

Schriften des Vereins für Socialpolitik

Band 228/VI

Wirtschaftsethische Perspektiven VI

Korruption, Strafe und Vertrauen, Verteilungs- und
Steuergerechtigkeit, Umweltethik, Ordnungsfragen

Von

Sonja Grabner-Kräuter, Johannes Hackmann, Gebhard Kirchgässner,
Gerhard Kruip, Achim Lerch, Hans G. Nutzinger, Ingo Pies,
Michael Schramm, Rudolf Schüßler, Hans-Peter Weikard,
Peter Weise, Josef Wieland, Joachim Wiemeyer

Herausgegeben von

Volker Arnold



Duncker & Humblot · Berlin

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

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

Wirtschaftsethische Perspektiven VI



Duncker & Humblot · Berlin

Wirtschaftsethische Perspektiven VI

Korruption, Strafe und Vertrauen, Verteilungs- und
Steuergerechtigkeit, Umweltethik, Ordnungsfragen

Von

Sonja Grabner-Kräuter, Johannes Hackmann, Gebhard Kirchgässner,
Gerhard Kruip, Achim Lerch, Hans G. Nutzinger, Ingo Pies,
Michael Schramm, Rudolf Schüßler, Hans-Peter Weikard,
Peter Weise, Josef Wieland, Joachim Wiemeyer

Herausgegeben von

Volker Arnold



Duncker & Humblot · Berlin

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Wirtschaftsethische Perspektiven. – Berlin : Duncker und Humblot

6. Korruption, Strafe und Vertrauen, Verteilungs- und Steuer-
gerechtigkeit, Umweltethik, Ordnungsfragen / Hrsg.: Volker Arnold. – 2002
(Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für
Wirtschafts- und Sozialwissenschaften; N. F., Bd. 228)
ISBN 3-428-10927-9

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen
Wiedergabe und der Übersetzung, für sämtliche Beiträge vorbehalten
© 2002 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fremddatenübernahme und Druck:
Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin
Printed in Germany

ISSN 0505-2777
ISBN 3-428-10927-9

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ☺

Vorwort

Von *Volker Arnold*, Hagen

Der vorliegende Band enthält die überarbeiteten Beiträge des Großteils der Vorträge, die während zweier Sitzungen des Ausschusses „Wirtschaftswissenschaften und Ethik“ im Verein für Socialpolitik gehalten worden sind. Die erste dieser beiden Sitzungen hat vom 17. bis 19. Februar 2000 an der Universität Regensburg stattgefunden; die zweite Ausschusssitzung ist vom 01. bis 03. März 2001 an der Universität der Bundeswehr in Hamburg durchgeführt worden.

Die Beiträge des neuesten Bandes der Wirtschaftsethischen Perspektiven enthalten mit Themen zu „Korruption, Bestechung und Strafe“ einen Schwerpunkt. Darüber hinaus wurde aber auch dieses Mal ein weites Spektrum an Fragestellungen behandelt: Probleme der Steuer- und Verteilungsgerechtigkeit, Fragen der Umweltethik, die Bedeutung eines identitätsorientierten Marketings für die Katholische Kirche, die Suche nach den Wurzeln des Besitzindividualismus in der Spätscholastik und die Frage nach der Bedeutung der Individualethik im Rahmen der Institutionenethik. Die kurze Auflistung zeigt, dass der Ausschuss, der sich aus Wirtschaftswissenschaftlern, Philosophen und Theologen zusammensetzt, bemüht ist, in seinem Kreis sowohl theoretische als auch praxisbezogene Problemstellungen zu diskutieren.

Im ersten Beitrag setzt sich Ingo Pies (Universität Münster) mit der ökonomischen Theorie der Korruption und den daraus für die Unternehmens- und Wirtschaftsethik zu ziehenden Konsequenzen auseinander. Dabei arbeitet er eine theoretische Leitdifferenz heraus, die zuerst von Shleifer und Vishny in der Literatur eingeführt wurde: die ökonomisch instruierte Unterscheidung zwischen Belastungs- und Entlastungskorruption. Im ersten Fall wird die Konsumenten- bzw. Produzentenrente privater Wirtschaftssubjekte durch korrupte Bürokraten enteignet. Im zweiten Fall verständigen sich private Wirtschaftssubjekte und korrupte Bürokraten auf Kosten der Allgemeinheit. Aus der sodann durchgeführten ökonomischen Analyse wird gefolgert, dass eine wichtige Aufgabe der Wirtschafts- und Unternehmensethik darin bestehe, moralische Fehlurteile korrigieren zu helfen, die einen konsequenten Einsatz wirksamer Anreizinstrumente zur Korruptionsbekämpfung im Wege stehen.

Gerhard Kruip, leitender Direktor des Forschungsinstitutes für Philosophie in Hannover, geht in seinem Referat auf den „Beitrag der Zivilgesellschaften in Entwicklungsländern zur Korruptionsbekämpfung am Beispiel Bolivien“ ein. Viele

Gründe – so Kruip – sprächen dafür, dass Korruption eine wichtige Ursache für mangelnde Entwicklungschancen darstelle. Zivilgesellschaftliche Akteure, in der bilateralen wie der multilateralen entwicklungspolitischen Zusammenarbeit häufig als „neue Hoffnungsträger“ gehandelt, würden zunehmend die Korruptionsbekämpfung auf ihre Fahnen schreiben, stünden aber teilweise auch selbst in Gefahr korrupter Praktiken, was bislang weitgehend tabuisiert worden sei. Am Beispiel Bolivien zeigt er, wie die im Rahmen der Entschuldungsinitiative HIPC-II erfolgte Auflage der gemeinsamen Erarbeitung eines Armutsbekämpfungsprogramms durch Regierung und Zivilgesellschaft das öffentliche Bewußtsein für die Notwendigkeit der Korruptionsbekämpfung deutlich geschärft und entsprechende Bekenntnisse der Regierung erzwungen habe. Allerdings zeige sich auch, dass hiermit durch zivilgesellschaftliche Organisationen eine Parallelstruktur zur parlamentarischen Kontrolle und den Aufgaben des Rechtssystems geschaffen werde, die nur sinnvoll sei, wenn sie zu einer Reform des bolivianischen politischen Systems führe.

Josef Wieland von der Fachhochschule Konstanz untersucht in seinem Beitrag die Frage, ob und inwiefern die Selbstbindungsstrategien von Unternehmen zur Prävention korrupter Praktiken in internationalen Transaktionen „credible commitments“ sein können. Sein ökonomischer Referenzpunkt ist die an Transaktionskosten orientierte „New Economics of Organization“ und eine daraus entwickelte Ethik der Governance. Moral und Werte werden dabei als Ressourcen einer Organisation aufgefasst, die sie zur Führung, Steuerung und Kontrolle ihrer wirtschaftlichen Transaktionen einsetzen könne. Prävention der Korruption durch Selbstbindung bedeute daher den effektiven und effizienten Einbau moralischer Anreize in die Governancestruktur wirtschaftlicher Transaktionen, die anfällig sind für Korruption. Der systematische Einbau solcher moralischer Regimes in die Unternehmensabläufe führe zu Werte-Management-Systemen als anwendungsrobusten „Policies & Procedures“. Diese Zusammenhänge entwickelt und erläutert Wieland anhand empirischer Fallstudien.

Mit der auf J. Benham zurückgehenden und in neuerer Zeit von G. Becker und anderen weiterentwickelten Theorie der Strafe beschäftigt sich Hans-Peter Weikard, Wageningen University. Die ökonomische Theorie der Strafe gehe von der Prämisse rationaler Entscheider aus, die Straftaten genau dann begehen, wenn dies zu ihrem Nutzen ist. Die Ausgestaltung von Institutionen der Strafe knüpfe an dieser Voraussetzung an. Die einfache Logik der ökonomischen Theorie der Strafe stecke jedoch bei näherer Betrachtung in Schwierigkeiten. Weikard geht davon aus, dass sich diese Schwierigkeiten ergeben, weil das Problem der optimalen Strafe als reines Wohlfahrtsmaximierungsproblem betrachtet werde. Andere Werte, insbesondere individuelle Rechte, die bei der Durchsetzung des Rechts eine wichtige Rolle spielen, blieben unberücksichtigt. Weikard zeigt sodann, wie die Theorie der optimalen Strafe modifiziert werden muss, um der Bedeutung individueller Rechte Rechnung zu tragen.

Im letzten Beitrag zum Schwerpunktthema untersucht Sonja Grabner-Kräuter, Universität Klagenfuhrt, „die Bedeutung von Vertrauen im elektronischen Han-

del“. Ziel ihrer Überlegungen ist es herauszufinden, welche Unsicherheitsmomente bei der Vereinbarung und Abwicklung von Markttransaktionen über das Internet bestehen, und welche Rolle Vertrauen im Zusammenhang mit der kommerziellen Nutzung des Internets spielen kann. Ausgehend von einem zweckrational-funktionalistischen Ansatz wird die Relevanz von Vertrauen vor dem Hintergrund ökonomischer Vorteilsüberlegungen beurteilt und eine effiziente Nutzung des Vertrauensmechanismus im Rahmen der Gestaltung von Transaktions- bzw. Koooperationsbeziehungen im elektronischen Handel diskutiert, wobei als theoretische Grundlagen insbesondere die Informationsökonomik und die Prinzipal-Agenten-Theorie herangezogen werden.

Joachim Wiemeyer, Universität Bochum, beschäftigt sich mit der „Einkommensverteilung als sozialethischer Herausforderung“ im Kontext der Entwicklung in Deutschland. Im ersten Teil seines Beitrages führt er eine Reihe von empirischen Indikatoren an, die über die Einkommensentwicklung in den letzten 25 Jahren (für Westdeutschland) und in den letzten 10 Jahren für Gesamtdeutschland informieren. Im zweiten Teil wird die normative Perspektive auf der Basis der Christlichen Sozialethik vor dem Hintergrund der biblisch-theologischen Tradition entfaltet. Im dritten Abschnitt werden dann normative Defizite der Einkommensverteilung in Deutschland benannt und auf institutionelle Korrekturmechanismen hingewiesen.

Mit der Frage: „Vom Ehegatten- zum Partnerschaftssplitting“ beschäftigt sich Johannes Hackmann, Universität der Bundeswehr, Hamburg. Ausgangspunkt seiner Überlegungen ist das vom Bundestag verabschiedete Lebenspartnerschaftsgesetz, das eine neue Regelung für die Einkommensbesteuerung von (eingetragenen) gleichgeschlechtlichen Lebenspartnern eingeführt hat. Diese entspricht nicht dem herkömmlichen Ehegattensplitting, sie habe jedoch eine Reihe gemeinsamer Züge und sei besteuerungslogisch ein modifiziertes Ehegattensplitting mit der Konsequenz einer Begrenzung von Splittingsvorteilen. Er stelle sich einerseits die Frage, was eine unterschiedliche Besteuerung gleichgeschlechtlicher Lebenspartner und Ehegatten rechtfertige, und andererseits, was die spezifische steuerliche Begünstigung von gleichgeschlechtlichen Lebenspartnern zu begründen vermöge. Die Behandlung dieser Fragen zeigt nach Ansicht Hackmanns u.a., dass die spezifische Differenz von Ehen und gleichgeschlechtlichen Lebenspartnern – das Kinderhaben – bei der Splittingrechtfertigung möglicherweise zu Unrecht keine hinreichende Beachtung finde.

Mit der „Naturbewertung in ökonomischer und ethischer Perspektive“ setzt sich Achim Lerch, Universität Kassel, auseinander. Nach der Klärung grundlegender Wertbegriffe werden Fragen von Natur bzw. ihrer Bestandteile zunächst aus Sicht der Ökonomie erörtert und dabei das Konzept des ökonomischen Gesamtwertes sowie die ökonomische Bewertungsmethode vorgestellt. Anschließend werden Grenzen dieses ökonomischen Ansatzes aus umweltethischer Sicht diskutiert. Hierbei wird zwischen anthropozentrischen Ansätzen auf der einen, sowie patho-

zentrischen, biozentrischen und physio- bzw. ökozentrischen Ansätzen auf der anderen Seite differenziert.

Achim Lerch und Hans G. Nutzinger setzen sich zunächst mit dem in der umweltpolitischen Diskussion zentralen Begriff der „nachhaltigen Entwicklung“ auseinander. Ausgangspunkt ihrer Überlegungen ist die in vieler Hinsicht unklare und wenig präzise Begriffsabgrenzung. Deshalb werden verschiedene Vorstellungen des Begriffs vor allem aus ökonomischer Sicht präsentiert und diskutiert. Insbesondere die Debatte um starke vs. schwache Nachhaltigkeit wird aufgegriffen, wobei die Autoren selbst für eine „kritische Nachhaltigkeit“ plädieren, welche die prinzipielle Begrenztheit der Substitutionsmöglichkeiten zwischen menschengemachtem Sachkapital auf der einen und Naturkapital auf der anderen Seite berücksichtigt. Zur Frage der Konkretisierung des Konzepts des „kritischen Naturkapitals“ wird neben den bekannten „Management-Regeln“ das Zielbündel ESH (Elemente, Selbstregulationsfähigkeit und Homöostase) nach Hampicke vorgestellt. Die ethischen Implikationen verschiedener Nachhaltigkeitskonzepte werden erörtert und dabei auch die Grenzen des Pareto-Kriteriums aufgezeigt. Schließlich wird auf die wichtige Rolle der Ökonomik bei der Umsetzung einer nachhaltigen Entwicklung hingewiesen; sie bestehe weniger in der Zielbestimmung als vielmehr in der möglichst kostengünstigen Erreichung ökologischer Ziele mittels umweltökonomischer Instrumente.

Gebhard Kirchgässner, Universität St. Gallen, leitet seinen Beitrag zur „Bedeutung moralischen Handelns für die Umweltpolitik“ mit einer Definition moralischen Handelns in Abgrenzung zu klugem bzw. intrinsisch motiviertem Handeln ein. Dabei werden in einer Klassifikation vier verschiedene Idealtypen moralischen Verhaltens unterschieden: der moralische Durchschnittsmensch, der Held, der Idealist und der Fanatiker. Dann wird gefragt, welche Rolle moralische Durchschnittsmenschen, aber auch Helden im Bereich der Umweltpolitik spielen. Dabei wird zum einen die Rolle der Stimmbürger im politischen Prozess und zum anderen die Rolle der Konsumenten und Produzenten im Wirtschaftsprozess betrachtet. Er schließt mit einigen Bemerkungen über die Möglichkeit der Verdrängung moralischer Motivationen durch extrinsische Anreize, insbesondere durch den Einsatz marktwirtschaftlicher Instrumente der Umweltpolitik. Eine frühere, sehr viel kürzere Version dieser Arbeit erschien in GAIA 9 (2000), S. 41 – 49.

Michael Schramm, Universität Hohenheim, beginnt mit der These, dass die Katholische Kirche als „Gottesunternehmen“ in den 2000 Jahren ihrer Geschichte eine bemerkenswerte Erfolgsbilanz aufzuweisen habe: Mehr als eine Milliarde Mitglieder machen sie heute zu einem „global player“, der sowohl auf dem Feld des Religiösen als auch der Moralvorstellungen nachhaltig Pflöcke für die Kultur abstecken konnte. Doch in Deutschland – so Schramm – laufe die Marktentwicklung seit einigen Jahrzehnten nicht mehr so, wie Gott wohl will, und so müsse die gegenwärtige Lage der Kirche mit der Vokabel „Entkirchlichung“ beschrieben werden. Schramms Aufsatz lotet angesichts dieses Befundes die Möglichkeiten

aus, die ein religionsökonomischer Blick auf das katholische Gottesunternehmen liefern kann. Dabei geht er in drei Schritten vor: Erstens wird eine realistische Analyse der Marktchancen des katholischen Gottesunternehmens vorgenommen: Welches „Markenprodukt“ hat die Kirche auf dem Markt des Religiösen den individualisierten „Kundinnen“ und „Kunden“ der modernen Erlebnisgesellschaft anzubieten. Zweitens wird als unternehmerische Strategie des Konzept eines „identitätsorientierten Marketings“ vorgeschlagen, wobei auch Überlegungen zu den Konkretionen eines solchen „identitätsorientierten Marketings“ angestellt werden (u.a. humankapitalorientiertes Gemeindelitungskonzept; zeitliche Begrenzung der Amtsdauer des Papstes; Pluralisierung des Produktdesigns religiöser Angebote). Der dritte Abschnitt widmet sich dem kirchlichen Sekundärprodukt: der Moral. Die Kirchen können sich demnach zum einen durch eine „kontingenzeröffnende Heuristik“ und zum anderen durch eine „kritische Moralpragmatik“ gesellschaftsethisch nützlich machen.

Rudolf Schüßler, Universität Bayreuth, geht den Wurzeln des Besitzindividualismus nach. Das Entstehen eines Besitzindividualismus, nach dem Menschen sich selbst wie ein ökonomisches Gut besitzen, gilt – so Schüßler – als genuin neuzeitliche Entwicklung, die zum Liberalismus hinführe. Macpherson (1973) habe die Wurzeln dieser Doktrin bei Hobbes, Locke und der Bewegung der Leveller nachgewiesen. Die verbreitete Vernachlässigung lateinischer, scholastischer Quellen in der Forschung habe jedoch dazu geführt, dass ältere Wurzeln des Besitzindividualismus unbeachtet blieben. Tatsächlich entstanden wesentliche Elemente des neuzeitlichen Besitzindividualismus schon in der spätscholastischen Tradition. Der Anwendungsdiskurs zu einem Prinzip des Besitzrechts „Im Zweifel ist die Position des Besitzers besser“ (*in dubiis melior est condition possidentis*), gebe dies deutlich zu erkennen. Ab dem späten 15. Jh. werde diese Prinzip zunehmend zu einem allgemeinen Freiheitsprinzip. Es sei folglich die globale europäische Expansion und die beginnende neuzeitliche Wirtschaft der Fugger et. al., die den neuzeitlichen Besitzindividualismus anstoße, und nicht erst der Kapitalismus des 17. Jh.

In seinem Beitrag geht Peter Weise, Universität Kassel, von der These aus, dass Individualethik nur in einer Situation mit positiven, aber nicht zu hohen Abwanderungskosten von Bestand sein könne. Wenn alle Handlungen über Märkte oder Normen koordiniert würden, bliebe kein Raum für individuell motiviertes moralischen Handeln. Die Individualethik habe dort, wo sie funktioniere, den Vorteil, dass das Wohl anderer durch Selbstbindung und Selbstkontrolle berücksichtigt werde; es entstehe kein externer Kontrollaufwand. Da viele Situationen der realen Welt nicht vollständig über Märkte oder Normen geregelt würden, habe die Individualethik überall dort ihren Platz, wo das Zusammenleben der Menschen durch individuelle Entscheidungen geprägt werde. Derartige Situationen finden sich in Unternehmungen, Büros, Arbeitsteams, Arbeitsgemeinschaften, Hochschulen, Nachbarschaften, Vereinen, Familien usw.. Eine Großgesellschaft sei aber in derartige Klein-Gruppen-Gesellschaften gegliedert und bestehe aus ihnen. Folglich bedürfe eine Vielfalt von Interaktionen der Koordination durch Individualethik. Die Alter-

native Institutionenethik habe zwei Nachteile: Sie verursache höhere Kontroll- und Transaktionskosten und zerstöre unter Umständen eine vorhandene Individualethik mit der Folge weiter ansteigender Kontroll- und Transaktionskosten. Sind Individualethik und Institutionsethik Alternativen? Optimal sei – so Peter Weise – ein geeignetes Mixtum aus beiden.

Abschließend habe ich die angenehme Aufgabe, mich bei Dipl. Kauffrau Beate Vinnbruch-Schmidt für die außerordentliche Sorgfalt, mit der sie alle redaktionellen Aufgaben abgewickelt hat, ganz herzlich zu bedanken.

Hagen, im März 2002

Inhalt

Korruption: Eine ökonomische Analyse mit einem Ausblick auf die Wirtschafts- und Unternehmensexthik	
Von <i>Ingo Pies</i> , Münster	13
Korruptionsbekämpfung und Zivilgesellschaft in Entwicklungsländern am Beispiel Bolivien	
Von <i>Gerhard Kruip</i> , Hannover	47
Korruptionsprävention durch Selbstbindung?	
Von <i>Josef Wieland</i> , Konstanz	77
Einige Schwierigkeiten in der Theorie der optimalen Strafe	
Von <i>Hans-Peter Weikard</i> , Wageningen	99
Die Bedeutung von Vertrauen im elektronischen Handel	
Von <i>Sonja Grabner-Kräuter</i> , Klagenfurt	117
Einkommensverteilung als wirtschaftsethische Herausforderung	
Von <i>Joachim Wiemeyer</i> , Bochum	153
Vom Ehegatten- zum Partnerschaftssplitting?	
Von <i>Johannes Hackmann</i> , Hamburg	189
Naturbewertung in ökonomischer und ethischer Perspektive	
Von <i>Achim Lerch</i> , Kassel	223
Nachhaltigkeit in wirtschaftsethischer Perspektive	
Von <i>Achim Lerch</i> und <i>Hans G. Nutzinger</i> , Kassel	247
Die Bedeutung moralischen Handelns für die Umweltpolitik	
Von <i>Gebhard Kirchgässner</i> , St. Gallen	267

Nicht nur ein Unternehmen Gottes. „Identitätsorientiertes Marketing“ für die Katholische Kirche	
Von <i>Michael Schramm</i> , Erfurt	295
Zur Geschichte des Besitzindividualismus	
Von <i>Rudolf Schüßler</i> , Bayreuth	321
Individualethik oder Institutionenethik?	
Von <i>Peter Weise</i> , Kassel	337

Korruption: Eine ökonomische Analyse mit einem Ausblick auf die Wirtschafts- und Unternehmensexthik

Von *Ingo Pies*, Münster

„Korruption“ ist ein schillernder Begriff. Mit diesem Terminus wird ein breites Spektrum unterschiedlicher Sachverhalte bezeichnet. Der private Verkauf einer staatlichen Baugenehmigung oder einer Aufenthaltserlaubnis fällt im allgemeinen ebenso unter den Korruptionsbegriff wie das erpresserische Verhalten eines Polizisten, der Schutzgeld verlangt. Korrupt ist auch ein Beamter, der auf staatliche Rechnung überteuerte Güter kauft, um sich einen Teil jener „Rente“, die er so dem Verkäufer verschafft, auf seinem Privatkonto gutschreiben zu lassen. Gelegentlich bemüht man den Begriff auch, um das Problem einer Veruntreuung im privaten Sektor einer Volkswirtschaft zu bezeichnen. Dennoch ist unverkennbar, dass der Begriff primär auf den öffentlichen Sektor zielt: Korruption ist ein zivilgesellschaftliches Problem mit der Staatsverfassung – genauer: ein Problem der Bürger mit der missbräuchlichen Ausübung staatlicher Macht für private Zwecke der Amtsinhaber¹.

In dieser sehr allgemeinen Fassung hat der Korruptionsbegriff in den letzten Jahren bemerkenswert viel Aufmerksamkeit auf sich gezogen. Ein Teil dieser Aufmerksamkeit ist skandalbedingt und folgt somit konkreten Anlässen von begrenzter Dauer (und Bedeutung). Wichtiger jedoch ist, dass der Korruptionsbegriff im letzten Jahrzehnt zum Gegenstand eines systematisch wissenschaftlichen Interesses geworden ist: Mit diesem Terminus sind die Funktionsmängel sozialistischer Planwirtschaften ebenso thematisiert worden wie die enormen Schwierigkeiten der ehemals sozialistischen Transformationsländer. Aber auch die enttäuschenden Wachstumsraten von – vor allem afrikanischen – Entwicklungsländern sind als ein Korruptionsphänomen analysiert worden. Das gleiche gilt für die Schwierigkeiten entwickelter Demokratien, Eigentumsrechte im öffentlichen Sektor ebenso klar zu definieren und durchzusetzen, wie dies im privaten Sektor mittlerweile üblich ist. Somit drängt sich der Eindruck auf, dass die mangelnde Schärfe des Korruptionsbegriffs sich möglicherweise nicht nachteilig, sondern ganz im Gegenteil vorteilhaft ausgewirkt hat, weil sie einer Einladung gleichkam, äußerst heterogene Sach-

¹ Für einen Überblick über die Wahrnehmung von Korruption als *Politikproblem* des öffentlichen Sektors vgl. aus der neueren Literatur z. B. *Bardhan* [1997], *Tanzi* [1999], *Rose-Ackerman* [1999] sowie *Charap* und *Harm* [1999].

verhalte unter einem einheitlichen Aspekt – ökonomisch rekonstruiert: unter dem Aspekt eines illegalen Rent-Seekings – zu thematisieren.

Diese Korruptionsperspektive ist nicht ohne Folgen geblieben. Vielmehr hat es den Anschein, dass die nach der historischen Zäsur der Jahre 1989 ff. einsetzende Arbeit an einer neuen Weltordnung durch diese Perspektive maßgeblich beeinflusst worden ist:

- Internationale Organisationen wie z. B. die Weltbank weisen der Bekämpfung von Korruption einen immer größeren Stellenwert zu und bieten interessierten Ländern konkrete Hilfestellungen für entsprechende Programme an².
- Die OECD verabschiedet 1997 eine Antikorruptions-Konvention, die seit Februar 1999 in Kraft ist und der zuvor üblichen Praxis ein Ende bereitet, Bestechungen im Ausland von der inländischen Steuerschuld absetzen zu dürfen³. Faktisch wird damit eine Lücke der internationalen Rahmenordnung geschlossen, die einer Einladung der Mitgliedstaaten gleichkam, auf Kosten der USA Trittbrett zu fahren, denn für US-Unternehmen gelten bereits seit 1977 scharfe Antikorruptionsbestimmungen.
- Zivilgesellschaftliche Organisationen wie z. B. das World Economic Forum oder Transparency International engagieren sich zugunsten einer weltweiten Korruptionsbekämpfung. Sie verschaffen dem Thema Publicity und sorgen – hier ist der Name Programm – für internationale Transparenz.
- Unternehmen und Unternehmensverbände nehmen sich des Themas zunächst primär re-aktiv und mittlerweile verstärkt pro-aktiv an. Sie unterschreiben Selbstverpflichtungserklärungen und gehen umfangreiche Bindungen ein. Viele Unternehmensleitlinien („codes of conduct“) formulieren explizite Bestimmungen zur Korruptionsvermeidung und legen für die konkrete Umsetzung organisatorische Vorkehrungen fest⁴.

