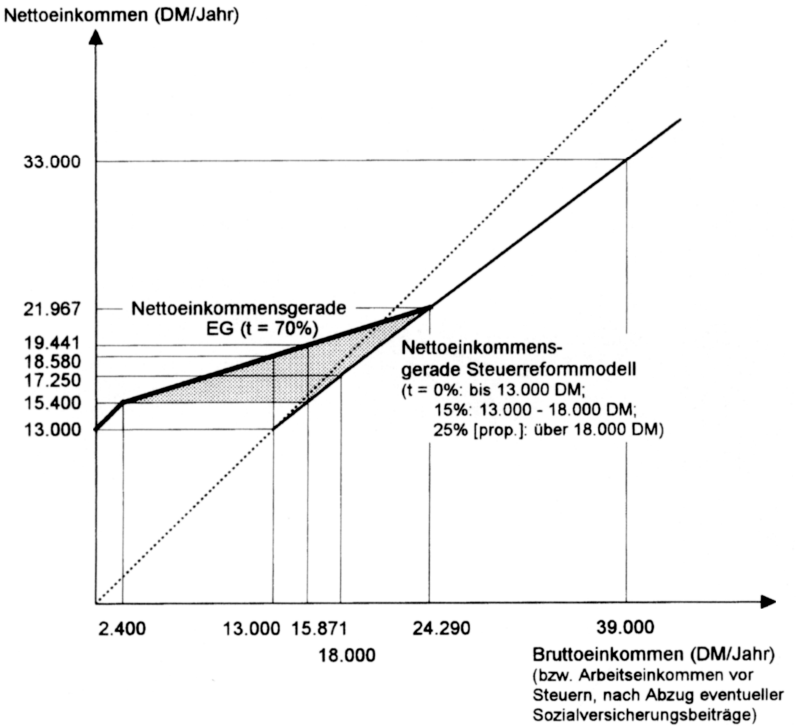


Abb. 8: Modifiziertes Einstiegsgeld (Stufe 2)
(Vergleich: Steuerreformmodell 1997)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Spekulation und Insider-Handel

Über das wirtschaftsethische Problem des Insider-Wissens

Von *Peter Koslowski*, Hannover

Die Börse ist die zentrale Institution der Vermittlung für das Angebot und die Nachfrage nach Kapital. Was bedeutet Sachgerechtigkeit im Kapitalmarkt? Die Frage nach der Sachgerechtigkeit im Kapitalmarkt wird an der Frage des Insider-Handels intensiv diskutiert, ja Insider-Handel ist ein Zentralproblem der Wirtschaftsethik des Kapitalmarktes und der Börse. Das *Zweite Finanzmarktförderungsgesetz*[1] verbietet Insider-Handel seit dem 1. August 1994 auch in Deutschland. In der Debatte innerhalb der verschiedenen Schulen der Wirtschaftswissenschaft und der Rechtswissenschaft gibt es jedoch keine Übereinstimmung in der Frage, ob Insider-Handel schädlich ist oder nicht und daher rechtlich verboten werden sollte oder nicht.

I. Insider-Handel als ein Brennpunkt für die ethischen Probleme der Börse

Insider-Handel ist nicht das einzige wirtschaftsethische Problem des Kapitalmarktes. Es gibt andere Fragen des sachgerechten Verhaltens im Kapitalmarkt wie die Ethik der Investition, der Wahl von Aktien, also die Wirtschaftsethik des Investors, und die Unternehmensethik der an der Börse notierten Firmen bezüglich ihres Verhaltens gegenüber ihren Anteilseignern und der Börse. Wichtige wirtschaftsethische Fragen sind auch jene nach der Ethik der Mittler und Broker im Kapitalmarkt wie den Anlageberatern und Bankiers, Fragen, die das Problem des Insider-Handels überschreiten.

Die Ethik all dieser drei Gruppen von Teilnehmern am Kapitalmarkt, den Investoren als Anbietern von Kapital, den Finanzabteilungen der Unternehmen als Nachfragern für Kapital und den Finanzmittlern als Maklern zwischen Angebot

[1] Gesetz über den Wertpapierhandel und zur Änderung börsenrechtlicher und wertpapierrechtlicher Vorschriften (Zweites Finanzmarktförderungsgesetz) vom 26. Juli 1994. Das Gesetz wurde wirksam in seinen Hauptteilen am 1. August 1994 und vollständig gültig am 1. Januar 1995.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und Nachfrage, berührt jedoch das Problem des Insider-Handels, so daß die Argumente für und gegen Insider-Handel auf das Zentrum einer Wirtschaftsethik oder Ethischen Ökonomie des Kapitalmarktes zielen. Die deutsche Debatte über den Insider-Handel ist kontrovers. Die Fronten in der Diskussion folgen im großen und ganzen der Linie, die Wirtschaftswissenschaftler und Rechtswissenschaftler trennt. Während viele Wirtschaftswissenschaftler Insider-Handel mit dem Argument befürworten, daß Insider-Handel die Allokationseffizienz der Börse steigert,[2] lehnen die meisten Rechtswissenschaftler dieses Argument ab und treten vielmehr für das Verbot von Insider-Handel mit Argumenten der Gerechtigkeit, vor allem der Rechtsgleichheit aller Anteilseigner, sowie mit Argumenten der Rechtssicherheit und Rechtsstabilität in der Börse ein.[3]

Dieser Gegensatz zwischen dem Standpunkt der Ökonomen und demjenigen der Juristen in der Einschätzung des Insider-Handels weist auf eine tieferliegende Differenz in den normativen Kriterien zwischen beiden Disziplinen hin. Während die Wirtschaftswissenschafler dazu tendieren, sich auf den Allokationsaspekt und die Allokationsfunktion des Kapitalmarktes zu konzentrieren, argumentieren die Juristen im allgemeinen von einem Standpunkt, der mehrere normative Kriterien berücksichtigt. In ihrem Versuch, die Kriterien der Effizienz und der Gerechtigkeit zu synthetisieren, findet sich der Ansatz der Ethischen Ökonomie hier in größerer Nähe zum juristischen als zum rein wirtschaftswissenschaftlichen Ansatz, weil der erstere für eine Integration mehrerer normativer Kriterien ist.

Das Urteil aus der Sicht der Ethischen Ökonomie oder Wirtschaftsethik ist von einer höheren Ordnung als das allein wirtschaftliche, weil es darauf zielt, die beiden Aspekte des Guten, den Aspekt der Effizienz und der Gerechtigkeit, in seine Kriteriologie einzubeziehen. Wenn man dies auf den Kapitalmarkt und die Frage des Insider-Handels anwendet, ist die Frage der Wirtschaftsethik diejenige, ob Insider-Handel effizient *und* gerecht oder fair ist, nicht jedoch, ob er nur effizient oder nur fair ist. Wenn der Rechtsgesichtspunkt demjenigen der Wirtschaftsethik hinzugefügt wird, treten auch die Kriterien der Rechtssicherheit und der Berechenbarkeit der Regeln sowie der Justitiabilität in Fällen der Regelverletzung im Kapitalmarkt ins Sichtfeld. Das Recht wird durch seine Fähigkeit definiert, sowohl Erwartungssicherheit und damit Rechtssicherheit zu gewährleisten als auch dadurch, daß es mögliche Konflikte justitiabel und das heißt vor einem Gericht entscheidbar und einklagbar macht.

Die Frage der Ethischen Ökonomie des Kapitalmarktes und der Zulässigkeit des Insider-Handels ist eine doppelte. Es ist zunächst die Frage nach der institutionellen Ethik und Ökonomie der Institution Kapitalmarkt, die einen Teil der Ethik und Ökonomie des größeren Kultursachbereichs oder gesellschaftlichen Subsystems der Wirtschaft bildet. Es ist dadurch auch eine Frage nach dem Wirtschaftsrecht.

---

2 Vgl. *Engel* (1991) und *Schneider* (1993).

3 Vgl. *Grunewald* (1990) und *Hopt* (1991).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Wirtschaftsethik des Insider-Handels ist zweitens aber auch eine Frage nach der persönlichen Ethik jener, die innerhalb der Spielregeln der Börse arbeiten.

Das System der Verpflichtungen entsteht aus der Natur der Sache in dreierlei Hinsicht. Eine Pflicht ist abgeleitet aus dem Zweck oder der Teleologie der Institution, aus der Idee der Gerechtigkeit und aus den Forderungen der Rechtssicherheit. Der Zweck des Kultursachbereiches und des Rechtsbereiches, der hier zur Diskussion steht, nämlich der Zweck des Kapitalmarktes, Nachfrage und Angebot von Kapital zu vermitteln, die Idee der Gerechtigkeit – insbesondere als formale Gerechtigkeit im Sinne der Rechtsgleichheit – und die Forderungen nach Erwartungskonstanz in der Rechtssetzung und der Rechtsprechung bestimmen die Pflichten der Ethik *und* des Rechts. Nach Radbruch entsteht die Rechtsidee aus dem Zweck, der rechtlich geregelt werden soll, aus dem Prinzip der formalen Gerechtigkeit und aus dem Prinzip der Rechtssicherheit.[4]

II. Die Natur und Funktion von Börsenspekulation: die Übernahme von Unsicherheit

Angewandt auf die Frage nach der Ethik und Gesetzgebung des Kapitalmarktes muß man daher das Problem des Insider-Handels nach dem Kriterium des Zwecks der Institution Kapitalmarkt, nach dem Kriterium der formalen Gerechtigkeit oder des gleichen Rechts aller Teilnehmer des Kapitalmarktes und nach dem Kriterium der Rechtssicherheit beurteilen.

Die Teleologie oder der Zweck der Institution des Kapitalmarktes innerhalb der Wirtschaftsordnung ist folgender. Der Kapitalmarkt übernimmt zwei Aufgaben, in denen er dem Kreditmarkt gleicht. Wie letzterer dient der Kapitalmarkt als ein Transferprozeß, in dem Ersparnisse in Investitionen gelenkt werden, und als derjenige Transformationsprozeß, in welchem Investitionen unterschiedlicher Zeithorizonte transformiert werden in Investitionen langfristiger Eigentumstitel oder Aktien. Die Umwandlung von Ersparnissen und die Transformation von Zeitperioden werden im Kapitalmarkt für Aktien nicht durch die finanziellen Vermittlerinstitutionen, die Banken, sondern durch die Umwandlung der Kredite in Wertpapiere, durch ihre Verbriefung und Marktgängigkeit an der Börse sowie durch die Institutionalisierung des spekulativen Handels von Wertpapieren erreicht. Die Kontrollfunktion, die die Banken im Kreditmarkt erfüllen, wird in der Börse durch andere Institutionen erfüllt: durch die Kontrolle über die Ausgabe neuer Anteile, die die Börsenaufsicht oder die Regierung vornimmt[5], durch die Marktgängigkeit

[4] *Radbruch* (1973), S. 114.

[5] In Deutschland gilt das sogenannte „Verankerungsprinzip". Rechtlich ist festgelegt, daß Obligationen oder Aktien in Deutscher Mark nur von Banken ausgegeben werden können, die ihren Sitz in Deutschland haben. Zur Wirkung dieses Prinzips auf den zunehmenden internationalen Wettbewerb im deutschen Kapitalmarkt vgl. *Breuer* (1990), S. 101.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Anteile und Wertpapiere und durch die professionelle und Publikumsspekulation über die künftigen Kurse von Aktien.

In Anteile im Kapitalmarkt zu investieren ist – verglichen mit Bankguthaben oder Pfandbriefen – eine Investition von höherem Risiko. Der Aktienmarkt dient als ein Mittel für die Allokation von investiven Fonds bei Firmen. Die Preise oder Kurse der Unternehmensanteile oder Aktien spiegeln den erwarteten Gewinn und das erwartete Risiko seines Eintretens bei jenen Firmen wider, die am Kapitalmarkt teilnehmen. Die Aktienkurse zeigen, wie die kapitalmarktgängigen Firmen von den Marktteilnehmern gesehen werden. Die Preise für Aktien, die Aktienkurse, spiegeln die Einschätzungen von Gewinn und Risiko wider.

Anteilseigner sind Investoren, die als Eigentümer das volle Risiko für ihr investiertes Kapital tragen. Unter der Bedingung, daß vollständige Transparenz über die vergangenen und gegenwärtigen Leistungen und die künftige Strategie des Unternehmens gegeben sind, wird der Kurs einer Aktie im Markt nach der Einschätzung der vergangenen und gegenwärtigen Leistung und der künftigen erwarteten Erträge und Risiken gebildet.

In einem idealen Markt hätte jede Aktie einen bestimmten Marktpreis. Aktienhandel würde kaum stattfinden, da der Preis des Unternehmensanteils derselbe für jedermann zu jedem Zeitpunkt wäre. In der Realität ist es jedoch so, daß riesige Handelsvolumina in den gegenwärtigen modernen Kapitalmärkten existieren. Nach Friedman ist das jährliche Handelsvolumen der New Yorker Börse normalerweise fast die Hälfte des gesamten Wertes der gegenwärtig börsennotierten Aktien.[6] Friedman erklärt diesen gewaltigen Handel von Unternehmensanteilen mit den unterschiedlichen Risikoeinschätzungen der Investoren, aber er erwähnt nicht die Unterschiede, die hinsichtlich der intendierten Dauer der Investition und der zufällig wechselnden Entscheidungen, Anteile zu verkaufen, bestehen. Unternehmensanteile sind dauerhafte oder wenigstens längerfristige Investitionen. Der Eigentumstitel, den sie definieren, bleibt konstant, aber ihr tatsächlicher Eigentümer wechselt in der Zeit. Die Zeitperioden, in denen Unternehmensanteile gehalten werden, können zu geringen Transaktionskosten transformiert werden. Diese Kosten sind gering, wenn man sie mit denjenigen der Transformation anderer Eigentumstitel vergleicht.

Diese Transformation wird dadurch möglich gemacht, daß Unternehmensanteile an der Börse marktfähig und handelbar sind. Daß Unternehmensanteile marktgängig sind, setzt wiederum voraus, daß das Angebot für eine bestimmte Aktie eine Nachfrage für dieselbe Aktie zu jedem gegebenen Zeitpunkt findet, selbst dann, wenn die ursprünglich beabsichtigten Zeitperioden der Investition bezüglich des Unternehmensanteils zwischen dem Käufer und dem Verkäufer nicht übereinstimmen. Die Transformation von verschiedenen Investitionsperioden wird durch den Aktienhandel gewährleistet. Das Angebot und die Nachfrage nach Unternehmens-

[6] *Friedman* (1987), S. 323.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

anteilen und ihre Marktgängigkeit werden enorm gesteigert durch eine Gruppe, die gemäß der Arbeitsteilung der Wirtschaft berufsmäßig Aktien handelt, die Gruppe der professionellen Spekulanten.

Berufsmäßige Spekulation schafft ein großes Handelsvolumen dadurch, daß sie ein zusätzliches Angebot und eine zusätzliche Nachfrage nach Unternehmensanteilen an der Börse schafft, die das Volumen weit überschreiten, das existieren würde, wenn es keine Spekulation gäbe, wenn also Investitionen in Unternehmensanteile allein für die Erträge von sehr langfristigen oder dauerhaften Investitionen getätigt würden. Spekulation ist jene Art von wirtschaftlicher Tätigkeit, die Gewinn aus den Unterschieden zwischen gegenwärtigen und künftigen Aktienkursen zu ziehen sucht. Der Spekulant, der à la hausse spekuliert, nimmt an, daß der künftige Kurs der Aktie höher sein wird als der gegenwärtige. Die Spekulation à la baisse nimmt an, daß der Preis niedriger sein wird. Der Hausse-Spekulant versucht Gewinn dadurch zu machen, daß er Anteile heute kauft und sie in der Zukunft verkauft. Seine Investitionsentscheidung konzentriert sich nicht auf den erwarteten Ertrag aus Dividenden, sondern primär auf die Unterschiede zwischen dem künftigen und dem gegenwärtigen Aktienkurs.

Die Arbeitsteilung im Kapitalmarkt zwischen jenen, die sich auf die Gewinnerträge und den Kapitalwert des Unternehmensanteils konzentrieren, den Investoren im eigentlichen Sinn, und jenen, die sich auf die Unterschiede und Fluktuationen des Aktienkurses im Zeitablauf konzentrieren, den Spekulanten, stellt sicher, daß eine Investition in Aktien zu jedem Zeitpunkt liquidiert werden kann.[7] Die Spekulation in Aktien erhöht die Marktgängigkeit von Unternehmensanteilen und dadurch die Transformierbarkeit von Zeitperioden für das im Kapitalmarkt investierte Kapital. Berufsmäßige Börsenspekulation verringert das Risiko, daß man vielleicht nicht in der Lage sein wird, die Perioden von Investition und Desinvestition in Aktien zu transformieren. Sie leistet damit der Wirtschaft einen wichtigen Dienst.

Die Spekulation übernimmt einen Teil der Unsicherheit über den künftigen zufälligen Wandel der Investitionsperioden und steigert die Unabhängigkeit des Investors von dem Zeithorizont der anderen Investoren, von deren Zeitplan für ihre Investition oder Desinvestition in Unternehmensanteile. Die Spekulationsgewinne sind der Preis, den nichtspekulierende Investoren dafür zahlen müssen, daß ihnen zusätzliches Volumen des Handels in Unternehmensanteilen zur Verfügung steht. Die berufsmäßige Spekulation, obgleich sie andere auch problematische Aspekte hat, ist jenes intelligente Glücks- und Gewinn-Spiel, das die Nebenwirkung produziert, daß der Handel in Unternehmensanteilen erhöht und die Transformation von Investitionsperioden erleichtert wird. Spekulation im Gegenwartsmarkt für Unternehmensanteile gleicht insofern der Spekulation in Optionen oder Futures, als beide eine Steigerung des Handelsvolumens für Unternehmensanteile bewirken.

---

[7] Vgl. *Röpke* (1926), S. 708.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Spekulation in Zukunftsmärkte für Güter, Währung oder Aktien schafft die Möglichkeit des Hedgings für die Preise jener Güter und Aktien, deren Produzenten oder Investoren / Eigentümer nicht spekulieren, sondern mit voraussagbaren Preisen für Zukunftsgüter kalkulieren wollen. Die Spekulation in Futures dient als eine Versicherung für die künftigen Preise oder gegen künftige Preisschwankungen für die Nichtspekulanten. In derselben Weise ist die Erhöhung des Handels von Unternehmensanteilen durch die Spekulation in den Gegenwartsmärkten eine Versicherung für solche, die frei sein wollen in ihren Entscheidungen über die Zeitperiode und Zeitdauer ihrer Investition in Unternehmensanteile. Die Spekulation im Gegenwartsmarkt für Unternehmensanteile versichert dem nichtspekulativen Investor, daß er in der Lage sein wird, auf eine Nachfrage für seine Anteile zu stoßen, wann immer er sie verkaufen und damit desinvestieren will.

Im Markt für Futures wird die Arbeitsteilung zwischen den spekulierenden und denjenigen Marktteilnehmern, die ihr Risiko eingrenzen, also Hedging praktizieren wollen, dadurch herbeigeführt, daß einige Leute spekulieren müssen, damit andere mit zugesicherten oder gar sicheren Zukunftspreisen kalkulieren können.[8] Im Gegenwartsmarkt für Unternehmensanteile ist die Wirkung der Spekulation nicht die vollständige Absicherung der künftigen Preise, sondern die Zusicherung, daß die Zeitperioden der Investition in Aktien in der Zukunft dadurch transformierbar sein werden, daß man an der Börse verkaufen oder kaufen kann.

Die Zusicherung der Transformierbarkeit der Zeit für Anteile durch die Spekulation an der Börse ist nur dann ökonomisch vorteilhaft, wenn die Spekulation selbst nicht daran interessiert ist, die Preisschwankungen von Aktien zu erhöhen, und wenn sie diese Fluktuationen auch tatsächlich im Zeitablauf nicht erhöht. Wenn die berufsmäßige Spekulation die Preisschwankungen erhöht, um Profit aus ihnen zu ziehen, kann es durchaus sein, daß die negative Wirkung der durch die Spekulation erhöhten Preisschwankungen die Wohlfahrtswirkungen, die von der erhöhten Marktgängigkeit der Anteile ausgehen, aufhebt.