² Vgl. *World Bank* [1997].

³ Vgl. *OECD* [1998].

⁴ Vgl. hierzu *Gordon* und *Miyake* [1999] und [2000]. Sie untersuchen ein Sample von 246 Unternehmensleitlinien. Zu den dort am häufigsten behandelten Themen gehören Arbeitsbeziehungen (60 %), Ökologie (59 %) und Verbraucherschutz (48 %). Das Thema Korruption rangiert mit 23 % an vierter Stelle. Allerdings liegt der Behandlung dieses Themas in den Leitlinien eine etwas andere Problemwahrnehmung zugrunde, als sie sich in der (neueren) Literatur findet. Vornehmlich geht es um Korruption im privaten Sektor, nämlich um die Abgrenzung zwischen legitimem Geschenk und illegitimer Bestechung im Umgang mit Kunden und Lieferanten. Aus der Teilgesamtheit der insgesamt 56 Leitlinien, in denen Korruption explizit thematisiert wird, behandeln 64,3 % Korruption im privaten Sektor und 62,5 % Korruption im öffentlichen Sektor, so dass mithin – die Originalstatistik weist hier einen offensichtlich falschen Wert aus – lediglich 26,8 % Korruption als sektorübergreifendes Problem thematisieren. Insgesamt scheint Korruption primär als wirtschaftliches, (noch) nicht als politisches Problem aufgefasst zu werden. Der Zuschnitt dieser Unternehmensleitlinien lässt darauf schließen, dass die meisten Unternehmen sich bei Commitments zur Korruptionsbekämpfung primär als wirtschaftliche Akteure verstehen, (noch) nicht aber als politische Akteure, als „corporate citizens“.

Vor diesem Hintergrund setzt sich dieser Beitrag das Ziel, den „state of the art“ der ökonomischen Forschung zur Diagnose und Therapie des Korruptionsproblems zu eruieren und hieraus Lektionen für die Wirtschafts- und Unternehmensethik abzuleiten. Die Argumentation gliedert sich in fünf Abschnitte. Zunächst wird ein kurzer Überblick über die Erkenntnisse empirischer Forschung gegeben (I). So dann wird eine theoretische Unterscheidung eingeführt: die Leitdifferenz zwischen Belastungs- und Entlastungskorruption (II). Hierauf aufbauend, erläutert Abschnitt III die Bekämpfungswürdigkeit und die Bekämpfungsmöglichkeiten verschiedener Formen von Belastungskorruption. Abschnitt IV führt eine analoge Analyse für die Entlastungskorruption durch. Abschnitt V diskutiert, welche Lektionen aus der ökonomischen Analyse des Korruptionsproblems gezogen werden können, wenn man die Wirtschafts- und Unternehmensethik als integratives Theorieprogramm konstruktiv (weiter-)entwickeln will.

I. Empirische Korruptionsforschung: Ein Überblick

Es gehört zu den wichtigsten Kennzeichen – und Vorzügen! – der neueren Korruptionsforschung, nicht länger auf anekdotische Evidenz angewiesen zu sein, sondern auf empirische Erhebungen zurückgreifen zu können, die es erlauben, Hypothesen über die Ursachen und Auswirkungen der Korruption statistischen Tests zu unterziehen. Diese empirische Literatur stützt sich zumeist auf folgende Datenquellen, die entweder auf Expertenschätzungen oder auf Umfragen beruhen:

- *International Country-Risk Guide Index*: jährliches Länder-Ranking seit 1982; durchgeführt von einer privaten Agentur zur Einschätzung von landestypischen Investitionsrisiken; basiert auf Expertenschätzung⁵.
- *Global Competitiveness Report Index*: wurde 1996 im Auftrag des World Economic Forum und des Harvard Institute for International Development erhoben; basiert auf Befragung von 2381 Firmen in 58 Ländern⁶.
- *Corruption Perception Index*: jährliches Länder-Ranking seit 1995; erstellt von Transparency International; basiert auf Kompilation zahlreicher Einzelquellen (gewichteter Durchschnitt von etwa 10 Surveys / Umfragen)⁷.
- *Business Environment and Enterprise Performance Survey*: wurde 1999 von der Weltbank erhoben (als Teilprojekt einer zukünftig insgesamt 100 Länder umfassenden Studie); basiert auf Befragung von 3297 Firmen aus 20 ehemals sozialistischen Transformationsländern⁸.

⁵ Vgl. z. B. *Political Risk Services* [1997].

⁶ Vgl. z. B. *World Economic Forum* [1997].

⁷ Vgl. *Lambsdorff* [1999].

⁸ Vgl. *Hellman* et al. [2000].

Im Rückgriff auf diese (und ähnliche) Datenquellen zeigen empirische Studien

- eine deutlich negative Korrelation zwischen Korruption und dem Investitionsvolumen, und zwar sowohl in bezug auf einheimische Investitionen als auch in bezug auf ausländische Direktinvestitionen⁹;
- eine deutlich negative Korrelation zwischen Korruption und Bruttonsozialprodukt¹⁰;
- eine deutlich negative Korrelation zwischen Korruption und den Staatsausgaben für Gesundheit und Bildung¹¹; sowie
- eine deutlich positive Korrelation zwischen Korruption und Schattenwirtschaft¹².

Bei der Deutung dieser Befunde ist Vorsicht geboten. Die Korrelationen können nicht umstandslos als Kausalität interpretiert werden¹³. Hierzu wird es noch weiterer Forschung (und verbesserter Datensätze) bedürfen. Doch schon beim gegenwärtigen Stand dieser jungen, dynamischen Literatur lässt sich festhalten, dass die robusten Befunde nahelegen, Korruption als ein gesellschaftliches Übel aufzufassen, welches verdient, konsequent bekämpft zu werden.

Hinsichtlich möglicher Maßnahmen zur Bekämpfung von Korruption sind folgende Befunde von Interesse. Empirische Studien zeigen

- eine deutlich positive Korrelation zwischen Korruption und dem Ausmaß staatlicher Regulierung¹⁴;
- eine deutlich positive Korrelation zwischen Korruption und dem Ausmaß aktiver Industriepolitik¹⁵;
- eine deutlich negative Korrelation zwischen Korruption und dem Ausmaß der Pressefreiheit¹⁶;
- eine deutlich negative Korrelation zwischen Korruption und leistungsorientierten Verfahren zur Rekrutierung und Beförderung von Staatsdienstern¹⁷;
- eine – allerdings nicht sonderlich robuste – negative Korrelation zwischen Korruption und dem Gehaltsniveau der Staatsdiener¹⁸.

⁹ Vgl. *Mauro* [1995], [1997], *Brunetti* und *Weder* [1998a] sowie *Wei* [1997].

¹⁰ Vgl. *Mauro* [1997] sowie *Kaufmann*, *Kraay* und *Zoido-Lobatón* [1999].

¹¹ Vgl. *Tanzi* und *Davoodi* [1997] sowie *Mauro* [1998]. *Kaufmann*, *Kraay* und *Zoido-Lobatón* [1999] finden eine robuste positive Korrelation zwischen Korruption und Kindersterblichkeit sowie zwischen Korruption und der Analphabetenrate unter Erwachsenen.

¹² Vgl. *Johnson*, *Kaufmann* und *Zoido-Lobatón* [1998].

¹³ Vgl. hierzu *Lambsdorff* [1999].

¹⁴ Vgl. *Mauro* [1995], *Kaufmann* und *Wei* [1999] sowie *Kaufmann*, *Kraay* und *Zoido-Lobatón* [1999].

¹⁵ Vgl. *Ades* und *Di Tella* [1997].

¹⁶ Vgl. *Brunetti* und *Weder* [1998b].

¹⁷ Vgl. *Rauch* und *Evans* [1997].

Trotz der beträchtlichen Erfolge dieser in den letzten Jahren sich stürmisch entwickelnden empirischen Literatur darf jedoch nicht übersehen werden, dass es noch gravierende Defizite hinsichtlich der Datenquellen und der Interpretation statistischer Befunde gibt, die erst noch aufgearbeitet werden müssen. Beim gegenwärtigen Stand dieser Forschung wäre es nicht klug, sich allein auf empirische Erkenntnisse zu stützen, wenn es darum geht, die Sozialschädlichkeit von Korruption zu beurteilen und Strategien zur Korruptionsbekämpfung zu entwickeln.

II. Eine theoretische Leitdifferenz: Belastungs- versus Entlastungskorruption

Das Theoriedefizit der empirischen Literatur zeigt sich mit besonderer Deutlichkeit, wenn man – in Anlehnung an *Shleifer* und *Vishny* [1993, 1998] – eine analytische Leitdifferenz einführt, indem man zwischen Entlastungs- und Belastungskorruption unterscheidet. Diese Unterscheidung wird in der empirischen Literatur generell vernachlässigt. Somit geht es im folgenden darum, zunächst diese Distinktion und sodann ihre Bedeutung zu erläutern.

(1) *Shleifer* und *Vishny* differenzieren verschiedene Formen von Korruption nach dem Kriterium, ob sie zu einer unmittelbaren Belastung der Staatskasse führen. In diesem Sinne unterscheiden sie zwischen „corruption with theft“ und „corruption without theft“. Im ersten Fall bereichert sich ein Bürokrat auf Kosten der öffentlichen Hand. Im zweiten Fall bereichert er sich auf Kosten seines Interaktionspartners, der zur Korruption gleichsam erpresst wird. Der erste Fall kann damit verbunden sein, dass der Interaktionspartner das Verhalten des Bürokraten als eine individuelle Besserstellung wahrnimmt. Im zweiten Fall ist es jedoch stets so, dass der Interaktionspartner das Verhalten des Bürokraten als eine individuelle Schlechterstellung wahrnimmt. Deshalb seien die beiden Fälle im folgenden als Entlastungs- respektive Belastungskorruption bezeichnet. Das Unterscheidungskriterium betrifft also die Frage, ob der involvierte Interaktionspartner die Korruption des Bürokraten für sich – zumindest *prima vista*¹⁸ – als Vorteil oder als Nachteil empfindet.

Shleifer und *Vishny* entfalten diese Unterscheidung nur für den Fall, dass der Bürokrat als Anbieter von Staatsleistungen auftritt. Korruption kann jedoch auch dort vorkommen, wo Bürokraten eine staatliche Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen organisieren: Bürokratische Korruption ist nicht nur ein Verkäufer-, sondern auch ein Käuferphänomen. Folglich sind insgesamt vier Fälle zu unterscheiden (Tabelle 1).

¹⁸ Nach *Van Rijckeghem* und *Weder* [1997] unterliegen Länder mit schlecht bezahlten Staatsdienern einer Tendenz zu mehr Korruption. *Rauch* und *Evans* [1997] sowie *Treisman* [2000] hingegen finden keine robuste Beziehung.

¹⁹ Auf nötige Differenzierungen wird in Abschnitt IV ausführlich eingegangen.

Tabelle 1
Korruption: Eine Fallunterscheidung

	Bürokratie	
	als Anbieter	als Nachfrager
Entlastungs-Korruption (EK)	Fall 4	Fall 1
Belastungs-Korruption (BK)	Fall 3	Fall 2

Im Folgenden sei versucht, diese Fallunterscheidung anhand von Beispielen und unter Zuhilfenahme der Abbildungen 1 und 2 zu erläutern, die helfen, das Nachfrage- bzw. Angebotsverhalten korrumpter Bürokraten differenziert zu analysieren.

Fall 1: Die öffentliche Ausschreibung eines staatlich finanzierten Bauprojekts wird manipuliert. Ein Bürokrat schreibt ‚versehentlich‘ einen falschen Standard fest. Beispielsweise wird für die zu verlegenden Leitungsrohre nicht ein Durchmesser von 20 mm vorgesehen, sondern nur ein Durchmesser von 18 mm. Hierdurch wird eine nachträgliche Auftragskorrektur erforderlich. Dies wissend, kann ein Anbieter seine Konkurrenten beim Preisangebot für 18 mm-Rohre unterbieten. Er erhält den Auftrag, berechnet für die nachträgliche Umstellung auf 20mm-Rohre einen hohen Preisaufschlag und teilt sich den Zusatzverdienst mit jenem Bürokraten, der ihm diesen lukrativen Auftrag durch Manipulation zugeschanzt hat. – Das allgemeine Kennzeichen dieses Falls besteht darin, dass eine staatliche Nachfrage (N_S) nicht zum regulären Marktpreis befriedigt wird, sondern zu einem überhöhten Preis ($P + x$), der dazu dient, dass ein Bürokrat sich auf Kosten des öffentlichen Haushalts privat bereichert (Abb. 1)

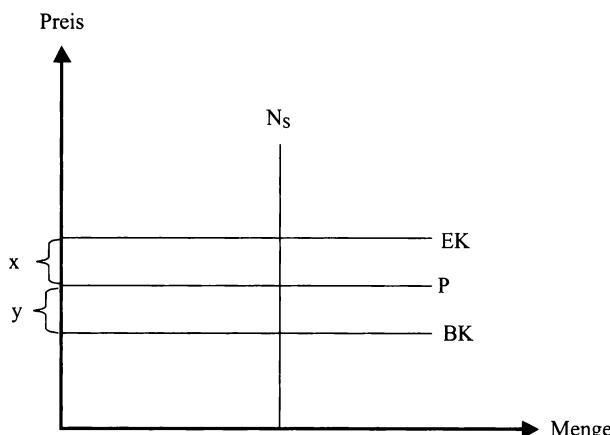


Abb. 1: Das Nachfrageverhalten korrumpter Bürokraten

Fall 2: Für ein staatliches Beschaffungsprojekt wird ein bestimmter Höchstpreis pro Mengeneinheit festgelegt. Beispielsweise sei vorgesehen, einen Teil der ländlichen Getreideproduktion aufzukaufen und hierfür nicht mehr als P Euro pro Tonne auszugeben. Sodann nutzt ein Bürokrat die Marktmacht des Staates, um von den Getreideanbietern einen Preisnachlass einzufordern, der allerdings nicht dem öffentlichen Haushalt, sondern dem Privatkonto des Bürokraten gutgeschrieben wird. Die Getreidekäufe werden offiziell zum Preis P abgewickelt. Letztlich behalten die Produzenten jedoch nur einen Bruchteil des offiziellen Preises und müssen den Differenzbetrag pro Tonne dem Bürokraten zu dessen privater Verwendung erstatte. – Das allgemeine Kennzeichen dieses Falls besteht darin, dass Käufe zur Befriedigung einer staatlichen Nachfrage nicht zum regulären Preis P durchgeführt werden, sondern zu einem künstlich niedrigen Preis ($P - y$), der dazu dient, dass ein Bürokrat sich auf Kosten der Produzentenrente privat bereichert (Abb. 1)

Fall 3: Ein Bürokrat droht mit dem willkürlichen Vorenthalten bzw. Verzögern einer staatlichen Genehmigung und erpresst auf diese Weise Zusatzzahlungen. Er erhebt also nicht nur die übliche Genehmigungsgebühr, sondern zusätzlich auch noch einen Aufschlag, den er der Staatskasse vorenthält und statt dessen einer privaten Verwendung zuführt. Diese Art von Bereicherung kann überall da vorkommen, wo privates Handeln einer staatlichen Erlaubnis bedarf, deren Verweigerung Zahlungsbereitschaft aktiviert. Mögliche Beispiele reichen von Einfuhr- oder Ausfuhr genehmigungen, Konzessionen und Lizenzen über Aufenthaltsgenehmigungen, Reisegenehmigungen und Baugenehmigungen bis hin zu Produktionsgenehmigungen für einzelne Maschinen, Betriebsstätten oder Gewerbebetriebe. – Das allgemeine Kennzeichen dieses Falls besteht darin, dass Verkäufe staatlicher Leistungen zur Deckung der privaten Nachfrage (N_P) nicht zum regulären Preis P abgewickelt werden, sondern zu einem überhöhten Preis ($P + y$), der dazu dient, dass ein Bürokrat sich auf Kosten der Konsumentenrente privat bereichert (Abb. 2).

Fall 4: Ein Bürokrat erteilt eine Genehmigung, doch anstatt wie vorgesehen die staatliche Gebühr zu erheben, verlangt er einen etwas niedrigeren Preis und steckt sich den Erlös in seine eigene Tasche. Diese Art von Bereicherung kann überall da vorkommen, wo die (messbaren) Grenzkosten staatlicher Produktion gering sind. Dies ist insbesondere dort der Fall, wo es letztlich nur einer Unterschrift oder eines Dienststempels bedarf, um für den Käufer einen spürbaren Mehrwert zu erzeugen. Insofern sind alle bei Fall 3 angeführten Beispiele auch hier einschlägig. – Das allgemeine Kennzeichen dieses Falls besteht darin, dass Verkäufe staatlicher Leistungen nicht zum regulären Preis P abgewickelt werden, sondern zu einem durch Veruntreuung niedrigeren Preis ($P - x$), der dazu dient, dass ein Bürokrat sich auf Kosten des öffentlichen Haushalts privat bereichert (Abb. 2).

Vor dem Hintergrund dieser vier Fälle lässt sich die theoretische Leitunterscheidung wie folgt formulieren: Entlastungskorruption ist ein Diebstahl öffentlicher Gelder. Hier einigen sich die unmittelbar am Korruptionshandeln beteiligten Akteure zu Lasten der öffentlichen Hand. Belastungskorruption hingegen ist eine

2*

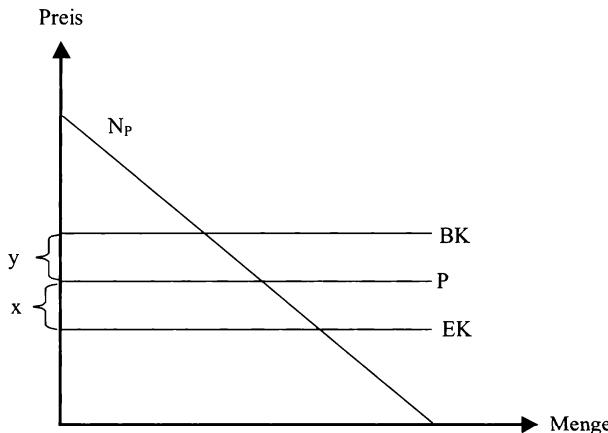


Abb. 2: Das Angebotsverhalten korrupter Bürokraten

erpresserische Aneignung von Produzenten- bzw. Konsumentenrente, je nachdem, ob der Staat – respektive der korrupte Staatsdiener – als Käufer oder Verkäufer auftritt. Hier wird nicht in erster Linie die Staatskasse geplündert. Die primäre Schädigung betrifft vielmehr den Interaktionspartner des korrupten Bürokraten. Hier werden Bürger zu Opfern eines Missbrauchs staatlicher Monopolmacht für private Zwecke der Staats-„Diener“.

(2) Die Leitunterscheidung, dass Korruption aus Sicht des betroffenen Interaktionspartners als Entlastung oder als Belastung erscheinen mag, hat mehrere wichtige Implikationen. Auf fünf Punkte sei hier explizit hingewiesen.

Erstens: Bei einer Entlastungskorruption liegt – zumindest prima vista – eine Interessenharmonie zwischen dem korrupten Bürokraten und seinem Interaktionspartner vor. Beide bereichern sich auf Kosten der Staatskasse. Bei einer Belastungskorruption hingegen gibt es einen deutlichen Interessenkonflikt zwischen Bürokrat und Interaktionspartner. Da der Interaktionspartner erpresst wird, hat er einen unmittelbaren Anreiz, den Bürokraten anzuzeigen und so eine ordentliche Behandlung zu erreichen. Folglich funktioniert eine Belastungskorruption nur dann, wenn der Bürokrat „von oben“ gedeckt wird. Zum einen bedarf er der Unterstützung durch seine Vorgesetzten. Zum anderen aber bedarf er auch einer Duldung durch die Strafverfolgungsbehörden. Dies erfordert eine weitgehende Koordination verschiedener staatlicher Instanzen, die letztlich nur hierarchisch sichergestellt werden kann. Belastungskorruption setzt einen korrupten Staat voraus: eine Indienstnahme der gesamten staatlichen Organisation zum Zweck privater Bereicherung.

Formelhaft zugespitzt, bedeutet dies: Entlastungskorruption ist ein Bottom-up-Phänomen. Es setzt dezentral ein, bleibt aber auf eine lokale Bedeutung beschränkt, denn Entlastungskorruption setzt strenge Geheimhaltung voraus. Sie

funktioniert nur, wenn sie dem übrigen Staatsapparat verborgen bleibt. Anders formuliert: Der Staatsapparat ist ein natürlicher Verbündeter für die Bekämpfung von Entlastungskorruption. – Belastungskorruption hingegen ist ein Top-down-Phänomen. Es setzt zentral ein: an der Spitze des Staates. Dieses Problem tritt systemisch auf, denn Belastungskorruption funktioniert nur, wenn es im Staatsapparat zahlreiche Mitwisser (und aktiv Mitwirkende) gibt, die den erpresserischen Druck auf Konsumenten und Produzenten aufrechterhalten. Anders formuliert: Der Staatsapparat ist (prima vista) *kein* natürlicher Verbündeter für die Bekämpfung von Belastungskorruption, sondern vielmehr Teil des Problems. Einen natürlichen Verbündeten hingegen bilden die Unternehmen, die unter Belastungskorruption leiden.

Tabelle 2 fasst diese wesentlichen Eigenschaften noch einmal zusammen. Der Unterschied, auf den es hier ankommt, ließe sich alternativ auch so ausdrücken: Bezug auf die Involvierung der Bürokratie, d. h. des gesamten Staatsapparats, ist Entlastungskorruption (EK) endemisch, während Belastungskorruption (BK) als epidemisch einzustufen ist.

Tabelle 2
Entlastungs- versus Belastungskorruption

	Typ	Primär Geschädigter	Primäre Konsequenz	Verbreitung
Fall 1	EK	Staat	Staatsbudget: Ausgabensteigerung	lokal (bottom-up)
Fall 2	BK	Private	Enteignung von Produzentenrente	systemisch (top-down)
Fall 3	BK	Private	Enteignung von Konsumentenrente	systemisch (top-down)
Fall 4	EK	Staat	Staatsbudget: Einnahmenausfall	lokal (bottom-up)

Zweitens: Die Unterscheidung zwischen (lokaler) Entlastungskorruption und (systemischer) Belastungskorruption ist informativ nicht nur in Bezug auf statische, sondern auch in Bezug auf dynamische Anreizwirkungen. Dies betrifft zum einen das bürokratische Wollen und zum anderen das bürokratische Können im Hinblick auf strategische Manipulationen staatlicher Standards.

Anhand von Abb. 1 wurde argumentiert, dass im Fall staatlichen Nachfrageverhaltens eine Entlastungskorruption zu höheren, eine Belastungskorruption hingegen zu niedrigeren Erlösen (pro Mengeneinheit) für die Interaktionspartner führt. Hierbei wurde das Niveau P als gegeben vorausgesetzt. Könnte ein Bürokrat wählen, so würde er – *ceteris paribus* – im Fall der Entlastungskorruption (Fall 1) ein niedrigeres P vorziehen und im Fall der Belastungskorruption (Fall 2) ein höheres P . Analoge Überlegungen gelten für staatliches Angebotsverhalten. Auch

hier führen unterschiedliche Korruptionsregimes zu unterschiedlichen Interessenlagen für Bürokraten. Könnte ein Bürokrat wählen, so würde er – *ceteris paribus* – im Fall der Entlastungskorruption (Fall 4) ein höheres *P* vorziehen und im Fall der Belastungskorruption (Fall 3) ein niedrigeres *P*: Je höher beispielsweise die staatliche Gebühr für eine Genehmigung angesetzt wird, desto größer ist der individuelle Erlös (pro Mengeneinheit), der durch privaten Verkauf der Genehmigung erzielt werden kann (Fall 4), während der Spielraum für eine lukrative Aufschlagskalkulation kleiner wird (Fall 3). Das bürokratische *Wollen* fällt also unterschiedlich aus, je nachdem, ob Entlastungs- oder Belastungskorruption vorliegt.

Ähnliches gilt aber auch für das bürokratische *Können*. Es ist wenig wahrscheinlich, dass ein Bürokrat, der (lokale) Entlastungskorruption betreibt, sein Interesse an einer Manipulation staatlicher Listungsstandards auch tatsächlich durchsetzen kann. Im Regelfall wird man davon ausgehen müssen, dass er den Standard als eine gegebene Größe betrachtet, an die er sich rational anpasst. Ganz anders jedoch verhält sich dies beim Regime einer systemischen Belastungskorruption. Hier ist davon auszugehen, dass die Korruptionsbürokratie einen entscheidenden Einfluss auf die Festlegung staatlicher Leistungsstandards nehmen kann und dass sie versuchen wird, diesen Einfluss so auszuüben, wie es ihrem Einkommensinteresse entspricht.

Als Fazit dieser Überlegungen bleibt festzuhalten, dass das Regime einer Belastungskorruption den Bürokraten eine strategische Variable einräumt, die ihnen im Regime einer Entlastungskorruption vorenthalten bleibt. Nur im Fall einer systemischen, nicht jedoch im Fall einer lokalen Korruption ist damit zu rechnen, dass Bürokraten die Manipulation staatlicher Leistungsstandards als (zusätzliches) Instrument zur Erzielung illegalen Korruptionseinkommens einsetzen können.