Die Wirtschaftstheorie unterscheidet zwischen Spekulation in Anteilen mit einer negativen und einer positiven Erwartungselastizität der Nachfrage nach Aktien gemessen an den Erwartungen der Börse. Die Spekulation mit negativer Erwartungselastizität beschreibt die spekulative Investition in Aktien, die sich entgegen den Erwartungen des Markts verhält und daher Aktien verkauft, wenn der Markt höhere künftige Preise erwartet, und kauft, wenn der Markt niedrigere Preise in der Zukunft erwartet. Diese Art der Spekulation verringert die Fluktuationen der Aktienkurse durch ein kontrazyklisches Investitionsverhalten. Spekulation mit einer positiven Erwartungselastizität für die Nachfrage nach Aktien kauft und verkauft dagegen Aktien in Übereinstimmung mit den vorherrschenden Erwartungen des

[8] Vgl. *Nell-Breuning* (1928), S. 129: Die berufsmäßige Spekulation erfüllt „das Entlastungsbedürfnis derjenigen Wirtschaftskreise, die nicht spekulieren wollen, sondern nur kalkulieren möchten (Terhalle)".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Marktes und handelt zyklisch mit der Mehrheit der Marktteilnehmer. Diese Art der Spekulation steigert damit noch die Preisfluktuationen und bewirkt einen negativen Wohlfahrtseffekt.

Börsenspekulation ist jedoch unter zwei Bedingungen am erfolgreichsten: wenn erstens ihre Preisantizipationen für künftige Aktienpreise zutreffen und wenn sie zweitens gegenüber den allgemeinen Erwartungen des Marktes kontrazyklisch bei negativer Erwartungselastizität der Nachfrage nach Aktien investiert und desinvestiert. Spekulation ist nicht sehr gewinnbringend, wenn sie den Markterwartungen mit positiver Elastizität folgt, und sie ist überhaupt nicht gewinnbringend, wenn sie in ihren Voraussagen über zukünftige Preise falsch ist. Es gibt daher eine der Spekulation inhärente Tendenz, die durch das Gewinnmotiv herbeigeführt wird, die künftigen Preisveränderungen für Aktien korrekt vorauszunehmen, und es besteht der Anreiz, so zu spekulieren, daß wegen der höheren Profitrate von Spekulation unter negativer Erwartungselastizität die Fluktuationen der Börse dadurch verringert werden, daß kontrazyklische Spekulation höhere Gewinne abwirft.

Die Einsicht, daß Spekulation im Gegenwartsmarkt für Unternehmensanteile die Unsicherheit über die zukünftige Transformierbarkeit von Investitionsperioden erhöht, berechtigt zu der Schlußfolgerung, daß es die Funktion der Spekulation im Markt für Unternehmensanteile ist, die Unsicherheit der Marktteilnehmer zu reduzieren, und daß diese Funktion nicht mit anderen Instrumenten erfüllt werden kann. Das Risiko des Ertrags und des Bankrotts einer Firma kann annähernd durch den Markt errechnet werden, die Unsicherheit jedoch über die Dauer der zukünftigen Investitionsperioden, die Zeitspannen, die die Investoren ihre Investition halten wollen, kann nicht mit Hilfe eines Wahrscheinlichkeitskalküls errechnet werden.[9] Über diese Unsicherheit kann nur „spekuliert" werden.

Die beiden Bestandteile der Spekulation sollten daher unterschieden werden. Die Spekulation teilt sich auf in die reine Spekulation über den Pfad der Entwicklung der Wertpapierpreise, der sich unter Unsicherheit und Zufall vollzieht, und unabhängig von den Erträgen ist, und in jenen Teil, der wirkliche langfristige Investitionen in Unternehmensanteile darstellt und Risiko als Eigentümer und Partner trägt. Obgleich diese beiden Bestandteile der Spekulation analytisch klar unterschieden werden sollten, ist es im tatsächlichen Kapitalmarktverhalten jedoch so, daß die Spekulanten nur spekulieren können, wenn sie auch in Unternehmensanteile investieren, also Investoren sind.

Die Kapitalmarktspekulation ist ethisch zulässig, da sie eine objektive Funktion in der Wirtschaft erfüllt: Sie reduziert die Unsicherheit über die Marktfähigkeit von Unternehmensanteilen an der Börse. Gewinne aus Spekulation sind daher Zahlungen für jene Dienstleistung, die der Öffentlichkeit an der Börse durch die Spekulation zur Verfügung gestellt wird, und sie ist gerechtfertigt durch die ökonomische Wertschöpfung, welche die Spekulation schafft.

---

[9] Zur Unterscheidung von Risiko und Unsicherheit vgl. *Knight* (1921).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Daß der Beitrag zum Gemeinwohl durch Reduktion von Unsicherheit eine ökonomische und ethische Rechtfertigung der berufsmäßigen Spekulation gibt, bedeutet umgekehrt, daß Spekulation, die eine durch *andere* Mittel als Spekulation nicht reduzierbare Unsicherheit tatsächlich *nicht* reduziert, auch ökonomisch und ethisch nicht zu rechtfertigen ist. Spekulation wird gerechtfertigt durch ihre Aufgabe, Unsicherheit zu absorbieren in Situationen, in denen es kein anderes Mittel für diese Aufgabe gibt. Wo Unsicherheit durch weniger kostspielige Mittel als Spekulation reduziert werden kann, sollten diese Mittel auch benutzt werden. Wo die Spekulation die Unsicherheit nicht wirklich reduziert, ist sie auch nicht gerechtfertigt.

III. Insider-Handel als Pseudo-Spekulation und Agiotage

Das Problem des Insider-Handels an der Börse ist nun ein solcher Fall, in welchem keine wirkliche Unsicherheit gegeben ist, da die Tatsachen der Insider-Information schon bekannt sind. Die Unsicherheit kann in dieser Situation also durch weniger kostspielige Mittel, nämlich durch die Veröffentlichung der Insider-Information gegenüber dem Börsenpublikum, erreicht werden. Der Insider produziert kein wirkliches Gut und leistet den Teilnehmern des Kapitalmarktes keinen Dienst, der nicht durch die einfache Publikation der Insider-Tatsachen durch das betroffene Unternehmen ebenfalls erreicht werden könnte. Die Spekulation der Insider ist eine Art von Pseudo-Spekulation, weil der spekulierende Insider keine Unsicherheit trägt, sondern nur eine Pseudo-Unsicherheit über die an sich schon bekannten Tatsachen seiner Insider-Information reduziert.

Der Insider trägt freilich immer noch ein gewisses Risiko, weil der Take-over vielleicht am Ende doch nicht stattfindet, obgleich der Insider so informiert wurde. Auch können die Auswirkungen der Empfehlung eines Wirtschaftsjournalisten für eine bestimmte Aktie weit weniger stark ausgefallen sein, als er es vielleicht antizipiert hat, und daher seine Insider-Spekulationen nicht aufgehen. Das Risiko des Insiders ist jedoch immer sehr viel niedriger als das der anderen Spekulierenden, die im selben Markt handeln.

Gewinne aus berufsmäßiger Spekulation sind die Belohnung für die wertschöpfende Tätigkeit der Absorption von Unsicherheit. Wo die Bemühungen des Spekulanten nicht wertschöpfend sind, weil er nur Pseudo-Unsicherheit trägt, besitzt die Spekulation nicht die Legitimation, Gewinn zu machen, zu „verdienen". Der Insider-Spekulant absorbiert nur Pseudo-Unsicherheit und ist daher nicht berechtigt, den Gewinn einzubehalten, der aus seinem Insider-Handel entsteht. In Analogie zum Glücksspiel kann der Insider-Spekulant mit einem Spieler verglichen werden, der mit gezinkten Karten spielt, die das Zufalls- und Unsicherheitselement reduzieren. Ebenso verringert der Insider-Spekulant das Unsicherheits- und Zufallselement nur für sich, nicht aber für die anderen Mitspieler. Der Insider-Spekulant spielt das Spiel mit geringerer Unsicherheit als seine Mitspieler, und der Gewinn,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den er aus dem Spielen mit gezinkten Karten zieht, entspricht nicht seiner wirtschaftlichen Leistung und seinem wertschöpfenden Beitrag.

1. Arbitrage, Spekulation, Agiotage

Die pseudo-produktive Wirkung von Insider-Handel-Spekulation ist weder Arbitrage noch wirkliche Spekulation, sondern Agiotage. Arbitrage ist die wertschöpfende Tätigkeit, Gewinn durch den Ausgleich von Preisunterschieden im Raum zu machen. Der Arbitrageur erzeugt dadurch Gewinn, daß er die Preisunterschiede zwischen verschiedenen Orten zum selben Zeitpunkt verringert. Wenn das Zinsniveau für Kredite in Tokio niedrig ist und hoch in Rom zum selben Zeitpunkt, ist es gewinnträchtige Arbitrage, Geld zu niedrigen Zinsen in Tokio zu leihen und zu hohen Zinsen in Rom auszuleihen. Der Arbitrageur reduziert die Unterschiede zwischen Preisen an verschiedenen Orten und gleicht das Preisniveau zwischen zwei Orten dadurch aus, daß er ein Überangebot an einem Handelsplatz beseitigt und eine Angebotsknappheit – in unserem Fall eine Angebotsknappheit an Krediten – an einem anderen Ort reduziert. Arbitrage schafft Wohlfahrtswirkungen durch den Ausgleich von Preisen zwischen verschiedenen Märkten zu einem Zeitpunkt, Spekulation schafft den Ausgleich von Preisen am selben Marktplatz zwischen verschiedenen Zeitpunkten. Spekulation ist deshalb Arbitrage zwischen verschiedenen Punkten im Zeitablauf, nicht zwischen verschiedenen Punkten im Raum. Beide, Arbitrage und Spekulation, leisten den Dienst für die Wirtschaft, Preisdifferentiale auszugleichen.

Von der Arbitrage und der Spekulation muß die Agiotage unterschieden werden. Agiotage bezeichnet jene Tätigkeit der Gewinnerzielung, die diese dadurch erreicht, daß sie einen reinen Aufschlag, ein Agio, auf ein gegebenes Gut oder eine gegebene Dienstleistung erhebt, ohne irgendeine Wertschöpfung hinzuzufügen. Der Preisunterschied zwischen gekauften Anteilen und verkauften Anteilen ist hier nur ein Zuschlag oder ein Agio, der vom Agiotageur erhoben wird. Der Insider ist ein Agiotageur, der, obgleich er zum Zeitpunkt t kauft und zum Zeitpunkt $t + 1$ verkauft, keinerlei Wert den gehandelten Gütern hinzufügt, in unserem Fall den Anteilen, da die Information, auf die er seinen Profit gründet, zum Zeitpunkt t schon vorhanden war. Der Unterschied zwischen der Arbitrage im Raum und der Spekulation als Arbitrage in der Zeit als wertschöpfenden wirtschaftlichen Tätigkeiten auf der einen Seite und Agiotage als reinem Zuschlagmachen ohne Wertschöpfung auf der anderen Seite erlaubt es, Insider-Handel als bloße Agiotage zu klassifizieren und ihn von anderen wertschöpfenden Tätigkeiten an der Börse wie der Arbitrage im Raum und der Spekulation im Zeitablauf zu unterscheiden.

Die scholastischen Theoretiker der Wirtschaftsethik und Wirtschaftstheologie wie Duns Scotus und vor allem die spanischen Naturrechtsdenker der Frühneuzeit kannten bereits diese Unterscheidung. Duns Scotus hielt fest, daß Gewinn nur dann ethisch zulässig ist, wenn der Handeltreibende oder Spekulant irgendeine Form

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von wertschöpfender Tätigkeit und damit einen Dienst an der Gemeinschaft geleistet hat: „Wer weder das Heranschaffen noch die Lagerung noch die Verbesserung von Handelsgütern leistet, noch dem unerfahrenen Käufer eine Qualitätsgarantie oder Information liefert (durch sein Wissen über die Ware), sondern nur heute kauft, um ohne die Erfüllung auch nur einer einzigen dieser Voraussetzungen später zu verkaufen, sollte aus der Gemeinschaft ausgeschlossen und verstoßen werden."[10] Lugo[11] und Molina[12] führten weiter aus, daß Gewinne aus Arbitrage und Spekulation ethisch legitim sind, wenn sie eine reale Wertschöpfung für die Wirtschaft schaffen, daß aber Agiotage als reines Zuschlagmachen vom anderen zuviel fordert und daher das Prinzip der Gerechtigkeit, jedem das Seine zu geben, verletzt.[13]

2. Insider-Handel und das treuhänderische Verhältnis

Insider-Spekulation als bloße Agiotage, also das Wiederverkaufen desselben Gutes, ohne es zu veredeln und ohne einen produktiven Beitrag für die Gemeinschaft durch das Wiederverkaufen zu leisten, verletzt die Natur der Sache des spekulativen Handels. Dieser Sachverhalt trifft sogar in jenen Situationen zu, in denen der Insider-Handel einer dritten Partei nützlich ist. Es ist z. B. der Fall eines Unternehmens denkbar, das einen Take-over plant. Das Management oder einer der Anteilseigner kann nun einem Insider-Händler einen Tip geben, die Aktien dieses Unternehmens, das in der nächsten Zukunft übernommen werden soll, zu kaufen. Der Insider wird einen Extragewinn aus diesem Tip machen, das informierende Unternehmen kann das Aufkaufen der Anteile der anderen Firma über einen größeren Zeitraum erstrecken und daher die Anteile später von dem Insider-Händler und anderen wahrscheinlich zu einem niedrigeren Preis erwerben, weil seine Nachfrage nach den Aktien des Übernahmekandidaten zeitlich gestreckt wird. Auf diese Weise wird der Insider-Händler durch den Informanten der übernehmenden Firma in deren eigenem Interesse informiert und veranlaßt, die Unternehmensanteile der zu übernehmenden Firma zu kaufen und später mit einem Insider-Gewinn zu verkaufen. Auch leistet der Insider-Händler in diesem Beispiel der Volkswirtschaft einen gewissen Dienst, indem er der Firma, die den Take-over plant, den Erwerb des Übernahmekandidaten erleichtert.

---

[10] *Johannes Duns Scotus*: *Quaestiones in Lib. IV. Sententiarum*, vol. 9, Lyon (Laurentius Durand) 1639, Nachdruck Hildesheim (Olms) 1968, dist. 15, q. 2, n. 23: „Qui nec transferunt nec conservant nec eorum industria melioratur res venalis nec certificatur aliquis alius simplex de valore rei emendae, sed modo emit, ut statim sine omnibus istis condicionibus vendat, iste esset exterminandus a republica et exulandus." Johannes Duns Scotus wurde ca. 1265/66 in Maxton (Schottland) geboren und starb 1308 in Köln.

[11] *Juan de Lugo*: *De iustitia et iure*, Lyon 1670, Disp. 28, sect. 10, n. 132. J. de Lugo wurde 1583 in Madrid geboren und starb 1660 in Rom.

[12] *Luis de Molina: De iustitia et iure*, Madrid 1602, Tr. 2, disp. 410, n. 11.

[13] Vgl. *Nell-Breuning* (1928), S. 107 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dieser Dienst könnte jedoch ebensogut dadurch erzielt werden, daß das erwerbende Unternehmen die Anteile selbst kauft oder daß der Treuhänder die Anteile für sich kauft unter dem Vertrag, daß er für das Unternehmen handelt. Das Unternehmen, das einen Take-over plant, ist nicht gezwungen, das Mittel der Information eines Insider-Händlers zu benutzen und dadurch ein ethisch fragwürdiges Mittel für ein Ziel anzuwenden, das auch durch ethisch und rechtlich zulässige Mittel erreicht werden kann.

Die Existenz von Fällen, in denen der Insider-Handel im Interesse einer dritten Partei, des informierenden Managers oder Anteilseigners liegt, also ein „opferloses Vergehen" (victimless crime) ist, widerlegt nicht die These, daß Insider-Handel bloße Agiotage, nicht aber produktive Spekulation ist. Das informierende Unternehmen verfügt über das Wissen, aufgrund dessen der Insider-Handel getätigt wird, und es könnte dieses Wissen verbreiten, oder, wenn diese Verbreitung sein eigenes Geschäft schädigt, es zurückhalten und selbst dadurch handeln, daß es die Anteile im Zeitablauf selbst kauft.[14]

Das Beispiel des Insider-Handels, in welchem ein Insider Anteile auf seine private Rechnung im Interesse einer dritten Partei erwirbt, zeigt, daß der Insider-Handel nicht allein deshalb als unethisch bezeichnet werden kann, weil er eine treuhänderische Beziehung verletzt.[15] In vielen Fällen ist dies in der Tat so, und Insider-Handel ist dann unethisch aufgrund der Tatsache, daß er eine Verletzung der treuhänderischen Pflichten darstellt. In einigen Fällen ist es jedoch gerade so, daß die Person, die die Treuhänder-Beziehung begründet hat, die Insider-Information an einen anderen weitergibt, der in des ersteren privaten Interesse handeln soll. Die Argumente für Insider-Handel, die behaupten, daß Insider-Handel die Allokationsfunktion des Marktes dadurch steigert, daß er Informationen über die Insider-Tatsache durch den Handel der Anteile verbreitet, gehen von der Tatsache aus, daß Insider-Handel nicht nur im Interesse des Insider-Händlers oder -Maklers liegt, sondern daß er auch im Interesse des Auftraggebers oder Prinzipals liegen kann.[16]

Um es noch einmal zu wiederholen: Weder der Vorteil des Insider-Händlers noch der Vorteil des Auftraggebers noch die geringe allokative Wirkung des Insider-Handels für die Preisbildung im Aktienmarkt können eine Rechtfertigung für Insider-Handel leisten, wenn dessen unethischer Charakter sich der Tatsache

---

[14] Das *Zweite Finanzmarktförderungsgesetz* vom 26. Juli 1994, § 21, verpflichtet alle Unternehmen, die an der Börse notiert sind, Erwerbungen oder Verkäufe von Anteilen anderer Unternehmen, die 5 %, 10 %, 25 %, 50 % oder 75 % des Unternehmenskapitals des anderen Unternehmens überschreiten, zu melden. Das Bundesaufsichtsamt kann jedoch ein Unternehmen von dieser Pflicht ausnehmen, wenn ihre Erfüllung dem Unternehmen einen erheblichen Schaden zufügen könnte (§ 25 Nr. 4).

[15] *Moore* (1990)behauptet, daß Insider-Handel deshalb unethisch ist, weil er die treuhänderische Beziehung bricht. Dies ist gewiß häufig der Fall, trifft aber nicht für alle Fälle von Insider-Handel zu.

[16] Der Hauptvertreter dieser These ist *Manne* (1966).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verdankt, daß der Insider-Handel die Natur der Sache der Spekulation im Aktienmarkt verletzt, wenn die Insider-Spekulation nicht der Reduktion wirklicher Unsicherheit dient. Da die Insider-Information schon existiert, reduziert Insider-Handel nicht wirklich Unsicherheit. Da alle Anteilseigner das gleiche Recht auf die Information über ihr Unternehmen besitzen, darf das Management keine Information über eine Firmenübernahme nur an ausgewählte Dritte zu deren Bereicherung weitergeben.[17] Selbst der einzelne Anteilseigner darf Insider-Wissen nicht an ausgewählte Personen weitergeben, weil er, wenn er so handeln würde, das Recht der anderen Anteilseigner auf dieses Wissen verletzen würde. Das Prinzip der Rechtsgleichheit aller Anteilseigner fordert, daß entweder alle Anteilseigner die Insider-Information kennen und sie weitergeben können oder aber daß keiner von ihnen sie weitergibt. Wenn alle Anteilseigner sie weitergeben, hört die Information natürlich auf, Insider-Information zu sein.

Die deutsche und die amerikanische Gesetzgebung über Insider-Handel verbietet daher Anteilseignern, ihre Insider-Information weiterzugeben, in derselben Weise, wie sie es dem Management des Unternehmens verbietet.[18] Die Gesetzgebung zieht nicht die Treuhänderbeziehung, sondern das Prinzip der Rechtsgleichheit, d. h. das gleiche Recht aller Anteilseigner auf Information, und die Bedingungen wertschöpfender Spekulation an der Börse als Begründung für das rechtliche Verbot des Insider-Handels heran.

3. Insider-Handel als perverser Anreiz

Die Bedingungen, unter denen Spekulation an der Börse produktiv ist und dem Gemeinwohl dadurch dient, daß sie Unsicherheit reduziert, werden nicht nur durch die schädlichen Wirkungen des Insider-Handels, wenn er stattfindet, verletzt. Diese schädlichen Wirkungen werden vielmehr auch noch dadurch intensiviert, daß perverse oder kontraproduktive Anreize durch Insider-Handel entstehen, die durch eine rechtliche Erlaubnis des Insider-Handels noch verstärkt würden. Die Makler und Vermittler in den Finanzmärkten haben starke Anreize, in die Suche nach Gelegenheiten für Insider-Handel zu investieren, wenn Insider-Handel erlaubt ist. Statt daß sie nach richtigen Antizipationen der Zukunft in der Spekulation suchen, werden sie nach Insider-Information über eine Zukunft suchen, die nicht wirklich Zukunft, sondern bereits Gegenwart ist. Sie werden nachlässig in der eigentlichen „spekulativen Aufgabe" werden und ihre Aufmerksamkeit den Gelegenheiten für Insider-Investitionen zuwenden.

---

[17] Dieser Aspekt der Rechtsgleichheit aller Anteilseigner wird besonders von *Hopt* (1991) hervorgehoben.

[18] Das deutsche Recht verbietet allen Anteilseignern, nicht nur den Anteilseignern mit großen Aktienpaketen, Insider-Informationen weiterzugeben, vgl. *Finanzmarktförderungsgesetz* § 13 Nr. 1, 2. Für die amerikanische Gesetzgebung vgl. *Wojtek* (1978), S. 56 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Da die Gelegenheiten für Insider-Investitionen durch zufällige Preisfluktuationen und vor allem durch die hohen Amplituden solcher Fluktuationen gesteigert werden, verführen die Anreize für Insider-Handel die Finanzmakler noch mehr dazu, Preisfluktuationen zu fördern anstatt sie zu verringern. Zusätzliche perverse Anreize, die Unsicherheit, nicht etwa für die anderen Marktteilnehmer zu reduzieren, sondern sie zu erhöhen, werden somit durch die rechtliche Zulässigkeit von Insider-Handel erzeugt.[19] Die Regulierung von Insider-Handel lenkt die Anstrengungen der Finanzmakler und Börsenspekulanten vom Investieren in die Reduktion von Unsicherheit, in das Investieren in die Suche nach Insider-Information ab, d. h. in Investitionen zur Produktion von Wissen, das schon da ist, und in Strategien der Steigerung äußerer Unsicherheit durch die Steigerung von Preisfluktuationen im Aktienmarkt. Die perversen Anreize, die von Insider-Handel ausgehen, lenken Ressourcen in die Suche nach unproduktivem statt produktivem Wissen. Wissen, das schon da ist, aber vom Markt für die private Ausbeutung in Agiotage zurückgehalten wird, ist unproduktives Wissen.[20]

4. Insider-Handel und Kurzfristigkeit

Das Insider-Wissen im Aktienmarkt ist unproduktiv, weil es weder für Arbitrage, den Ausgleich von Preisunterschieden zwischen verschiedenen Orten, noch für Spekulation, den Ausgleich von Preisunterschieden zwischen verschiedenen Zeitpunkten, verwendet wird. Insider-Handel wird im selben Markt durchgeführt, und er zielt auf kurzfristige Kapitalgewinne, ohne längere Zeitperioden zu überbrükken. Schon die Kurzfristigkeit des Insider-Handels weist auf die Tatsache hin, daß er weder dem Tragen von Unsicherheit noch der wirklichen Kapitalinvestition dient. Beide, das Tragen von Unsicherheit und die Investition von Kapital, erfordern längere Investitionsperioden.

Insider-Handel kann auch nicht allein deshalb durch das Recht verboten werden, weil es kurzfristiges Denken (short-termism) ist. Wenn ein Spekulant durch zutreffendes und verantwortliches Handeln zu dem Schluß kommt, daß es ökonomisch richtig ist, eine Investition bereits nach einem sehr kurzen Zeitraum zu beenden, weil die Veränderungen der ökonomischen Rahmendaten dies erfordern, dann kann dies moralisch und auch die ökonomisch effiziente Lösung sein. Die Kurzfristigkeit einer Investition ist deshalb noch nicht per se ein Indikator für Insider-Handel und auch kein ausreichender Grund, ihn rechtlich zu verbieten und auszuschließen.[21] An dieser Stelle ist die Intention, d. h. die Tatsache, ob der Investor von

---

[19] So *Moore* (1990), S. 179, *Hopt* (1991).

[20] Für die Unterscheidung von produktivem und unproduktivem Wissen vgl. *Schäfer/Ott* (1986), S. 300 ff.

[21] *De George* (1990) gründet seine Kritik am Insider-Handel auf dessen Kurzfristigkeit und fordert, daß die Steuergesetzgebung kurzfristige Kapitalgewinne mit einem Steuersatz von 100 % belegen sollte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anfang an entweder Insider-Handel oder die ernste, langfristige Investition beziehungsweise die nützliche Spekulation als Tragen von Unsicherheit beabsichtigt hatte, entscheidend.

5. Insider-Handel und die Pflicht zur ad hoc-Publizität

Insider-Information ist unproduktive Information, weil die allgemeine Verfügbarkeit dieser Information nur dadurch verhindert wird, daß sie bewußt vom Markt ferngehalten wird. Die Verwendung der Insider-Information hat keinen vorteilhaften Effekt auf die Wirtschaft, weil die Verwendung dieser Information nicht ein Akt der Arbitrage zwischen Orten oder der Spekulation zwischen Zeitpunkten ist. McGee gründet sein Argument für die Legalisierung des Insider-Handels auf die Tatsache, daß in Transaktionen von der Art der Arbitrage der Arbitrageur nicht verpflichtet ist, den möglichen Käufer darüber zu informieren, daß der Preis für das Gut, das der Arbitrageur zu verkaufen sucht, an einem anderen Ort höher ist, oder, im Fall des spekulativen Handels, daß der Preis wahrscheinlich in der Zukunft steigen wird.

McGee zitiert Thomas von Aquin[22], der eine Pflicht des Verkäufers, den Käufer über solche Preisunterschiede zwischen Orten oder Zeitpunkten zu informieren, bestritten hat. McGee übersieht jedoch die Prämisse, die Thomas von Aquins Argument zugrunde liegt, nämlich daß die Arbitrage ökonomisch und sozial nützlich ist, weil sie Preisunterschiede zwischen verschiedenen Märkten ausgleicht. Arbitrage wird nur stattfinden, wenn es Anreize gibt, die in der Möglichkeit bestehen, Gewinne durch das überbrücken der Preisunterschiede zwischen verschiedenen Märkten zu erzielen. Wo diese Anreize nicht existieren, wird Arbitrage nicht stattfinden. Wo der Käufer die Pflicht hätte, den Verkäufer von Getreide am Platz A darüber zu informieren, daß es einen höheren Preis für Getreide am Platz B gibt, würde der Verkäufer ihm die Ware nicht verkaufen, sondern sie selbst auf den Markt B schaffen und dort verkaufen. Der Verkäufer würde sich dadurch selbst den Ertrag aus den investiven Anstrengungen des Arbitrageurs aneignen, ohne ihn dafür zu kompensieren. Um den nützlichen Handel zu ermutigen, ist es daher nötig, Arbitrage im Handel zuzulassen. Dies ist der Grund, warum Thomas von Aquin und die Naturrechtstheorie Arbitrage-Handel begrüßen.

Wo Handel nur Agiotage oder Zuschlagmachen, aber nicht Arbitrage oder Spekulation darstellt, ist der Käufer oder Verkäufer nicht berechtigt, die Information, auf der sein Handelsgeschäft gründet, zurückzuhalten und aus seinem Wissen über zukünftige Preisänderungen Gewinn zu ziehen. Da der Insider nicht in produktives, sondern unproduktives Wissen investiert hat, ist er nicht berechtigt, einen Gewinn aus dem Wissensvorsprung zu ziehen, der unzulässigerweise im Vergleich zu seinen Mitbewerbern erworben wurde oder in seinem Charakter nicht wertschöpfend ist.

---

22 *McGee* (1988), S. 37, zu *Thomas von Aquin*, *Summa theologiae* II-II, q. 77, art. 3 (4).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

6. Schädliche Wirkungen des Insider-Handels auf Allokation, Distribution und Stabilität

Insider-Handel führt zu einer Reallokation der Ressourcen weg von der Spekulation und hin zur Pseudo-Spekulation, weg von der Verbreitung von Wissen und hin zur Zurückhaltung von Wissen. Es ist durchaus zuzugestehen, daß es einen geringfügigen Effekt der Wissensverbreitung im Aktienmarkt dadurch geben kann, daß Insider-Händler Aktien kaufen und daß es auch einen geringfügig nützlichen Effekt aus der zeitlichen Streckung von Aktienkäufen in Fällen von Firmenübernahmen gibt, die durch Insider-Händler herbeigeführt oder durch sie unterstützt werden. Diese nützlichen Allokationseffekte werden jedoch bei weitem überwogen von der Fehlallokation von Ressourcen in die Suche nach unproduktiver Insider-Information, durch die perversen Anreize des Insider-Handels, die Preisfluktuationen zu erhöhen und den Aktienmarkt zu destabilisieren, und durch die problematische Verteilungswirkung von Gewinnen aus Insider-Handel.

Die perversen Anreize des Insider-Handels führen zu fragwürdigen Insider-Investitionen und Gewinnen. Die problematischen Kapitalgewinne aus Insider-Handel, ihre Kurzfristigkeit usw. führen auch zu einer sozial destabilisierenden und wirtschaftlich sowie ethisch fragwürdigen Verteilung der Einkommen. Die Kritik der Öffentlichkeit an der Einkommensverteilung, die aus Insider-Gewinnen resultiert,[23] kann nicht einfach als Neidkomplex abgetan werden.[24] Es ist nicht so sehr die resultierende Verteilung als vielmehr die Rückwirkungen dieser Verteilung auf die Anreizstruktur und die Allokation wertschöpfender Anstrengungen in den Finanzmärkten, die beunruhigen müssen. Da Allokation und Verteilung nicht getrennt werden können, lenken enorme Gewinne aus Insider-Handel die Ressourcen in die Verwendung für den Insider-Handel.

Alle drei ökonomischen Kriterien, Allokation, Distribution und Stabilität, erfordern die Unterdrückung von Insider-Handel. Die Argumente aus der Allokationseffizienz, der Verteilungsgerechtigkeit und der ökonomischen Stabilität des Kapitalmarktes stimmen mit dem Urteil überein, das aus der Natur der Sache abgeleitet wird, nämlich aus der Natur des Kapitalmarktes. Die ökonomischen und die ethischen Argumente führen zu dem Schluß, daß die Mitwirkenden im Kapitalmarkt die Pflicht haben, sich in wertschöpfenden Investitionen und in der Dienstleistung des Tragens von Unsicherheit, nicht jedoch in der Pseudo-Spekulation des Insider-Handels zu engagieren.[25]

Daß das Verbot des Insider-Handels die Wirkung hat, daß es die berufsmäßige Spekulation auf Kosten der Amateurspekulation fördert, sollte deshalb nicht, wie

---

[23] Die Sorge über die Wirkungen der Finanzspekulation auf die Einkommensverteilung und die distributive Gerechtigkeit ist ein Thema seit Aristoteles. Vgl. *Sen* (1993), S. 211.

[24] So bei *McGee* (1988), S. 42.

[25] *Grunewald* (1990), S. 133, kommt zu der ähnlichen Schlußfolgerung, daß Insider-Handel im Interesse der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarktes verboten werden muß.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dies bei Schneider[26] geschieht, kritisiert, sondern begrüßt werden. Wenn das Verbot von Insider-Handel das Spielerelement, das in der Börsenspekulation durchaus präsent ist, zugunsten der professionellen Spekulation verringert, reduziert es jenen Teil des Kapitalmarktes, der sich nur mit Unsicherheit befaßt und verringert ihn auf sein unvermeidliches Ausmaß. Das Verbot von Insider-Handel eliminiert jene Faktoren an der Börse, die unnötige und vermeidbare Unsicherheit schaffen. Die Börse sollte nicht ein Ort für Spielerspekulation sein, sondern eine Institution des Dienstes für die Wirtschaft und Gesellschaft, eine Institution des Dienstes der Vermittlung von Kapital und des Tragens von Unsicherheit.[27]

Vor fast 70 Jahren hat Nell-Breuning die Frage gestellt, ob die Börse die Spekulation in Aktien benötigt oder ob sie ohne diese funktionieren könnte.[28] Die Analyse des Insider-Handels zeigt, daß der Aktienmarkt ohne Pseudo-Spekulation funktionieren kann, daß aber die berufsmäßige Spekulation eine unverzichtbare Rolle bei der Verarbeitung und dem Tragen irreduzibler Unsicherheit spielt.

Um die Frage des Insider-Handels zusammenzufassen, sei folgende Schlußfolgerung gezogen: Die Natur und Funktion der Spekulation an der Börse fordert die strikte Unterdrückung der Pseudo-Spekulation des Insider-Handels, des Tragens von Scheinunsicherheit. Das Prinzip der Rechtsgleichheit in der Rechtfertigung der Wirtschaftsnormen erfordert das gleiche Recht des Zugangs zu Informationen für alle Anteilseigner und Spekulanten. Die Rechtsgleichheit der Anteilseigner schließt es daher aus, daß das Management oder ein einzelner Anteilseigner an Dritte Insider-Tips weitergibt. Schließlich fordern die Prinzipien der wirtschaftlichen und rechtlichen Sicherheit und Stabilität, daß Insider-Handel aufgrund seiner perversen Anreizwirkungen untersagt wird. Die Preisfluktuationen im Aktienmarkt dürfen nicht durch Formen der Spekulation noch gesteigert werden, die durch die Funktion des Kapitalmarktes, Risiko und Unsicherheit zu tragen und zu transformieren, nicht gerechtfertigt sind.

IV. Erfahrungen nach dem Inkrafttreten der gesetzlichen Bestimmungen gegen Insider-Handel

Von ökonomischer Seite wurde immer wieder die Schwierigkeit, ein Gesetz gegen Insider-Handel zu implementieren und durchzusetzen, geltend gemacht. Offenbar sind diese Schwierigkeiten jedoch geringer als angenommen. Sie stellen freilich auch, selbst wenn sie zutreffend wären, kein Rechtsargument gegen ein Verbot dar. Für die Durchsetzbarkeit des Gesetzes spricht, daß im ersten Vierteljahr 1995, also dem ersten Vierteljahr nach Inkrafttreten der gesetzlichen Bestimmun-

---

26 *Schneider (1993).*

27 Vgl. *Nell-Breuning*s Betonung (1928), S. 23, der „Dienstauffassung der Börse", d. h. des Bewußtseins, daß die Börse eine Dienstleistung für die Volkswirtschaft erbringt.

28 *Nell-Breuning* (1928a), S. 54.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gen gegen Insider-Handel, an der Frankfurter Börse etwa 200 Meldungen nach § 15 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) eingegangen sind. Nach dem Bundesaufsichtsamt sollen es sogar durchschnittlich 100 Meldungen im Monat sein, während es nach Hans-Joachim Schwarze früher im Jahresdurchschnitt etwa 2 bis 3 Mitteilungen waren.[29]

Man wird annehmen müssen, daß die „compliance" mit dem Gesetz auch deshalb höher ist, als bei den an sich sehr hohen Anreizen zur Umgehung des Insider-Verbotes zu erwarten ist, weil die Abschreckungswirkung des Gesetzes vor allem auf den Tipgeber wirkt. Die Androhung von Gefängnisstrafen für die Weitergabe von Insider-Informationen und Tips an die Verwerter von Insider-Informationen bewirkt, daß es sich Personen, die über Insider-Wissen verfügen, sehr genau überlegen werden, ob sie das Risiko einer Weitergabe einer Insider-Information auf sich nehmen, wenn der Ertrag aus der Verwertung dieses Wissens vor allem beim Tipnehmer anfällt. Es ist einleuchtend, daß deshalb das rechtliche Verbot vor allem beim Tipgeber wirksam wird.

Für große Aktiengesellschaften ist die Publizitätspflicht von kursrelevanten Tatbeständen nach den gesetzlichen Bestimmungen gegen Insider-Handel ein Teil ihrer allgemeinen „Public-Relations-Politik". Da die Verstetigung des Aktienkurses für die meisten Großunternehmen einen Teil der Ziele der Öffentlichkeitsarbeit und der Arbeit der Abteilung für Investor Relations darstellt, gehen die Interessen der Aktiengesellschaft mit den Intentionen der gesetzlichen Bestimmungen gegen Insider-Handel durchaus Hand in Hand. Die Beachtung der Publizitätspflicht wird zu einem Element in der allgemeinen Informationspolitik des Unternehmens.[30]

Auch kann die Befürchtung, daß der vergleichsweise ungenaue Rechtsbegriff der kursrelevanten Tatsache, deren Veröffentlichung für das Unternehmen Pflicht ist, das Unternehmen in Unklarheit über seine Pflicht stürzt, dadurch erheblich entkräftet werden, daß das Unternehmen dem Grundsatz folgt „In dubio für die Öffentlichkeit!".[31] Dem Grundsatz „In dubio pro Öffentlichkeit" folgt das Gesetz auch insofern, als es die Forderung nach ad hoc-Information der Öffentlichkeit über kursrelevante Tatsachen dahingehend ausdehnt, daß das Unternehmen die Öffentlichkeit über solche Tatsachen noch vor der Hauptversammlung informieren muß und eine Veröffentlichung allein durch die Information der Teilnehmer an der Hauptversammlung der Aktiengesellschaft nicht ausreicht.[32]

Eine Beeinträchtigung der Funktionsfähigkeit der Börse durch die neuen gesetzlichen Bestimmungen über Insider-Handel war befürchtet worden, weil häufiger die Notierung des Aktienkurses eines Unternehmens bei Meldung einer kursrelevanten Tatsache ausgesetzt werden muß. Da die Kursaussetzung häufig zu Gerüch-

---

29 So *Schwarze* (1995), S. 100.

30 So *Bruns* (1995), S. 110 ff.

31 So Caspari in *Baetge* (1995), S. 81.

32 Vgl. *Hopt* (1996), S. 19.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ten über das betreffende Unternehmen Anlaß gibt, wurde eine destabilisierende Wirkung der Kursaussetzungen auf den Kapitalmarkt angenommen. Offenbar ist jedoch die Börse in der Lage, mit dem Problem der Aussetzung die Aktiennotierung umzugehen. So wird inzwischen die Aktienkursnotierung nach Veröffentlichung einer kursrelevanten Tatsache nicht mehr einen ganzen Tag, sondern nur noch kurzzeitig ausgesetzt.[33]

Es ist anzunehmen, daß besonders die Abschreckungswirkung der Gesetze gegen Insider-Handel von Bedeutung ist. So teilte ein Schweizer Bankier dem Verfasser 1995 mit, daß es in der Schweiz schon seit Jahren Gesetze gegen Insider-Handel gäbe, daß aber während der Gültigkeit dieser Gesetze noch nie jemand wegen des Gesetzes verurteilt worden sei. Hier gilt, daß sowohl eine hohe Dunkelziffer als auch, wie bereits oben bemerkt wurde, eine hohe Abschreckungswirkung auf die Tipgeber anzunehmen ist.