Drittens: Die theoretische Unterscheidung der beiden Korruptionsregimes ist auch von entscheidender Bedeutung, wenn es darum geht zu bestimmen, was eigentlich gemessen wird, wenn man in empirischen Erhebungen die Wahrnehmung von Korruption abfragt und zu Indizes verdichtet. Bereits für Expertenschätzungen, erst recht aber für Firmenbefragungen dürfte davon auszugehen sein, dass in erster Linie Daten über Belastungskorruption erhoben werden. Gerade Unternehmen – bzw. die Unternehmensvertreter, die die entsprechenden Fragebögen ausfüllen – haben durchaus ein Interesse daran, wahrheitsgemäß über Formen von Korruption zu berichten, die sie – *nomen est omen* – als Belastung, als ungerechte Schlechterstellung empfinden. Warum aber sollte ein Unternehmen eine ehrliche Auskunft geben, wenn es versucht, sich durch Entlastungskorruption einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen? Insofern spricht sehr viel dafür, die verschiedenen Korruptionsindizes primär als Indizes für die Verbreitung von Belastungskorruption zu interpretieren, und zwar gerade auch deshalb, weil die theoretische Unterscheidung zwischen Belastungs- und Entlastungskorruption bei der Erhebung der entsprechenden Daten vernachlässigt wird. Hiermit ist eine Aufgabe für die zukünftige empirische Forschung markiert.

Viertens: Vor allem in der älteren Literatur wird gelegentlich eine Art Effizienz-These vertreten. Danach wird es für möglich gehalten, dass Korruption auch eine wohlfahrtssteigernde Wirkung entfalten könnte. Zugrunde liegt folgender Gedanke: In einer stark überregulierten Wirtschaft komme Korruption einer Deregulierung gleich. So liest man beispielsweise bei Huntington ([1968]; S. 386): „[I]n terms of economic growth, the only thing worse than a society with a rigid, over-centralized, dishonest bureaucracy is one with a rigid, over-centralized and honest bureaucracy.“²⁰ Bei näherem Hinsehen wird sofort augenfällig, dass sich die Effizienz-These nur auf Entlastungskorruption, nicht jedoch auf Belastungskorruption beziehen kann.

Fünftens: Bei der Zurückweisung der Effizienz-These wird gelegentlich mit falschen Argumenten gearbeitet. Der Grund hierfür liegt darin, dass die theoretische Leitdifferenz zur Markierung unterschiedlicher Korruptionsregimes nicht hinreichend beachtet wird.

Ein besonders anschauliches Beispiel für dieses Literaturdefizit bietet der Beitrag von Kaufmann und Wei [1999]: Die Autoren argumentieren, ‚Schmier‘-Geld sorge nicht für einen reibungslosen Ablauf des Wirtschaftsgeschehens, sondern sei vielmehr ‚Sand im Getriebe‘. Sie stützen ihre Argumentation auf eine theoretische Überlegung und auf empirische Befunde.

Die theoretische Überlegung führt die Effizienz-These auf ein Wahrnehmungsdefizit zurück: auf das fehlende Vermögen, zwischen einem Partialgleichgewicht und einem Allgemeinen Gleichgewicht zu unterscheiden. Der Eindruck, dass Korruption für den Interaktionspartner des Bürokraten vorteilhaft sei, resultiere allein aus der Betrachtung, dass der inoffizielle (Korruptions-)Preis für eine staatliche Angebotsleistung niedriger sei als der offizielle Preis. Hierbei bleibe unbeachtet, dass die Bürokratie einen Anreiz habe, den offiziellen Preis künstlich anzuheben, um noch mehr verdienen zu können. Das Resultat: Im Allgemeinen Gleichgewicht eines Korruptionsregimes sei der offizielle Preis höher als im Fall ohne Korruption. Mithin beruhe die Wahrnehmung einer individuellen Besserstellung des Interaktionspartners auf einer Illusion.

Als empirischen Befund zur Unterstützung ihres Arguments führen die Autoren an, dass Daten aus Firmenbefragungen eine robuste positive Korrelation zwischen Korruption und verschiedenen Indizes für bürokratische Belastung aufweisen: Firmen, die in Korruption involviert sind, müssen – nicht weniger, sondern – *mehr* Zeit als andere Firmen für Verhandlungen mit der Bürokratie aufbringen; sie haben – nicht niedrigere, sondern – *höhere* Kapitalkosten, und sie müssen vergleichsweise *größere* Regulierungslasten tragen. Mithin sei die Effizienz-These aus theoretischen und empirischen Gründen abzulehnen.

²⁰ Ähnliche Argumente zugunsten der Effizienz-These finden sich auch bei Leff [1964] und Lui [1985].

Diese Argumentation der beiden Autoren beruht auf einem Non-sequitur-Fehlschluss, und dies gleich in zweierlei Hinsicht. Zum einen beruht ihre theoretische Überlegung – der Sache nach handelt es sich um eine Überlegung für den oben diskutierten Fall 3 einer Entlastungskorruption bei staatlichem Angebotsverhalten – auf der für den Typ lokaler Korruption kontrafaktischen Annahme, ein isoliert agierender Bürokrat könne staatliche Standards beliebig manipulieren und für eigene Zwecke einsetzen²¹. Zum anderen beruht ihr empirisches Argument auf der kontrafaktischen Annahme, dass Firmenangaben Aufschluss über das Ausmaß von Entlastungskorruption geben.

Beide Fehlschlüsse resultieren letztlich daraus, dass zwei unterschiedliche Korruptionsregimes vermengt und verwechselt werden, die man sorgfältig auseinanderhalten sollte. In Wirklichkeit ist nämlich mit der theoretischen Überlegung nur gezeigt worden, dass ein mit Entlastungskorruption befasster Bürokrat am liebsten staatliche Standards manipulieren würde. Nicht gezeigt worden ist jedoch, dass diesem Wollen auch tatsächlich ein Können entspricht. Und in der Tat dürfte es schwer fallen, für den Fall lokaler Entlastungskorruption einen solchen Nachweis zu führen. Umgekehrt ist mit dem empirischen Befund nur gezeigt worden, dass Belastungskorruption zu monetären und nicht-monetären Belastungen führt. Eine Aussage über Entlastungskorruption ist aus den verwendeten Daten prinzipiell nicht herleitbar.

All dies legt den Schluss nahe, dass man klug beraten wäre, den Fragen nach der Bekämpfungswürdigkeit und den Bekämpfungsmöglichkeiten von Korruption für unterschiedliche Korruptionsregimes gesondert nachzugehen. Die Grundzüge einer solchen Analyse seien im Folgenden skizziert.

III. Ökonomische Analyse der Belastungskorruption

Das Spektrum verschiedener Regimes von Belastungskorruption lässt sich durch zwei Modelle erschließen. Das erste Modell sei als Korruptionsdiktatur bezeichnet, das zweite als Korruptionsanarchie. Im ersten Modell ist die Bürokratie so gut organisiert, dass sie wie ein monolithischer Block handelt, dessen Verhalten wie das eines rationalen Akteurs analysiert werden kann: In der Korruptionsdiktatur agiert die Bürokratie als Monopolist bzw. Monopsonist. – Im zweiten Modell ist die Bürokratie so schlecht organisiert, dass einzelne Bürokraten (bzw. Abteilungen, Ressorts oder Ministerien) ihr Korruptionsverhalten nicht koordinieren, mit der Folge, dass es zu einer Verkettung hintereinandergeschalteter Monopole bzw. Monopsonie kommt. In einer Korruptionsanarchie bedarf es beispielsweise zur Einrichtung eines Gewerbebetriebs nicht nur einer einzelnen Genehmigung, sondern einer großen Vielzahl verschiedener (Teil-)Genehmigungen, die von verschiedenen

²¹ Vgl. hierzu nochmals die obigen Ausführungen über dynamische Anreizwirkungen.

Bürokraten ausgestellt werden und von denen jede einzelne notwendig, aber nicht hinreichend ist, um die erwünschte Erlaubnis zu erhalten. Es handelt sich um eine Welt, in der die Bürger mit immer neuen – z.T. unerfüllbaren! – Vorschriften schikaniert werden, welche lediglich dem einen Zweck dienen, immer neue Korruptionszahlungen zu erpressen.

(1) In Anlehnung an Shleifer und Vishny kann argumentiert werden, dass das Modell einer Korruptionsdiktatur helfen kann, die Funktionsweise einer sozialistischen Planwirtschaft zu verstehen²². Ein wichtiger Erkenntnisbeitrag des Modells besteht darin, die Knappheit staatsmonopolistisch hergestellter Güter nicht auf versehentliche Planungsfehler zurückzuführen, sondern auf eine absichtlich herbeigeführte Verknappung, die dem Zweck dient, die bürokratische Korruptionsrente zu maximieren. Mehrjährige Wartezeiten für Autos beispielsweise lassen sich nicht damit erklären, dass die Bürokratie immer wieder davon überrascht wurde, dass die Nachfrage das staatliche Angebot überstieg, sondern einzig und allein damit, dass eine solche Verknappung es leichter macht, die Kunden zu inoffiziellen Zusatzzahlungen zu bewegen: *Das sozialistische Korruptionsregime ist ein Rationierungsregime*. Die theoretischen Überlegungen, die dieser These zugrunde liegen, lassen sich mit Hilfe von Abb. 3 leicht nachvollziehen. Hierbei wird generell unterstellt, dass keine Möglichkeit zur Preisdiskriminierung besteht.

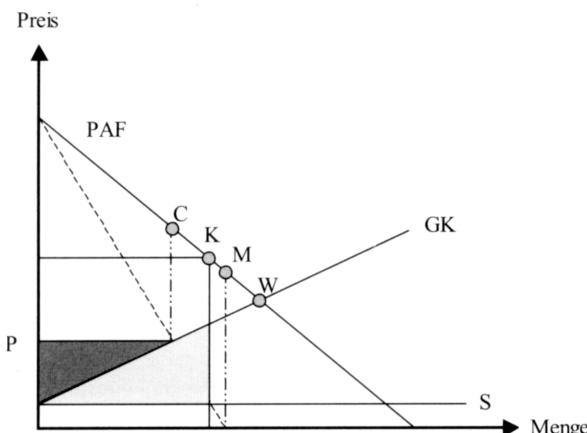


Abb. 3: Monopolverhalten in der Korruptionsdiktatur

Eingezeichnet sind die Grenzkosten einer staatsmonopolistischen Güterproduktion (GK) sowie die Preis-Absatz-Funktion (PAF). Der Schnittpunkt beider Kurven markiert jene Preis-Mengen-Kombination (W), die die Bürokratie ansteuern muss-

²² Vgl. Shleifer und Vishny ([1992, 1998]) sowie ([1993, 1998]).

te, wollte sie die gesellschaftliche Wohlfahrt maximieren. Es sei jedoch unterstellt, dass die Bürokratie ihr Einkommen maximieren will. Wäre sie darauf festgelegt, nicht unterhalb der Produktionsgrenzkosten verkaufen zu dürfen, so würde sie sich wie ein Cournot-Monopolist verhalten und die Preis-Mengen-Kombination C realisieren. Es würde ein offizieller Preis P und ein inoffizieller Preisaufschlag ($C - P$) gefordert²³.

Eine besondere Eigentümlichkeit des sozialistischen Wirtschaftssystems besteht nun darin, dass es für die Produktionsbetriebe weiche Budgetrestriktionen gibt. Dies bedeutet, dass – nicht nur Gewinne, sondern auch – Verluste im Zweifelsfall über den Staatshaushalt sozialisiert werden. Wäre die Bürokratie vom Zwang zur Kostendeckung völlig befreit, so würde sie sich wie ein Umsatzmaximierer verhalten und die Preis-Mengen-Kombination M realisieren. Die Güter würden offiziell verschenkt, wären faktisch jedoch nur dann zu erstehen, wenn man inoffiziell einen Preis in Höhe von M entrichtet. Unterstellt man jedoch, dass die Güter zu einem symbolischen Mindestpreis verkauft werden müssen, so setzt die Bürokratie diesen Preis S so niedrig wie möglich an und verlangt die Differenz $K - S$ als inoffiziellen Preisaufschlag. In diesem Fall führt die Belastungskorruption nicht nur dazu, dass Konsumentenrente enteignet – und teilweise sogar vernichtet – wird. Zusätzlich entsteht auch ein Verlust in Höhe der Fläche des großen hellgrauen Dreiecks, der den Staatshaushalt belastet.

(2) In einer Korruptionsanarchie ist die Lage für die Bürger noch desolater. Dies lässt sich am einfachsten dadurch veranschaulichen, dass man den Übergang von der Korruptionsdiktatur zu einem anarchischen Korruptionswettbewerb Schritt für Schritt nachvollzieht. Abb. 4 kann hierbei helfen.

Eingezeichnet ist eine lineare Nachfragekurve (N). Der Prohibitivpreis betrage a . Zu diesem Preis ist niemand mehr bereit, die staatliche Leistung nachzufragen. Hinsichtlich dieser Leistung sei unterstellt, dass es sich um eine beliebige Genehmigung handelt und dass das Verfahren zur Erteilung dieser Genehmigung keinerlei Kosten verursacht, weil der Abrieb eines Dienststempels als Ressourcenaufwand vernachlässigt werden kann. Könnte die Bürokratie wie ein einziger rationaler Akteur agieren ($n = 1$), so würde sie sich als Umsatzmaximierer verhalten und für jede erteilte Genehmigung eine Bestechungsabgabe in Höhe des halben Prohibitivpreises verlangen. Die Folge für die Bevölkerung bestünde darin, dass die potentiell verfügbare Konsumentenrente – sie entspricht der gesamten Fläche

²³ Alternativ könnte man auch annehmen, dass die Bürokraten den offiziellen Gewinn des Unternehmens – er entspricht der kleinen dunkelgrauen Fläche – an den Staatshaushalt abführen müssen, so dass sie nur die illegalen Korruptionseinnahmen für eigene Zwecke verwenden können. Beate Vinnbruch-Schmidt verdanke ich den Hinweis, dass in diesem Fall mit einer signifikanten Verhaltensänderung zu rechnen wäre: Anstatt die Summe aus legalen und illegalen Gewinnen zu maximieren, würden lediglich die illegalen Gewinne maximiert, mit der Folge, dass der inoffizielle Gesamtpreis (die Summe aus offiziellem Verkaufspreis und inoffiziellem Korruptionsaufschlag) zunehmen und die Produktionsmenge abnehmen würde.

unterhalb der Nachfragekurve – nicht ausgeschöpft wird. Metaphorisch ausgedrückt, wird der volkswirtschaftliche Kuchen kleiner und zudem noch umverteilt. Die potentielle Konsumentenrente schrumpft um einen Betrag, der der Fläche des dunkelgrauen Dreiecks entspricht. Tatsächlich erhalten die Konsumenten sogar nur den Betrag, der der Fläche entspricht, die sich zwischen der horizontalen Linie in Höhe $1/2 a$ und der Nachfragekurve erstreckt. Das unterhalb dieser horizontalen Linie liegende Rechteck hat sich die korrupte Bürokratie angeeignet.

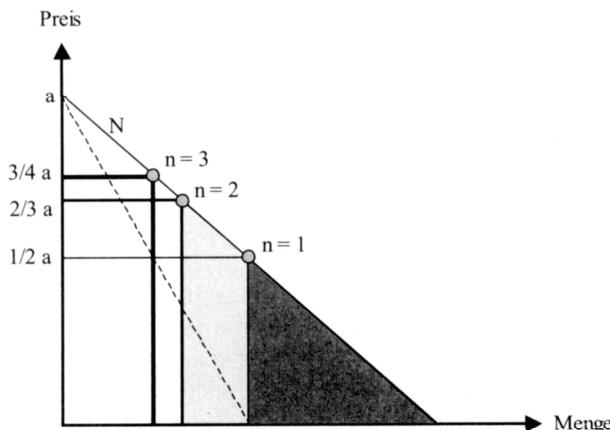


Abb. 4: Der Übergang von einer Korruptionsdiktatur zu einer Korruptionsanarchie

Bestünde die Bürokratie aus zwei Abteilungen, die jeweils eine unabdingbare Teilgenehmigung erstellen, so würde – koordiniertes Rationalverhalten unterstellt – jede Abteilung den halben Gesamtpreis ($1/4 a$) für sich beanspruchen. Unterstellt man jedoch, dass es nicht gelingt, die beiden Abteilungen zu koordinieren, so wirtschaftet jede auf eigene Rechnung. Hierdurch wird im jeweiligen Kalkül vernachlässigt, dass eine Erhöhung des eigenen Preises nicht nur den eigenen Mengenabsatz, sondern auch den Mengenabsatz der anderen Abteilung reduziert. Es entsteht gleichsam ein externer Effekt, der bewirkt, dass jede Abteilung die Kosten ihres eigenen Verhaltens nicht vollständig selbst trägt. Folglich werden – unkoordiniertes Rationalverhalten unterstellt – beide Abteilungen eine etwas höhere Bestechungsabgabe fordern (siehe hierzu den Anhang). Jede Abteilung erhöht ihre individuelle Forderung von $1/4 a$ auf $1/3 a$, so dass jeder Bürger, der um eine Gesamtgenehmigung nachsucht, sich mit einem inoffiziellen Gesamtpreis in Höhe von $2/3 a$ konfrontiert sieht. Hierdurch wird von der ohnehin schon geschrumpften Konsumentenrente zusätzlich ein Betrag vernichtet, der der Fläche des hellgrauen Vierecks entspricht. Die tatsächliche Konsumentenrente schrumpft auf einen Betrag, der durch die Fläche des weißen Dreiecks oberhalb der horizontalen Linie in

Höhe von $2/3 \cdot a$ wiedergegeben wird. Das darunter liegende Rechteck hat sich die Bürokratie angeeignet. Sie schädigt durch ihre unkoordinierte Korruption also nicht nur die Konsumenten, sondern auch sich selbst.

Unterstellt man nun, dass eine dritte Abteilung hinzukommt, die ebenfalls selbstständig agiert, so erhöht sich der individuelle Preis auf $1/4 \cdot a$, mit der Folge, dass sich jeder Kunde mit einem nochmals gestiegenen Gesamtpreis in Höhe von $3/4 \cdot a$ konfrontiert sieht. Diese Überlegungen lassen sich gedanklich ad infinitum fortsetzen. Wenn immer mehr Abteilungen eine Veto position für sich reklamieren, konvergiert die geforderte Bestechungszahlung pro Gesamtgenehmigung gegen den Prohibitivpreis, mit der Folge, dass schließlich überhaupt keine Genehmigungen mehr nachgefragt werden, sei es, weil die Bürger ihre wirtschaftlichen Aktivitäten ganz einstellen, sei es, weil sie in die Schattenwirtschaft abwandern²⁴.

(3) Eine der anschaulichsten Schilderungen, wie es in einer Korruptionsanarchie zugeht, stammt von *Hernando de Soto* [1989], der über die Verhältnisse in Peru berichtet. Doch das vorgestellte Modell einer Korruptionsanarchie wirft nicht nur ein erhellendes Licht auf die Lage in vielen klassischen Entwicklungsländern. Auch für die Situation der ehemals sozialistischen Staaten ist es informativ, denn es erlaubt, deren Transformationsschwierigkeiten – insbesondere die Schwierigkeiten zu Anfang der 90er Jahre – auf den Übergang von einer sozialistischen Korruptionsdiktatur zu einer postsozialistischen Korruptionsanarchie zurückzuführen. Zum Teil dauern diese Schwierigkeiten bis heute an, wie Abb. 5 zeigt.

Abb. 5 spiegelt die Einschätzung wider, dass ausländische Unternehmen in einigen Ländern damit rechnen (müssen), binnen fünf Jahren über 50% ihres investierten Vermögens durch Belastungskorruption zu verlieren. Offensichtlich kommt das Beispiel Turkmenistan dem Modell einer vollkommenen Korruptionsanarchie besonders nahe²⁵.

(4) Vor diesem Hintergrund kann kein Zweifel daran bestehen, dass Belastungskorruption ein gesellschaftliches Übel ist. Wie aber kann Belastungskorruption wirkungsvoll bekämpfen? Genauer gefragt: Wer kann als Akteur einer entsprechenden Antikorruptionspolitik auftreten? Und vor allem: Wie können funk-

²⁴ Für $n > 0$ folgt der Gesamtpreis p einer umsatzmaximierenden Bürokratie mit n jeweils selbstständig und unkoordiniert agierenden Abteilungen der Formel $p = a \cdot n / (n + 1)$. Zur Herleitung dieser Formel sei nochmals auf den Anhang verwiesen.

²⁵ Generell sind solche Angaben mit großer Vorsicht zu interpretieren. Nimmt man sie – zur bloßen Illustration des Problems – dennoch zum Nennwert, so scheinen in Turkmenistan im Durchschnitt 19 unkoordiniert umsatzmaximierende Abteilungen an bürokratischer Belastungskorruption beteiligt zu sein: Setzt man – berechnet auf 5 Jahre – $p = 0,95 \cdot a$, so folgt unmittelbar $n = 19$. Hierbei ist vereinfachend unterstellt, dass angesichts der geringen Anzahl ausländischer Investoren ihre durchschnittliche Zahlungsbereitschaft für turkmenische Genehmigungen durch den Prohibitivpreis a approximiert wird. Lage die durchschnittliche Zahlungsbereitschaft der befragten Firmen niedriger – etwa bei $0,9 \cdot a$ –, so würde dies auf ungefähr sechs Abteilungen schließen lassen ($n = 5,89$).

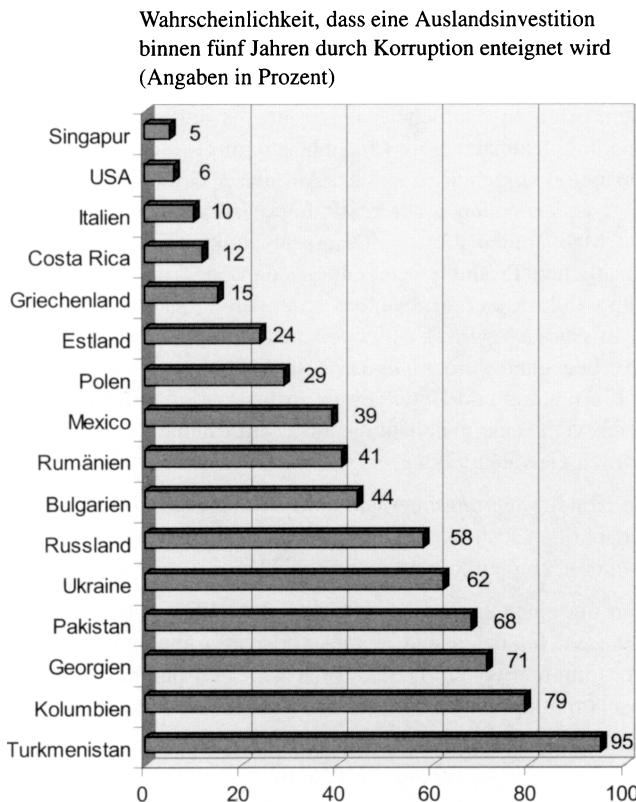


Abb. 5: Abschreckung von Auslandsinvestitionen
durch Korruptionsanarchie²⁶

tionierende Demokratien andere Länder dabei unterstützen, sich korrupter Regime zu entledigen?

Das zu lösende Problem besteht darin, dysfunktionale Staatsstrukturen zu reformieren. Im Kern handelt es sich um ein Verfassungsproblem. Es geht um die Aufgabe, staatliche Instanzen mit Anreizen zu versorgen, sich nicht gegen, sondern für die Interessen der breiten Bevölkerung zu engagieren. Hierbei kann eine Unterstützung von außen hilfreich sein, und zwar insbesondere dann, wenn sie sich den Umstand zunutze macht, dass niemand offiziell für Korruption eintreten kann.

Der Kampf gegen Belastungskorruption in den jeweils betroffenen Ländern lässt sich durch folgende Maßnahmen von außen unterstützen:

²⁶ Quelle: *Hellmamm, Jones und Kaufmann* [2000]. Die Angaben beziehen sich auf das Jahr 1998.

- Man kann dafür Sorge tragen, dass politische Repräsentanten korrupter Regimes damit rechnen müssen, bei jeder sich bietenden Gelegenheit – auf Auslandsreisen, bei internationalen Verhandlungen, auf (Presse-)Konferenzen usw. – auf das Problem offen angesprochen zu werden. Es dürfte leicht fallen, einer solchen Regierung – zunächst als Lippenbekenntnis – die Erklärung abzuringen, gegen Korruption vorgehen zu wollen. Auf dieser Grundlage kann man sie dann – z.T. sogar wider Willen – auf bestimmte Maßnahmen verpflichten. Für wirkungsvolle Maßnahmen gibt es drei Ansatzpunkte. Erstens trägt eine Privatisierung staatlichen Produktionseigentums dazu bei, das perverse Interesse an Rationierung zu korrigieren. Zweitens kann verbleibenden Tendenzen zu einem korrupten Missbrauch wirtschaftlicher Macht durch eine internationale Öffnung der Märkte begegnet werden. Drittens schließlich wird Korruption erschwert durch die Einrichtung und Unterhaltung rechtsstaatlicher Strukturen. Hierzu gehört beispielsweise eine unabhängige Justiz im Rahmen einer konsequent institutionalisierten Gewaltenteilung.
- Die strikte Konditionierung internationaler Hilfsprogramme mit entsprechenden Reformfortschritten kann dazu beitragen, die Bürger vor den schlimmsten Auswüchsen einer korrupten Regierung zu schützen.
- Es erfordert nur einen erstaunlich geringen Ressourcenaufwand, um jene Kräfte programmatisch, finanziell und organisatorisch zu unterstützen, die Korruption ernsthaft bekämpfen wollen. Das Beispiel von Transparency International zeigt, dass man schon mit geringen Mitteln eine große Wirkung entfalten kann.
- Vor allem kommt es darauf an, das zivilgesellschaftliche Engagement gegen Korruption zu ermutigen. Wichtig ist internationale Resonanz für dieses Anliegen, z. B. in Form von Preisverleihungen an Organisationen oder einzelne Aktivisten, zumal die damit verbundene Reputation auch einen gewissen Schutz gegen Repressalien von Seiten korrupter Bürokraten bieten mag. Wichtig ist aber auch, für eine Vernetzung bislang isolierter Antikorruptionsbewegungen zu sorgen, um die soziale Phantasie anzuregen, einen Know-how-Transfer zu ermöglichen und entsprechende Lernprozesse anzustoßen.
- Zu einer umsichtigen Antikorruptionspolitik gehört auch, Teile des betroffenen Staatsapparates in eine zivilgesellschaftliche Koalitionsbildung einzubinden: Es geht darum, jene ‚politischen Unternehmer‘ zu identifizieren (und zu unterstützen), die mit einer Reduktion kollektiver Selbstschädigung Karriere machen wollen. Dies dürfte bei Vorliegen anarchischer Korruption generell leichter fallen als bei Vorliegen einer gut durchorganisierten Korruptionsdiktatur.
- Eine wichtige Aufgabe besteht darin, von außen für jene Transparenz zu sorgen, die die Korruptionsbürokratie intern zu verhindern sucht: Jede sachliche Information über das Ausmaß und die Auswirkungen von Belastungskorruption ist für das System per se subversiv. Insofern ist eine Unterstützung der Pressefreiheit wichtig. Helfen können aber auch Symposien zum Korruptionsproblem, die im betroffenen Land abgehalten werden, um für das Thema zu sensibilisieren.

Helfen können ferner Umfragen in der Bevölkerung sowie die Einrichtung von Beschwerdetelefonen (Hotlines) sowie all jene Maßnahmen, die dazu beitragen, das systemstabilisierende Bemühen um Geheimhaltung korrupter Praktiken zu konterkarieren.

- Nicht zu unterschätzen ist auch die Anregung wissenschaftlicher Forschung: Je mehr man über Korruptionssysteme weiß, desto besser lassen sie sich bekämpfen. Zudem können Programme zur Korruptionsbekämpfung einer vergleichenden Evaluationsforschung zugänglich gemacht werden, um Best-Practice-Standards auszuarbeiten.

Diese Überlegungen zur Bekämpfung systemischer Belastungskorruption lassen sich in folgender These zusammenfassen: *Antikorruptionspolitik ist Menschenrechtspolitik*. Sie muss in die bereits etablierten Strukturen internationaler Ordnungspolitik – UN, IMF, Weltbank, WTO usw. – eingearbeitet und entsprechend organisiert werden: durch ein Zusammenspiel von Regierungs- und Nicht-Regierungs-Organisationen, die international Druck ausüben und aufrechterhalten, rechtsstaatliche Standards weltweit verbindlich zu machen.

IV. Ökonomische Analyse der Entlastungskorruption

Das Fazit der bisherigen Überlegungen ist klar: Systemische Belastungskorruption *sollte* bekämpft werden, da sie extrem sozialschädlich ist, und sie *kann* bekämpft werden, indem man Bürokraten die Möglichkeit und/oder den Anreiz nimmt, künstliche Rationierungen herbeizuführen, um der Bevölkerung Korruptionszahlungen abzupressen.

Wie aber steht es um die Sozialschädlichkeit lokaler Entlastungskorruption? Lässt sich die Effizienz-These zurückweisen, die in Entlastungskorruption eine Art Deregulierung vermutet? Wenn ja, mit welchen Argumenten? Und was folgt daraus für die Möglichkeiten zur Bekämpfung von Entlastungskorruption? Im Folgenden soll versucht werden, diese Fragen schrittweise mit Hilfe einiger Abbildungen zu beantworten, die den verengten Blickwinkel eines primär phänomenologischen Zugriffs mit Hilfe von Theorie systematisch erweitern.

(1) Betrachtet man nur das Verhältnis zwischen einem Bürokraten (*A*), der Entlastungskorruption betreibt, und seinem Interaktionspartner (*K*), der durch Beistechung in den Genuss einer Vergünstigung kommt, so handelt es sich um ein Tauschverhältnis, durch das sich beide Seiten besser stellen (Abb. 6). Dass die Effizienz-These der Entlastungskorruption ein Produktivitätspotential zuschreibt, dürfte letztlich auf genau diese Tauscheigenschaft zurückzuführen sein.

(2) Erweitert man das Blickfeld nun in einem ersten Schritt und bezieht in die Betrachtung ein, dass der Bürokrat als Staatsvertreter in einem Vertragsverhältnis

mit den Bürgern steht, so ergibt sich bereits eine differenziertere Einschätzung (Abb. 7). Erstens handelt der Bürokrat als Agent (*A*) von Prinzipalen (*B*). Die Bürger als Prinzipale haben zwei Möglichkeiten, auf das Verhalten des Agenten Einfluss zu nehmen: zum einen über den Arbeitsvertrag – markiert durch die vertikale Linie zwischen *A* und *B* –, zum anderen über die Organisationsverfassung des Staates – markiert durch das *A* und *B* umfassende abgerundete Rechteck –, welche die Aufgaben und Kompetenzen staatlicher Instanzen festlegt, die dann per Vertrag an den Bürokraten als Agent delegiert werden. Zweitens begünstigt der Bürokrat seinen Interaktionspartner (*K*), der im Folgenden als Klient bezeichnet werden soll. Das Medium dieser Begünstigung ist ein illegaler Vertrag, symbolisiert durch die gestrichelte horizontale Linie zwischen *A* und *K*. Entscheidend ist nun drittens, dass dieser illegale Vertrag zwischen *A* und *K* einen Bruch des legalen Vertrags zwischen *A* und *B* impliziert. Die Verletzung dieser legalen Vertragspflichten ist die Quelle der Sozialschädlichkeit von Entlastungskorruption²⁷.

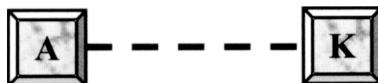


Abb. 6: Entlastungskorruption als Tausch

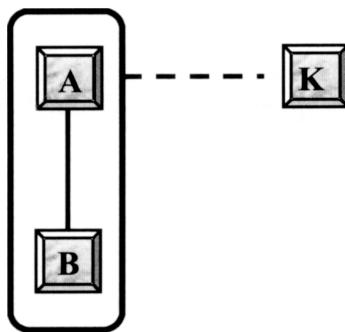


Abb. 7: Entlastungskorruption als Vertragsbruch

Vor diesem Hintergrund sind gegen die Effizienz-These drei Argumente ins Feld zu führen. Erstens kann die Frage nach der Sozialschädlichkeit von Entlastungskorruption nicht in Bezug auf – i.d.R. konstruierte – Einzelfallbeispiele entschieden werden, sondern nur in Bezug auf Sequenzen von Einzelfällen. Gegen Beispiele, in denen eine unsinnige Regulierung durch Entlastungskorruption umgan-

²⁷ Vgl. Dietz [1998] und [2000].

gen wird, ohne Dritte sichtbar zu schädigen, ist sodann zweitens das Argument geläufig zu machen, dass es keinen Mechanismus gibt, der garantieren würde, dass nur unsinnige Regulierungen umgangen werden können, sinnvolle hingegen eingehalten werden. In den letzten Jahren zeigte sich dies besonders spektakulär bei der Nicht-Einhaltung von Bauvorschriften in der Türkei und in Indien, die zur Folge hatte, dass Neubauten in erdbebengefährdeten Gebieten leichter einstürzten als solide Altbauten. Kaum weniger spektakulär sind die Brandkatastrophen, die auf lax gehandhabte – und offenbar nicht streng kontrollierte – Feuerschutzbestimmungen zurückzuführen sind. Das dritte Argument schließlich besagt, dass es effizientere – weil gezieltere, verlässlichere – Formen der Deregulierung gibt als das willkürliche Aussetzen verbindlicher Vorschriften durch lokale Entlastungskorruption. Aufgrund *dieser* Argumente – und *nicht* etwa aufgrund des in der Sache unhaltbaren Scheinarguments, *Entlastungskorruption* führe durch eine bürokratische Manipulation der Standards netto zu einer *Belastung* der Klienten – ist durchgängig von einer Sozialschädlichkeit nicht nur der Belastungs-, sondern auch der Entlastungskorruption auszugehen.

Damit stellt sich die Frage: Wie kann man – und insbesondere: *wer* kann – Entlastungskorruption wirksam bekämpfen?

(3) Es unterliegt keinem Zweifel, dass die Bürger als Prinzipale die primär Geschädigten der Entlastungskorruption sind. Folglich haben sie ein genuines Interesse daran, entsprechende Vertragsverletzungen zu vereiteln. Genau dies aber ist der Grund dafür, dass Agent *A* und Klient *K* ihr Korruptionsgeschäft vor den Prinzipalen *B* geheimzuhalten versuchen. Diese sind folglich darauf angewiesen, proaktiv Vorsorge zu treffen: durch eine geeignete Gestaltung der staatlichen Organisationsverfassung und der staatlichen Arbeitsverträge für Bürokraten. Angesichts prinzipiell unvollständiger Verträge sowie prinzipiell unvollständiger Verfassungen dürfte es jedoch unmöglich – respektive prohibitiv teuer – sein, eine lückenlose Kontrolle bürokratischer Vertragstreue zu gewährleisten. Vor diesem Hintergrund kann es informativ sein, das Blickfeld nun in einem zweiten Schritt nochmals zu erweitern, um zu berücksichtigen, dass Klienten sich oftmals nicht in ihrem genuinen Eigeninteresse auf Korruption einlassen, sondern dass sie in vielen Fällen ihrerseits als Agenten für Prinzipale (*P*) tätig werden (Abb. 8). Dies ist insbesondere dort der Fall, wo nicht ein Unternehmer, sondern der Manager oder Mitarbeiter einer Unternehmung in Entlastungskorruption involviert ist.

Abb. 8 versucht graphisch zu verdeutlichen, dass dort, wo ein Klient im Auftrag einer Organisation handelt, es innerhalb dieser Organisation Mitwisser geben muss, schon allein deshalb, weil der Klient seine Gegenleistung für die Entlastungskorruption typischerweise nicht mit seinen eigenen privaten Ressourcen bestreitet, sondern vielmehr mit den Ressourcen der Organisation, für die er einen Vorteil zu erzielen sucht. Das eingezeichnete Oval symbolisiert die Informationsverteilung. Es soll deutlich machen, dass es trotz Geheimhaltung nicht nur zwei, sondern mindestens drei Akteure gibt, die von dem Korruptionsgeschäft wissen.

3 Schriften d. Vereins f. Socialpolitik 228/VI

Typischerweise gilt: Der Bürokrat A, sein Klient K und der Prinzipal P des Klienten wissen Bescheid, wohingegen die Bürger B als Prinzipale des Bürokraten ahnungslos sind.

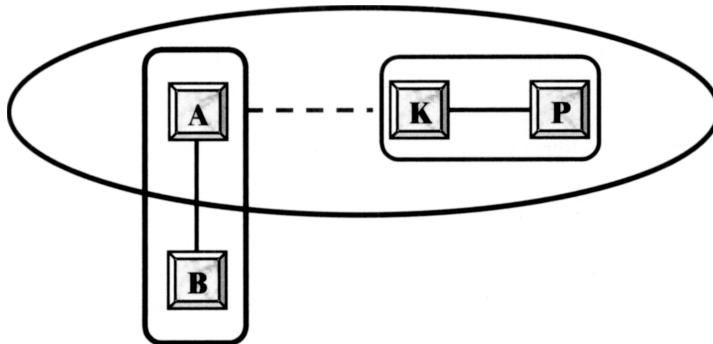


Abb. 8: Die korruptionstypische Informationsverteilung

Abb. 8 versucht ferner zu verdeutlichen, dass der Prinzipal P nicht nur die Informationen besitzt, die man braucht, um Entlastungskorruption zu bekämpfen, sondern dass er auch über die Mittel verfügt, die Anreize des Klienten tatsächlich in der hierfür erforderlichen Weise beeinflussen zu können. Zum einen kann er über die Unternehmensverfassung – d. h. über alle formalen und informalen Regeln bis hin zur Unternehmenskultur – auf die Anreizsituation des Klienten Einfluss nehmen. Zum anderen kann er den Arbeitsvertrag entsprechend ausgestalten. Über beide Medien wäre es prinzipiell möglich, eine Teilnahme des Klienten an Korruptionsgeschäften wirksam zu unterbinden.

Somit ist festzuhalten: Die Bürger als Prinzipale der Bürokraten wollen Entlastungskorruption verhindern, sie hätten im Prinzip auch das nötige Anreizinstrumentarium hierfür, können dieses jedoch nicht optimal einsetzen, weil es ihnen systematisch – aufgrund korrupter Geheimhaltungspraktiken – an Informationen mangelt, um gezielt tätig werden zu können. Umgekehrt haben die Prinzipale des Klienten nicht nur das Anreizinstrumentarium, sondern auch das Wissen, das man braucht, um die Korruptionsgeschäfte zu unterbinden. Sie *können* die Entlastungskorruption bekämpfen. Allerdings stellt sich die Frage, ob sie dies auch *wollen* (können): Sind sie nicht letztlich die Begünstigten der Entlastungskorruption? Ist es daher überhaupt denkbar, dass sie ihren Informationsvorteil gegenüber den Bürgern auch tatsächlich ausspielen und in den Dienst einer konsequenten Korruptionsbekämpfung stellen könnten?

(4) Um eine Antwort auf diese Frage zu entwickeln, bietet es sich an, das Blickfeld in einem dritten Schritt nochmals zu erweitern. Abbildung 9 verdeutlicht, dass

im Regelfall nicht nur eine einzige Organisation involviert ist, sondern eine ganze Reihe von Organisationen, die untereinander in Wettbewerb stehen. Dieser Sachverhalt ist von entscheidender Bedeutung, und dies gleich in zweierlei Hinsicht.

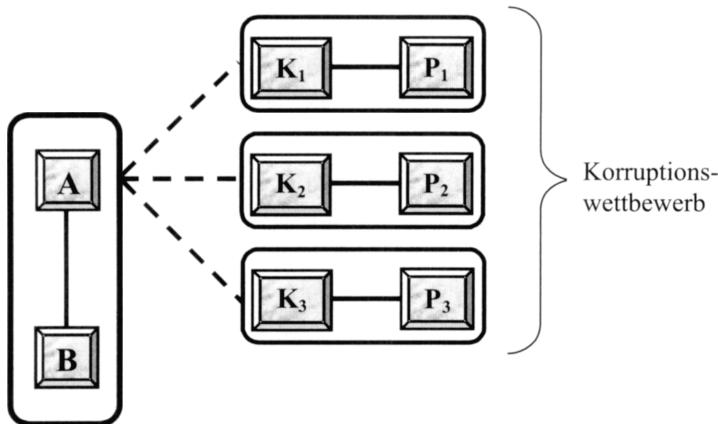


Abb. 9: Entlastungskorruption und Konkurrenz

Erstens ist es ein wesentliches Kennzeichen der Entlastungskorruption, von lokaler Bedeutung zu sein. Dies gilt im Hinblick auf den Staatsapparat: Der einzelne Bürokrat handelt isoliert und ist um Geheimhaltung bemüht. Im Hinblick auf die Klienten hingegen geht von einer Entlastungskorruption eine systemische Tendenz aus. Man kann es auch so formulieren: Im Hinblick auf die bürokratischen Korruptionsanbieter ist Entlastungskorruption endemisch; im Hinblick auf Korruptionsnachfrager, die Klienten (und deren Organisationen), ist sie epidemisch. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Korruptionsnachfrager zueinander in Konkurrenzbeziehungen stehen. In der Konsequenz entsteht dann nämlich eine dilemmatische Situationsstruktur: Wer sich nicht auf Korruption einlässt, läuft Gefahr, in Wettbewerbsnachteil zu geraten, wenn seine Konkurrenten sich Vergünstigungen erkaufen. Entlastungskorruption führt somit zu einem Korruptionswettbewerb auf Seiten der Klienten. Das Konkurrenzprinzip legaler Wettbewerbsmärkte schlägt damit voll auf die illegale Sphäre der Korruption durch. Es entspricht dem Handlungsinteresse von Unternehmen, auf das Angebot einer lokalen Entlastungskorruption mit einer entsprechenden Nachfrage zu reagieren.

Zweitens bedeutet dies nicht, dass sich Unternehmen durch einen Korruptionswettlauf tatsächlich besser stellen. Ganz im Gegenteil: Wenn sich alle Konkurrenten daran beteiligen, hat niemand mehr einen Vorteil davon. Es drohen sogar Nachteile, weil es in vielen Fällen nicht dauerhaft möglich ist, die Korruptionsgeschäfte vor der Öffentlichkeit zu verbergen. Allerdings sind diese Nachteile in einem Korruptionswettlauf nicht mehr handlungsrelevant. Gerade hierin kommt der dilem-

3*

matische Charakter der Situation zum Ausdruck: Vor die Wahl gestellt, eine einmal begonnene Korruption fortzusetzen oder aus diesen Machenschaften auszusteigen, sind die Unternehmen in einem pareto-inferioren Nash-Gleichgewicht gefangen. Niemand kann es sich leisten, seinen Konkurrenten einen Wettbewerbsvorteil einzuräumen. Folglich ist es genau dieses (absehbare) *Handlungsinteresse* in einem Korruptionswettlauf, welches das *Regelinteresse* konstituiert, sich auf solche Korruptionswettläufe gar nicht erst einzulassen: Es entspricht dem Regelinteresse von Unternehmen, das Angebot einer lokalen Entlastungskorruption zurückzuweisen²⁸.

(5) Hohe Strafen für Entlastungskorruption sind ein Mittel, um dieses Regelinteresse zur Geltung zu bringen. Sie machen es für jeden einzelnen Akteur weniger attraktiv, sich an Bestechungspraktiken zu beteiligen. Je höher die Strafe ausfällt, desto größer ist ceteris paribus die Abschreckungswirkung. Allerdings können von undifferenziert hohen Strafen auch Fehlanreize ausgehen. Dies wird sofort deutlich, wenn man hinsichtlich des Einstiegs in Korruptionspraktiken zwischen der Situation *ex ante* und der Situation *ex post* unterscheidet.

Ex ante sind undifferenziert hohe Strafen *funktional*, weil sie rationale Akteure tendenziell davon abhalten, sich an der sozialschädlichen Korruptionspraxis zu beteiligen. Hat sich jedoch – aus welchen Gründen auch immer – eine Praxis der Entlastungskorruption erst einmal etabliert, so sind undifferenziert hohe Strafen *ex post dysfunktional*. Sie verstärken den Druck zur Geheimhaltung und sind damit – wider Willen – eine Stabilisierungshilfe für sozialschädliche Interaktionen, die eigentlich destabilisiert werden sollten.

Für zwei beliebige Akteure *X* und *Y*, die – sei es auf der Anbieterseite (als Bürokraten), sei es auf der Nachfragerseite (als Klienten oder als Prinzipale der Klienten) – zu den an Entlastungskorruption Beteiligten gehören, zeigt Abb. 10a die Interessenlage an Geheimhaltung²⁹. Abb. 10b hingegen zeigt, wie eine Strafdifferenzierung – z. B. in Form einer Kronzeugenregelung, die eine Kooperation mit den Strafverfolgungsbehörden durch gezielte Strafnachlässe honoriert – genau diese perverse Anreizkonstellation aufsprenge kann: Wer dafür belohnt wird, sich den Strafverfolgungsbehörden als Erster zu offenbaren, sieht sich mit Anreizen

²⁸ Zur allgemeinen Bedeutung der Unterscheidung zwischen Handlungsinteressen und Regelinteressen und zu ihrer systematischen Bedeutung angesichts dilemmatischer Sozialstrukturen vgl. Pies [2000a].

²⁹ Zur Erläuterung: Eingetragen sind ordinale Pay-offs, die die Präferenzen der beteiligten Akteure widerspiegeln. Die Zahl vor dem Semikolon steht für *X*, die danach für *Y*. Die eingezeichneten Pfeile markieren die in der Ex-post-Situation relevanten individuellen Vorteils-Nachteils-Überlegungen für die Strategiewahl. Diese tragen der Tatsache Rechnung, dass jede Strategiekombination, bei der mindestens ein Akteur sich entscheidet, mit der Strafverfolgungsbehörde zu kooperieren (also für „ja“ zu votieren), die Korruptionspraxis auffliegen lässt, mit der Folge, dass alle gleichermaßen hart bestraft werden. Folglich gibt es hier nicht nur ein gemeinsames Interesse, sondern – bedingt durch die undifferenzierte Strafe – auch einen individuellen Anreiz, die Geheimhaltung zu perfektionieren. Das aus diesen Anreizen resultierende Spielergebnis (in Quadrant *B*) ist eingerahmt.

konfrontiert, von Geheimhaltung auf Selbstanzeige umzuschalten, schon allein deshalb, um der Fremdanzeige durch andere zuvorzukommen. Richtig ausgestaltet, setzt eine Kronzeugenregelung einen Geständniswettlauf in Gang, der ansonsten stabile Korruptionsarrangements grundlegend destabilisiert³⁰.

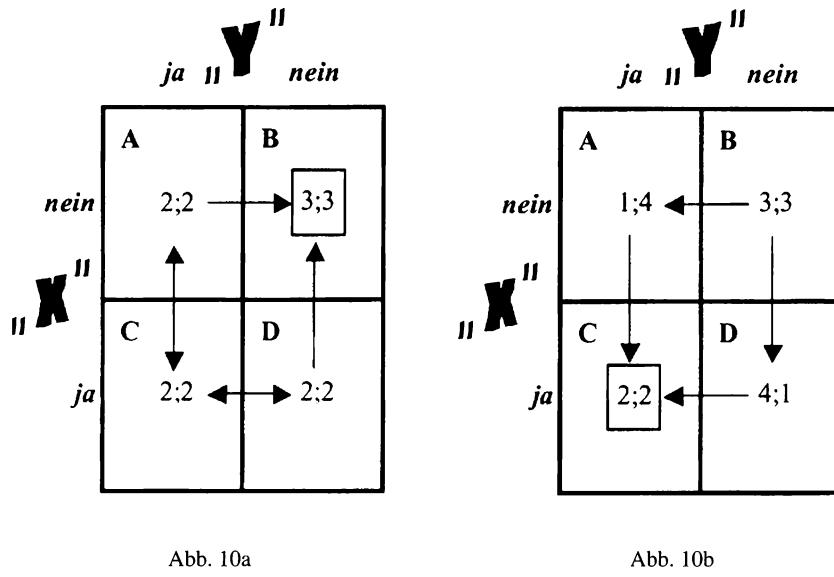


Abb. 10a

Abb. 10b

Situation: undifferenziert hohe Strafen
(keine Kronzeugenregelung)

Strategie: Korruption offenbaren?

Situation: differenziert hohe Strafen
(Kronzeugenregelung)

Strategie: Korruption offenbaren?

Abb. 10: Die Anreizwirkung einer Kronzeugenregelung

Fazit: Hohe Strafen sind aufgrund ihrer Abschreckungswirkung zur Bekämpfung von Entlastungskorruption ex ante funktional. Ex post funktional sind sie nur, wenn sie eine Differenzierung vorsehen, die das kriminelle Interesse an Geheimhaltung konterkariert. Andernfalls läuft der Rechtsstaat Gefahr, ganz gegen die zu grunde liegende Intention nicht zur Auflösung, sondern zur Verfestigung von Korruptionszirkeln beizutragen.

³⁰ Dies gilt für die rechtsstaatliche Bekämpfung *aller* kriminellen Geheimhaltungspraktiken. In den USA macht man von diesem Umstand seit 1993 aktiven Gebrauch, um Kartelle wirksam zu bekämpfen. Angesichts der spektakulären Erfolge, die sich in der Zwischenzeit eingestellt haben – man denke nur an das aufgedeckte Kartell für Graphitelektroden (Strafzahlung: 300 Millionen US-\$) sowie an das globale Vitaminkartell (Strafzahlung: über eine Milliarde US-\$ sowie nachfolgende Strafzahlungen auch in der Europäischen Union, z. B. fast 300 Millionen Euro allein für BASF) –, empfiehlt die OECD auf der Grundlage eines Best-practice-Vergleichs die Einführung solcher Anreizinstrumente auch in kontinentaleuro-päischen Rechtssysteme. Vgl. *OECD* [2001].

V. Lektionen für die Wirtschafts- und Unternehmensethik

Auch wenn manche Theorieangebote für eine akademische Wirtschafts- und Unternehmensethik kaum über den Appell hinauskommen, Gutes zu tun und Böses zu unterlassen, setzt sich doch immer mehr die Erkenntnis durch, dass eine im eigentlichen Sinn theoretische Leistung erst jenseits solcher Appelle einsetzt. Insbesondere im Ausschuss „Wirtschaftswissenschaft und Ethik“ des Vereins für Socialpolitik sind maßgebliche Beiträge geleistet worden, die dieser Erkenntnis Vorschub leisten und so den Qualitätsstandard der Literatur anheben. Vor diesem Hintergrund sei im folgenden der Frage nachgegangen, welche Aufgaben der Wirtschafts- und Unternehmensethik hinsichtlich des Problemkomplexes „Korruption“ zukommen und wie sie diese Aufgaben – mittels Theoriebildung! – bewältigen kann.

Pointiert zugespitzt geht es um die Frage, wozu es hier eigentlich noch einer Wirtschafts- und Unternehmensethik bedarf, wenn die Ökonomik – also nicht etwa eine „ökonomische Theorie der Moral“³¹, sondern bereits die Ökonomik als Ökonomik pur – jene Erkenntnisleistungen generiert, die in den vorherigen Abschnitten rekonstruiert worden sind. Was kann die Wirtschafts- und Unternehmensethik – als Ethik! – noch zur Diagnose und Therapie des Korruptionsproblems beitragen? Als Antwort auf diese Frage seien folgende Überlegungen zur Diskussion gestellt.