Insider-Wissen ist ein allgemeines Phänomen, das über die Verwendung von Insider-Wissen an der Börse weit hinausgeht, wie etwa das Verbot für die Verwertung von Insider-Wissen, das der Arzt über einen Patienten gewinnt, zeigt. Die ärztliche Schweigepflicht verbietet es dem Arzt, Informationen über eine Krankheit seines Patienten an eine Firma weiterzugeben, die diesem Patienten Angebote über Therapie usw. machen könnte. Das Gesamtphänomen des Insider-Handels macht daher deutlich, daß die Verwertung ökonomisch relevanten Wissens an gesetzliche Regelungen gebunden ist und das Recht dasjenige Wissen, das gewinnbringend verwendet werden darf, von jenem abgrenzt, das – wie zum Beispiel alles Wissen, bei dem wie beim Arzt, Steuerberater, Beichtvater etc. Schweigepflicht besteht, – nicht gewinnbringend eingesetzt werden darf.

Daß es bei den Problemen des Insider-Handels auch um die Frage geht, welche wirtschaftlichen Aktivitäten berechtigt sind, Gewinn zu erbringen, also um das Problem der Gewinnentstehung und Gewinnrechtfertigung, wird daran deutlich, daß selbst in der Verwertung von Insider-Wissen an der Börse noch einmal Unterschiede zwischen den Adressatengruppen der gesetzlichen Bestimmungen gemacht werden. So gelten etwa einerseits für Banken noch schärfere Bestimmungen, während der Staat Insider-Wissen nutzen darf.

Das *Unterlassen* des Erwerbs oder der Veräußerung von Insider-Papieren aufgrund von Insider-Informationen ist kein Erwerbs- oder Veräußerungsgeschäft und daher vom Verbot von Insider-Geschäften nicht betroffen. Für Banken allerdings gelten hier unter Umständen strengere Anforderungen.[34]

Wenn die Verwendung von Insider-Wissen der Allgemeinheit zugute kommt, also keine private Gewinnaneignung darstellt, ist sie zulässig. So dürfen staatliche Stellen Insider-Wissen oder Geschäfte verwenden, die „aus geld- oder währungspolitischen Gründen oder im Rahmen der öffentlichen Schuldenverwaltung vom

---

33 Vgl. *Schwarze* (1996), S. 105.

34 So *Hopt* (1996), S. 17.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bund, einem seiner Sondervermögen, einem Land, der Deutschen Bundesbank, einem ausländischen Staat oder dessen Zentralbank oder einer anderen mit diesen Geschäften beauftragten Organisation oder mit für deren Rechnung handelnden Personen getätigt werden."[35]

Die gesetzlichen Bestimmungen über Insider-Handel definieren zugleich Rechte der Gewinnerzielung und grenzen diejenigen Tätigkeiten, aus denen in Übereinstimmung mit dem Recht Gewinn gezogen werden kann, von jenen ab, für welche die Gewinnerzielung nicht zulässig ist.

Literatur

Altendorfer, Ch.: Insidergeschäfte. Rechtsgrundlagen und Sanktionen, Wien (Bank-Verlag / Orac) 1992.

Andreas, K.: „Denkansätze für eine Ethik im Bankwesen", in: P. Koslowski (Hrsg.): Neuere Entwicklungen in der Wirtschaftsethik und Wirtschaftsphilosophie, Berlin / Heidelberg / New York / Tokyo (Springer) 1992 (= Studies in Economic Ethics and Philosophy Bd. 2), S. 177 - 193.

Anger, D.: Insiderregeln im Wertpapiergeschäft ausgewählter Länder, Diss. Erlangen-Nürnberg 1981.

Assmann, H.-D.: „Das künftige deutsche Insiderrecht (I und II)", Die Aktiengesellschaft (1994), S. 196 - 206 und S. 237 - 258.

– „Das neue deutsche Insiderrecht", Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht (1994), S. 494 - 529.

Baetge, J.: Insiderrecht und Ad-hoc-Publizität, Düsseldorf (IDW-Verlag) 1995.

Böckli, P.: Insiderstrafrecht und Verantwortung des Verwaltungsrates, Zürich (Schulthess Polygraphischer Verlag) 1989.

Brady, F. N.: „Impartiality and Particularity in Business Ethics", in: P. Koslowski, Y. Shionoya (Eds.): The Good and the Economical. Ethical Choices in Economics and Management, Berlin / Heidelberg / New York / Tokyo (Springer) 1993 (= Studies in Economic Ethics and Philosophy Bd. 4), S. 175 - 194.

Breuer, R.-E.: „Die Deutsche Terminbörse als Vorreiter einer Börsenlandschaft der 90er Jahre?", Zeitschrift für Bankrecht und Bankwirtschaft, 2 (1990), Nr. 3, S. 101 ff.

Bruns, H.-G.: „Finanzpublizität nach Inkrafttreten des 2. Finanzmarktförderungsgesetzes – Zur praktischen Umsetzung bei Daimler-Benz", in: J. Baetge: Insiderrecht und Ad-hoc-Publizität, Düsseldorf (IDW-Verlag) 1995, S. 107 - 119.

Caspari, K.-B.: „Die Problematik der wesentlichen Kursbeeinflussung einer publizitätspflichtigen Tatsache", in: J. Baetge: Insiderrecht und Ad-hoc-Publizität, Düsseldorf (IDW-Verlag) 1995, S. 65 - 78.

---

35 Zitiert nach *Hopt* (1996), S. 27 f. Zu 20 WpHG.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Corbetta, G.: „Shareholders", in: B. Harvey (Ed.): Business Ethics. A European Approach, Hemel Hempstead (Prentice Hall) 1994, S. 88 - 102.

DeGeorge, Richard T.: „Ethics and the Financial Community: An Overview", in: O. F. Williams, F. K. Reilly, J. W. Houck (Eds.): Ethics and the Investment Industry, Savage (Rowman & Littlefield) 1989, S. 197 - 216.

– Business Ethics, New York (Macmillian Publishing Company) 1990.

Dennert, J. „Insider Trading", KyklosD'ez-Alegr'a, J.: „El problema del fundamento ontol–gico de la obligación en la obra De iustitia de Luis de Molina", Pensamiento, 7 (1951), S. 147 - 167.

Dingeldey, Th.: Insider-Handel und Strafrecht, Köln u. a. (Heymanns) 1983.

Economic Advisory Board: The British and German Banking System: A Comparative Study, London 1981, pp. 388 ff.

Engel, G.: „Zur Problematik eines gesetzlichen Verbots von Insider-Geschäften", Jahrbuch für Sozialwissenschaft, 42 (1991), S. 388 - 407.

Franke, G.: „Insider Information in Bank Lending and the European Insider Directive", in: Kl. Hopt, E. Wymeersch (Eds.): European Insider Dealing, London (Butterworth) 1991, S. 273 - 286.

Friedman, B. M.: Article „Capital, credit and money markets", in: The New Palgrave. A Dictionary of Economics, London (Macmillan) / New York (Stockton) / Tokyo (Maruzen) 1987, Bd. 1, S. 320 - 327.

Gaillard, E. (Ed.): Insider Trading. The Laws of Europe, the United States and Japan, Deventer, Boston (Kluwer Law and Taxation) 1992.

Gay, David E. R.: Artikel „Dividend Policy", in: The New Palgrave. A Dictionary of Economics, London (Macmillan) / New York (Stockton) / Tokyo (Maruzen) 1987, Bd. 1, S. 896 - 899.

Gesetz über den Wertpapierhandel und zur Änderung börsenrechtlicher und wertpapierrechtlicher Vorschriften (Zweites Finanzmarktförderungsgesetz) vom 26. Juli 1994.

Grundmann, St.: „The Prohibition of Insider Dealing in Germany", Revue de la Banque (1995), S. 275 - 282.

Grunewald, B.: „Neue Regeln zum Insiderhandel", Zeitschrift für Bankrecht und Bankwirtschaft, 2 (1990), Nr. 3, S. 128 - 133.

Hesselberger, D.: Das Grundgesetz. Kommentar für die politische Bildung, Neuwied (Luchterhand) ^{8}1991, S. 136 ff.

Hopt, K. J.: „Europäisches und deutsches Insiderrecht", Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht, 20 (1991), S. 17 - 73.

– „Ökonomische Theorie und Insiderrecht", Die Aktiengesellschaft (1995), S. 353 - 362.

– „Das neue Insiderrecht nach 12 ff. WpHG – Funktion, Dogmatik, Reichweite", in: Das Zweite Finanzmarktförderungsgesetz in der praktischen Umsetzung. Bankrechtstag 1995, Berlin / New York (Walter de Gruyter) 1996, S. 3 - 34.

Hopt, K. J. / *Will*, M. R.: Europäisches Insiderrecht. Einführende Untersuchung – Ausgewählte Materialien, Stuttgart (Enke) 1973.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Jacob, A.-F. (Ed.): Bankenmacht und Ethik, Stuttgart (Poeschel) 1990.

– (Ed.): Eine Standesethik für den internationalen Finanzmanager?, Stuttgart (Poeschel) 1992.

Johannes Duns Scotus: Quaestiones in Lib. IV. Sententiarum, Bd. 9, Lyon (Laurentius Durand) 1639, Nachdruck Hildesheim (Olms) 1968.

Juan de Lugo: De iustitia et iure, Lyon 1670.

Junker, K.: Insidergeschäfte. Das heiße Geld an der Börse, München (Langen-Müller) 1993.

Kantorowicz, H.: Der Begriff des Rechts, Göttingen (Vandenhoeck & Ruprecht) 1963. Original: The Definition of Law, Cambridge (Cambridge University Press) 1958.

King M. / *Roell*, A.: „Insider trading", Economic Policy. A European Forum (1988), Nr. 6, S. 165 - 193.

Knight, F.: Risk, Uncertainty, and Profit, New York (Houghton Mifflin) 1921.

Koslowski, P. (1982a): Ethik des Kapitalismus. Mit einem Kommentar von James M. Buchanan, Tübingen (J.C.B. Mohr [Paul Siebeck]) 1982, 5. Aufl. 1995.

– Prinzipien der Ethischen Ökonomie, Tübingen (J.C.B. Mohr [P. Siebeck]) 1988, Nachdruck 1994.

– Wirtschaft als Kultur. Wirtschaftskultur und Wirtschaftsethik in der Postmoderne, Wien (Edition Passagen) 1989.

– Gesellschaftliche Koordination. Eine ontologische und kulturwissenschaftliche Theorie der Marktwirtschaft, Tübingen (J.C.B. Mohr [Paul Siebeck]) 1991.

Lahmann, K.: Insiderhandel: ökonomische Analyse eines ordnungspolitischen Dilemmas, Berlin (Duncker & Humblot) 1994.

Luhmann, N.: „Kapitalismus und Utopie", Merkur, 48 (1994), H. 3, S. 191.

Manne, H. G.: Insider Trading and the Stock Market, New York (The Free Press) 1966.

Martin, D. W. / *Peterson*, J. H.: „Insider Trading Revisited", Journal of Business Ethics, 10 (1991), S. 57 - 61.

McGee, R. W.: „Insider Trading: An Economic and Philosophical Analysis", Mid-Atlantic Journal of Business, 25 (1988), S. 35 - 48.

Meier, Ch.: Wirtschaftsdelikte im Bankengewerbe. Eine empirische Untersuchung über Entwicklung, Erscheinungsformen, Schadensfolgen und Risikoursachen bankbezogener Wirtschaftsstraftaten, Bern, Stuttgart (Haupt) 1986.

Messner, J.: Das Naturrecht. Handbuch der Gesellschaftsethik, Staatsethik und Wirtschaftsethik, Berlin (Duncker & Humblot) ^{7}1984.

– Ethik. Kompendium der Gesamtethik, Innsbruck / Wien / München (Tyrolia) 1955, VII. Buch: Wirtschaftsethik.

Molina, Luis de: De justitia et jure, Moguntiae (Madrid) 1602.

Moore, J.: „What is Really Unethical About Insider Trading", Journal of Business Ethics, 9 (1990), S. 171 - 182.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Neidlinger, K.: Studien zur Geschichte der deutschen Effektenspekulation von ihren Anfängen bis zum Beginn der Eisenbahnaktienspekulation. Ein Beitrag zur Börsengeschichte, Jena (G. Fischer) 1930.

Nell-Breuning, O. von (1928): Grundzüge der Börsenmoral, Freiburg i. Br. (Herder) 1928.

– (1928a): „Volkswirtschaftlicher Wert und Unwert der Börsenspekulation", Stimmen der Zeit, 114 (1928), S. 46 - 56.

Pesch, H.: „Zinsgrund und Zinsgrenze", Zeitschrift für katholische Theologie, 12 (1888), S. 393 - 418.

Picot, A. / *Dietl*, H.: „Informations(de-)regulierung am Kapitalmarkt aus institutionenökonomischer Sicht", Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie (1994), S. 113 - 148.

Radbruch, G.: The New York Review of Books, Bd. 41, Nr. 13, 14. Juli 1994, S. 48 - 53.

Röller, W.: „Zum Selbstverständnis der Banken in einer offenen Gesellschaft", in: A.-F. Jacob: Bankenmacht und Ethik (1990), S. 1 - 14.

Röpke, W.: Artikel „Spekulation", in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Aufl., Jena (Gustav Fischer) 1926, Bd. 7, S. 706 - 710.

Roth, W.: „Macht der Banken", in: Tutzinger Materialien Nr. 35, Tutzing 1986.

Schäfer, H.-B. / *Ott*, C.: Lehrbuch der ökonomischen Analyse des Zivilrechts, Berlin / New York / Tokyo (Springer) 1986, S. 300 ff.

Schimmler, J.: Spekulation, spekulative Gewinne und Preisstabilität. Eine Theorie der Spekulation unter besonderer Berücksichtigung der Auswirkungen spekulativer Transaktionen auf die Preisstabilität, Meisenheim a. G. (Hain) 1974.

Schmid, N.: „Insiderdelikte und Geldwäscherei – neuere und künftige Aspekte aus der Sicht der Banken", in: W. Wiegand (Hrsg.): Aktuelle Probleme im Bankrecht, Berner Tage für die juristische Praxis 1993, Bern (Stämpfli) 1994, S. 189 - 215.

Schneider, Dieter: „Wider Insiderhandelsverbot und die Informationseffizienz des Kapitalmarkts", Der Betrieb, 46 (1993), H. 29, S. 1429 - 1435.

Schörner, P.: Gesetzliches Insiderhandelsverbot. Eine ordnungspolitische Analyse, Wiesbaden (Gabler) 1991.

Schwarze, H.-J.: „Ad-hoc-Publizität und die Problematik der Notierungsaussetzung", in: J. Baetge: Insiderrecht und Ad-hoc-Publizität, Düsseldorf (IDW-Verlag) 1995, S. 97 - 105.

Sen, A.: „Money and Value. On The Ethics and Economics of Finance", Economics and Philosophy, 9 (1993), S. 203 - 227.

Steinmann, G.: Theorie der Spekulation, Tübingen (J.C.B. Mohr [P. Siebeck]) 1970.

Strieder, J.: Studien zur Geschichte kapitalistischer Organisationsformen. Monopole, Kartelle und Aktiengesellschaften im Mittelalter und zu Beginn der Neuzeit, München, Leipzig (Duncker & Humblot) ^{2}1925.

Thomas Aquinas, Summa theologiae (1267 - 73), Madrid (Biblioteca de Autores Cristianos) 1951.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tuchtfeldt, E.: Artikel „Kapitalmarkt", in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Stuttgart, New York (G. Fischer), Tübingen (J.C.B. Mohr [Paul Siebeck]), Göttingen (Vandenhoeck & Ruprecht) 1988, Bd. 4, S. 432 - 439.

Weber, Max: Die Börse, I. Zweck und äußere Organisation, Göttingen (Vandenhoeck & Ruprecht) 1894 (= Göttinger Arbeiterbibliothek Bd. 1, Nr. 2/3, S. 17 - 48).

– Die Börse, II. Der Börsenverkehr, Göttingen (Vandenhoeck & Ruprecht) 1896 (= Göttinger Arbeiterbibliothek Bd. 2, Nr. 2/3, S. 49 - 80).

Weber, U. A.: „Das neue deutsche Insiderrecht", Betriebs-Berater (1995), S. 157 - 166.

Weber, Wilhelm: Wirtschaftsethik am Vorabend des Liberalismus. Höhepunkt und Abschluß der scholastischen Wirtschaftsbetrachtung durch Luis de Molina, Münster (Aschendorff) 1959.

Wojtek, R. J.: Insider Trading im deutschen und amerikanischen Recht, Berlin (Duncker & Humblot) 1978.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Diätenregelung für Abgeordnete des Deutschen Bundestages

Versuch einer (wirtschafts)-ethischen Bewertung

Von *Werner Lachmann*, Nürnberg

Die von der Öffentlichkeit im allgemeinen als massiv beurteilte Erhöhung der Diäten der Abgeordneten des Deutschen Bundestages war Mitte des Jahres 1995, insbesondere weil sie verbunden war mit einer Änderung des Grundgesetzes zugunsten der Abgeordnetenbezahlung, heftig umstritten. Auch die „politische Frühpensionierung" bei mehrfacher Alimentierung aus öffentlichen Kassen sowie die üppige Altersversorgung werden hin und wieder kritisiert.[1] Wegen der schwierigen Situation, das eigene Einkommen selbst festzusetzen, wird dem Bundestag immer wieder eine „Selbstbedienungsmentalität" vorgeworfen. Befremdlich erscheint, daß in einer Zeit stagnierender bzw. sinkender Realeinkommen Abgeordnete z. B. ab 1. Juli 1997 eine monatliche Erhöhung ihrer Einkommen um 525,– DM beschlossen hatten.[2] Der heftige Schlagabtausch zwischen den Parlamentariern und ihren Kritikern gab Anlaß, über die Diätenregelung wirtschaftsethisch zu reflektieren.

I. Die Entschädigung der Abgeordneten des Deutschen Bundestags

Die Wahrnehmung eines Abgeordnetenmandates setzt ein Mindestmaß an wirtschaftlicher und sozialer Unabhängigkeit des Abgeordneten voraus. Im Anfangsstadium des Parlamentarismus waren die Abgeordneten meist Mitglieder gutsituierter Schichten, die in finanzieller Unabhängigkeit ihr Mandat wahrnehmen konnten. Die Reichsverfassung von 1871 enthielt, dieser Tradition entsprechend, sogar noch ein Diätenverbot (*Bethge* (1985)).

Im Laufe der Entwicklung zu einer größeren Chancengleichheit für Abgeordnete wurden von den meisten Parlamenten staatliche Entschädigungsregelungen festge-

---

[1] So zuletzt der Spiegel Nr. 14 vom 31. 3. 1997, S. 22 ff. „Der goldene Spazierstock".

[2] Diese Erhöhung sollte ursprünglich schon zum 1. 7. 1996 in Kraft treten. Sie wurde aber wegen heftiger öffentlicher Kritik um ein Jahr verschoben. Für das nächste Jahr ist ebenfalls eine Erhöhung um DM 525,– vorgesehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

legt. So gibt es z. B. bei Parlamentariern der amerikanischen Bundesstaaten steuerfreie pauschalierte Tages-Aufwandsentschädigungen. Auch bis 1976 galten in Deutschland steuerfreie Aufwandsentschädigungen, sie betrug im ersten Bundestag und bis zum 31. 5. 1954 DM 600,–. Anfänglich ziemlich konstant gehalten, stieg sie in den 60er Jahren rasch an. Ihre Entwicklung läßt sich aus Tab. 1 ersehen (aus: Deutscher Bundestag (1993)).