(1) Dass Korruption im eigenen Land nicht geduldet werden sollte, ist in Deutschland seit langem anerkannt. Dass es hingegen im deutschen Interesse liegen könnte, Korruption auch auf dem amerikanischen Kontinent, in Afrika und Asien bekämpfen zu helfen, ist eine Erkenntnis vergleichsweise jüngeren Datums, die längst noch nicht konsequent umgesetzt wird. Sicherlich sind die gesellschaftlich desaströsen Folgen unterschätzt worden, die insbesondere von systemischer Belastungskorruption ausgehen. Doch es gibt auch noch andere Faktoren als allein den Mangel empirischen Wissens, die dazu beigetragen haben, wichtige Aspekte des Problems zu verkennen. Auf zwei typische Diagnosefehler sei hier hingewiesen.

Zum einen ist es in der Bevölkerung weit verbreitet, Korruption als ein individuelles Charakterproblem einzelner Bürokraten wahrzunehmen. Es erfolgt also eine individualethische, nicht hingegen eine institutionenethische Zurechnung. Dieser Tendenz, individuelle Gesinnungen anstatt institutionelle Bedingungen für das Problem verantwortlich zu machen, kann man durch ethische Aufklärung entgegenwirken, indem man das Korruptionsproblem als Anreizproblem erläutert. Dies hat übrigens den erwünschten Nebeneffekt, deutlich zu machen, dass Korruption kein genuin marktwirtschaftliches Phänomen darstellt, sondern ein staatswirtschaftliches Phänomen – im Fall der Transformationsländer ist Korruption ein genuin planwirtschaftliches Relikt –, das mit Hilfe von Märkten bekämpft werden kann.

³¹ Vgl. z. B. Pies [2000b] oder Homann und Pies [2000].

Zum anderen entziehen sich die Interdependenzen in einer zunehmend schneller zusammenwachsenden Einen Welt der oberflächlichen Sinneswahrnehmung. Dass es im deutschen Interesse liegt, in anderen Gesellschaften potente Kooperationspartner zu finden, lässt sich nicht intuitiv, sondern nur intellektuell erschließen. „Entgangene Kooperationsgewinne“, so lautet die Antwort auf die Frage, warum es für reiche Gesellschaften ausgesprochen kostspielig wäre, arme Gesellschaften in ihrem Bemühen um eine konsequente Korruptionsbekämpfung nicht nachhaltig zu unterstützen. Im übrigen hat eine solche Argumentation den erwünschten Nebeneffekt, eine besonders feinsinnige Art von Chauvinismus zu demaskieren, denn sie lässt deutlich werden, dass es genauso absurd ist, Korruption mit einem Verweis auf kulturelle Traditionen anderer Länder relativieren zu wollen, wie es absurd wäre, mit einem Verweis auf die in solchen Ländern weite Verbreitung von Hunger, Armut und Krieg in dem Bemühen nachlassen zu wollen, solche Gesellschaftsübel nachhaltig bekämpfen zu helfen.

(2) Die ökonomische Diagnose hat ergeben, dass man Belastungskorruption ganz anders entgegenwirken muss als Entlastungskorruption. Belastungskorruption ist primär von der Angebotsseite aus zu bekämpfen, Entlastungskorruption hingegen primär von der Nachfrageseite. Bestimmten Maßnahmen für eine wirksame Therapie stehen jedoch moralische Bedenken im Wege, die freilich durch eine ethische Reflexion aufgelöst werden können. Dies sei im Folgenden anhand von zwei Beispielen illustriert. Das erste betrifft in erster Linie die Wirtschaftsethik, die im Zeichen der Globalisierung zu einer internationalen Ordnungsethik ausgearbeitet werden muss. Das zweite betrifft die Weiterentwicklung der Unternehmensethik hin zu einer Organisationsethik korporativer Akteure und ihrer internen Strukturen.

Erstens: Wenn man international zur Bekämpfung von Belastungskorruption beitragen will, so sind hierfür Maßnahmen erforderlich, die einer Einmischung in die inneren Angelegenheiten anderer Länder gleichkommen. Hiergegen werden des öfteren Bedenken angemeldet, die hierin eine Verletzung staatlicher Souveränität sehen. Gegen solche Bedenken ist geltend zu machen, dass das demokratische Prinzip, auf das man sich berufen zu können glaubt, nicht auf Staatssouveränität, sondern auf Volkssovereinheit abstellt. Maßnahmen zur konsequenten Bekämpfung internationaler Korruption unterliegen mithin keinem Legitimationsdefizit, sofern sie darauf abstellen, die Bevölkerung eines anderen Landes gegen deren eigene korrupte Regierungsbürokratie zu schützen. Pointiert ausgedrückt: Prinzipiengeleitete Eingriffe der weltweiten Staatengemeinschaft in die Souveränität einzelner Mitgliedsstaaten können dazu beitragen, Volkssovereinheit allererst zur Geltung zu bringen.

Zweitens: Wenn man zur Bekämpfung von Entlastungskorruption beitragen will, so sind hierfür Maßnahmen erforderlich, die die Unternehmen einbinden. Das populäre Vorurteil, Unternehmen als Täter wahrzunehmen, denen durch hohe Strafen das Handwerk gelegt werden muss, kann sich sehr dysfunktional auswirken,

denn es verleitet Unternehmen dazu, sich an der Geheimhaltung und Vertuschung von Korruptionsgeschäften – und an der Perfektionierung solcher Geheimhaltung – zu beteiligen. Statt dessen müsste man sie ermutigen, ihren Informationsvorsprung einer konsequenten Korruptionsbekämpfung dienstbar zu machen. Für Unternehmen muss es anreizkompatibel (gemacht) werden, sich tatsächlich so zu verhalten, wie es ihrem Regelinteresse entspricht: nämlich Korruptionsfallen zu verlassen bzw. von vornherein zu vermeiden.

Aus einer solchen Perspektive stellen sich zwei Aufgaben. Die erste besteht darin, unternehmerische Prinzipale daran zu interessieren, ihr Wissen und Können so einzusetzen, dass die Unternehmensmitarbeiter in ihrer Rolle als potentielle Kunden zu unberechenbaren ‚Opportunisten‘ werden, mit denen sich ein korrupter Bürokrat gar nicht erst einlassen will³². Die zweite Aufgabe besteht darin, möglich werden zu lassen, dass sich ein Unternehmen gegenüber seinen Konkurrenten nicht einen Wettbewerbsnachteil, sondern einen Wettbewerbsvorteil einhandelt, wenn es Korruptionsgeschäfte unterlässt und sie statt dessen publik macht. Dies erfordert eine kluge, auf Anreizwirkungen – *ex ante* und *ex post* – berechnete Rechtspolitik, die nicht nur den Einstieg in korruptive Praktiken erschwert, sondern auch den Ausstieg erleichtert.

Für den Politikansatz, Korruptionsbekämpfung nicht *gegen* Unternehmen, sondern mit ihrer Hilfe zu betreiben, ist eine breite Palette von Anreizinstrumenten verfügbar. Diese reicht von einseitigen Amnestien (pro Korruptionsgeschäft jeweils nur entweder Klient oder Agent betreffend) über anderweitige Kronzeugenregelungen bis hin zur differenzierten Strafrechtsbewehrung für Organisationen, je nachdem, wie schnell und wie konsequent sie entsprechende Vorkehrungen gegen Korruptionswettläufe treffen. Dem konsequenten Einsatz solcher Instrumente steht jedoch im Wege, dass die kontinentaleuropäische Rechtstradition Organisationen nicht als Strafrechtssubjekte anerkennt³³. Insofern müssen hier intelligente Substitute gefunden werden, wenn man nicht auf diese besonders effektive Aktivierung von Organisationsinteressen verzichten will³⁴. Es ist eine wichtige Zukunftsauf-

³² Die für die Wirtschafts- und Unternehmenspolitik übliche Perspektive stellt darauf ab, sozial erwünschte Tauschakte zu stabilisieren. Bei der Korruptionsbekämpfung jedoch ist das genaue Gegenteil erforderlich. Es gilt, sozial unerwünschte Tauschakte zu destabilisieren. Ein probates Mittel hierfür besteht darin, nicht Vertrauen, sondern Misstrauen zwischen den Interaktionspartnern zu fördern und die vordergründige Interessenharmonie zwischen Bürokrat und Klient gezielt aufzubrechen – genauer: durch die Organisation, der der Klient angehört, aufbrechen zu lassen. ‚Opportunismus‘ im Sinne der Organisationsökonomik Oliver Williamson meint genau dies: den situativ bedingten Anreiz, ein gegebenes Versprechen nicht einzuhalten, mit der Folge, dass die rationale Antizipation eines solchen Vertrauensbruchs eine bestimmte Transaktion gar nicht erst zustande kommen lässt. Für einen Überblick hierzu vgl. Pies und Leschke [2001].

³³ Vgl. Homann [1997].

³⁴ Bei Gordon und Miyake ([2000]; S. 12, H.i.O.) liest man hierzu: „[A]nti-bribery practitioners might draw useful lessons from recent developments in enforcement of law and regulation in other areas. Many OECD governments have been actively incorporating private cor-

gabe der Unternehmensethik, den Blick dafür zu schärfen, wie die – mitunter schlicht gelegnete – Verantwortungsfähigkeit korporativer Akteure institutionell gesteigert werden kann³⁵.

Fazit: Der methodische Imperialismus einer ökonomischen Korruptionsforschung eröffnet die Möglichkeit einer arbeitsteiligen Zusammenarbeit mit anderen Disziplinen. Das Korruptionsthema wird hierdurch nicht einfach usurpiert, sondern es wird für verschiedene Problemperspektiven zugänglich gemacht. Dies hat zur Folge, dass es gerade aus ökonomischer Sicht ein ethisches Desiderat gibt. Dieses lässt sich eindeutig identifizieren: Es geht um die ethische Reflexion – um die Rekonstruktion und, wo nötig, um die Dekonstruktion – jener Denkkategorien, die die Diagnose und schließlich auch die Therapie des Problems anleiten. Oft stehen moralische Intuitionen im Weg, wenn es darum geht, die moralische Qualität der Institutionen zu erhöhen. Hier für *wechselseitige* Anschlussfähigkeit zu sorgen, wäre ein lohnendes Problem für das Theorieprogramm einer integrativen Wirtschafts- und Unternehmensethik.

VI. Zusammenfassung

Der vorliegende Beitrag elaboriert eine theoretische Leitdifferenz, die zuerst von *Shleifer* und *Vishny* ([1993, 1998]) in die Literatur eingeführt wurde: die ökonomisch instruierte Unterscheidung zwischen Belastungs- und Entlastungskorruption. Im ersten Fall wird die Konsumenten- bzw. Produzentenrente privater Wirtschaftssubjekte durch korrupte Bürokraten enteignet. Im zweiten Fall verständigen sich private Wirtschaftssubjekte und korrupte Bürokraten auf Kosten der Allgemeinheit. Belastungskorruption ist durch einen Interessenkonflikt zwischen den Beteiligten, Entlastungskorruption hingegen durch eine Interessenharmonie gekennzeichnet. Es wird gezeigt, dass diese unterschiedlichen Korruptionsregimes zu unterschiedlichen Konsequenzen führen und dass primär angebotsseitige oder nachfragerseitige Maßnahmen erforderlich sind, je nachdem, ob es darum geht, eine systemische Belastungs- oder eine lokale Entlastungskorruption zu bekämpfen. Aus dieser ökonomischen Analyse wird gefolgert, dass eine wichtige Aufgabe der Wirtschafts- und Unternehmensethik darin besteht, moralische Fehlurteile korrigieren zu helfen, die einem konsequenten Einsatz wirksamer Anreizinstrumente zur Korruptionsbekämpfung im Wege stehen.

porate compliance efforts into the public enforcement strategy. Examples of this can be found in the European Union (in environmental policy), the United States (in occupational safety and in the Federal Sentencing Guidelines) and in Australia (in competition policy). Under these initiatives, a *de facto* co-operative arrangement with firms is formed. This arrangement assigns to firms the bulk of the responsibility for enforcement, which they undertake by implementing agreed management practices“.

³⁵ Vgl. *Pies* [2001].

VII. Anhang

Auf einem normalen Markt ist im allgemeinen zu erwarten, dass unkoordiniertes Verhalten der Anbieter – vulgo: Wettbewerb – die Interessen der Nachfrager fördert. Auf dem ‚Markt‘ für Belastungskorruption verhält es sich jedoch anders. Hier werden die Nachfrager durch ein unkoordiniertes Verhalten der Anbieter massiv geschädigt. Der Hintergrund: Auf einem normalen Markt reicht es i.d.R. aus, einen einzigen Anbieter zu bezahlen, um in den Genuss des gewünschten Gutes zu gelangen. Im Fall der Belastungskorruption jedoch müssen *alle* Anbieter bezahlt werden, weil jede einzelne *Teilgenehmigung* notwendig – nicht jedoch hinreichend – ist, um die gewünschte *Gesamtgenehmigung* zu erhalten. Hier sind die einzelnen Güter nicht substitutiv, sondern komplementär, mit der Folge, dass ein aggressives Preissetzungsverhalten eines einzelnen Anbieters das Gesamtprodukt verteuert, worunter nicht nur die anderen Anbieter, sondern auch die Nachfrager leiden. Die folgende Formalisierung des Problems orientiert sich an *Tirole* ([1988, 1992]; S. 66–71, S. 173–176 und S. 198 f.).

Das Korruptionseinkommen (E) einer für eine Teilgenehmigung verantwortlichen Abteilung i betrage

$$(1) \quad E_i = (p_i - c_i) \cdot D(p) \quad \text{mit} \quad p = \sum_{i=1}^n p_i$$

Hierbei steht p_i für den Korruptionserlös aus einer Teilgenehmigung; c_i steht für die Kosten, die der Abteilung für die Teilgenehmigung entstehen; und D steht für die Nachfrage nach Gesamtgenehmigungen. Es wird unterstellt, dass diese Nachfrage vom Preis der Gesamtgenehmigung (p) abhängt. Dieser Preis wird nicht allein von Abteilung i festgelegt, sondern ergibt sich additiv aus dem unkoordinierten Preissetzungs-Verhalten von Abteilung i und all den anderen ($n - 1$) Abteilungen. (Technisch ausgedrückt, wird damit die Annahme eines Nash-Cournot-Verhaltens zugrunde gelegt. Zudem wird angenommen, dass alle Abteilungen identisch sind und sich folglich identisch verhalten werden. Dies wird auch als Symmetrieannahme bezeichnet. Sie zieht die Konsequenz nach sich, dass im Gleichgewicht gilt: $p = n \cdot p_i$).

Abteilung i maximiert ihr Korruptionseinkommen durch eine geeignete Wahl des Korruptionspreises (p_i) für die von ihr erteilte Teilgenehmigung. Als Bedingung erster Ordnung für ein abteilungsindividuelles Einkommensmaximum ergibt sich

$$(2) \quad D(p) + (p_i - c_i) \cdot D' = 0$$

Addiert man diese Optimalbedingung für alle n Abteilungen, so ergibt sich

$$(3) \quad n \cdot D(p) + (p - c) \cdot D' = 0 \quad \text{mit} \quad c = \sum_{i=1}^n c_i$$

Legt man

$$(4) \quad D(p) = \frac{a - p}{b}$$

als lineare Nachfragefunktion zugrunde, so folgt aus Gleichung (2)

$$(5) \quad p_i = c_i + a - p$$

und aus Gleichung (3)

$$(6) \quad p = c + n \cdot (a - p)$$

Setzt man vereinfachend $c_i = 0$ für alle i , etwa weil die Kosten für Genehmigungen tatsächlich vernachlässigbar gering sind oder weil anfallende Kosten nicht von der Abteilung selbst getragen werden müssen, sondern auf Dritte abgewälzt werden können, so folgen (aufgrund der Symmetrie-Annahme) die im Text verwendeten Formeln

$$(5a) \quad p_i = a - p \Leftrightarrow p_i = \frac{1}{n+1} \cdot a, \quad \text{da} \quad p = n \cdot p_i$$

und

$$(6a) \quad p = n \cdot (a - p) \Leftrightarrow p = \frac{n}{n+1} \cdot a$$

Zur Interpretation: Der abteilungsindividuelle Kalkül zur Einkommensmaximierung stellt im allgemeinen nicht in Rechnung, dass von dem durch Preisanhebung bewirkten Nachfragerückgang alle anderen Abteilungen in Mitleidenschaft gezogen werden. Nur für den Spezialfall, in dem das Verhalten der diversen Abteilungen so perfekt koordiniert wird, dass sie sich wie ein einzelner Akteur verhalten ($n = 1$), sind diese externen Effekte vollständig internalisiert. Insofern beschreibt die Zunahme unabhängig voneinander agierender Abteilungen den allmählichen Übergang von einem Korruptionsmonopol ($n = 1$) hin zu einer dilemmatischen Korruptionsanarchie ($n = \infty$).

Literatur

Ades, Alberto / Di Tella, Rafael (1997): National Champions and Corruption: Some Unpleasant Interventionist Arithmetic, in: Economic Journal 107, 1023 – 1042.

Bardhan, Pranab (1997): Corruption and Development: A Review of Issues, in: Journal of Economic Literature 35, 1320 – 1346.

Brunetti, A. / Weder, B. (1998a): Investment and Institutional Uncertainty: A Comparative Study of Different Uncertainty Measures, in: Weltwirtschaftliches Archiv 134, 513 – 533.

- Brunetti, A. / Weder, B. (1998b): A Free Press is Bad News for Corruption, Discussion Paper Nr. 9809 des Wirtschaftswissenschaftlichen Zentrums der Universität Basel, Basel.*
- Charap, Joshua / Harm, Christian (1999): Institutionalized Corruption and the Kleptocratic State, IMF Working Paper Nr. 99/91, Washington.*
- de Soto, Hernando (1989): The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World, New York.*
- Dietz, Markus (1998): Korruption – Eine institutionenökonomische Analyse, Berlin.*
- (2000): Das Korruptionsproblem aus institutionenökonomischer Sicht, in: Ingo Pies und Martin Leschke (Hrsg.): Ronald Coase' Transaktionskosten-Ansatz, Tübingen, 109 – 131.
- Gordon, Kathryn / Miyake, Maiko (1999): Deciphering Codes of Conduct: A Review of their Contents, OECD Working Papers on International Investment Nr. 1999/2, Paris.*
- (2000): Business Approaches to Combating Bribery: A Study of Codes of Conduct, OECD Working Papers on International Investment Nr. 2000/1, Paris.
- Hellmann, Joel S. / Jones, Geraint / Kaufmann, Daniel (2000): Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption, and Influence in Transition Economies, Policy Research Working Paper Nr. 2444, hrsg. von der Weltbank, Washington, Powerpoint-Presentation, Chart 6, Quelle: <http://www.worldbank.org/wbi/governance/wp.htm>.*
- Hellmann, Joel S. / Jones, Geraint / Kaufmann, Daniel / Schankerman, Mark (2000): Measuring Governance, Corruption, and State Capture, Policy Research Working Paper Nr. 2312, hrsg. von der Weltbank, Washington.*
- Homann, Karl (1997): Unternehmensethik und Korruption, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 49, 187 – 209.*
- Homann, Karl / Pies, Ingo (2000): Wirtschaftsethik und Ordnungspolitik – Die Rolle wissenschaftlicher Aufklärung, in: Helmut Leipold und Ingo Pies (Hrsg.): Ordnungstheorie und Ordnungspolitik – Konzeptionen und Entwicklungsperspektiven, Stuttgart, 329 – 346.*
- Huntington, Samuel P. (1968): Political Order in Changing Societies, New Haven.*
- Johnson, Simon / Kaufmann, Daniel / Zoido-Lobatón, Pablo (1998): Regulatory Discretion and the Unofficial Economy, in: American Economic Review 88, Nr. 2, Papers & Proceedings, 387 – 392.*
- Kaufmann, Daniel / Kraay, Aart / Zoido-Lobatón, Pablo (1999): Governance Matters, World Bank Policy Research Paper Nr. 2196, Washington.*
- Kaufmann, Daniel / Wei, Shang-Jin (1999): Does 'Grease Money' Speed Up the Wheels of Commerce?, NBER Working Paper Nr. 7093.*
- Lambsdorff, Johann Graf (1999): Corruption in Empirical Research – A Review, Quelle: http://www.gwdg.de/uwww/Research_area/lambsdorff_eresearch.html.*
- Leff, Nathaniel H. (1964): Economic Development Through Bureaucratic Corruption, in: American Behavior Scientist 8, 8 – 14.*
- Lui, Francis (1985): An Equilibrium Queuing Model of Bribery, in: Journal of Political Economy 93, 760 – 781.*
- Mauro, Paolo (1995): Corruption and Growth, in: Quarterly Journal of Economics 110, 681 – 712.*

- (1997): The Effects of Corruption on Growth, Investment, and Government Expenditure: A Cross-Country Analysis, in: Kimberly Ann Elliott (Hrsg.): *Corruption and the Global Economy*, Washington, S. 83 – 107.
- (1998): Corruption and the Composition of Government Expenditure, in: *Journal of Public Economics* 59, 263 – 279.

OECD (1998): *Convention On Combating Bribery Of Foreign Public Officials In International Business Transactions*“,
 Quelle: [http://www.olis.oecd.org/olis/1997doc.nsf/LinkTo/DAFFE-IME-BR\(97\)20](http://www.olis.oecd.org/olis/1997doc.nsf/LinkTo/DAFFE-IME-BR(97)20).

- (2001): Report on Leniency Programs to Fight Hard Core Cartels,
 Quelle: http://www.oecd.org/daf/clp/CLP_reports/hcc-e.pdf.

Pies, Ingo (2000a): *Ordnungspolitik in der Demokratie. Ein ökonomischer Ansatz* diskursiver Politikberatung, Tübingen.

- (2000b): *Wirtschaftsethik als ökonomische Theorie der Moral – Zur fundamentalen Bedeutung der Anreizanalyse für ein modernes Ethikparadigma*, in: Wulf Gaertner (Hrsg.): *Wirtschaftsethische Perspektiven V. Methodische Ansätze, Probleme der Steuer- und Verteilungsgerechtigkeit, Ordnungsfragen, Schriften des Vereins für Socialpolitik*, Band 228 / V, Berlin, 11 – 33.
- (2001): *Können Unternehmen Verantwortung tragen? – Ein ökonomisches Kooperationsangebot an die philosophische Ethik*, in: Josef Wieland (Hrsg.): *Die moralische Verantwortung kollektiver Akteure*, Heidelberg, 171 – 199.

Pies, Ingo / Leschke, Martin (2001) (Hrsg.): *Oliver Williamson's Organisationsökonomik*, Tübingen.

Political Risk Services (1997): *International Country Risk Guide*, New York.

Rauch, James E. / Evans, Peter B. (1997): *Bureaucratic Structure and Bureaucratic Performance in Less Developed Countries*, mimeograph, University of California.

Rose-Ackerman, Susan (1999): *Corruption and Government: Causes, Consequences, and Reform*, Cambridge.

Shleifer, Andrei / Vishny, Robert W. (1992, 1998): *Pervasive Shortages under Socialism*, in: dies.: *The Grabbing Hand. Government Pathologies and Their Cures*, Cambridge, Mass. / London, 109 – 121.

- (1993, 1998): *Corruption*, in: dies.: *The Grabbing Hand. Government Pathologies and Their Cures*, Cambridge, Mass. / London, 91 – 108.

Tanzi, Vito (1998): *Corruption Around the World: Causes, Consequences, Scope and Cures*, in: *International Monetary Fund Staff Papers* 45, 559 – 594.

Tanzi, Vito / Davoodi, Hamid (1997): *Corruption, Public Investment, and Growth*, IMF Working Paper 97 / 139, Washington.

Tirole, Jean (1988, 1992): *The Theory of Industrial Organization*, 5th printing, Cambridge, Mass. / London.

Treisman, Daniel (2000): *The Causes of Corruption: A Cross-National study*, in: *Journal of Public Economics* 76, 399 – 457.

- Van Rijkghemen, Caroline / Weder, Beatrice* (1997): Corruption and Rate of Temptation: Do Low Wages in the Civil Service Cause Corruption?, IMF Working Paper 97/73, Washington.
- Wei, Shang-Jin* (1997): How Taxing is Corruption on International Investors? NBER Working Paper 6030.
- World Bank* (1997): Helping Countries Combat Corruption: The Role of the World Bank, Washington.
- World Economic Forum* (1997): Executive Survey. Global Competitiveness Report, Genf.

Korruptionsbekämpfung und Zivilgesellschaft in Entwicklungsländern am Beispiel Bolivien

Von *Gerhard Kruip*, Hannover

I. Vorbemerkungen

Der folgende Beitrag¹ zeigt die Chancen, aber auch die Grenzen zivilgesellschaftlicher Akteure in der Korruptionsbekämpfung auf. In einer für Entwicklungsländer nicht untypischen gesellschaftlichen Situation, in der das politische System aus Gründen fehlender Ressourcen, mangelnder Effektivität und Repräsentativität sowie ausbleibender Legitimität seine Funktionen kaum wahrnimmt, können unter günstigen Voraussetzungen wichtige Reformen von der Zivilgesellschaft ausgehen, diese kann aber ein funktionierendes politisches System nicht ersetzen.

Diese These wird exemplarisch am Fall Bolivien entfaltet. Denn seit der bolivianischen Wirtschaftskrise zu Beginn der 80er Jahre mit anhaltender Rezession und extrem hohen Inflationsraten und dem Beginn der neoliberalen Reformpolitik 1985 wird Bolivien häufig als ein Beispiel für eine relativ erfolgreiche Strukturanpassung genannt, allerdings immer auch kontrovers diskutiert (*Exeni* [1996], *Dijck* [1998]). Wachsendes Interesse gilt dabei mittlerweile den zivilgesellschaftlichen Organisationen und ihrer Bedeutung für die Armutsbekämpfung, zumal im Zusammenhang der HIPC-II-Initiative, die eine Entschuldung von der Beteiligung der Zivilgesellschaft bei der Erarbeitung eines Armutsbekämpfungsprogramms abhängig machte. Das führte zu einer zumindest in der Geschichte Boliviens beispiellosen, für andere lateinamerikanische Länder möglicherweise aber beispielhaften zivilgesellschaftlichen Mobilisierung.

Der Beitrag gliedert sich mit diesen Vorbemerkungen (I) in fünf Abschnitte, in denen die Themen Korruption in der sogenannten „Dritten Welt“, der exemplarische Fall Bolivien und die Korruptionsbekämpfung durch zivilgesellschaftliche Aktivitäten in Bolivien zusammengeführt werden. Unter II gebe ich zunächst einen

¹ Diese Publikation steht im Zusammenhang mit meiner Mitarbeit an der Organisation und Gestaltung der Partnerschaft zwischen der bolivianischen katholischen Kirche und der Diözese Hildesheim. Darüber hinaus gibt es in den Abschnitten III und IV einige Überschneidungen zu *Kruip* [2001], wobei ich die genannten Textpassagen für den vorliegenden Text gekürzt, um den Aspekt der Korruptionsbekämpfung erheblich erweitert und noch einmal überarbeitet und aktualisiert habe. Für viele Hinweise und kritische Kommentare danke ich Matthias Woiwode, Dietmar Müßig, Irene Tokarski, Stefan Silber und Georg Krekeler.

groben Überblick über Korruptionsphänomene in Dritte-Welt-Ländern. Der Abschnitt III dient einer allgemeinen Darstellung des Fallbeispiels, nämlich der aktuellen Situation Boliviens, einschließlich einiger Informationen zur Korruption in Bolivien. In IV komme ich zum Thema Zivilgesellschaft. Nach einer kurzen Entfaltung des Begriffs „Zivilgesellschaft“ stelle ich mit der Kampagne Erlassjahr 2000 und dem Forum Jubeljahr 2000 zwei Aktivitäten dar, die in den letzten Jahren entscheidend zur Vitalisierung der bolivianischen Zivilgesellschaft und mit der Forderung nach einem „Sozialkontrollmechanismus“ zur Korruptionsbekämpfung beigetragen haben². Zum Ende (V) ziehe ich einige Schlussfolgerungen, die sich meiner Einschätzung nach auf die Rolle der Zivilgesellschaft bei der Korruptionsbekämpfung in Entwicklungsländern insgesamt verallgemeinern lassen.

II. Korruption in Entwicklungsländern

1. Begriff und Phänomenologie der Korruption

Der Begriff der Korruption ist in der Alltagssprache nicht eindeutig bestimmt. Eine große Vielzahl von illegalen, illegitimen oder schlicht unerwünschten Verhaltensweisen werden als Korruption bezeichnet³. Diese fehlende Präzision erleichtert die Verwendung von „Korruption“ als Kampfbegriff in politischen Auseinandersetzungen – insbesondere auch in Entwicklungsländern. Bei vielen Regierungswechseln wird durch Korruptionsvorwürfe gegen die Vorgängerregierung ein Neuanfang inszeniert und versucht, Legitimation zu gewinnen, während de facto der wirkliche politische Wille zur Korruptionsbekämpfung gar nicht vorhanden ist. Im engeren juristischen Verständnis fallen Bestechung, Bestechlichkeit, Vorteilnahme, Vorteilgewährung etc. unter diesen Begriff. Im sozialwissenschaftlichen Verständnis kann der Missbrauch eines Amtes bzw. einer vergleichbaren Vertrauensstellung zu privaten Zwecken als Korruption gefasst werden. Ein solcher Missbrauch kann im Falle von Bestechung etwa darin liegen, dass amtliche Selektionsentscheidungen beeinflusst, höhere Erträge erzielt, Entscheidungen beschleunigt, illegale Handlungen vor Entdeckung und Strafverfolgung gesichert oder auch Willkürhandlungen des Staates abgewehrt werden. Dabei gibt es die Möglichkeit, dass das Tauschgeschäft „Bestechung gegen Vorteilgewährung“ auf beiden Seiten freiwillig eingegangen wurde. Häufig kommt es aber vor, dass eine Seite (meist die staatliche) ein solches Geschäft erzwingen kann, was dieses Geschäft dann in die Nähe einer Erpressung rückt. In manchen Ländern haben Bürger/innen oder private Unternehmen ohne Korruption gar keine Chance, ihre Rechte wahrzunehmen. Nicht

² Ich habe versucht, die wichtigsten Informationen über den laufenden Prozess bis November 2001 zu berücksichtigen. Insgesamt fehlt aber in vielen Fällen die notwendige zeitliche Distanz für eine langfristig tragfähige Beurteilung und Einschätzung.

³ Zum Folgenden vgl. die „kleine Formenlehre der Korruption“ bei Cremer [2000], 21 – 28.

mehr zur Korruption im engeren Sinn gehört die Veruntreuung, die meist das Problem individuellen Fehlverhaltens einzelner Amtsträger ist. Sehr häufig aber sind Veruntreuungen so organisiert, dass bei der Vergabe öffentlicher Aufträge sogenannte „kick-back“-Vereinbarungen getroffen werden, so dass Bestechung bei der Selektionsentscheidung mit im Spiele ist und die Abgrenzung von Bestechung und Veruntreuung schwierig wird. Die Veruntreuung kommt hier sozusagen dadurch zustande, dass Bestechung zu einem Teil staatlich subventioniert wird. Auch der Nepotismus ist ein Missbrauch des Amtes zu privaten Zwecken, indem ein Amtsträger seine Stellung dazu nutzt, ihm nahestehenden Personen interessante Positionen (und damit Macht und Einkünfte) zu verschaffen, um so ein Netzwerk von illegalen oder halblegalen wirtschaftlichen und politischen Beziehungen zu knüpfen, das – häufig mit langfristiger Perspektive – zum wechselseitigen Vorteil der Angehörigen dieses Netzwerks genutzt werden kann.

2. Korruption und Entwicklungsproblematik

Korruption ist offenbar vor allem dort ein Problem, wo große Unterschiede von Arm und Reich, von Macht und Ohnmacht aufeinander treffen, wo es wenig institutionalisierte Verfahren der Gegenmachtbildung und der Machtkontrolle (Gewaltenteilung) gibt bzw. wo die Penetranz rechtsstaatlicher Verfahren zur Kontrolle von wirtschaftlicher oder militärischer Stärke, von Faktoren wie familiäre oder ethnische Zugehörigkeit gering ausgebildet ist und Organisationen in diesen Bereichen parastaatliche Funktionen (z. B. bei der Herstellung öffentlicher Sicherheit) zuwachsen. Der von Transparency International (TI) jährlich veröffentlichte Corruption Perceptions Index (CPI) ermöglicht trotz der schwierigen Datenlage empirischer Korruptionsforschung zumindest einen gewissen Eindruck vom Niveau der Korrumpierbarkeit von Regierungen und staatlichen Institutionen in den verschiedenen Ländern. Im CPI 2000 (CPI [2000], vgl. *Lambsdorff* [1999]) sind insgesamt 90 Länder aufgeführt. Unter den 30 Ländern mit den besten Bewertungen befinden sich nur 10 kleine Schwellen- bzw. Entwicklungsländer (Singapur, Hongkong, Chile, Israel, Taiwan, Estland, Slowenien, Botswana, Costa Rica und Namibia), während das Drittel mit den schlechtesten Noten mit Ausnahme Russlands, der Ukraine und Jugoslawiens nur aus Entwicklungsländern besteht. Alle Länder, über die keine Daten vorliegen, sind ebenfalls Entwicklungsländer.

Häufig wird versucht, Korruption auf kulturelle Faktoren zurückzuführen (vgl. *Cremer* [2000], 29–38). Von einer „Kultur der Korruption“ zu sprechen, ist insofern richtig, als es eine gesellschaftliche Situation, in der Korruption als etwas Selbstverständliches und Unvermeidliches betrachtet und als „normal“ akzeptiert wird, denjenigen, die sich formal korrekt verhalten, sehr schwer macht, sie mit enormen wirtschaftlichen und politischen Nachteilen bestraft und unter Umständen sogar dem Verdacht aussetzt, im Sinne des (eigentlich un-)moralischen Konsenses gegen wesentliche, gemeinsam geteilte Normen, möglicherweise sogar aus unethi-

schen Motiven (Eigennutz, Verrat, Rachsucht etc.) zu verstößen. Eine „Kultur der Korruption“ erzeugt also sich selbst stabilisierende Mechanismen, so dass Korruptionsbekämpfung in solchen Kontexten sehr schwierig ist. Wenn nicht gleichzeitig gesamtgesellschaftliche Reformen angepackt werden (Rechtstaatlichkeit, stärkere Begrenzung staatlicher Regulierung usw.), sind sogar die zur Korruptionsbekämpfung eingesetzten staatlichen Instanzen häufig selbst korrupt – sie haben ja auch die besten Chancen, ihre Stellung auszunutzen. Auch das Verständnis von öffentlichen Ämtern und expliziter und impliziter Normen, die Gewichtung familiärer oder ethnischer Solidaritätsverpflichtungen gegenüber den Pflichten des Amtes werden von Kultur zu Kultur variieren, so dass insbesondere dort, wo ohnehin Grauzonen vorhanden sind, ein und dieselbe Verhaltensweise aus einer Perspektive als korruptionsverdächtig, aus einer anderen als normenkonform betrachtet werden kann. Trotzdem würde eine kulturalistische Deutung von Korruption übersehen, dass eindeutige Fälle von Korruption in allen Kulturen vorkommen und dass sie in allen Kulturen zumindest bei denjenigen, die durch sie Nachteile in Kauf nehmen müssen, bei Bekanntwerden moralische Empörung und Proteste auslösen. Auch sind unter den Ländern mit guten oder sehr guten Noten auf dem CPI auch Länder aus nicht-westlichen Kulturräumen vorhanden (z. B. Singapur, Hongkong) bzw. schneiden dort nicht alle „westlichen“ Länder wirklich gut ab (z. B. landet Italien auf Platz 39). Jedenfalls darf die Tatsache, „dass die Trennungslinie zwischen normkonformem und korruptem Verhalten in unterschiedlichen Ländern unterschiedlich gezogen wird, [...] nicht zu dem Missverständnis verleiten, der Begriff der Korruption sei auf nicht-westliche Länder nicht übertragbar.“ (Cremer [2000], 35)

In der Diskussion um Korruption in Entwicklungsländern wurde von einigen Autoren behauptet, sie sei dort sogar notwendig, um überhaupt ein Funktionieren dieser Gesellschaften zu gewährleisten (Cremer [2000], 39–50, dort auch weitere Literatur). Nur durch Korruption, so die Argumentation, könnten in stark überregulierten Märkten entwicklungsfeindliche Eingriffe der Bürokratie abgewehrt werden oder die oft extrem langsamem bürokratischen Prozesse auf ein erträgliches Maß beschleunigt werden. Nur die Möglichkeiten zur Korruption machten staatliche Positionen für qualifizierte Kräfte überhaupt finanziell interessant. Nur durch Korruption hätten diskriminierte Minderheiten überhaupt die Chance, ihr Überleben zu sichern. Alle diese Argumente sind nur unter bestimmten Voraussetzungen überhaupt plausibel. Tatsächlich dürfte die Alternative übermächtiger Bürokratien, unqualifizierter und unterbezahlter Beamter und rigide diskriminierter Minderheiten ohne Korruption schlimmer sein, aber dies ist ja nicht die einzige Alternative, denn es wäre ja durchaus denkbar, den Staat auf wesentliche Kernaufgaben zu begrenzen, dadurch die Gelegenheiten zur Korruption zu reduzieren, staatliche Beamte gut zu bezahlen und andererseits Korruption konsequent strafrechtlich zu ahnden, so dass das Risiko bei der Aufdeckung von Korruption für die Täter zu hoch wird. Auch sind gesellschaftliche Verhältnisse, in denen Minderheiten minimale Rechte eingeräumt werden, anderen gesellschaftlichen Verhältnissen ohne

solche Rechte vorzuziehen, selbst wenn die Auswirkungen verweigerter Rechte durch Korruption vielleicht abgemildert werden könnten. Jedenfalls – darin gibt es eine zunehmende Übereinstimmung – sind die Auswirkungen eines hohen Grades an Korruption für das Investitionsklima, die Effektivität und Verlässlichkeit staatlicher Verwaltung, die Qualität der Infrastruktur und die Allokation von Ressourcen so negativ, dass die Tolerierung von Korruption nicht gerechtfertigt werden kann.

III. Das Beispiel Bolivien

1. Kurzer historischer Rückblick

Bolivien ist neben Haiti und Nicaragua eines der ärmsten Länder Amerikas, obwohl es einmal auf Grund seiner Silbervorkommen zu den reichsten Gebieten des spanischen Kolonialreiches gehörte. Bolivien war in der Kolonialzeit und nach deren Ende von einer kleinen, vom Großgrundbesitz und der Verfügung über den Bergbau profitierenden Oligarchie regiert worden, die die Entstehung eines modernen Nationalstaates verhinderte und die mehrheitlich indigene Bevölkerung des Andenhochlands ausbeutete und aus der Entwicklung des Landes ausschloss. Dies begann sich erst mit der Revolution von 1952 zu ändern, in der die Gewerkschaftsbewegung unter ihrem Dachverband Central Obrera Boliviana (COB) zu einem der wichtigsten zivilgesellschaftlichen bzw. politischen Akteure wurde⁴. Die Revolution, angeführt vom Movimiento Nacionalista Revolucionario (MNR)⁵, beschloss unter dem Präsidenten Víctor Paz Estenssoro eine Agrarreform, die Verstaatlichung der Zinnminen und die Verleihung der Bürgerrechte an die Indigenas. Doch wegen innerer Widersprüche und des Drucks der USA kam es zu einer „Rückbildung“ der Revolution und bald zu einem Bruch der MNR mit der COB und einer Spaltung des MNR. Die COB wie auch andere zivilgesellschaftliche Akteure blieben skeptisch gegenüber Formen und Verfahren liberaler Demokratie. Der mangelnde zivilgesellschaftliche Konsens darüber begünstigte nicht-zivile Handlungsformen wie Guerilla-Gruppen auf der einen und Todesschwadronen auf der anderen Seite sowie letztlich auch die Militärdiktaturen zwischen 1964 bis 1982, unter denen das autoritäre Regime General Hugo Banzers (1971 – 1978) am längsten Bestand hatte. Diese nicht-zivilen Handlungsformen prägen noch heute die politische Kultur Boliviens. Die wachsenden Konflikte zwischen der represiven Militärdiktatur, der Bauernbewegung und den Gewerkschaften sowie die

⁴ Zur jüngsten Geschichte Boliviens und der Bedeutung der Zivilgesellschaft in ihr vgl. Birle ([2000], 241, 248 – 251, 257 – 258), Bukes [2000], Nohlen/Mayorga [1992]. Vgl. auch die landeskundliche Informationsseite zu Bolivien der Zentralstelle für Auslandskunde der Deutschen Stiftung für Internationale Entwicklung (DSE) auf www.dse.za/lis/boliv/bol.htm. In manchen Punkten hilfreich ist auch die Übersicht zu Bolivien des US State-Department: www.state.gov/www/background_notes/bolivia_0500_bgn.html.

⁵ Eine gute Übersicht über die bolivianische Parteienlandschaft bietet <http://www.georgetown.edu/LatAmerPolitical/Parties/Resumen/Bolivia/des.html>.

ökonomische Krise führten in den 70er Jahren zur fortschreitenden Destabilisierung des Regimes. Der Übergang zur Demokratie (1978–82) gestaltete sich als äußerst schwieriger Prozess, in dem sich aus demokratischen Wahlen hervorgegangene zivile Regierungen und Militärregierungen konkurrierender Teile des Militärs untereinander abwechselten, wobei sich das Militär durch seine wachsende Brutalität, seine zunehmende Korruption durch den Drogenhandel („Koka-Faschismus“) und seine wirtschaftspolitische Inkompetenz endgültig als politische Führungsmacht diskreditierte. Den Ausschlag gab schließlich ein Streik der COB, der zum Einlenken des Militärs führte, so dass im Oktober 1982 Hernán Siles Zuazo (Unión Democrática y Popular, UDP) vom Parlament zum Präsidenten gewählt wurde, nachdem er in den Wahlen von 1980 die relative Mehrheit der Stimmen erhalten hatte. Die konzeptionslose Wirtschaftspolitik der UDP-Regierung führte dann jedoch im Zusammenhang mit einem zunehmenden Verfall des Zinnpreises in eine Hyperinflation mit Inflationsraten bis 23.000% und zu einer solchen Schwächung der Regierung, dass Siles Zuazo zur Aufgabe und zu vorgezogenen Neuwahlen im Juli 1985 gezwungen war. Bei diesen Wahlen gab es wieder keine Partei mit absoluter Mehrheit, doch es gelang Paz Estenssoro, im Parlament u. a. mit Hilfe der sozialdemokratisch ausgerichteten MIR (Movimiento de la Izquierda Revolucionaria) unter Führung von Jaime Paz Zamora die nötige Mehrheit für die Wahl zum Präsidenten zu bekommen. Zum ersten Mal seit 21 Jahren gab es wieder einen demokratischen Regierungswechsel.

2. Die „Neue Ökonomische Politik“, weitere Reformen und erste kleine Erfolge

Ausgerechnet der frühere sozialistische Revolutionsführer Paz Estenssoro leitete dann im August 1985 die neoliberalen „Neue Ökonomische Politik“ (Nueva Política Económica, NPE) ein, mit der die Forderungen des IWF konsequent auf Bolivien übertragen wurden. Diese Politik hatte bald makroökonomische Erfolge vorzuweisen: Die Inflation wurde gestoppt und nach Jahren der Rezession gab es wieder positive Wachstumsraten. Freilich stieg die Arbeitslosigkeit und der informelle Sektor weitete sich aus. Auch nahm zunächst die Zahl der Menschen unter der Armutsgrenze zu und die Situation im Bildungs- und Gesundheitssektor verschlechterte sich. Trotzdem erhielten die drei Parteien ADN, MNR und MIR, die weiterhin für den eingeschlagenen Weg eintraten, bei den Wahlen 1989 zusammen über 60 % der Stimmen, kein Präsidentschaftskandidat alleine aber die absolute Mehrheit, weshalb wieder das Parlament entscheiden musste. Da sich Banzer überraschenderweise aus machtpolitischem Kalkül dazu entschloss, die MIR zu unterstützen, wurde schließlich Paz Zamora gewählt, obwohl er bei den Wahlen nur an dritter Stelle gestanden hatte. Paz Zamora begann mit einer konsequenten Privatisierungs- politik gegen den Widerstand der linken Parteien und insbesondere der COB, die wegen der Massenentlassungen im Zinnbergbau ihre Machtbasis verloren hatte. Auf Grund der regierungsinternen Konflikte konnten manche Reformprojekte

jedoch nicht mehr fortgeführt werden. Ein wichtiges Gesetz zur Verhinderung von Wahlmanipulationen kam 1991 nur nach massivem Druck von zivilgesellschaftlichen Organisationen (ZGOn) und der katholischen Kirche zustande. Bei den Wahlen 1993 erlitten die Hauptträger des bisherigen Regierungsbündnisses MIR-ADN dann eine vernichtende Niederlage.

In die Regierungszeit von Gonzalo Sánchez de Lozada (MNR) von 1993 bis 1997 fielen wichtige soziale und politische Reformen zur Verschlankung der Staatsbürokratie und zur Dezentralisierung. Die Privatisierung von Staatsunternehmen wurde zum Aufbau einer kapitalgedeckten Altersversorgung verwendet, wobei die daraus erfolgte Zahlung von Renten inzwischen unter Banzer wieder eingestellt worden ist. Weitere Reformen dienten der Stärkung der politischen Partizipation und des Erziehungssystems. Sie hatten das erklärte Ziel, die ZGOn zu fördern, wurden von diesen aber paradoxerweise häufig bekämpft. Den indianischen Völkern Boliviens wurden in einer Verfassungsreform⁶ umfassendere Rechte eingeräumt. Für das Land hatte es einen hohen symbolischen Wert, dass in diesen Jahren zum ersten Mal ein Aymara, Víctor Hugo Cárdenas (Movimiento Revolucionario Túpac Katarí de Liberación, MRTKL) das Amt des Vizepräsidenten bekleidete.

Die wirtschaftliche und soziale Situation Ende der 1990er Jahre war dadurch gekennzeichnet, dass es nach dem dramatischen Einbruch Mitte der 80er Jahre einen relativ stetigen Erholungsprozess gab. Das Bruttoinlandsprodukt stieg im Durchschnitt der Jahre 1989 bis 1999 um 4,3 % pro Jahr (um 1,8 % pro Kopf). Das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf erreichte 1999 1010 US-Dollar. Die Auslandsverschuldung erreichte 1998 4,9 Milliarden US-Dollar – mit der für hochverschuldete Länder typischen Verschiebung weg von privaten zu öffentlichen und von bilateralen zu multilateralen Schulden⁷. Das Wachstum führt freilich erst allmählich zur Reduktion der Armut. Vielen Menschen in Bolivien geht dies zu langsam und der Prozess der Konsolidierung der Demokratie ist durchaus gefährdet, wenn nicht bald deutlichere wirtschaftliche Erfolge sichtbar werden. Immer noch sind 63 % der Bevölkerung nicht in der Lage, ihre Grundbedürfnisse in den Bereichen Bildung, Gesundheit und Wohnen zu erfüllen. Immerhin zeigt der Index für nicht befriedigte Grundbedürfnisse (Unsatisfied Basic Needs – UBN) einen Rückgang der Armut, und zwar von 85,5 % 1976 auf 69,8 % in 1992. Vor allem in den Städten sind die Armutsquoten (bei steigender Bevölkerung) zurückgegangen: von 57 % in 1989 auf 53 % in 1997. Auf dem Land ist der Anteil immer noch sehr viel höher: 77,3 % (für die Armut auf dem Lande gibt es keine Vergleichszahlen für 1989)⁸.

⁶ Dabei wurden auch die Regeln für die Wahl des Präsidenten dahingehend geändert, dass das Parlament für den Fall, dass kein Kandidat die absolute Mehrheit der Stimmen erhalten hat, nur noch die Wahl zwischen den beiden Erstplatzierten hat.

⁷ Insgesamt zur Problematik der Auslandsschulden in Bolivien vgl. auch: *Andersen/Nina [2000]*.

⁸ Offizielle Zahlen aus dem Interim Poverty Reduction Strategy Paper der Bolivianischen Regierung, (Januar 2000, 29–30). 61,9 % der 8,1 Millionen Bolivianer (1999) leben in

Andere Indikatoren sind ebenfalls noch schlecht: Die Lebenserwartung bei der Geburt beträgt nur 62 Jahre, die Kindersterblichkeit 60 pro 1000, die Analphabetenquote 15%. Nur 5,5% der Straßen sind geteert, es gibt nur 7,5 Personalcomputer pro 1000 Einwohner und 6 Internet-hosts für 100.000 Einwohner (1998)⁹.

3. Die Regierung Hugo Banzer und die aktuelle Situation

Bei den Wahlen 1997, die hohe internationale Aufmerksamkeit erregten, konnte der frühere Diktator Banzer die relative Mehrheit der Stimmen erlangen und im Parlament eine Koalition mit der MIR und den beiden jungen populistischen Parteien UCS (Unión Cívica Solidaridad) und Condepas (Conciencia de Patria) schmieden, die ihn auch zum Präsidenten wählten. Schon im Jahr 2000 erschien die Regierung Banzer jedoch als angeschlagen und war kaum mehr in der Lage, Reformen anzupacken bzw. weiterzuführen. Einige Parteien haben die Koalition verlassen und die Popularität des Präsidenten sank. Aus Gesundheitsgründen ist Banzer, der in den USA an Brust- und Leberkrebs behandelt wird, dann am 6. August 2001, dem Tag der Unabhängigkeit, zurückgetreten. Der 41-jährige Vizepräsident Jorge Quiroga übernahm als Interimspräsident die Macht bis zum 6. August 2002, dem offiziellen Auslaufen der Mandatszeit. Er gilt als kompetenter Technokrat, zugleich als entschiedener Förderer der Dialogprozesse und der Beteiligung der Zivilgesellschaft, so dass viele Bolivianer wenigstens auf eine effektivere Umsetzung der bislang formulierten Politikziele und Programme hoffen, auch wenn vielen diese Programme hinsichtlich der Armutsbekämpfung als ungenügend erscheinen. Die Jahre 2000 und 2001 waren nach dem wirtschaftlichen Einbruch 1999 von einem hohen Grad an sozialen Unruhen und Konflikten gekennzeichnet. Proteste gegen Preiserhöhungen privatisierter Wasserversorgungsunternehmen in Cochabamba veranlassten die Regierung im April 2000 sogar dazu, für fast zwei Wochen den Ausnahmezustand auszurufen. Fünf Tote und mehr als 50 Verletzte waren das Ergebnis dieser Konfrontationen, die mit einem Nachgeben der Regierung endeten. Immer wieder führt der Protest von Koca-anbauenden Campesinos im Chapare, wo die bolivianische Regierung auf Druck der US-amerikanischen Regierung die Anpflanzung von Koca generell unterbinden möchte, ohne den Bauern aussichtsreiche wirtschaftliche Alternativen anzubieten noch Anpflanzungen für den Eigengebrauch dieser traditionellen Pflanze zu gestatten, zu Straßenblockaden und unverhältnismäßig gewaltsmalen Reaktionen der Sicherheitskräfte. Zeitweise waren wichtige Verkehrsverbindungen für mehrere Wochen unterbrochen mit der Folge von Versorgungsgängen u. a. in der Hauptstadt. Die Regierung trifft Vereinbarungen mit den Bauern, bricht sie, erneuert sie wieder und hält

Städten. Die dünne Besiedlung auf dem Land bei gleichzeitig extrem ungleicher Landverteilung ist ein wichtiger Grund für die dortige Armut (überwiegend Subsistenzproduktion auf Minifundien).