Tabelle 1

Entwicklung der steuerfreien Diäten bis 31. 3. 1977

01.09.1949 - 31.05.1954	600,-- DM
01.06.1954 - 31.03.1958	750,-- DM
01.04.1958 - 31.05.1960	1.100,-- DM
01.06.1960 - 31.12.1960	1.170,-- DM
01.01.1961 - 31.12.1962	1.270,-- DM
01.01.1963 - 28.02.1963	1.340,-- DM
01.03.1963 - 30.09.1964	1.360,-- DM
01.10.1964 - 31.12.1965	1.470,-- DM
01.01.1966 - 30.09.1966	1.530,-- DM
01.10.1966 - 31.12.1967	1.590,-- DM
01.01.1968 - 30.06.1968	2.360,-- DM
01.07.1968 - 31.03.1969	2.450,-- DM
01.04.1969 - 31.12.1969	2.570,-- DM
01.01.1970 - 31.12.1970	2.770,-- DM
01.01.1971 - 31.12.1971	2.970,-- DM
01.01.1972 - 31.12.1972	3.090,-- DM
01.01.1973 - 31.12.1973	3.270,-- DM
01.01.1974 - 31.12.1974	3.630,-- DM
01.01.1975 - 31.12.1976	3.850,-- DM
01.01.1977 - 31.01.1977	4.040,-- DM
01.02.1977 - 31.03.1977	4.250,-- DM

In seinem bekannten Diätenurteil gelangte das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) 1976 zu einer prinzipiellen Neubeurteilung der Abgeordnetenentschädigung aus Art. 48 Abs. 3 GG (BVerfGE 40, 296). Aus der dort einst geforderten Entschädigung wurde eine Voll-Alimentierung des Abgeordneten und seiner Familie. Die Abgeordnetentätigkeit für den Bundestag (die Bewertung für die Landtage ist unterschiedlich) wurde zunehmend als „full-time-job" angesehen. Die Mandatstätigkeit wurde zu einem Beruf, dessen Entschädigung daher zu versteuerndes Einkommen wurde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Art. 48 Abs. 3 GG verlangt eine solche Entschädigung (Einkommen), die dem Abgeordneten und seiner Familie eine „*angemessene*" Lebensführung ermöglicht. Dieses Urteil des BVerfG legte gleichzeitig fest, daß alle Abgeordneten in gleicher Höhe zu alimentieren seien. Nur für den Bundestagspräsidenten und seine Stellvertreter wurde eine Amtszulage als zulässig angesehen. Das Bundesverfassungsgericht entschied gleichzeitig gegen Anbindungen irgendwelcher Art an bestimmte Beamtengehälter und verlangt in seinem Urteil eine jeweilige gesetzliche Regelung, die auf eine *öffentliche Transparenz der Bezüge* der Abgeordneten hinausläuft.

Zu seiner Abgeordnetenentschädigung erhält der Mandatsträger eine steuerfreie Aufwandsentschädigung, im Falle seines Ausscheidens ein von der Dauer der Zugehörigkeit zum Bundestag abhängiges Übergangsgeld und eine ebenfalls von der Länge der Tätigkeit im Parlament abhängige Altersversorgung. Während der Abgeordnete vor 1977 Beiträge zur Altersversorgung zu leisten hatte, ist er, analog zu den Regelungen im Beamtenrecht, von Beiträgen zur eigenen Altersversorgung befreit.[3]

Im Gegensatz zu den Regelungen im Beamtenrecht darf der Abgeordnete, unter gewissen Voraussetzungen, seine frühere Tätigkeit fortführen, was insbesondere für Selbständige von Interesse sein kann. Eine gleichzeitige Tätigkeit im öffentlichen Dienst und als Mandatsträger ist ausgeschlossen; die gleichzeitige Übernahme eines Mandats und eines Regierungsamtes ist jedoch möglich; jedoch werden dann die Abgeordnetenbezüge reduziert.

Das Bundesverfassungsgericht sieht es als verfassungsgemäß an, daß die Abgeordneten regelmäßig über eine Anpassung ihrer eigenen Bezüge öffentlich debattieren. Es kommt zu der einzigartigen Situation, daß eine bestimmte Gruppe ihr eigenes Einkommen bestimmt, ohne irgendwelchen Risiken und Sanktionen zu unterliegen oder Leistungen dem Zahler gegenüber zu schulden. Nicht umsonst ergibt sich daher der Vorwurf der „Selbstbedienung" der Parlamentarier. Der Versuch einer Objektivierung, die Mitte der 70er Jahre angestrebt wurde, scheiterte am Urteil des Bundesverfassungsgerichts. Ein neuer Versuch im Jahre 1995, das Grundgesetz zu ändern, um eine gewisse Automatik der Diätenerhöhung zu erreichen, scheiterte an der nicht erfolgten Zustimmung des Bundesrates, der die im Bundestag beschlossene Verfassungsänderung in eigener Sache nach heftiger öffentlicher Kritik ablehnte.[4] Der Bundestag beschloß daraufhin eine materiell gleichartige Versorgung, jedoch in einem eigenständigen Gesetz, wobei eine erhebliche Anpassung in mehreren Stufen für die nächsten Jahre gesetzlich beschlossen wurde. Die Entwicklung der Abgeordnetendiäten läßt sich aus Tab. 2 entnehmen.[5]

---

[3] Siehe Gesetz über die Rechtsverhältnisse der Mitglieder des Deutschen Bundestages (Abgeordnetengesetz) vom 18. 2. 1977, zuletzt geändert durch Gesetz vom 15. 12. 1995, BGBl I, S. 718 ff.

[4] Vgl. die in *Deutscher Bundestag*, (1995a), S. 4622 ff. dokumentierte namentliche Abstimmung; sowie *Bundesrat* (1995), S. 455 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Steuerpflichtige Entschädigung der Bundestagsabgeordneten seit 1. 4. 1977

01.04.1977 - 30.06.1983	7.500,-- DM
01.07.1983 - 30.06.1984	7.820,-- DM
01.07.1984 - 30.06.1985	8.000,-- DM
01.07.1985 - 30.06.1986	8.224,-- DM
01.07.1986 - 30.06.1987	8.445,-- DM
01.07.1987 - 30.06.1988	8.729,-- DM
01.07.1988 - 30.06.1989	9.013,-- DM
01.07.1989 - 30.06.1990	9.221,-- DM
01.07.1990 - 30.06.1991	9.664,-- DM
01.07.1991 - 30.06.1992	10.128,-- DM
01.07.1992 - 30.09.1995	10.366,-- DM
01.10.1995 - 30.06.1997	11.300,-- DM
01.07.1997 - 30.03.1998	11.825,-- DM
01.04.1998 - 31.12.1998	12.350,-- DM
ab 01.01.1999	12.875,-- DM

Quelle: Gesetz zur Neuregelung der Rechtstellung der Abgeordneten vom 15. Dezember 1995, Bundesgesetzblatt, Jg. 1995, Teil I, S. 1718, § 11; sowie: Deutscher Bundestag (1993), S. 31. Dieser Bericht wird als Kissel-Kommissionsbericht bezeichnet nach dem Vorsitzenden der Kommission Prof. Dr. Otto Rudolf Kissel, Präsident des Bundesarbeitsgerichts.

Nach Mitteilung des Deutschen Bundestages betragen die Leistungen an die Abgeordneten (Stand 8. 1. 1997)

- monatliche Abgeordnetenentschädigung in Höhe von 11.300,– DM,[6]
- Kostenpauschale (steuerfrei) von 6.251,– DM, die bei Nichtteilnahme an Plenarsitzungen unterschiedlich gekürzt wird,
- monatlich 14.235,– DM für wiss. Mitarbeiter, zuzüglich Sonderzahlungen und Arbeitgeberanteile für die Sozialversicherung,[7]

---

[5] Die drei letzten Erhöhungen waren ursprünglich ein Jahr eher geplant; auf öffentlichen Druck hin wurden die zum 1. 7. 1996 bzw. 1. 4. 1998 usw. vorgesehenen Erhöhungen um ein Jahr verschoben.

[6] 1/365stel der Monatsdiät wird als Aufrechnung gegenüber der Pflegeversicherung abgezogen, so daß den Abgeordneten monatlich 11.269,04 DM ausgezahlt werden; statt 11.825,– DM werden ab 1. 7. 1996 11.792,60 DM ausbezahlt. Die Bundestagspräsidentin erhält den doppelten Betrag; Vizepräsidenten erhalten den 1 1/2-fachen Betrag.

[7] Trotz allgemeiner Sparappelle und Sparmaßnahmen sind diese Aufwendungen 1997 von 13.349,– DM auf 14.235,– DM angehoben worden; auch die steuerfreie Kostenpauschale betrug 1996 noch 6.142,– DM.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- Übergangsgeld,
- Altersversorgung,
- Beiträge zur Krankenversicherung bzw. Beihilfe.

Zur unentgeltlich zur Verfügung gestellten Sachausstattung gehören

- eingerichtetes Büro am Sitz des Bundestages,
- kostenfreie Nutzung der Telefonanlage des Bundestages,
- freie Benutzung der Fahrbereitschaft des Bundestages,
- Erstattung von Flug- und Schlafwagenkosten gegen Nachweis bei Mandatsreisen innerhalb Deutschlands,
- Inanspruchnahme von Geschäftsbedarf von jährlich DM 2.200,–,
- Bereitstellung und Nutzung des Informations- und Kommunikationssystems des Deutschen Bundestages (einschließlich der software),
- Anschluß und Betriebskosten eines Telefaxgerätes im Wahlbezirk bis jährlich 4.000,– DM,
- ohne Kostenerstattung nimmt die Fernschreibestelle des Bundestages Telegramme, Fernschreiben und Telebriefe bis zu einem Betrag von 3.000,– DM entgegen,
- bei Dienstreisen werden Fahrtkosten erstattet sowie Übernachtungsgelder bzw. Tagegelder und Übernachtungsgelder bei Auslandsdienstreisen gezahlt.

In einer Zeit sinkender Realeinkommen und zusätzlicher Belastungen von Rentnern, Sozialhilfeempfängern und stärkeren steuerlichen Eingriffen in abzugsfähige Kosten, haben sich die Abgeordneten erhebliche Erhöhungen ihres Einkommens, der steuerfreien Aufwandsentschädigung sowie ihrer Altersversorgung genehmigt. Dennoch fordern einige von den Arbeitnehmern Nullrunden für die nächsten Tarifverhandlungen. Kalkulationen des durch die Kritik an der Selbstbedienungsmentalität der Abgeordneten bekannten Speyerer Verwaltungswissenschaftlers Hans Herbert von Arnim beziffern den Gegenwartswert der *Erhöhung der Versorgungsbezüge* auf ca. 700.000 DM bis 1 Mio. DM.[8]

[8] Der Gegenwartswert der Erhöhung der Versorgungsbezüge für Abgeordnete ermittelt sich versicherungsmathematisch als den in eine Lebensversicherung einzuzahlenden Betrag, der den Abgeordneten die Erhöhung ihrer laufenden Rentenzahlung im Rahmen einer Versicherung ermöglichen würde: vgl. *v. Arnim* (1995), S. 44 ff. Die Vorwürfe einer Selbstbedienung sind nicht ohne weiteres von der Hand zu weisen. Wie später erläutert, ergeben sich Probleme des Moral Hasards, die z. B. sichtbar geworden sind durch allzu großzügige Regelungen für hessische und hamburgische Parlamentarier, die erst nach der Aufdeckung durch von Arnim und die darauf ansetzende öffentliche Kritik reduziert wurde. Die Reaktion der Abgeordneten auf die öffentliche Kritik läßt sich ersehen aus der 55. Sitzung des Bundestages (1995b). In oft undifferenzierter Weise wird dabei von Arnim kritisiert, wobei einige Abgeordnete ihn noch mit dem bekannten Dichter Achim von Arnim verwechselten. Das niedrige Niveau dieser parlamentarischen Sitzung ist äußerst erschreckend.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In den Publikationen des Bundestages weist die Bundestagspräsidenten Rita Süßmuth darauf hin, daß die Abgeordneten einen Einkommensrückstand aufzuholen hätten, daß sie ihre Versorgung abbauen und dafür ihr Einkommen erhöhen würden.

Zur Überprüfung der Angemessenheit der Bezüge und Versorgung der Parlamentarier hatte die Bundestagspräsidentin eine unabhängige Kommission eingesetzt, die das Abgeordnetenrecht überprüfen sollte. Diese Kommission legte ihren Bericht im Juni 1993 der Präsidentin des Deutschen Bundestages vor. Die für die Abgeordneten positiven Vorschläge wurden übernommen, die von dieser Kissel-Kommission vorgeschlagenen Einschränkungen dagegen wurden abgelehnt. So ist z. B. weiterhin ein Betrag von monatlich DM 6.251,– Kostenpauschale steuerfrei, ohne irgendwelche Nachweise der tatsächlichen Kosten vorzulegen. Da Kosten für Dienstreisen und Fahrten mit öffentlichen Verkehrsmitteln dem Abgeordneten ersetzt werden bzw. nicht anfallen, er zudem noch einige Zusatzleistungen für Faxgeräte usw. erhält sowie kostenlos die Dienste der Bundestagsverwaltung (einschließlich Porti und Telefon) nutzen kann, wäre in der Tat dem Vorschlag der Kissel-Kommission zu folgen gewesen, daß der Abgeordnete nur monatlich DM 1.000,– ohne Belege erstattet erhält und eine Kostenerstattung gegen Vorlage der Belege bis zu DM 6.000,– zusätzlich monatlich in Anspruch nehmen kann.

Zwar ist es in letzter Zeit um die Erhöhung der Abgeordnetendiäten etwas still geworden, dennoch möchte ich in meinem Beitrag auf einige der Aspekte der Diätenregelung eingehen. Insbesondere entstehen Fragen zur

- Höhe der Entschädigung (Einstufung und Vergleich mit der Einkommensposition anderer Berufsgruppen),
- Angemessenheit der jährlichen Anpassung,
- Verfahren der Festsetzung der Aufwandsentschädigung für Abgeordnete und
- eine Bewertung der Diskussion zur Änderung des Abgeordnetengesetzes hinsichtlich der Diätenregelung.

Abschließend möchte ich dann einige Vorschläge unterbreiten, inwieweit die Probleme des „rent seeking" bzw. der Selbstbedienungsmentalität evtl. eingeschränkt werden könnten, wobei ich auch kritisch auf die vom Bundesverfassungsgericht festgelegten Verfahrensregelungen eingehen werde.

II. Angemessenheit der Entschädigungshöhe

Nach ethischen Gerechtigkeitsprinzipien lassen sich im wesentlichen folgende Kriterien der Entlohnung aufstellen:

- gleicher Lohn für alle,
- Lohnhöhe in Abhängigkeit von den Bedürfnissen (unter Berücksichtigung sozialer Gesichtspunkte),

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- Lohnhöhe in Abhängigkeit von der Leistung,
- Lohnhöhe in Abhängigkeit vom Status.

In einer marktwirtschaftlichen Ordnung müßte auch für Abgeordnete eine Entschädigung nach ihrer Leistung festgelegt werden.

Mir ist kein objektives Kriterium zur Messung der „Leistungen" des Abgeordneten bekannt. Ebenso ist die sonst übliche „Gegenseite" beim Preispoker der Tauschhandlung hierbei ausgeklammert. Wenn nicht eine wache Öffentlichkeit, wirkliche Transparenz und eine hohe Moral der Parlamentarier vorliegen, besteht stets Gefahr des Mißbrauchs, wenn man sein Einkommen selbst bestimmen kann. Es ist insbesondere zu fragen, was unter der Angemessenheit der Diäten, die Artikel 48 Abs. 3 GG vorschreibt, zu verstehen ist. In diesem Zusammenhang ist zu fragen, mit welcher Tätigkeit die des Abgeordneten verglichen werden kann.

Viele Bürger sehen Gleichheits- bzw. Gerechtigkeitsgrundsätze bei der Festlegung der Abgeordnetendiäten verletzt. Probleme ergeben sich aber durch die nicht vergleichbare Tätigkeit des Abgeordneten. Eine Leistungsgerechtigkeit könnte angestrebt werden, wenn sich die Tätigkeit des Abgeordneten mit bestimmten Berufsgruppen vergleichen ließe. Problematisch ist darüber hinaus noch das Fehlen wirksamer Sanktionen, wenn die Abgeordneten nicht die angemessene Leistung erbringen. Dem könnte entgegen gehalten werden, daß die Sanktion in der Nichtwiederwahl des Abgeordneten besteht.[9] Demzufolge ist zu unterscheiden zwischen den Sanktionen gegenüber einer Partei und den einzelnen Abgeordneten und den fehlenden Sanktionen gegenüber dem Parlament in seiner Gesamtheit. Die Gesamtmenge der Parlamentarier ist auch bei Parteienverschiebungen gleich. Der Wähler hat keine Sanktionsmöglichkeit gegenüber dem Parlament als Ganzem! Interessanterweise werden Diätenerhöhungen (verständlicherweise!) mit großen Mehrheiten bei Zustimmung meist aller Parteien beschlossen.

Der Abgeordnete ist nun aber in der Mandatsausübung frei und keinem gegenüber verantwortlich. Er hat auch keine Leistung zu erbringen! Es fehlt das konkrete Gegenüber. Wie ließe sich die Leistung dennoch ansatzweise bestimmen?

In der Hochglanzbroschüre der Parlamentspräsidentin wird auf die 80-Stunden-plus-Woche der Abgeordneten hingewiesen, die zu einer entsprechenden Honorierung Anlaß geben soll.[10] Sollten diese Angaben der Wirklichkeit entsprechen, läßt

---

[9] Bei den Wahlen hat der Bürger, soweit er nicht Mitglied einer Partei ist, keine Möglichkeit, Einfluß auf die Wiederwahl der Abgeordneten zu nehmen, da die Parteien bestimmen, welche Abgeordneten sie in den Wahlkreisen aufstellen. Der Bürger kann im Grunde genommen nur dem Abgeordneten einer bestimmten Partei die Stimme geben, aber nicht mehr zwischen Abgeordneten der bestimmten Parteien entscheiden. Dadurch wird der Abgeordnete vom Wählerwillen befreit. Es ist für den Abgeordneten wichtig, von der Partei wieder aufgestellt zu werden. Sanktionsmöglichkeiten hat der Bürger dann nur gegenüber einer Partei und nicht dem Abgeordneten selber.

[10] In der Broschüre wird neben der hohen Arbeitsbelastung von mindestens 80 Stunden pro Woche für den einzelnen Abgeordneten auch die hohe Verantwortung erwähnt. Die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sich fragen, wie ein Abgeordneter zugleich noch Minister bzw. Parlamentarischer Staatssekretär sein bzw. zusätzliche Aufsichtsratssitze übernehmen oder Geschäftsführertätigkeiten ausüben kann.

Die Folgerung hieraus wäre ein durchschnittlicher Stundenlohn der Arbeit multipliziert mit der tatsächlichen Arbeit. Aber mit Argumenten der eingesetzten Stundenzahl läßt sich wohl bei Führungspositionen, die Abgeordnete immerhin einnehmen, kaum argumentieren. Außerdem läßt sich durch geringe Produktivität die Stundenzahl leicht erhöhen. Das von den Parlamentariern und von der Bundestagspräsidentin so stark aufgetragene Argument der hohen zeitlichen Belastung, die wohl tatsächlich über die Belastung eines durchschnittlichen Arbeitnehmers (aber nicht unbedingt der Führungskräfte!) hinausgeht, kann wohl keinen Hinweis auf eine angemessene Höhe der Einkommensbezüge geben.

Eine andere Möglichkeit bestünde darin, die Leistung der Abgeordneten an anderen Größen zu messen, z. B. an der Anzahl der besuchten Plenarsitzungen, an der Menge der verabschiedeten Gesetze, an der Höhe der Wahlbeteiligung. Ohne näher darauf einzugehen, ist es einsichtig, daß hierauf kaum auf eine für alle Abgeordneten gleiche Diätenhöhe geschlossen werden kann, wie es das BVerfG verlangt.

Die Entschädigung kann nicht nach einer vorgegebenen Leistungsskala bestimmt werden. Über Fähigkeiten und Leistung des einzelnen Abgeordneten entscheidet die Parlamentswahl. Die Gesamtleistung des Parlamentes jedoch ist dadurch nicht zur Entscheidung gestellt!

Es bleibt der Versuch, die Tätigkeit des Abgeordneten mit anderen Berufsbildern zu vergleichen. Diesen Weg ging die Kissel-Kommission und auch die Kommission, die sich 1976 mit der Höhe der Abgeordnetenbezüge zu befassen hatte.

Die Kissel-Kommission (Bundestag 1993) führt als verfassungsrechtlich vorgegebene Kriterien für die Höhe der Abgeordnetenentschädigung folgendes aus:

- die Bedeutung des Amtes, insbesondere im Hinblick auf den verfassungsrechtlichen Auftrag der Abgeordneten,
- die mit diesem Amt verbundene Verantwortung und Belastung,
- der Rang des Amtes der Abgeordneten im Verfassungsgefüge von Bund und Ländern.

Seriosität dieser Broschüre wird darin deutlich, daß behauptet wird, daß die Abgeordneten über Arbeit und Beschäftigung entscheiden, über die Zukunft des Wirtschaftsstandorts Deutschland usw. Selbstverständlich beeinflußt die Gesetzgebung (auch oft im Negativen!) wirtschaftliche Gegebenheiten. Aber eine gewisse Überschätzung der Möglichkeiten und der tatsächlichen Politik wird aus der Argumentation deutlich. Die Kosten für das Parlament betrugen 1995 889 Mio. DM, 0,2% der Gesamtausgaben des Bundes. Daß den Bürger im Durchschnitt das Parlament monatlich 12,– DM kostet, wird in bezug auf die politische Bedeutung des Parlamentes als gering eingestuft, insbesondere mit der monatlichen Gebühr eines Telefonanschlusses von DM 24,60 verglichen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dadurch werden jedoch noch keine konkreten Bezugsgrößen für das Einkommen vorgegeben. Diese Diskussion erinnert an die alte Frage nach dem „gerechten Preis". Nach der auf Aristoteles zurückgehenden Idee sollen die einzelnen Bürger ein „standesgemäßes Einkommen" erhalten. Auch Preise sowie Löhne sollen so gestaltet sein, daß die betreffenden Einkommenserzieler ein standesgemäßes Leben führen können.[11] Als Orientierungsgrößen werden daher zusätzlich hinzugezogen (Deutscher Bundestag (1993), S. 8):

- Einkünfte der Inhaber anderer verfassungsmäßig konstituierender Ämter auf Bundesebene,
- das Einkommen parlamentarischer Staatssekretäre,
- Einkommen der Träger leitender Funktionen im öffentlichen Dienst,
- Einkommen der Inhaber leitender Positionen im Bereich der Wirtschaft,
- Einkünfte der Mitglieder ausländischer Parlamente,
- das durchschnittliche Arbeitnehmereinkommen in der Bundesrepublik.

Bei der Festsetzung der Entschädigung von 7.500,– DM für das Jahr 1975 wurden als Vergleich die Jahresbezüge eines nach B5 besoldeten Stadtdirektors in Nordrhein-Westfalen (monatlich 6.800,– DM) und die eines badenwürttembergischen Bürgermeisters nach B10 (9.800,– DM monatlich) berücksichtigt. Im April 1977, dem Zeitpunkt als das Abgeordnetengesetz in Kraft trat, glichen die Jahresbezüge denen eines nach B6 besoldeten Landrats einer bayerischen Kommune bis 150.000 Einwohner.

Besondere Schwierigkeiten ergeben sich dadurch, daß die Abgeordneten gleich zu entlohnen sind, sie aber in ihrem Aufgabenbereich unterschiedliche Funktionen wahrnehmen. Kaum läßt sich vertreten, daß jeder Abgeordnete (Hinterbänkler) das Gehalt eines Bankdirektors beanspruchen kann. In die Überlegungen einzubeziehen ist, daß in der Wirtschaft die Altersversorgung von den Funktionsträgern finanziert werden muß, während der Abgeordnete dafür keine Aufwendungen zu tragen hat. Ebenfalls ist das Risiko und der Leistungsdruck in der Wirtschaft kaum mit der Arbeit des Abgeordneten vergleichbar; ihr Erfolg ist kaum meßbar. Auch die kommunalen Wahlbeamten haben im Grunde genommen einen anderen Aufgabenbereich.

Politiker vergleichen sich gern mit solchen Spitzenfunktionären und ihren Einkommen. Wenn diese Einkommenserzielung so einfach wäre, dann überrascht es, daß sie dennoch bei schlechterer Bezahlung Mitglieder des Parlaments bleiben. Politiker, die eine *bessere Alternative* haben, werden sie auch im Regelfall wahrnehmen. Kaum einer dient nur seinem Vaterland! Eher ist zu vermuten, daß man in der Wirtschaft ein größeres Risiko übernehmen und höhere meßbare Leistungen

[11] Zur Diskussion über den gerechten Preis vgl.: *D.D. Friedman* (1980), *R. Kaulla* (1904), *R. de Roover* (1958), *S.T. Worland* (1977).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erbringen muß, um solche Spitzengehälter zu verdienen. In seltenen Fällen, in denen ein Politiker freiwillig in die „Wirtschaft" wechselt, geht er meistens in ein öffentliches Unternehmen bzw. in den Aufsichtsrat solcher Unternehmen, die von der öffentlichen Hand stark kontrolliert und finanziert werden. Bekannt wurde der Fall eines bayerischen Finanzministers, der in ein Unternehmen wechselte, das Bayern vorher in einem hohen Maße subventioniert hatte. Für diese Unternehmen mag es sinnvoll sein, Beziehungen zum politischen Establishment zu unterhalten, weil sie dadurch finanzielle Vorteile erwarten. Dabei entsteht der dringende Verdacht, daß hierbei nicht die Leistung des Politikers, sondern seine politischen Beziehungen honoriert werden. Der in den USA übliche Sachverhalt, daß Politiker auch Funktionen in der Wissenschaft und der Wirtschaft übernehmen und umgekehrt, ist gerade in Deutschland nicht gegeben, weil hier die Rahmenbedingungen anders gelagert sind.

Diskutiert wurden auch andere statistische Größen, wie die doppelte Beitragsbemessungsgrenze in der Sozialversicherung, das dreifache durchschnittliche Volkseinkommen je Erwerbstätigen oder das durchschnittliche Einkommen von Freiberuflern, um die Angemessenheit der Abgeordnetenentschädigung zu berücksichtigen.

In der Änderung des Abgeordnetengesetzes vom 15. 12. 1995 lehnt sich die Abgeordnetenentschädigung an das Jahreseinkommen von Bundesrichtern, die nach R6 besoldet werden, an. Wegen des enormen Einkommenssprungs wurde dann aber ein schrittweiser Anstieg auf die R6-Besoldung bis auf das Jahr 1999 festgesetzt.

In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, daß Bundesrichter eine längere Ausbildungszeit und Erfahrung benötigen, bis sie dieses Amt erreichen können. Abgeordnete benötigen dagegen keine spezielle Ausbildung; der jüngste Abgeordnete ist Student. Außerdem ist Richtern in der Regel eine Nebentätigkeit versagt. Obgleich das Bundesverfassungsgericht darauf hinwies, daß Abgeordnete kein 13. „Monatsgehalt" beanspruchen dürfen, hat der Gesetzgeber durch die Formulierung, daß 1/12 des Jahresgehalt die monatliche Bezugsgröße sei, im Grunde genommen diese Auflage des Bundesverfassungsgerichts umgangen.

Ein Vergleich mit der Höhe der Abgeordnetenentschädigung anderer Parlamente zeigt, daß die neue Bundesregelung besonders üppig ausfällt. Es muß nach dem möglichen Äquivalent gefragt werden, wobei zu hinterfragen ist, ob eine einheitliche Entschädigung unabhängig von der Länge der Zugehörigkeit im Parlament usw. wirklich angemessen ist. Auf der einen Seite kann allerdings eine von der Amtszeit abhängige Besoldung dazu führen, daß jungen Kandidaten der Weg ins Parlament verbaut wird.

Im Dezember 1992 erhielten die Abgeordneten in verschiedenen Ländern folgende monatliche Entschädigung (Deutscher Bundestag (1993), S. 50):

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Deutschland	10.366,00 DM
Australien	6.071,09 DM
Griechenland	3.125,12 DM
Großbritannien	6.453,69 DM
Italien	15.345,00 DM
Luxemburg	6.448,06 DM
Niederlande	8.905,82 DM
Norwegen	5.371,68 DM
Schweiz	4.554,17 DM
USA	17.536,46 DM

Ein Vorschlag, der kürzlich unterbreitet wurde (*Scheuch* (1994)), sieht vor, daß der Abgeordnete, unter Beachtung gewisser Höchstgrenzen, sein bisheriges Einkommen weiter erhält. Es soll dadurch kein Anreiz gegeben werden, daß weniger Glücklose und weniger Talentierte über den Einzug ins Parlament ein erheblich höheres Leistungsentgelt erhalten als sie anderweitig bekommen hätten. Auf der anderen Seite muß Gutverdienern die Chance gegeben werden, daß sie durch ihre parlamentarische Tätigkeit keine Einkommenseinbußen erleiden. Es ist interessant, daß dieser Hinweis auf eine hohe Entschädigung, damit auch Freiberufler im Parlament Aufgaben übernehmen, meistens nicht von Freiberuflern vorgetragen wurde, sondern mehr von der beamteten Seite des Parlaments.[12]

Da die angemessene Höhe des Abgeordnetengehaltes nicht objektiv bemessen werden kann, lohnt es sich nicht, hierüber weiter zu referieren. Interessanter wäre, wenn einmal die Taxierung der Niveauhöhe der Abgeordneten durchgeführt wurde, über die regelmäßigen Anpassungen zu reflektieren. Dies soll im nächsten Abschnitt geschehen. Hierbei ist es leichter, einen höheren Grad an Objektivität zu erreichen.

---

12 Die Qualität der Parlamentarier wird oft in Abhängigkeit von der Lohnhöhe gesehen. Es handelt sich hier um Überlegungen der „Effizienzlohntheorie". Je höher die Entlohnung desto größer die Anstrengungen und Ansprüche an eine Tätigkeit. Bei niedrigen Diäten müßten demzufolge sich weniger qualifizierte Bewerber zur Verfügung stellen als bei höheren Diäten. Um kompetente Personen zu animieren, sich als Parlamentarier zur Verfügung zu stellen, sei es demzufolge notwendig, hohe Diäten festzulegen. Hiergegen ist eingewendet worden, daß unter den gegenwärtigen deutschen Rahmenbedingungen diese Überlegungen ins Gegenteil ausschlagen können. Nicht der hochqualifizierte Bürger stellt sich der Wahl zur Verfügung, sondern Parteien wählen Kandidaten aus, über die dann die Bürger in der Wahl entscheiden. Je höher nun die Entlohnung des Parlamentariers, desto größer ist die Abhängigkeit von der entscheidenden Partei und ihrer Zentrale. Höhere Diätenzahlungen verbessern dadurch nicht die Unabhängigkeit der Parlamentarier (wie behauptet), sondern gefährden im Gegenteil seine Unabhängigkeit, da er, um Parlamentarier zu bleiben bzw. zu werden, sich der Partei unterzuordnen hat. Beachtet man, daß ca. 70 % der Parlamentarier Hinterbänkler sind, ist dieses Argument wohl einleuchtend. Die Partei hat unter den gegebenen Regelungen die Möglichkeit, Pfründe (Abgeordnetenmandate) zu vergeben. Je höher die Pfründe, desto stärker die Macht der Parteien als Pfründegeber. Dies spräche ebenfalls für moderate Diäten. Vgl. auch *v. Arnim* (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

III. Angemessenheit der regelmäßigen Anpassungen der Abgeordneten-Diäten

Ist die Entscheidung bezüglich der Angemessenheit des Niveaus der Abgeordnetenentschädigung gefallen, stellt sich die Frage nach Kriterien der zeitlichen Anpassung und eventueller Sanktionen bei ungenügendem Erfolg und Nichtbeachtung der „volonté générale".

Folgende Vorschläge bieten sich an:

Die Abgeordneten, die als Vertreter des gesamten Volkes handeln, sollten die Erhöhung ihrer Bezüge daher auch am Einkommensfortschritt des Durchschnitts der Bevölkerung ausrichten. Sie hätten dadurch einen finanziellen Anreiz, durch eine wachstumsorientierte Wirtschaftspolitik zu einer Erhöhung der durchschnittlichen Nettoeinkommen aller Bürger beizutragen. Erwirtschafteten die Bürger, auch Dank der durchgeführten Wirtschaftspolitik, einen starken Zuwachs ihres Nettoeinkommens, dann sollten die dafür Zuständigen ebenfalls daran beteiligt werden. Ist einmal der archimedische Punkt der Einordnung auf das angemessene Niveau gefunden, dann wäre eine Fortschreibung anhand dieses objektiven Kriteriums anzustreben. Es ist nicht einsichtig, welcher gesellschaftliche Vorteil dadurch entsteht, daß die Abgeordneten, wenn auch in einem parlamentarischen Akt, selbst ihre Bezüge unabhängig von der wirtschaftlichen Entwicklung festlegen. Es entstehen hierbei nämlich Probleme des Principal-Agent-Verhältnisses. Der Prinzipal muß in der Lage sein, seinen Agenten zu überprüfen. Der Agent muß in gewisser Abhängigkeit vom Prinzipal bleiben. Ebenso würde ein Anreiz gesetzt, das Durchschnittseinkommen aller zu erhöhen, weil die Parlamentarier davon ebenfalls einen Vorteil erhalten.[13]

Geprüft werden sollte auch eine stärkere Einflußmöglichkeit des Prinzipals.[14] Der Bürger hat in der konkreten gesellschaftlichen und politischen Auseinander-

---

[13] Durch eine solche Regelung wird Gesamt- und Einzelinteresse, wie in einer marktwirtschaftlichen Wettbewerbslösung, in die gleiche Richtung gedrängt. Aus Eigeninteresse werden die Politiker das Gesamtinteresse verfolgen, wobei hier unterstellt wird, daß ein höheres Durchschnittseinkommen im Interesse der Bevölkerung ist. Hierbei sind Verteilungsfragen nicht berücksichtigt, so daß Modifizierungen möglich wären, die auf eine stärkere Gewichtung der niedrigeren Einkommensbezieher ausgerichtet sein können. Beispielsweise könnte ein Vielfaches der Durchschnittseinkommen der ärmeren Hälfte der Bevölkerung als Maßstab genommen werden. Langfristige Konflikte können dann entstehen, wenn bei einer solchen Regelung die Parlamentarier aus Eigeninteresse die ärmeren Bevölkerungsgruppen durch Umverteilungsmaßnahmen so bevorzugen, daß das langfristige Wachstum gefährdet ist.

[14] Streng genommen läßt sich das Verhältnis der Bevölkerung zu den Regierenden nicht ohne weiteres als ein Problem von Prinzipal und Agenten darstellen. Der Abgeordnete ist frei in der Mandatsausübung und keinem Gegenüber zu einer Leistung verpflichtet. Somit würde eine Modellierung des Principal-Agent-Problems Schwierigkeiten hervorrufen. Auf der anderen Seite sind die Parlamentarier verpflichtet, das Allgemeinwohl zu verfolgen. Vorstellungen eines „Gesellschaftsvertrages" würden dann indirekt zu einer „Verpflichtung" des Parlaments gegenüber der Volksgemeinschaft führen, so daß in diesem Zusammenhang doch von einem Prinzipal-Agenten-Verhältnis gesprochen werden soll. Zum noch nicht zufriedenstellend

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

setzung keine Möglichkeit, sich gegenüber dem Parlament als solchem durchzusetzen. Da die Erhöhungen der Abgeordnetenbezüge meist einmütig von allen Parteien befürwortet werden, gibt es durch die Wahlen kaum Möglichkeiten, Einfluß zu nehmen und den Parlamentariern zu signalisieren, daß ihre Einschätzung nicht der der Volksgemeinschaft (des Prinzipals) entspricht.

Als eine Lösungsmöglichkeit böte sich an, die Abgeordnetendiäten in Abhängigkeit von der Wahlbeteiligung zu bringen. So könnten bei einer Wahlbeteiligung von 90 % z. B. 100 % der Abgeordnetenbezüge ausgezahlt werden. Sinkt die Wahlbeteiligung, dann wird auch ein geringerer Anteil der Bezüge ausgezahlt. Damit kann der Bürger dem Parlament als Ganzem seine Wertschätzung signalisieren. Die Abgeordneten hätten ebenfalls ein Interesse an stärkerer Bürgernähe und wären dann auch aus Gründen des Eigeninteresses an einer hohen Wahlbeteiligung und einer stärkeren Teilnahme der Bürger am politischen Leben interessiert. Die jetzige Regelung ermöglicht es, daß bei einer geringen Wahlbeteiligung eine Minderheit in der Bevölkerung über die Mehrheit im Parlament verfügt und parlamentarische Entscheidungen herbeigeführt werden, die kaum als legitim angesehen werden können, da die Nicht-Wähler-Partei zu einer der stärksten Parteien geworden ist. Die partnerschaftliche Beziehung zwischen Bürger und Politik (Staat) könnte durch eine solche Regelung nur gewinnen.

Durch eine solche Regelung würde ein „Quasi-Preis" entstehen, der zu einem stärkeren Wettbewerb zwingt. Dieser Wettbewerb gibt Anreize zur größeren Bürgernähe, wobei heutzutage die Politiker mehr die „Mediennähe" suchen. Immerhin muß der Bürger *zwangsweise* die Abgeordnetendiäten finanzieren, ohne um Zustimmung gebeten zu werden. Es fehlt die „Gegenkraft" in diesem Preispoker, wodurch die Kritik am Parteienstaat verständlich wird. Politische Akteure sind eben auch Maximierer eigenen Nutzens. Sie werden durch ungenügende Rahmenbedingungen in eine moralische Versuchung geführt. Nach Homann (Homann / Blome-Drees) ist der systematische Ort der Moral in der Rahmenordnung zu sehen.

Regeln müssen zur Erreichung des gesamtwirtschaftlichen Wohles zweckmäßig sein, sind sie es nicht, müssen sie angepaßt werden, wie schon v. Mises und v. Hayek betonten. Menschen dürfen durch die Rahmenbedingungen nicht überfordert werden, sie müssen zu verantwortlichem Handeln anleiten. So muß auch in diesem Fall geprüft werden, ob die vorliegende Rahmenordnung die richtigen Anreize setzt, um eine Ausnutzung der Regeln zu Lasten Dritter zu verhindern. Appelle und Verpflichtungen zum Gemeinsinn reichen erfahrungsgemäß nicht aus.

Eine hohe Moral der Entscheidungsträger verhilft dazu, Nachteile der institutionellen Regeln zu überwinden. Dies würde eine stärkere Vorbildfunktion der Politiker benötigen.[15] Jedoch ist sie nicht zu sehen, wenn die Politiker die Bevölkerung

---

gelösten Problem der Einbindung der (unbeschränkten) Entscheidungsgewalt des Parlamentes in den Willen des Volkes als Souverän, vgl. auch *v. Hayek* (1981).

[15] Die „Geschichte der Diäten" wird oft als „Geschichte von Privilegien" bezeichnet. Vgl. z. B. *v. Arnim* (1996), S. 196 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mit den Folgen fehlgestalteter Wirtschaftspolitik belasten und sie zu Opfern auffordern, sich selbst aber diesen Opfern entziehen. Es ist kaum ethisch zu vertreten, daß der Mitverursacher wirtschaftspolitischer Schwierigkeiten sich außerhalb des gemeinsamen Schiffes befindet und aus dem Leck geschlagenen Boot noch herausholt, was für ihn herausholbar ist.