⁹ Vgl. Worldbank: Bolivia at a glance, 9. 6. 00 bzw. das Bolivia Data Profile. Im Internet über die Suchmöglichkeiten auf <http://devdata.worldbank.org>.

sie dann doch nicht wirklich ein. Immer wieder treten auch andere Berufsgruppen wie Lehrer oder Ärzte in den Streik¹⁰. Dies alles sind keine guten Voraussetzungen für den dringend notwendigen Prozess der Verständigung über den weiteren Entwicklungsweg des Landes.

4. Korruption in Bolivien

a) Korruption in der öffentlichen Wahrnehmung in Bolivien und durch Transparency International

„In Bolivien ist die Auffassung weit verbreitet, dass wer Geld hat, sich alles erlauben kann. Steuern werden kaum bezahlt, staatliche Vorschriften umgangen, auf Gerichtsurteile entsprechend Einfluss genommen. Nahezu alle Beamten und besonders Polizisten sind bestechlich.“ (Bukes [2000], 131) Dieser häufig geäußerte allgemeine Eindruck wird durch repräsentative Umfragen eindrucksvoll bestätigt. Bei der Frage nach den drängendsten nationalen Problemen steht nach Armut (40 %) und Arbeitslosigkeit (20 %) die Korruption (14 %) (Anderson/Nina [2000], 24) an dritter Stelle. Neben der Enttäuschung über die nicht erfüllten Erwartungen hinsichtlich der wirtschaftlichen Entwicklung ist offensichtlich, dass die moralische Abneigung gegenüber den Trägern der Herrschaft den entscheidenden Faktor der Deligitimierung darstellt.

Solche Einschätzungen werden auch durch den Corruption Perceptions Index (CPI) von Transparency International (TI) untermauert. Als Bolivien 1996 zum ersten Mal auf dem Index aufgeführt wurde, landete es unter 54 Ländern auf Platz 36. Die Platzierung 1997 löste dann in Bolivien einen Schock aus: Es stand als vorletztes Land des Rankings vor Nigeria auf Platz 51 von 52¹¹. Danach verbesserte sich seine Position deutlich und es stand 1998 auf Platz 69 (von damals 85 Ländern). Von insgesamt 90 aufgeführten Ländern steht Bolivien heute (2000) auf Rang 71, auf der selben Stufe wie die Elfenbeinküste und Venezuela (CPI [2000]). Einen nationalen Ableger von TI in Bolivien gibt es, anders als in vielen anderen lateinamerikanischen Ländern, bisher noch nicht. Immerhin verabschiedete die bolivianische Regierung 1998 einen „Nationalen Integritätsplan“ (República de Bolivia [1998]), der allerdings die Situation nicht entscheidend verbessern konnte.

b) Knotenpunkte und Hauptursachen der Korruption

Viele Beobachter sind sich darin einig, dass in Bolivien Korruption vor allem im Justizapparat ein Problem darstellt. Sogar der Präsident des Obersten Gerichtshofes

¹⁰ Vgl. entsprechende Nachrichtenmeldungen aus dem Pool de Nuevas Agencias de América Latina (www.npla.de/pooln) und Glaser [2001].

¹¹ Die älteren Indices von TI finden sich auf <http://www.gwdg.de/~uwww/old.htm>.

wurde 1994 vom Senat mehrheitlich der Bestechlichkeit für schuldig befunden und aus seinem Amt entfernt. Unter der Regierung von Sánchez de Lozada (1993–97) sind bereits wichtige Reformen auf den Weg gebracht worden, die sich jedoch erst langsam auszuwirken beginnen (Errichtung eines Verfassungsgerichts, eines Justizrates zur Kontrolle des Justizwesens und eines Ombudsmannes zur Einhaltung der Menschenrechte und als Beschwerdeinstanz). Gefangene können durch Bestechung schlecht bezahlten Wachpersonals das Leben in den Gefängnissen faktisch selbst organisieren. Inhaftierte Drogenbosse lassen sich innerhalb der Gefängnisse Luxuswohnungen einrichten (*Bukes* [2000], 114). Viele Delikte werden nicht verfolgt oder bestraft. Ein mangelndes Justizsystem mit fehlender Rechtssicherheit hat aber auch für die freie Wirtschaft dramatische Folgen und behindert die wirtschaftliche Entwicklung.

Einige konkrete Korruptionsfälle unter der Regierung Banzer seien kurz genannt¹²: Ein Angestellter der Regierung „verkauft“ mit Hilfe guter Kontakte, die offenbar bis ins Kabinett hineinreichten, bis 1999 Arbeitsplätze in der nationalen Zollverwaltung und brachte es dadurch auf ein ansehnliches monatliches Zusatzeinkommen von 5000 US-Dollar. Fast zeitgleich mit der Verkündung des nationalen „Integritätsplans“ zur Korruptionsbekämpfung im September 1998 wurde bekannt, dass der damalige Gesundheitsminister Impfstoffe zu einem um 429.000 Dollar überhöhten Preis eingekauft (kick-back!) und der Direktor der nationalen Zollbehörde gegen Bestechungsgelder die illegale Einfuhr von 130 Autos aus Chile genehmigt habe. Banzer musste beide entlassen, was zu massiven Problemen innerhalb der Regierungskoalition führte. Der damalige Arbeitsminister wurde beschuldigt, in einen florierenden Schmuggel verwickelt zu sein, und musste kurz darauf zurücktreten. Nach Angaben des Innenministeriums werden 16 Richter in den Städten Cochabamba und Santa Cruz beschuldigt, „geschönte“ Urteile zugunsten von Drogenhändlern gesprochen zu haben. Einer der Richter wurde deswegen inhaftiert, weitere sieben wurden versetzt und zwei vom Dienst suspendiert. Der Generalkommandant der nationalen Polizei wurde abgelöst, weil er der Veruntreung von Rentengeldern beschuldigt worden war. Ein ehemaliger Polizeikommandant wurde wegen illegaler Verhaftung und Folterung eines Menschenrechtlers vor Gericht gestellt. Banzer wird vorgeworfen, einer großen Zahl Verwandten Zugang zu hoch dotierten Jobs im Regierungsapparat und der Verwaltung verschafft zu haben.

Ein wichtiger Faktor der Korruption sind der Koka-Anbau und der Handel mit Kokain. Anfang der 80er Jahre waren die Einnahmen aus dem Kokaingeschäft drei bis fünfmal so hoch wie der gesamte legale Export (*Bukes* [2000], 77). Schätzungen zufolge dürften beide Größen im Jahre 1990 mit 900 Millionen Dollar etwa gleich groß gewesen sein (*Bukes* [2000], 159). Während der Zeit der Wirtschaftskrise Anfang der 80er Jahre hatte der Drogenhandel eine wichtige Pufferfunktion.

¹² Alle Informationen aus *poonal*, 28. 5. 99, 31. 5. 99. Vgl. auch die Sondernummer „6 de agosto“ der Zeitung *Los Tiempos* (Cochabamba), 6. 8. 2000.

Im Hauptanbaugebiet der Koka-Pflanze, im Chapare, leben etwa 40.000 Familien von der Kokaproduktion. „Mit dem Geld sind die Drogenbosse in der Lage, sich ein klientelistisches Netz von Abhängigen zu schaffen und wichtige Leute zu bestechen. So haben sie großen Einfluss und können demokratische Regeln leicht unterlaufen.“ (Bukes [2000], 159) Ein weiterer Faktor sind Armut und wirtschaftliche Strukturschwäche (die teilweise auch dafür verantwortlich sind, dass viele Bauern auf den Koka-Anbau angewiesen sind). Für qualifizierte Personen gibt es nur sehr wenige Arbeitsplätze, vor allem im öffentlichen Sektor. Entsprechend groß ist das Gerangel um Posten und die Versuchung des Nepotismus. Viele Staatsbedienstete mit Hoheitsaufgaben, z. B. Polizisten, verdienen extrem wenig, ja sind im Grunde auf einen Zuverdienst durch Bestechlichkeit angewiesen. Die starke Abhängigkeit Boliviens von auswärtiger Entwicklungshilfe (im Durchschnitt 1986 bis 1998 9,1% des Bruttoinlandsprodukts) könnte ebenfalls ein korruptionsfördernder Faktor sein¹³, obwohl mir hierüber keine präzisen Informationen vorliegen. Schließlich gibt es eine wahrscheinlich jahrhundertealte „Kultur“ der Korruption, die Bestechungen und ähnliche Vergehen als Kavaliersdelikte und legitime „Freundschaftsdienste“ („amigo“-System) betrachtet.

Die „Neue Ökonomische Politik“ unter Paz Estenssoro diente auch zur Wiederherstellung der Regierungsfähigkeit und zur Korruptionsbekämpfung. „Der Liberalismus war paradoxe Weise in den Augen der Begründer [dieser Reformen] eher ein Mittel, um staatliche Autorität wiederzuerlangen und sie zu stärken.“ (Bukes [2000], 97) Auf lange Sicht dürften auch Fortschritte erzielbar sein, auch wenn derzeit kaum entsprechende Effekte zu beobachten sind. Unter der Regierung von Paz Zamora hat eine klientelistische Politik sogar wieder zugenommen, die lange und auch heute wieder mit regierende MIR wird immer wieder mit dem Kokainanbau und -handel in Verbindung gebracht (Bukes [2000], 82). Sogar die stärkere Beteiligung von Basisorganisationen muss nicht unbedingt einen Abbau der Korruption bewirken. Kritiker sprechen in diesem Zusammenhang sogar von einer „Dezentralisierung der Korruption“¹⁴.

c) Politisches System, Korruption und das Ansehen der Parteien

Das bolivianische Parteiensystem entstand historisch aus der Konkurrenz zweier Gruppen von Eliten, die um die Macht kämpften: die Zinnbarone mit der städtischen Ober- und Mittelschicht und die ländlichen Großgrundbesitzer. Die überragende Mehrheit der Bevölkerung, vor allem die indigene Bevölkerung auf dem Land, blieb und ist auch heute noch weitgehend von politischen Partizipationsmöglichkeiten ausgeschlossen. Diese Bevölkerungsmehrheit konnte bislang so gut wie nie die Erfahrung machen, dass sich ein Engagement in den politischen Parteien

¹³ „[...] the various aid inflows increase the probability of corruption.“ So Anderson / Nina [2000], 34.

¹⁴ Bukes ([2000], 89) unter Berufung auf Jost ([1996], 59).

lohnen würde. Allenfalls lassen sich die Menschen in einer aus ihrer Sicht durchaus rationalen Einschätzung, ohnehin nicht mehr erreichen zu können, von Parteien durch Wahlgeschenke „kaufen“. An die Versprechungen der Parteien im Wahlkampf glauben sie nicht. Damit hat das bolivianische Parteiensystem ein massives Problem der Repräsentativität. Weder sind die Parteien Transmissionsriemen der Anliegen der Bevölkerung in politische Entscheidungsverfahren hinein, noch werden sie als solche angesehen. Auch eine innerparteiliche Demokratie gibt es kaum. Das in den Parteien vorherrschende „caudillo-System“ funktioniert auf der Basis von Patrimonialismus und Klientelismus. Die bis in die spanische Kolonialzeit zurückgehende Vorstellung, öffentliche Ämter dienten auch zur persönlichen Bereicherung, besteht bis heute fort. „Weil [...] der Industrialisierungsgrad sehr gering blieb und der Minensektor von wenigen Familien beherrscht war, wurde für die Mittelschichten der Einfluss auf die staatliche Exekutive zur wichtigsten Einkommensquelle. Die Parteien waren Vehikel, um zu den staatlichen Pfründen zu gelangen. Politik wurde – so drückt es ein bolivianisches Sprichwort aus – zur ‚wichtigsten Industrie des Landes‘“ (*Hofmeister* [1996], 28). Obwohl das Land seit 1985 einen tiefgreifenden Transformationsprozess erlebt, hat sich an einer solchen Einstellung kaum etwas verändert. Hinzu kommt, dass die von der Verfassung für die Präsidentschaftswahlen erzwungene Kooperation von Parteien zwar einerseits die Bereitschaft zu Kompromissen gefördert hat, andererseits aber die Unterscheidbarkeit der Parteien verdeckt und damit sach- und programmorientierte Konkurrenz unter ihnen verhindert hat. So erscheinen vielen Menschen in Bolivien die Parteien als „partidocracia“, als Herrschaftssystem einer „politischen Klasse“ über eine teils unpolitische, teils von effektiver politischer Mitwirkung geschickt ausgeschlossene Bevölkerungsmehrheit (*Whitehead* [2001], 9), als ein geschlossenes Interessenkartell, das gegen die Interessen der Bevölkerung steht. Kritiker sprechen von einem „Monopol der politischen Parteien“ und setzen deshalb die Zivilgesellschaft in einen schroffen Gegensatz zu den Parteien. Dementsprechend schwer haben es engagierte Bürger/innen in Bolivien, wenn sie sich politisch engagieren wollen. Viele meinen, um glaubwürdig zu bleiben, müssten sie auf eine enge Zusammenarbeit mit oder ein Engagement in Parteien verzichten. Dass dies keine gute Voraussetzung für eine Reform der politischen Parteien ist, ist überdeutlich.

Demoskopische Daten unterstreichen diese Einschätzung: Die Parteien genießen das geringste Vertrauen der Bevölkerung (50 % sagen, sie hätten kein Vertrauen in die Parteien), dicht gefolgt von der Polizei und der Justiz. Auf die Frage, wer die Stabilität des demokratischen Systems bedrohe, werden am häufigsten (27,7 %) die Politiker genannt, häufiger als der Drogenhandel mit 17,9 % (*Bukes* [2000], 140). Die Institution, der das größte Vertrauen entgegengebracht wird, ist mit Abstand die katholische Kirche (50 % „viel Vertrauen“) (*Bukes* [2000], 137). 76 % der Bevölkerung sind deshalb damit einverstanden, dass die Kirche die Verwendung der durch den Schuldenerlass frei gewordenen Gelder überwachen sollte (*Anderson/Nina* [2000], 25). Fragt man nach den Gründen des geringen Vertrauens in Parteien, Polizei und Justiz, so wird an erster Stelle die Korruption genannt. „Kor-

ruption gibt es den Antworten zufolge in nahezu allen Institutionen. Dreiviertel der Befragten sagen, dass sich die Korruption seit 1985 noch verschlimmert habe, und nahezu 90% aller Befragten glauben, dass es in den Parteien, der Exekutive, im Kongress, in der Justiz und selbst in den Gewerkschaften Korruption gibt. Dies zeigt, dass nicht nur staatliche, sondern auch gesellschaftliche Institutionen in dem Ruf stehen, korrupt zu sein. Damit ist die Korruption eines der zentralen Phänomene, das zur Aushöhlung der Legitimität der gesamten bolivianischen Demokratie führt.“ (*Bukes* [2000], 139)

Große Hoffnungen hatte man in das Gesetz zur allgemeinen Partizipation oder „Volksbeteiligung“ (*Ley de Participación Popular*) von 1994 gesetzt. Aber es hatte mit seiner Stärkung der unteren Ebenen in Politik und Verwaltung (v.a. höhere Selbstständigkeit der Gemeinden) entgegen seiner ursprünglichen Intention zumindest ambivalente Wirkungen: Offenbar hat es eher die auf lokaler Ebene tätigen, immer noch häufig klientelistischen Parteien gefördert, zu Lasten der Basisorganisationen und traditionellen Institutionen der indianischen Dorfgemeinschaften, die sich als die vom Gesetz vorgesehenen „Territorialen Basisorganisationen“ (*Organizaciones Terroriales de Base, OTB*) registrieren lassen mussten. Obwohl sie sich häufig ihnen fremden Kontroll- und Legitimationsstrukturen unterwerfen müssen, sehen sie die neuen Beteiligungsmöglichkeiten jedoch als Fortschritt (*Ströbele-Gregor*, J. [2000]), immerhin sind sie durch die *Comités de Vigilancia* an der Kontrolle der Gemeinden beteiligt.

IV. Zivilgesellschaft und Korruptionsbekämpfung in Bolivien

1. Zum Begriff der „Zivilgesellschaft“

Seit Mitte der 1980er Jahre gibt es eine breite Diskussion zu Begriff und Bedeutung von „Zivilgesellschaft“. Dabei fließen sehr heterogene Perspektiven zusammen, von liberalen („Bürgergesellschaft“) über republikanisch-kommunitaristische (kultureller Hintergrundkonsens bzw. gemeinsame Identität) bis hin zu marxistisch geprägten Sichtweisen (Gramsci)¹⁵. Unter Bezugnahme auf Jürgen Habermas verstehe ich unter „Zivilgesellschaft“ eine Sphäre öffentlicher Kommunikation selbständiger Bürger/innen, die eng an die lebensweltliche Sensibilität der Menschen anschließt und gegenüber den verschiedenen funktionalen Subsystemen (z. B. Politik, Wirtschaft mit den Steuerungsmedien Macht und Geld) eine relative Autonomie besitzt. Getragen wird diese weitgehend über Massenmedien laufende Kommunikation unter anderem durch verschiedene Organisationen und Bewegungen von Bürgern/innen, in denen und zwischen denen ein Austausch vor allem zu all-

¹⁵ Die Diskussion kann hier nicht dargestellt werden. Vgl. aber: *Cohen, J./Arato, A.L.* [1992], *Habermas, J.* [1994], und für die Diskussion in Deutschland v.a. *Dubiel, H./Frankenberg, G./Rödel, U.* [1990]. In *Kruip* ([1996], v.a. 277–291) habe ich mich ausführlicher damit befasst.

gemein interessierenden Fragen der Gerechtigkeit¹⁶ und den Themen eines gemeinsamen Selbstverständnisses stattfindet. Zu diesen Akteuren gehören einzelne Bürger/innen, Vertreter von Parteien, Nicht-Regierungs- und non-profit-Organisationen. Auch Vertreter der staatlichen Administration oder von Wirtschaftsunternehmen sind zur Zivilgesellschaft zu rechnen, wenn sie sich als Bürger/innen an diesem öffentlichen Austausch beteiligen. Um diese manchmal missverständliche Abgrenzung (Nicht-Regierungs- bzw. non-profit-) zu überschreiten, spreche ich lieber von „zivilgesellschaftlichen Organisationen“ (ZGO).

Dieser Begriff der Zivilgesellschaft hat normative Aspekte. Für eine diskursiv verstandene Demokratie genügt es nicht, politische Prozesse nur als Ergebnis von Machtauseinandersetzungen oder ökonomischen Nutzenkalkülen zu verstehen, auch wenn beide selbstverständlich – und natürlich auch in der Zivilgesellschaft – eine erhebliche Rolle spielen. Politische Prozesse werden auch nicht allein von denen getragen, die in ihnen besonders in Erscheinung treten: den Parteien, vielen Lobby-Organisationen und den Massenmedien. Es ist die auf deliberative Politik und öffentlichen Vernunftgebrauch abzielende zivilgesellschaftliche Öffentlichkeit, die es erlaubt, dass sich eine Gesellschaft als eine demokratische Gesellschaft versteht, die selbst ihre eigene Entwicklung (jedenfalls unter den vorgegebenen Bedingungen) gestaltet und dies in einer Weise tut, dass sich prinzipiell alle an dieser Gestaltung in fairer Weise beteiligen können. Letztlich können die durch die Delegation der Entscheidungsträger und die Mehrheitsregel abgekürzten parlamentarischen Verfahren eines demokratischen Staates erst auf der Basis eines allgemeinen, diskursiven Meinungs- und Willensbildungsprozesses als vernünftig gelten. Dabei ist klar, dass diese amorphe Sphäre zivilgesellschaftlicher Kommunikation auf die regulierten demokratischen Verfahren einer repräsentativen Demokratie angewiesen bleibt. Denn es ist letztlich nur das politische System, das „handelt“, nicht die Zivilgesellschaft. Die zivilgesellschaftlichen Akteure können zwar Einfluss, nicht aber politische Macht erringen (Habermas [1994], 364, 449). Die zivilgesellschaftliche Öffentlichkeit mit ihrer ungleichen Verteilung an Einflusschancen und latenten Ausschließungseffekten bietet zwar ein höheres Maß an uneingeschränkter Kommunikation und damit wahrscheinlich ein höheres Maß an Problemsensibilität, entbehrt aber zugleich der für die verfahrensregulierte parlamentarische Öffentlichkeit typischen und notwendigen Repräsentativität, Kontrollierbarkeit und Fairness (Ebd., 374). Deshalb gilt: „[...] erst wenn dieser publizistisch-politischer Einfluss die Filter der institutionalisierten *Verfahren* demokratischer Meinungs- und Willensbildung passiert, sich in kommunikative Macht verwandelt und in legitime Rechtsetzung eingeht, kann aus der faktisch generalisierten öffentlichen Meinung eine unter dem Gesichtspunkt der Interessenverallgemeinerung *geprüfte* Überzeugung hervorgehen, die politische Entscheidungen legitimiert“ (Ebd., 449). Insbesondere bleiben also politische Parteien und zivilgesellschaftliche Organisationen aufeinander angewiesen.

¹⁶ Im Unterschied zu „Fragen Guten Lebens“.

Ein solcher Begriff von Zivilgesellschaft ist auch für die Länder der sogenannten Dritten Welt und in Transformationsländern von Bedeutung. Er ermöglichte insbesondere den „linken“ Kräften in Lateinamerika im Kontext von Transitionsprozessen zur Demokratie, die für alle Konfliktparteien (Militärs und Guerrilla) ein massives Umdenken bedeuteten, zu entdecken, dass es in der Politik um mehr geht als um die Eroberung der Macht. Er verhalf ihnen zu einer neuen Wertschätzung der Rechte der Meinungs- und Pressefreiheit sowie der formal korrekten Verfahren der liberalen repräsentativen Demokratie und des Rechtsstaates. Vor dem Hintergrund dynamischer Globalisierungsprozesse und der Bedeutung des „Sozialkapitals“ wächst zudem die Einsicht, dass die Gestaltung des Standorts „auch auf die Fähigkeit der gesellschaftlichen Akteure angewiesen [ist], kontinuierlich gemeinsame Gerechtigkeitskriterien zu entwickeln und diese umzusetzen. In Gesellschaften, in denen dies nicht gelingt, in denen also die Fähigkeit zu sozialem Kompromiss und Ausgleich zerfällt, wird wirtschaftliche und soziale Entwicklung schwierig“ (*Messner* [2000], 98; vgl. *Sachverständigengruppe* [2000]). Dort aber, wo es einer lebendigen Zivilgesellschaft gelingt, sozialen Frieden und Kompromissfähigkeit sowie den Aufbau rechtsstaatlicher und demokratischer Strukturen zu befördern, kann dies zu einem wichtigen Faktor der Wettbewerbsfähigkeit eines Standortes werden.

In der „Dritten Welt“ ist die Entwicklung der Zivilgesellschaft stark davon geprägt, dass sie wegen des häufigen Fehlens funktionierender staatlicher Verwaltung, sozialstaatlicher Absicherung und notwendiger demokratischer Freiräume Funktionen wahrnehmen muss, die in den reicheren Ländern zu einem erheblichen Teil vom Staat und von politischen Parteien erbracht werden. Innerhalb des breiten Spektrums an Konnotationen, mit denen der Begriff „Zivilgesellschaft“ verbunden ist, überwiegen deshalb die oppositionspolitischen sowie die markt- und neoliberalismuskritischen Aspekte. Diese Positionierung als eines kritischen Gegenübers eines stark eingeschränkten Marktes und eines schlecht funktionierenden Staates muss dann zu einer Überforderung von ZGOs führen, wenn diese meinen, sie könnten den Staat und seine Institutionen sowie die Leistungen des formellen Sektors in der Ökonomie womöglich ersetzen und ohne Markt und Staat so etwas wie einen „alternativen“ Entwicklungsweg einschlagen. Norbert Lechner hat darauf aufmerksam gemacht, dass die antiautoritäre Motivation und die übliche Staatskritik der Zivilgesellschaft dort, wo die Institutionen eines demokratischen Rechtsstaates im Aufbau begriffen und noch wenig bewährt sind, in der Gefahr stehen könnten, zu einem „unverantwortlichen Angriff auf die demokratischen Institutionen, insbesondere das Parteiensystem“ zu verkommen (*Lechner* [1996], 51).