IV. Das Problem der Kostenpauschale

Ohne Nachweis erhält ein Mitglied des Deutschen Bundestages monatlich z.T. 6.251,– DM für vermutete Werbungskosten (Bürokosten im Wahlkreis, Wahlkreisbetreuung). Es verletzt den Gleichheitsgrundsatz, wenn die Politiker sich nicht der Mühe unterziehen, ihre mandatsbedingten Ausgaben beim Finanzamt oder der Bundestagsverwaltung konkret nachzuweisen. Beachtet man die komplizierte Steuergesetzgebung, die oft kleinlichen Vorschriften bis hin zur Besteuerung geldwerter Vorteile,[16] so wäre eine Rückkoppelung dieses bürokratischen Aufwandes auf Abgeordnete zu empfehlen. In einer Zeit verminderter Absetzungsfähigkeit von Werbungskosten muß die automatische jährliche Erhöhung der Kostenpauschale hinterfragt werden. Auch hier erlaubt sich der Gesetzgeber in eigener Sache ein Privileg.

Ein Steuerberater, der einen prominenten Abgeordneten vertritt, erzählte mir neulich, daß die Finanzverwaltung sehr genau und korrekt die Steuererklärung des betreffenden Abgeordneten überprüfte. Es gab enorme Differenzen, einiges wurde nicht als Werbungskosten anerkannt. Die Verwaltung hatte sich in der Tat korrekt verhalten, der Politiker war außer sich und erklärte auf den Vorwurf des Steuerberaters hin, daß die Finanzverwaltung nur die Gesetze anwende, die sie als Politiker selber beschlossen hätten, daß er dies weder gewußt, noch ihm diese Gesetzesauswirkungen bekannt gewesen seien. In den Ausschußsitzungen würde der Tatbestand immer so dargestellt, als seien die gesetzlichen Regelungen ohne große Probleme anwendbar.

---

[16] Ein Bankdirektor erzählte mir neulich, daß bei einem Stromausfall im Sommer jedem der 100 Mitarbeiter von der Bank ein Eis spendiert wurde zu Kosten von 80,– DM insgesamt. Die Betriebsprüfung hat diese Ausgabe moniert und die Versteuerung als geldwerten Vorteil verlangt. Da die Bank allerdings einer gemeinnützigen Vereinigung, denen die Finanzbeamten angehörten, eine höhere Spende überwies, hat nur ein Hinweis auf die Einstellung dieser Unterstützung bewirkt, daß das Finanzamt von dieser lächerlichen Nachforderung abließ. Ein Kleinunternehmer erzählte mir, daß er zur Förderung des Betriebsklimas seinen Mitarbeitern nach fünfjähriger Betriebszugehörigkeit ein kleines Präsent im Wert von DM 60,– schenkte. Bei der Betriebsprüfung wurde dies moniert, da erst nach zehnjähriger Betriebszugehörigkeit ein Geschenk steuerfrei bis zu einem geringen Höchstbetrag möglich sei. Das Finanzamt forderte die Besteuerung dieses „geldwerten Vorteils". Die sich selbst gesetzte Befreiung vom Nachweis der Ausgaben bedeutet eine Privilegierung und möglicherweise auch ein steuerfreies Einkommen. Beachtet man, daß den Politikern viele Ausgaben nicht anfallen, ist es fraglich, ob er tatsächlich in der vorgesehenen Höhe monatliche Zusatzausgaben zu tragen hat, die mandatsbedingt sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Damit die Volksvertreter eine Rückkoppelung haben und sehen, was sie ihren Bürgern bei der Steuererklärung zumuten, müßte im Sinne des Gleichheitsgrundsatzes ebenfalls die sehr großzügige Pauschalierung aufgegeben werden. Die Kissel-Kommission hatte in diesem Sinne angeregt, nur noch einen Betrag von DM 1.000,– für kleinere, festgelegte mandatsbedingte Werbungskosten anzurechnen und bis DM 6.000,– monatlich mandatsbedingte Werbungskosten bestimmter Arten zuzulassen, die dann von der Bundestagsverwaltung erstattet würden. Zu erwähnen sei, daß die Abgeordneten zusätzliche Ausgaben bei der Bundestagsverwaltung geltend machen können, wie genehmigte Dienstreisen, Auslandsreisen, DM 4.000,– für Fax-Anschlüsse und über DM 2.200,– jährlich für andere Bürokosten.

Es bedeutet ein Privileg für die Abgeordneten, wenn sie in ihrer Mandatsausübung nicht ebenfalls den gleichen Steuergrundsätzen unterliegen wie die normalen Bürger. Das vorgetragene Argument, daß eine Einzelerstattung der Kosten zu höherem Verwaltungsaufwand führe und aus Kostenerleichterungsgründen eine Pauschale genehmigt würde, kann wohl nicht als zwingend angesehen werden, da gleiche Argumente alle anderen Bürger geltend machen könnten. Immerhin bedeutet die Belegsammelei und Sortierung oft einen Aufwand von mehreren Tagen, dem gegenüber auch ein Bundesbürger eine großzügige Pauschalierung einen Vorrang einräumen würde.

Die Finanzverwaltung ist in letzter Zeit sehr kleinlich bei der Überprüfung der geldwerten Vorteile des Arbeitgebers. Es wäre interessant zu überprüfen, ob die vielen geldwerten Vorteile des Abgeordneten ebenfalls der Besteuerung unterliegen müßten. Überdenkt man, daß die Parlamentarier ab 1996 für häusliche Arbeitszimmer von Arbeitnehmern einen jährlichen Höchstbetrag von DM 2.400,– festgelegt haben, wobei der einzelne Bürger die Ausgaben für Arbeitszimmer aus seinen Einkünften zu finanzieren hat, und vergleicht man dies mit der üppigen Ausstattung der Abgeordneten, dann ergibt sich hierbei ebenfalls ein erhebliches Privileg für die Volksvertreter. Zusammenfassend läßt sich festhalten, daß die Kostenpauschale den Gleichheitsgrundsatz verletzt und damit ethisch fragwürdig ist. Wahrscheinlich ist diese Regelung der Kostenpauschale sogar verfassungswidrig (vgl. *v. Arnim* (1996)).

V. Altersversorgung und Übergangsgeld

Auf Einzelheiten der Altersversorgung und der Übergangsregelung möchte ich hier nicht eingehen.[17] Auch diese sind sehr großzügig bemessen. Selbst der ehemalige SPD-Vorsitzende Scharping prägte das Wort, daß der Abgeordnete unterbezahlt, aber überversorgt sei. In der Präambel zum neuen Abgeordnetengesetz hat die Bundestagspräsidentin behauptet, daß die Neuregelung hier eine Korrektur vornähme. Die Altersversorgung sei abgesenkt und dafür das Einkommen des

[17] Vgl. dazu *v. Arnim* (1995, 1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Abgeordneten erhöht worden. Wenn relative Zahlen betrachtet werden, steckt hier ein Körnchen Wahrheit. Werden die Absolutzahlen genommen, dann hat der Bundestag durch das neue Abgeordnetengesetz genau das Gegenteil bewirkt. Die Abgeordneten haben, da die Altersversorgung an den Diäten ausgerichtet ist, mit der gewaltigen Diätenerhöhung ebenfalls eine gewaltige Erhöhung der Altersversorgung erreicht, obgleich relativ eine stärkere Streckung und ein niedriger Prozentsatz für die Endversorgung festgelegt wurde.

Beim Übergangsgeld sind auch einige Korrekturen angebracht worden. Es ist allerdings unverständlich, warum ein Abgeordneter, der nach seiner Mandatstätigkeit von einigen Wahlperioden sich zurückzieht, weil er die Altersgrenze erreicht hat, dann noch ein Übergangsgeld von vielleicht einigen Hunderttausend DM beanspruchen kann. Das Übergangsgeld verfehlt auch seinen Zweck bei den Abgeordneten, die aus dem öffentlichen Dienst stammen und die wieder bei ihrer Behörde eingestellt werden können. Das Übergangsgeld ist wohl immer noch sehr reichlich bemessen und sollte eigentlich nur denen gegeben werden, die auch ein finanzielles Risiko mit der Mandatsannahme übernommen haben, d. h. Selbständige, die beispielsweise ihre Anwaltskanzlei usw. aufgeben.[18]

Wo es für die Parlamentarier günstig ist, schließen sie sich den Regelungen für Beamte an, z. B. beitragslose Altersversicherung, Beihilfe usw. Sie erlauben sich Nebentätigkeiten, die im allgemeinen Beamten untersagt sind. Befremdend ist, daß, im Gegensatz zu den Regelungen für Beamte, ein Abgeordneter aus mehreren öffentlichen Kassen alimentiert wird. So kann er ein Altersruhegeld erhalten, obwohl er noch als Abgeordneter im Dienst ist und eine andere (evtl. sogar im öffentlichen Dienst) Tätigkeit ausübt. Es ist auch etwas unverständlich, wenn eine Abgeordnete ihre Tätigkeit als Parlamentarische Staatssekretärin einstellt und die Geschäftsführung eines privaten Verbandes hochdotiert übernimmt, dennoch Übergangsgeld erhält (wie im Falle Yzer). Die sehr üppig ausgestatteten Übergangsgelder werden im Grunde genommen zweckentfremdend gezahlt und haben ihre eigentliche Funktion verloren. Auch in diesem Bereich ist festzustellen, wie korrumpierend es sein kann, wenn eine Gruppe über die eigenen Vorteile selbst abstimmen kann, ohne daß es der Zustimmung des Zahlers bedarf.

Nach diesen allgemeinen Überlegungen zur Höhe und Anpassung sowie den Nebeneinkünften der Abgeordneten ist es im nächsten Teil notwendig, auf die ethischen Probleme des Verfahrens zur Festsetzung der Abgeordnetenentschädigung einzugehen.

---

[18] Verwiesen sei auf die Normalverfahren von Juristen, die beispielsweise ihren Mandantenstamm verpachten, so daß sie bei Ablauf ihrer Tätigkeit als Abgeordneter oder Minister wieder voll ihren Mandantenstamm übernehmen können bzw. in der Zwischenzeit ein Zubrot verdienen können, wobei sie ihrer alten Kanzlei noch Aufträge bzw. neue Mandanten zukommen lassen können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

VI. Kritik des Verfahrens zur Festsetzung der Abgeordnetendiäten

Das Bundesverfassungsgericht hatte eine Indexierung der Abgeordnetendiäten an die Beamtenversorgung abgelehnt. Die Tätigkeit des Abgeordneten sei nicht mit der Tätigkeit im öffentlichen Dienst vergleichbar. Der öffentliche Dienst habe eine Gegenleistung zu erbringen, die beim Abgeordneten nicht vorläge. Ebenso seien Prinzipien der Öffentlichkeit und Transparenz durch eine solche Regelung verletzt.

Diese Argumentation des Bundesverfassungsgerichts ist nicht ganz nachvollziehbar. Größere Probleme als bei der Indexierung entstehen durch die Ausnutzung der Möglichkeit der eigenen Festsetzung ohne Gegenkontrolle und Sanktionsmechanismen. Weil diese Kontrolle fehlt, müßte in einem öffentlichen Akt ein Gegengewicht hergestellt werden.

Eine sorgfältige Güterabwägung zwischen den Vorteilen einer automatischen Anpassung auf der einen Seite und den damit verletzten Rechtsnormen und den Gefahren möglicher Selbstbedienung in einem eigenen parlamentarischen Akt auf der anderen Seite mit den ebenfalls vorhandenen Vor- und Nachteilen ist notwendig. Dem Verfassungsgericht mag zugestimmt werden, daß die Koppelung an die Beamtengehälter indirekt zu einer Selbstbedienung und Gleichschaltung ihrer Interessen mit denen der Beamtenschaft führen würde, aber eine automatische Anpassung mit Hilfe einer Indexierung an andere „objektive" Größen ist m.E. nicht verfassungswidrig. Wenn eine solche Größe gefunden würde, wäre damit dem Anspruch der „Angemessenheit" Rechnung getragen. Statt generell eine Indexierung und Automatisierung der Anpassung abzulehnen, hätte das Bundesverfassungsgericht besser auf einen objektiveren Anpassungsindikator hinweisen sollen. M.E. überschätzte das Bundesverfassungsgericht die Gegenkraft der Öffentlichkeit, da eine klare Transparenz der Zuwendungen an die Parlamentarier nicht gegeben ist. Werden Erhöhungen in eigener Sache zu Beginn der neuen Legislaturperiode durchgeführt, können sich die Parlamentarier auf das „schlechte Gedächtnis" der Wähler verlassen. Zudem ergeben sich kaum Alternativen für den Wähler. Die vom Bundesverfassungsgericht erwünschte Transparenz ist kaum erreichbar.

Die Realität sieht nämlich so aus, daß sich oft in einem Schnellverfahren die Abgeordneten Verbesserungen selbst genehmigen, wobei die Formulierungen oft verklausuliert und nicht einfach nachzuvollziehen sind. Im allgemeinen ist es sehr schwierig, an genaue Daten heranzukommen. Es ist im Interesse der Parlamentarier, hier eben keine Transparenz herzustellen. Der Bayerische Landtag hat z. B. am 23. 12. 1995 im Schnellverfahren eine Diätenregelung verabschiedet, die vorsieht, daß sich zu Beginn der Legislaturperiode die Parlamentarier für die gesamte Legislaturperiode die Diäten festsetzen. Unter Mißachtung des Verfassungsgebotes und der Vorschriften des Bundesverfassungsgerichtes wird von den Parlamenten in eigener Sache oft die Öffentlichkeit irregeführt (vgl. *v. Arnim* (1996, 1997)).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

M.E. besteht ein gewisser Widerspruch in dem proklamierten Ziel des Bundesverfassungsgerichtes, Öffentlichkeit und Transparenz herzustellen, den Souverän aber nicht gleichzeitig in dieser Sache entscheiden zu lassen, da er dazu nicht kompetent sei. Warum sollte es nicht möglich sein, daß bei den Wahlen ebenfalls über eine Erhöhung der Bezüge der Abgeordneten entschieden wird?

Interessant ist das US-amerikanische Modell. Danach soll das amtierende Parlament nicht in eigener Sache entscheiden. Immer für die folgende Wahlperiode sollen die Abgeordnetenbezüge im vorhinein festgelegt werden. Damit entscheidet der Abgeordnete nicht immer unbedingt in eigener Sache, da er nicht sicher ist, ob er dem nächsten Parlament angehören wird. Gleichwohl muß das Gegenargument akzeptiert werden, daß der größte Teil der Abgeordneten auch im neuen Parlament vertreten sein wird.

Entscheidend ist m.E. die hierdurch geschaffene Möglichkeit, daß der Wähler über den Wahlkampf einen Einfluß auf die Abgeordnetenentschädigung nehmen kann. Parteien, die sich zu großzügig selbst bedienen, könnten im Parteienwettbewerb von Parteien, die etwas zurückhaltender sind, bedrängt werden. Es besteht eine stärkere Rechtfertigungspflicht. Die Bundestagspräsidentin spricht sich gegen dieses Verfahren aus, weil dann die Abgeordnetenentschädigung in den Wahlkampf hineingezogen wird. Hierin sehe ich einen Widerspruch, wenn Öffentlichkeit und Transparenz hergestellt werden soll und alle Staatsgewalt vom Volke ausgehen soll, dann bedeutet das vom Bundestag gewählte Verfahren eine starke Entmündigung des Souveräns.

Demzufolge ist zu fragen, ob nicht doch eine objektive Indexierung der jetzigen Rechtslage vorzuziehen ist.

Die ökonomische Sozialtheorie unterstreicht auch in politischen Prozessen die Bedeutung des Eigennutzes. Politiker sind „politische Unternehmer", zu ihrer Gewinnmaximierung gehört aber ebenfalls ein hohes Einkommen. Beschränkt sind sie in gewisser Weise durch die mögliche öffentliche Kontrolle ihrer Entscheidungen. Diese öffentliche Kontrolle ist erwünscht. Wenn sie aber erwünscht ist, sollte sie auch in einem wirkungsvollen Regelmechanismus stärker verankert werden.

Immerhin geht die ordnungsethische Betrachtung davon aus, daß weniger die individuelle Moral entscheidend für das Verhalten des einzelnen ist, sondern die vorhandenen Regelmechanismen. Die Regelmechanismen im Bereich der Festsetzung der Abgeordnetenversorgung sind heute nicht mehr zeitgemäß. In einer Zeit abnehmender individueller Moral entsteht das Problem der „Selbstbedienung", des „rent-seeking", des Versuches, ein Nichtleistungseinkommen zu erzielen und des „moral hazard". Der Egoismus bedarf eines Ausgleichs, einer „fremden", von außen kommenden Steuerung und Begrenzung. Die Neigung zu mehr Selbstbeschränkung wird sich nicht allgemein durchsetzen. Moral ist ein öffentliches Gut, an dem auch diejenigen partizipieren, die den Selbstbeschränkungsbeitrag nicht leisten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Durch das herrschende Verfahren der Selbstfestlegung der Zuwendungen wird auch das Gerechtigkeitsleitbild der „Lohn-Leistungs-Gerechtigkeit" aus den Angeln gehoben. Untergraben wird damit das auf Partnerschaft angelegte Verhältnis zwischen Staat und Bürger, das sich darin konkretisieren sollte, daß Leistungen und Gegenleistungen der Partner im Gleichgewicht gehalten werden und daß ein gewisses Mitspracherecht der Bevölkerung erhalten bleibt. Wenn alle Staatsgewalt vom Volke ausgehen soll, müßte es auch stärker eingebunden sein. Die Regelung des Verfassungsgerichts geht mehr von der Vorstellung aus, daß die staatliche Gewalt vom Einfluß der Medien begrenzt wird.

Aus ethischer Sicht ist die herrschende Regelung auch wegen der negativen Folgewirkungen problematisch. Die sich schon weit entwickelte Anspruchshaltung der Bürger gegenüber dem Staat wird weiter geschürt. Eine Änderung dieser Rahmenbedingungen könnte problemlösend wirken.

Es stellt sich daher die Frage der Zweckmäßigkeit bestimmter Regelungen. Die Ausgestaltung ökonomischer Anreizmechanismen gehört zu den wesentlichen Fragestellungen des Problems der Prinzipal-Agenten-Beziehung. Wie erreicht der Prinzipal eine Kontrolle über den Agenten, wenn er seine Tätigkeiten nicht überwachen kann (asymmetrische Informationen). Probleme des moral hazard werden in diesem Zusammenhang genannt.[19] Die Principal-Agent-Literatur betont das Problem der Kontrollmöglichkeit durch den Prinzipal. Unsere heutigen politischen Regelungen schränken die Bedeutung des Prinzipals in einem hohen Maße ein.

Um aber das Problem des Mißbrauchs ihrer Entscheidungskompetenz einzudämmen, wäre es m.E. ratsam, eine Indexierung der Abgeordnetengehälter anzustreben, eine gewisse Objektivierung der Anpassungen, wobei zusätzlich Möglichkeiten für Sanktionen seitens des Prinzipals (Bevölkerung) geschaffen werden müßten.

Ein anderer Vorschlag besteht darin, den Bundesrat für die Erhöhung der Bezüge der Bundestagsabgeordneten zuständig zu machen. Hierbei könnte es eventuell zu einem Einverständnis der beiden Verfassungsorgane kommen, so daß der Bundesrat den Vorschlägen des Parlaments folgt. Immerhin ist es aber beachtenswert, daß der Versuch der Verfassungsänderung zugunsten der Abgeordnetendiäten durch den Bundesrat 1995 (wenn auch nur wegen der massiven öffentlichen Kritik) gestoppt wurde.

Anschließend möchte ich eine kurze Kritik zum Niveau der öffentlichen Diskussion des Parlaments der Plenarsitzung zur Erhöhung der Abgeordnetendiäten vorbringen. Anscheinend ging die öffentliche Kritik über die Diätenregelung den Parlamentariern unter die Haut. Mit verfremdender Arroganz und Selbstgefälligkeit haben sie auf diese öffentliche Kritik reagiert.

---

[19] Der Begriff „principal-agent-Problem" stammt aus: *Ross* (1973); zu den frühen Untersuchungen gehören: *Mirrlees* (1976) sowie: *Stiglitz* (1974, 1975). Vgl. auch: *Sappington* (1991).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die unkritische Haltung ihrer eigenen Position gegenüber und die vehemente Ablehnung jeder Kritik stößt ab. Allgemein übertreibt die Bundestagspräsidentin in ihrer Broschüre die Aufgaben des Parlaments, die sehr heroisch dargestellt werden. Mit hoher Arbeitsüberlastung mühten sie sich für das Wohl des Volkes ab, sie seien für Arbeitsplätze usw. verantwortlich. Wer so schreibt, täuscht den Leser oder ist nicht kompetent.

Interessant ist der Versuch der Objektivierung der Argumentation für eine Erhöhung der Abgeordnetenbezüge. Dabei werden Datenreihen vorgestellt, die im Jahre 1977 beginnen. Von 1976 auf 1977 hat es für einzelne Abgeordnete einen enormen Diätensprung gegeben, da aufgrund des Urteils des Bundesverfassungsgerichts die Diäten verdoppelt wurden, da sie der Steuerpflicht unterworfen wurden. Der öffentliche Druck und weitere anhängige Entscheidungen beim Bundesverfassungsgericht hielten die Selbstbedienungswilligkeit der Abgeordneten in Grenzen, so daß es in den 70er Jahren nur moderate Erhöhungen der Diäten gab. Nach Ausstehen dieser Kritik wurde wieder ungeniert zugegriffen.

Kritisch kann die *jährliche* Anpassung der Diäten und Kostenpauschalen an die Steigerung der Lebenshaltungskosten gesehen werden. Dadurch minimiert sich der Wunsch, die Inflation zu begrenzen. Eine über die Legislaturperiode konstant gehaltene Entschädigung gibt Anreize zur Inflationsbekämpfung auch seitens des Parlamentes.

Ist ein Verfahren allgemein angemessen, dann sollten auch die Ergebnisse dieses Verfahrens von der Bevölkerung akzeptiert werden. Genau hier liegt das Problem, da das Verfahren zur Festlegung der Diäten ein Verfahren in eigener Sache darstellt und von der Bevölkerung nicht akzeptiert oder legitimiert wurde.

Wenn auch vielleicht manchmal unbegründet, sind Parlamentarier als solche verschrieen, die sich selbst zu Lasten der Bevölkerung bedienen. Um diesem ständig neu aufflackernden Vorwurf zu entgehen, wäre es, entgegen dem Urteil des Bundesverfassungsgerichts, sinnvoll, auf eine stärkere Objektivierung und Automatisierung von Anpassungen zurückzugreifen. M.E. müßten zusätzlich Sanktionsmöglichkeiten gegen das Parlament insgesamt und einzelne Abgeordnete zulässig sein, damit die Abgeordneten bei der Verfolgung ihrer Eigeninteressen auch das Gesamtinteresse fördern.

Gesucht wird ein Mechanismus, der Eigeninteresse und Gesamtinteresse in die gleiche Richtung bringt, wie es beispielsweise der Wettbewerb in einer Marktwirtschaft tut. Die Verfolgung des Eigeninteresses führt bei funktionierendem Wettbewerb zu einer Berücksichtigung des Interesses der Partner, weil jener beim freiwilligen Austausch von Gütern und Leistungen zustimmen muß. Nur bei Berücksichtigung des Interesses des Tauschpartners läßt sich das Eigeninteresse durchsetzen. Ein solcher Mechanismus führte zu Beginn der Industrialisierung auch zu einer bürgerlichen Moral. Diese wird mit den Tugenden des ehrbaren Kaufmanns beschrieben, wie Pünktlichkeit, hohe Zahlungsmoral, Zuverlässigkeit, Recht auf Schadensersatz usw. Die neue Institutionenökonomik arbeitet die Vorteile der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Moral für einen kostengünstigen Austausch heraus. Analog zum Wettbewerb in einer Marktwirtschaft wird ein Mechanismus gesucht, der im demokratischen Wettbewerb der Parteien Eigen- und Gesamtinteresse gleichschaltet. Anpassungen an die Verfahren sind notwendig, da die vorhandene Moral nicht zur notwendigen Selbstbeschränkung ausreicht.

VII. Vorschläge zur Festlegung der Diäten

Alle Staatsgewalt geht nach dem Grundgesetz vom Volke aus, daher sollte auch das Volk in stärkerer Weise bei der Festlegung der Diäten für die Abgeordneten eingebunden sein. Fürchten diese die Reaktionen des Volkes, dann wäre zu überprüfen, ob eine stärkere Aufklärung der Bevölkerung oder eine stärkere Zurückhaltung der Abgeordneten die notwendige Antwort wäre. Bewertet der Souverän die Tätigkeit der Abgeordneten nicht so, wie diese sich selber beurteilen, dann wäre zu überprüfen, wer hier das letzte Wort haben sollte. Zumindestens muß das ethische Problem der Selbstbedienung berücksichtigt werden.

Politiker sind überfordert, wenn sie in einer wahlkampfmäßigen Abstimmung über ihre eigenen Entschädigungen entscheiden. Daher ist eine stärkere Objektivierung durch eine neutrale Institution oder eine stärkere Mitwirkung der Bürger notwendig. Der Kritik, daß dann die Gehälter zu niedrig angesiedelt würden, ist nicht unbedingt Folge zu leisten. M.E. ist der Bürger in seiner Gesamtheit in einem hohen Maße entscheidungsfähig, so daß eine größere Transparenz, Offenheit und Überzeugungsdruck Bürger auch dahingehend einsichtig machen könnten, daß Politiker ein erheblich höheres Einkommen als das Durchschnittseinkommen in der Bundesrepublik verdienen. Arbeitnehmer akzeptieren auch die unterschiedlichen Lohnhöhen für einzelne Beschäftigungen, so daß auch hier der Bürger langfristig Qualität (gute Gesellschafts- und Wirtschaftspolitik) den staatlichen Beeinflussungen vorzieht. Bürger, die in ihrem Wahlakt über Parteiprogramme entscheiden müssen, sollten erst recht in der Lage sein, das einfachere Problem der Diätenhöhe zu beurteilen.

Der wirtschaftsethisch sauberste Vorschlag wird darin bestehen, daß der Souverän über Anpassungen und gewisse Strukturen der Gehälter, für die er aufzukommen hat, in einem Abstimmungsverfahren entscheidet. Die jetzige Methode, Kompetenzen in Ausschüsse zu verlagern, verletzt die Forderung nach Transparenz.

Überprüft werden müßte auch die „Einheitsentschädigung". Soll der Hinterbänkler ebenso entlohnt werden wie ein Spitzenfunktionär? Sollte nicht eine längere Zugehörigkeit zum Parlament doch finanzielle Auswirkungen haben, da seine Erfahrung und seine Kenntnisse zu Humankapitalaufbau führen und demzufolge eine höhere Entschädigung rechtfertigen würde?

Bei der Festlegung der Entschädigung für den einzelnen Abgeordneten muß sorgfältig abgewogen werden zwischen der Notwendigkeit der auch finanziellen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unabhängigkeit auf der einen Seite und der leistungsbetonten Entschädigung auf der anderen Seite. Es ist nicht einsichtig, daß ein junger Abgeordneter ohne Berufsausbildung und Erfahrung die gleiche Entschädigung erhält wie ein Selbständiger mit hoher Lebenserfahrung und hohem Bildungsabschluß. Schon der Begriff „Entschädigung" müßte ausgelegt werden nach der ökonomischen Konzeption der Alternativkosten. Nicht jeder Abgeordnete hat die gleiche finanzielle Alternative. Die Einheitsbesoldung der Parlamentarier ist zu hinterfragen.

Als möglicher Kompromiß zwischen den einzelnen Anforderungen zur Bezahlung der Abgeordnetenleistungen könnte sich folgender Vorschlag anbieten: Die Abgeordneten erhalten (eine erheblich niedrigere) Grundentschädigung, die durch Funktionszulagen ergänzt wird. Solche Funktionszulagen können generell vom Parlament für bestimmte Aufgaben (Vorsitzende von Ausschüssen usw.) gegeben werden, sie könnten aber auch z.T. über die Fraktionen abgewickelt werden. Die Fraktionen sind eher darüber informiert, was der einzelne Abgeordnete für die Fraktion leistet.

In diesem Zusammenhang ist der Vorschlag gemacht worden, daß die Fraktionen einen bestimmten „Gehaltsanteil" kollektiv überwiesen erhalten, den sie dann nach eigener Einschätzung auf die einzelnen Abgeordneten aufteilen. Ein bekannter Abgeordneter, der der Partei und ihrer Fraktion hohe Stimmenzuwächse beschert, wird dann anders entschädigt als ein junger Abgeordneter ohne berufliche und parlamentarische Erfahrung. Die Bevölkerung hätte über den Wahlakt damit Einfluß auf die mögliche Besoldung der Parlamentarier einer bestimmten Partei bzw. Fraktion. Hat die kollektive Anstrengung einer Partei ihr einen bestimmten Prozentsatz der Abgeordneten ermöglicht, wird diese Partei einen erhöhten Prozentsatz für Gehaltsausschüttungen an ihre Parlamentarier zur Verfügung haben, wobei die Fraktionen dann je nach Wertschätzung und erbrachter Leistung den einzelnen Abgeordneten Zusatzentgelte übertragen können. Somit wäre auf der einen Seite eine gewisse Mindestversorgung der Abgeordneten abgesichert, auf der anderen Seite aber ein Leistungsanreiz gegeben, bessere parlamentarische Leistungen zu erbringen.

Auf Ablehnung der Abgeordneten stößt natürlich der Vorschlag, daß gleichzeitig mit dem Wahlakt für eine Bundestagswahl der Souverän auch über eine Erhöhung ihrer Diäten entscheiden sollte. Man fürchtet, daß der Souverän grundsätzlich Erhöhungen der Abgeordnetendiäten ablehnt. Dies würde jedoch zu dem überraschenden Ergebnis führen, daß im Bewußtsein der Ablehnung des Souverän die Abgeordneten vorsätzlich solche Regelungen verabschieden, die den Souverän entmündigen. Dies steht im eklatanten Widerspruch zu dem Grundsatz, daß alle Staatsgewalt vom Volke auszugehen habe.

Es ist interessant, daß das Land, das wohl dem Ideal einer Demokratie am nächsten kommt, die Schweiz, die Erfahrung gemacht hat, daß das Volk oft Eingaben ablehnt, die alle Parteien befürwortet hatten. Hierdurch ergibt sich auf der einen Seite das Problem, inwieweit das Volk mündig ist, wichtige, z.T. auch technische

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Entscheidungen zu treffen. Auf der anderen Seite schützt ein solches Verfahren auch vor dem Mißbrauch der Macht. Wenn die Behauptung stimmt, daß die Mehrheit der Deutschen die Wirtschafts- und Währungsunion und den Vertrag von Maastricht ablehnt, dann ist es bedenklich, wenn die verfassungsmäßige Regelung in Deutschland so ist, daß das Volk bei der wichtigen Frage seiner Währung keine Einflußmöglichkeiten besitzt.

Generell ist zu kritisieren, daß einige Hinweise des Bundesverfassungsgerichts bezüglich der Entschädigung der Politiker eher zu einer Verschärfung des Problems der „Selbstbedienung" beigetragen haben. Es wäre nach einem Regelmechanismus zu fragen, der Politiker nicht in die moralische Versuchung bringt, regelmäßig eigene Lohnerhöhungen festzusetzen. Es wäre auch vertretbar, daß bei vorheriger Bekanntgabe der Entschädigungshöhe (für die nächste Wahlperiode) Politiker entscheiden, ob sie sich nochmals unter diesen Bedingungen zur Wahl stellen. Deshalb ist es notwendig, eine stärkere Objektivierung der Anpassungen zu fordern bzw. eine neutrale Instanz für diesen Bereich verantwortlich zu machen, die nicht von politischen Parteien abhängig ist. Demzufolge wären eigentlich objektive Kriterien wie z. B. die Erhöhung des Pro-Kopf-Einkommens oder des Nettoeinkommens der Haushalte oder auch der Einkommen der Sozialempfänger eine erwähnenswerte Größe. Nochmals möchte ich darauf hinweisen, daß den Wählern auch Sanktionsmöglichkeiten gegeben werden müssen, damit sich der Agent nicht über die Wünsche seines Prinzipals so leichtfertig hinwegsetzen kann, wie es gegenwärtig in der Bundesrepublik geschieht.

Arbeitsweise und Haltung der Parlamentarier sind entscheidend für die Überlebensfähigkeit der deutschen Demokratie. Schon der griechische Geschichtsschreiber Polybios hat im zweiten vorchristlichen Jahrhundert eine Theorie zum zeitlichen Zyklus von Verfassungen entwickelt (vgl. *Lachmann* (1995)). In einer Krisensituation rettet ein politischer Führer die Gesellschaft und wird zum Alleinherrscher, woraus sich ein Königtum entwickelt. Infolge der politischen Stabilität und des wirtschaftlichen Wohlstandes nehmen sich die Könige verstärkt Privilegien heraus, so daß es zur Entartung des Königtums kommt, was den Sturz des Königs durch Aristokraten herbeiführt. Die Söhne der Aristokraten werden durch Reichtum und Macht wiederum korrumpiert, so daß sich die Gesellschaft zu einer Oligarchie entwickelt, gegen die sich das Volk erhebt. Die Demokratie bringt wiederum Wohlstand. Die Enkel der Demokratien mißbrauchen ihre Freiheit, so daß es zur Anarchie und Gewaltherrschaft kommt, aus der wiederum ein Alleinherrscher die Gesellschaft rettet. Der Verfassungszyklus beginnt von neuem. Es ist darauf zu achten, daß die verfassungsmäßigen Regelungen nicht zu einer stärkeren Privilegierung einer neuen Parlamentarier-Aristokratie führen, die die gegenwärtige deutsche Demokratie gefährden können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

VIII. Zusammenfassung

Das Problem der Einkommenszuordnung von Abgeordneten läßt sich nicht objektiv wissenschaftlich lösen. Allerdings ergeben sich für die Anpassung nach einer einmal erfolgten Zuordnung objektivere Regelungen, wie z. B. eine Ausrichtung am Anstieg der Nettoeinkommen aller Bundesbürger. Gleichheitsgrundsätze sind bei der Kostenpauschalierung eindeutig verletzt; auch die Versorgung ist wohl als unangemessen zu bezeichnen.

Da es keine objektiven Einordnungskriterien für die Einkommenshöhe der Abgeordneten gibt, muß ein gerechteres *Verfahren* zur Festlegung von Diäten und ihrer Erhöhungen festgelegt werden. Hier bietet sich an, daß der Souverän über eine Volksabstimmung die Leistung seiner Abgeordneten beurteilt, selbst wenn man von seiten der Politik dem Volk nicht zutraut, daß es diese Leistungen bewerten kann. Transparenz und öffentliche Diskussion sollen gerade auf eine Einbeziehung des Souveräns hinwirken. Bisherige Verfahren zeigen, daß die Vertreter des Volkes dieses gerne in ihren Entscheidungen ausklammern. Hier liegt ein grundgesetzlich verankertes Recht auf Selbstbedienung vor, das nur durch eine andere Regelung für die Festsetzung der Diäten aufgehoben werden kann. Nach 50 Jahren Demokratie in Deutschland wären in diesem Bereich basisdemokratische Öffnungen nötig und möglich, die wohl kaum zu einer Gefährdung der politischen Ordnung beitragen, allerdings dem ständigen Vorwurf der Selbstbedienung der Parlamentarier den Wind aus den Segeln nehmen könnte.

IX. Literatur

Arnim, Hans-Herbert von (1995): Der Staat sind wir! – Politische Klasse ohne Kontrolle? Das neue Diätengesetz, München.

– (1996): Die Partei, der Abgeordnete und das Geld. Parteienfinanzierung in Deutschland, München.

– (1997): Das neue Abgeordnetengesetz. Inhalt, Verfahren, Kritik und Irreführung der Öffentlichkeit, Speyer (Arbeitspapier).

Bethge, H. (1985): Abgeordneter, in: Görres-Gesellschaft (Hrsg.): Staatslexikon. Recht, Wirtschaft, Gesellschaft, 1. Bd., Freiburg et al., Sp. 9 - 13.

Bundesrat (1995): Plenarprotokoll 689, Stenographischer Bericht der 689. Sitzung vom 13. Oktober 1995.

Deutscher Bundestag (1990): Bericht der unabhängigen Persönlichkeiten über die Beratung der Präsidentin bei Überprüfung der für die Mitglieder des Deutschen Bundestages bestehenden materiellen Regelungen und Bestimmungen, Drucksache 11/7398 vom 15. 6. 1990.

– (1993): Bericht und Empfehlung der unabhängigen Kommission zur Überprüfung des Abgeordnetenrechts, Drucksache 12/5020 vom 3. 6. 1993 (genannt: Bericht der Kissel-Kommission).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– (1995a): Drucksache 13/3240: Beschlußempfehlung und Bericht des Ausschusses für Wahlprüfung, Immunität und Geschäftsordnung (1. Ausschuß).

– (1995b): Protokoll der 55. Sitzung vom 21. September 1995.

Friedman, David D. (1980): In Defense of Thomas Aquinas and the Just Price, in: History of Political Economy 12:2, S. 234 - 242.

Hayek, F.A. von (1981): Recht, Gesetzgebung und Freiheit. Bd. 3: Die Verfassung einer Gesellschaft freier Menschen. Landsberg am Lech.

Homann, Karl / *Blome-Drees,* Franz (1992). Wirtschafts- und Unternehmensethik, Göttingen.

Kaulla, Rudolf (1904): Die Lehre vom gerechten Preis in der Scholastik, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 60, S. 479 - 602.

Lachmann, Werner (1995): Interdependenzen von marktwirtschaftlichem und demokratischem System, in: Reinhard Haupt / Werner Lachmann (Hrsg.): Selbstorganisation in Markt und Management. Fragen an das Evolutionsparadigma in den Wirtschaftswissenschaften, Neuhausen-Stuttgart, S. 37 - 50.

Mirrlees, J. (1976): The Optimal Structure of Incentives and Authority with in an Organization, in: BellJE 7:1 (Frühjahr 1976), S. 105 - 131.

Roover, R. de (1958): The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy, in: Journal of Economic History 18:4 (Dezember), S. 418 - 434.

Ross, S. (1973): The Economic Theory of Agency: The Principal's Problems, in: AER 63:2 (Mai 1973), S. 134 - 139.

Sappington, D.E.M. (1991): Incentives in Principal Agent Relationships, in: JE Perspectives 5:2 (Frühjahr 1991), S. 45 - 66.

Scheuch, E.K. (1994): Ausuferung zum Parteienstaat. Wie eindämmen – wie umsteuern?, in: Friedhelm Hilterhaus und Werner Kaltefleiter (Hrsg.): Deutschland: Zwischen Reformbedürftigkeit und Reformfähigkeit. Neue Solidaritätsbasis, neue Wettbewerbsstärke – Prioritätenwechsel in der Politik, wo ansetzen, wie umsetzen?, Symposion der Hanns-Martin-Schleyer-Stiftung Nr. 42, Köln, S. 105 - 115.

Stiglitz, J.E. (1974): Incentives risk sharing in sharecropping: REStud 41 (April 1974), S. 219 - 255.

– (1975): Incentives Risks and Information: Notes toward a Theory of hierarchy, in: BellJE 6:2 (Herbst 1975), S. 552 - 579.

Worland, Stephen T. (1977), Justum Pretium: One more round in an „Endless Series", in: History of Political Economy 9, S. 504 - 521.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49416-3 | Generated on 2025-07-27 20:50:28
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/