In einem erheblichen Maße haben die ZGOs von der zunehmenden Skepsis entwicklungspolitischer Geldgeber gegenüber staatlichen Verwaltungen profitiert. Der Trend, Gelder möglichst direkt an private Träger zu geben, hat einen Gründungsboom von ZGOs in Entwicklungsländern ausgelöst. „Der Staat ist zum Gegenstand von Enttäuschungen und Zynismus geworden, während sein Gegenüber, die

Zivilgesellschaft, zum neuen Hoffnungsträger der Entwicklungspolitik avanciert ist.“ (Schedler [1996], 9; vgl. Richmond/McGee [o.J.]) Diese Entwicklungen haben auch problematische Seiten¹⁷, die vor allem mit der externen Finanzierung, der wachsenden Außenabhängigkeit und den zunehmenden organisationellen Eigeninteressen vieler ZGOn zusammenhängen. Größere ökonomische Bedeutung, Professionalisierung, stärker pragmatische Orientierung und wachsende politische Anerkennung der ZGOn können nämlich auch zu einem Prozess führen, in dem sich die ZGOn von ihrer sozialen Basis entfernen und die in ihnen Beschäftigten stärker ihre eigenen Interessen verfolgen als diejenigen der Armen, denen zu diesen sie vorgeben. Sogar das Thema Korruption innerhalb von ZGOn muss inzwischen auf die Tagesordnung gesetzt werden (vgl. Cremer [2000]). Wenn sie glaubwürdig Korruption bekämpfen wollen, müssen sie auch „ihr eigenes Haus in Ordnung halten“¹⁸. Kuhn (Kuhn [2000]) leitet daraus die Empfehlung ab, ZGOn sollten möglichst wenig markt- und staatssubstituierende Leistungen erbringen, sondern vielmehr als Bewusstseinsbildungs-, Interessenvertretungs- und Innovationsagenten gefördert werden. Gleichzeitig müssen die Binnendemokratisierung der ZGOn gefördert, die interne Kritik- und Lernfähigkeit innerhalb der ZGOn ausgebaut und jede Form von Monopolbildungen oder Vormachtstellungen einzelner ZGOn vermieden werden.

In Bolivien haben wirtschaftliche Stabilität (wenn auch auf niedrigem Niveau) und eine relativ stabile Demokratie in den 1990er Jahren das zivilgesellschaftliche Leben nachhaltig gefördert. Für den Beginn der 90er Jahre wurde die Zahl der ZGOn in Bolivien mit ca. 800 angegeben, wobei Schwerpunkte der Aktivitäten in den Bereichen Bildung, Landwirtschaft, Gesundheit und Umwelt lagen und die meisten Organisationen in den Regionen La Paz und Cochabamba aktiv waren (Wils [1998], 206, unter Berufung auf Niekerk [1994], 30–31). Unstrittig ist, dass ZGOn im Kampf für Menschenrechte und Demokratie, dem Empowerment von Frauen und ethnischen Minderheiten, der Gesundheitsversorgung und der Unterstützung städtischer Kleinunternehmer große Beiträge leisten. Weniger eindeutig ist jedoch offenbar ihre Wirkung auf die Effektivität der Selbsthilfe-Aktivitäten der Armen in ländlichen Hochland-Regionen. Zunehmende Geldströme aus internationalem und nationalen Quellen gehen heute durch die Hände der bolivianischen ZGOn.

¹⁷ Vgl. anstelle vieler anderer Morvan [2000].

¹⁸ So auch die Nr. 22 der Lima-Erklärung der 8. Internationalen Anti-Korruptions-Konferenz vom 7.–11. 9. 1997 in Peru. Der Text findet sich auf <http://www.transparency.de/iacc/lima/sp-limadec1.html>.

2. Zivilgesellschaftliche Aktivitäten in Bolivien im Zusammenhang der Entschuldungsdebatte¹⁹

a) Kampagne „Erlassjahr 2000“ – der Start

Das Thema der wachsenden Auslandsschuld stand seit der mexikanischen Finanzkrise 1982 im Zentrum der Bemühungen zumindest vieler lateinamerikanischer ZGOn, für eine „Befreiung“ ihrer Länder zu kämpfen und eine stärker an den Bedürfnissen der Bevölkerung orientierte Wirtschaftspolitik durchzusetzen. Im Zusammenhang des bevorstehenden Jahrtausendwechsels war dann unter Berufung auf das alttestamentliche „Jubeljahr“ (Lev 25,8–28)²⁰ eine durchgreifende Entschuldung gefordert worden. Auch der Papst hatte in seinem Schreiben *Tertio Millenio Adveniente* einen solchen Schuldenerlass angeregt (Nr. 50–51) und damit vielen entsprechenden Initiativen Rückhalt gegeben. In Bolivien wurde 1998 auf Vorschlag der Kommission der bolivianischen Bischofskonferenz für die Partnerschaft mit den deutschen Diözesen Trier und Hildesheim die Kampagne „Jubeljahr 2000“ (Jubileo 2000) mit der Forderung nach einem Schuldenerlass initiiert. Schnell schlossen sich viele ZGOn an, und binnen kurzer Zeit kamen 420.000 Unterschriften zusammen, was bei einer Gesamtbevölkerung von ca. 8 Millionen beachtlich ist. Die Unterzeichner richteten sich mit ihrem Appell dabei nicht nur an die Regierenden im Norden, von denen sie einen Schuldenerlass forderten, sondern auch an ihre eigene Regierung, bei der sie eine armutsorientierte Verwendung der freiwerdenden Mittel anmahnten.

Ein wichtiger Durchbruch gelang auf dem Kölner Weltwirtschaftsgipfel am 19. Juni 1999 und bei der Jahrestagung von IWF und Weltbank im September 1999. Eine Entschuldungsinitiative HIPC II²¹ wurde beschlossen, die unter bestimmten ökonomischen Voraussetzungen den ärmsten der hoch verschuldeten Länder eine Entschuldung unter der Bedingung anbietet, dass die Zivilgesellschaft bei der Erarbeitung, fortlaufenden Kontrolle und langfristigen Fortsetzung eines Armutsbekämpfungsprogramms beteiligt wird (vgl. zur Debatte insgesamt *Dabrowski/Eschenburg/Gabriel* [2000]). Diese Beteiligung und die Ergebnisse des Prozesses sind in Form eines Poverty Reduction Strategy Paper (PRSP) vorzulegen. Damit eröffneten sich für ZGOn in den betreffenden Ländern ganz neue

¹⁹ Quellen für den folgenden Abschnitt sind die im Auftrag von Misereor erstellte Studie *Krekeler/Tokarski* [2000], aus der ich mit Genehmigung der Autoren zitiere, *Catholic Relief Services* [2001], Rund-e-mails von Irene Tokarski, die Web-Seiten des *Foro Jubileo 2000* (www.jubileu.ucb.edu.bo), des deutschen *Bolivien-Netzwerks* (www.bolivien-netzwerk.de) und des von der Regierung durchgeföhrten Diálogo 2000 (www.dialogolcp.gov.bo/dialogo2000lcp).

²⁰ Eigentlich muss es nach dem hebräischen „jbl“ (= Widderhorn nach Lev 25,9) „Jobeljahr“ heißen. Da aber das Wortfeld Jubiläum, Jubel, jubeln etymologisch auf jbl zurückgeht und in den meisten Texten, auch in der Einheitsübersetzung von „Jubeljahr“ die Rede ist, verweise auch ich diese Schreibweise.

²¹ HIPC steht für Heavily Indebted Poor Countries.

Chancen der Mitwirkung, ja bis zu einem gewissen Grad waren umgekehrt die Regierungen dieser Länder von der Mitwirkung der ZGOn abhängig geworden. Für Bolivien, das zu den wenigen Ländern gehört, für die noch im Jahr 2000 eine Entschuldung im Rahmen der HIPC-II Initiative beschlossen wurde, bedeutet dies einen Nachlass von 854 Millionen US-Dollar, allerdings verteilt über einen Zeitraum von zehn bis 15 Jahren. Die Entlastung entspricht damit pro Jahr 2,5% des Staatshaushalts Boliviens.

*b) „Forum Jubeljahr 2000“ –
das Dialogprogramm der katholischen Kirche*

In Bolivien machten es die Erfahrungen mit der Kampagne „Jubeljahr 2000“ möglich, ein breites Bündnis gesellschaftlicher Organisationen und Gruppen unter Federführung der katholischen Kirche zu schmieden, unter ihnen so heterogene Organisationen wie der Gewerkschaftsdachverband COB und der Unternehmerverband. Mit dem Ziel, die für die Erarbeitung des Armutsbekämpfungsprogramms notwendige Beteiligung der Zivilgesellschaft nicht allein den Plänen und Strategien der Regierung zu überlassen, sondern in der bolivianischen Zivilgesellschaft tatsächlich einen möglichst breiten Konsultationsprozess zum Thema Armutsbekämpfung zu initiieren, wurde im Dezember das „Forum Jubeljahr 2000“ einberufen. Der Konsultationsprozess begann im Januar 2000 unter Ausschluss des politischen Establishments und der Parteien mit Workshops und Vorbereitungsforen („preforos“). Im März und April fanden auf dieser Basis die Foren auf der Ebene der neun Departamente statt²². Der Prozess kulminierte im „Nationalen Forum Jubeljahr 2000“ vom 24. bis 28. April 2000 unter Teilnahme von Delegierten der departamentalen Foren und internationaler ZGOn in La Paz. Mit insgesamt 4000 Teilnehmern / innen von ca. 800 Organisationen war das „Forum Jubeljahr 2000“ der in der Geschichte Boliviens größte Dialogprozess dieser Art. Verschiedene Arbeitskreise hatten sich mit Themen wie Einkommen und Strukturpassung, Bürgerbeteiligung und zivilgesellschaftliche Kontrolle, Menschenrechte, Bildung, Gesundheitssystem, Arbeitslosigkeit und Einkommen, Landbesitz und Produktivität der Landwirtschaft beschäftigt. Für alle Bereiche wurden drängende Mängel und der entsprechende Handlungsbedarf („Necesidades“) festgestellt und Lösungsperspektiven („Soluciones“) formuliert²³. Neben einer Fülle von Einzelanregungen gab es Vorschläge für notwendige Gesetzesänderungen, zur Steuerreform und zur Landfrage. Angesichts der immer wieder beklagten Korruption und der Unzufriedenheit mit den politischen Parteien sind insbesondere detaillierte Forderungen für einen gesetzlich zu schaffenden Kontrollmechanismus zum Zweck der Über-

²² Auch die Ergebnisse der departamentalen Foren sind zu finden auf www.jubileo.ucb.edu.bo.

²³ Als Ergebnis wurde schon im Mai 2000 ein Text publiziert, der die wesentlichen Forderungen zusammenfasst: *Foro Nacional Jubileo 2000* [2000].

wachung der durch den Schuldenerlass freiwerdenden Finanzmittel erhoben werden (siehe unten IV.3).

c), „Dialog 2000“ – das Dialogprogramm der Regierung und der teilweise Schuldenerlass

Kurze Zeit später führte die bolivianische Regierung unter dem Namen „Dialog 2000“ noch den von IWF und Weltbank zur Erstellung des Armutsbekämpfungssprogramms geforderten, eigenen Konsultationsprozess durch²⁴, wobei sie an einen früheren, wenig erfolgreich verlaufenen „Nationalen Dialog“ im Jahre 1998 (vgl. Goedeking [1998]) anknüpfte. Die dabei ausgewählten Themenschwerpunkte waren Sozialpolitik, Wirtschaftspolitik, Partizipation, Demokratie und Transparenz, dabei insbesondere auch die Frage nach einer zivilgesellschaftlichen Kontrolle. Teilweise sind die Ergebnisse des „Forums Jubeljahr 2000“ in den Dialogprozess der Regierung eingegangen, auf jeden Fall haben sie ihn maßgeblich befruchtet. Viele der im „Forum Jubeljahr 2000“ gewählten Delegierten nahmen als Delegierte auch am „Dialog 2000“ teil. Andererseits spielten die offiziellen Repräsentanten von Kommunen und Verwaltungsorganen sowie die politischen Parteien im „Dialog 2000“ wieder eine wesentlich größere Rolle, was dann eben auch zu den üblichen, aber unfruchtbaren politischen Schaukämpfen führte. Und es gab Tendenzen, die erhobenen Forderungen auf die Ebene der Kommunen zu beschränken, wo nationale ZGO weniger Einfluss haben. Dabei spielte eine teilweise auch ideologisch motivierte Gegnerschaft eine Rolle. Sie bestand zwischen lokalen Initiativen, die vor allem die Partizipation vor Ort voranbringen wollen („municipalismo“) und den national agierenden ZGO in Verbindung mit der katholischen Kirche, denen vorgeworfen wurde, mit dem Sozialkontrollmechanismus eine „Hyper-ZGO“ als Parallelstruktur zur parlamentarischen Demokratie unter der Vorherrschaft der Kirche und externer Hilfsorganisationen aufzubauen zu wollen („Forojubileismo“)²⁵. Die Mittel zur Armutsbekämpfung sollen nach dem Vorschlag des Dialog 2000 so aufgeteilt werden, dass 30 % zu gleichen Teilen an die Departamente, die sie innerhalb ihrer Gebiete wiederum nach Armutsindikatoren verwenden sollen, und 70 % an die Kommunen entsprechend der sie betreffenden Armutsindikatoren verteilt werden sollen. Die Agenda liest sich ansonsten wie eine große Stichwortsammlung, die insgesamt durchaus Eindruck macht und plausibel erscheint, in ihren Details aber für einen Außenstehenden nicht zu beurteilen ist. Insgesamt wird es entscheidend darauf ankommen, wie die einzelnen Maßnahmen dann tatsächlich umgesetzt werden und ob man den Mut hat, auch strukturelle Probleme (z. B. Landreform oder Steuerreform) anzupacken. Im Februar 2001 hat die Regierung ihr umfangreiches Armutsbekämpfungsprogramm (Estrategia Boli-

²⁴ Vgl. die entsprechende Internet-Seite www.dialogolcp.gov.bo/dialogo2000lcp.

²⁵ Dies spiegelt sich auch in der Kritik von Medina [o.J.].

viana de Reducción de la Pobreza – EBRP) vorgelegt²⁶, das im Juni von IWF und Weltbank akzeptiert worden ist, womit sich Bolivien als zweites Land nach Uganda für einen Schuldenerlass von etwa 50% im Rahmen der HIPC-II-Initiative qualifiziert hat.

3. Die Forderung nach einem „Sozialkontrollmechanismus“ als wichtiger Schritt der Korruptionsbekämpfung

a) Die Forderung nach einem „Sozialkontrollmechanismus“ im Forum Jubeljahr 2000

Schon bei der ersten Unterschriftensammlung im Rahmen der Kampagne „Erlassjahr 2000“ hat die Menschen bewegt, was mit dem Geld passiert, das durch einen Schuldenerlass vielleicht verfügbar werden könnte (*Iriarte* [o.J.]), da das Vertrauen in die politischen Parteien, die Regierung und die staatliche Verwaltung denkbar gering ist. Würde es gelingen sicherzustellen, dass es wirklich den Armen zugute kommt? So gab es bei den Organisatoren der Kampagne und bei denen, die sich ihr im Laufe der Zeit anschlossen, ein wachsendes Bewusstein über die Notwendigkeit von Maßnahmen der Kontrolle über solche Mittelverwendungen von Parteien, staatlicher Verwaltung und Regierung, genannt zivilgesellschaftliche Kontrolle (Sozialkontrollmechanismus – „Mecanismo de Control Social“).

Die im Anschluss an das Foro Nacional Jubileo 2000 erstellte gleichnamige Publikation beginnt gleich in ihrem ersten Abschnitt mit Ausführungen zum Sozialkontrollmechanismus.²⁷ Eine stärkere Kontrolle des politischen Systems durch die Zivilgesellschaft wird für notwendig gehalten, weil

- das politische System sonst nicht den Forderungen der Armen entgegenkomme,
- die Armut im Land langfristige Antworten und Strategien erfordere, die im politischen System kaum zustande kämen,
- die Korruption dazu führe, die Pläne zur Armutsbekämpfung zu verfälschen und Mittel für falsche Zwecke einzusetzen,
- die bereits institutionalisierten staatlichen Kontrollen verstärkt und unterstützt werden müssten, um ihrer Aufgabe nachkommen zu können.

²⁶ Eine Zusammenfassung findet sich u. a. in: *Sevilla, R. / Benavides, A. (Hrsg.)* ([2001], 258 – 271). Die Reaktionen von Vertretern der Kampagne Foro Jubileo 2000 wiesen darauf hin, das Armutsbekämpfungsprogramm sei zu wachstumsorientiert (mit einem zu starken Schwerpunkt im Ausbau der Infrastruktur) und vernachlässige Fragen der Verteilung und die notwendige direkte Armutsbekämpfung zugunsten der im Dialogprozess als besonders bedürftig identifizierten Gruppen. Insgesamt aber habe ich den Eindruck gewonnen, dass sich bolivianische ZGOn sehr schwer taten, kompetent und kritisch zu dieser EBRP Stellung zu beziehen.

²⁷ *Foro Nacional Jubiléo 2000* ([2000] 6 – 11).

Die „gesellschaftliche Kontrolle“²⁸ solle durch ein permanentes Nationales bzw. Departamentales Forum ausgeübt werden, das alle Gruppen der Zivilgesellschaft repräsentiert, vor allem die schwächsten Gruppen, die am ärmsten sind und sich am wenigsten gut organisieren können. Die Kontrollmöglichkeiten einschließlich eines vollständigen Zugangs zu allen Informationen sollten per Gesetz festgelegt werden. Das Gremium solle nicht nur die Umsetzung eines Armutsbekämpfungsprogramms überwachen, sondern auch an dessen Entwicklung und Fortschreibung beteiligt sein und ständigen Kontakt mit der Öffentlichkeit, zu ZGOn im In- und Ausland halten. Wer in diesem Gremium mitarbeite, dürfe natürlich nicht gleichzeitig über die Verwendung der Gelder des Armutsbekämpfungsprogramms entscheiden. Das Gremium müsse ökonomisch unabhängig sein und dürfe nicht an Weisungen gebunden sein. Sowohl auf nationaler wie auf departamentaler Ebene müssten diese permanenten Foren ein Leitungskomitee (Comité Ejecutivo), eine effektive Verwaltungseinheit (Equipo Técnico) und verschiedene Kommissionen zu den Problemkomplexen Menschenrechte und Demokratie, Bildung, Gesundheit, Arbeitsmarkt und Tarifpolitik, Landwirtschaft und Umwelt sowie Infrastruktur bilden.

*b) Die katholische Kirche als Koordinatorin des Aufbaus
eines „Sozialkontrollmechanismus“*

Das wichtigste Ergebnis des Dialogs 2000 der Regierung ist die Entscheidung über die Errichtung solcher zivilgesellschaftlicher Kontrollinstanzen, wobei die katholische Kirche beauftragt wird, ein Verfahren zu entwerfen und zu organisieren, nach dem diese Kommissionen auf departamentaler und nationaler Ebene besetzt werden. Auf kommunaler Ebene sollen die notwendigen Kontrollfunktionen durch die „Comités de Vigilancia“ durchgeführt werden, die bereits mit dem Volksbeteiligungsgesetz eingerichtet worden waren und generell mit der Kontrolle der Durchführung von Gemeinderatsbeschlüssen betraut sind.

Ende 2000 hat der Präsident der bolivianischen Bischofskonferenz, der jüngst zum Kardinal ernannte Erzbischof von Santa Cruz de la Sierra, Julio Terrazas Sandóval, zum Aufbau des Sozialkontrollmechanismus in Form von „Komitees zur gesellschaftlichen Kontrolle“ aufgerufen²⁹. Er schreibt: „Wir verlangen Transparenz zu Gunsten der Armen und wir versuchen, auf die Politik Einfluss zu nehmen, um eine menschliche Entwicklung für alle zu erreichen“³⁰. „Gesellschaft-

²⁸ Im Spanischen ist von „Control Social“ die Rede. Das ist nicht dasselbe wie das, was wir im üblichen Sprachgebrauch mit „Sozialkontrolle“ meinen. Deshalb übersetze ich i.d.R. mit „gesellschaftliche Kontrolle“, behalte aber aus sprachlichen Gründen den Begriff „Sozialkontrollmechanismus“ bei.

²⁹ Boletín de Hermandad y Pastoral Social 32 / Dezember 2000.

³⁰ Ebd., 1. Interessant ist überdies, dass das bischöfliche Bulletin in der Fußzeile den Leitspruch abdruckt: „Klare Buchführung ist das Recht derjenigen, die bezahlen.“ („Tener las cuentas claras es derecho de los que pagan.“)

liche Kontrolle“ wird definiert als die Forderung der Rechenschaftslegung über die Armutsbekämpfungspläne und deren Umsetzung, insbesondere die in ihrem Rahmen getätigten Ausgaben, ohne deshalb im engeren Sinne Rechnungsprüfung zu sein. Bei der Aufdeckung von Unregelmäßigkeiten impliziere die gesellschaftliche Kontrolle deren öffentliche Anklage. Gesellschaftliche Kontrolle bedeute, die Erfüllung der Aufgabe der vom Volk gewählten Repräsentanten einzuklagen, da sich die Beteiligung der Bürger/innen nicht auf die Stimmabgabe alleine beschränke, sondern die Kontrolle der Politik überhaupt beinhalte. Der Sozialkontrollmechanismus sei „die Instanz der Artikulation, der Koordination und Repräsentation der Zivilgesellschaft in der Wahrnehmung ihrer Aufgabe der gesellschaftlichen Kontrolle [...] damit sie als aktives Subjekt an den verschiedenen Prozessen und staatlichen Instanzen öffentlicher Entscheidungsfindung teilnehmen könne“³¹.

Mit Hilfe der Koordination durch die katholische Kirche sollen nun die „Komites zur gesellschaftlichen Kontrolle“ in der Rechtsform eingetragener Vereine („Asociaciones civiles“) dadurch gebildet werden, dass sich zunächst jede zivilgesellschaftliche Organisation auf der Ebene der Departamente, die sich am Sozialkontrollmechanismus beteiligen möchte, als solche registrieren lässt, daraufhin Vertreter in eine Konstituierende Versammlung entsendet und dort Kandidaten für das Komitee vorschlägt. Nach Überprüfung dieser Kandidaten durch eine Überprüfungskommission³² werden von dieser Konstituierenden Versammlung die 6 Mitglieder des departamentalen Komitees gewählt. Der selbe Prozess läuft gleichzeitig auf nationaler Ebene ab, wobei das nationale Komitee dann aus einer Versammlung gewählt wird, die aus Vertretern der zivilgesellschaftlichen Organisationen auf nationaler Ebene und je drei Vertretern aus jedem der departamentalen Komitees besteht. Um in eindeutiger Weise die Rechte dieser Kontrollinstanzen festzulegen, wurde in Form des Gesetzes 2235 „Ley del Diálogo Nacional“ vom 31. Juli 2001 eine eigene gesetzliche Grundlage geschaffen, die nun auch am 15. November 2001 die Konstituierung eines Sozialkontrollmechanismus auf nationaler Ebene ermöglicht hat.

c) Die Resonanz der Forderungen im Armutsbekämpfungsprogramm der Regierung und im „Gesetz des Nationalen Dialogs“

Die Klagen über die weit verbreitete Korruption und die Forderungen nach einem Sozialkontrollmechanismus haben im Armutsbekämpfungsprogramm (EBRP) der

³¹ Angesichts solcher Formulierungen ist sogar verständlich, dass sowohl von Seiten der Regierung wie auch von Seiten eines, der katholischen Kirche nicht nahestehenden Teils der Zivilgesellschaft die Befürchtung geäußert wurde, hier könne so etwas wie eine in wenig demokratischer Weise von einigen ZGOn dominierte Parallelstruktur zur parlamentarischen Demokratie oder sogar eine Parallelregierung („Co-Gobierno“) errichtet werden. Vgl. die z.T. scharfe Polemik bei *Medina* ([o.J.], v.a. 122 – 136).

³² Über diese „Comisión Verificadora“ habe ich leider bislang keine genaueren Informationen erhalten können.

Regierung³³ einen erstaunlichen Niederschlag gefunden. Dort wird anerkannt, dass die Überwindung der Korruption, der exzessiven Bürokratie und des Zentralismus unabdingbare Voraussetzungen einer effektiven Armutsbekämpfung darstellen (145). „Einerseits erhöht die Korruption die Transaktionskosten und das Risiko, was die Wettbewerbsfähigkeit des Landes insgesamt reduziert, sie verfälscht jedoch auch die Anreize, was eine ineffektive Verwendung von Ressourcen zur Folge hat, begrenzt die möglichen Vorteile der Zugehörigkeit zum formellen Sektor der Wirtschaft und reduziert die Wettbewerbsvorteile dieser wirtschaftlichen Aktivitäten und anderer Aktivitäten von kleinen Unternehmen und trägt so zur ungleichen Verteilung ökonomischer Gewinne bei“ (614). Die EBRP zitiert sogar Umfrageergebnisse, nach denen 86 % der Bevölkerung die Korruption als ein schwerwiegendes oder sehr schwerwiegendes Problem des Landes qualifizieren (615). Reformen zur „Beseitigung der institutionalisierten Korruption“, insbesondere im Bereich der Justiz, werden auch von der Regierung als notwendig angesehen (148). Außerdem seien Reformen nötig hinsichtlich der Abschaffung des Monopols der Parteien im Zugang zu den Gremien der Gemeindeverwaltungen und hinsichtlich der parlamentarischen Immunität in Korruptionsfällen (624). Allerdings verweist die EBRP auch auf das 1998 verabschiedete Nationale Integritätsprogramm zur Korruptionsbekämpfung, das bereits erhebliche Fortschritte in der Korruptionsbekämpfung gebracht habe (616 f.), was jedoch weitere Anstrengungen nicht erübrige (617). Die oben dargestellten Ergebnisse hinsichtlich des Sozialkontrollmechanismus (durch die Comités de Vigilancia auf kommunaler Ebene und Komitees zur gesellschaftlichen Kontrolle, die durch die Kirche koordiniert werden auf departamentaler und nationaler Ebene) werden explizit bekräftigt (606 f.).

Das nach Abschnitt 612 noch zu erarbeitende Gesetz als Grundlage für den Sozialkontrollmechanismus wurde inzwischen als „Ley del Dialogo Nacional“ verabschiedet und in Kraft gesetzt³⁴. Das Gesetz definiert in Artikel 25 unter „Sozialkontrolle“ „das Recht der Organisationen und Institutionen der Zivilgesellschaft, die Ergebnisse und Wirkungen der Politik der öffentlichen Hand und der partizipativen Entscheidungsfindungsprozesse zu kennen, zu überwachen und auszuwerten sowie Zugang zur Information und zur Analyse der Instrumente der Sozialkontrolle zu erhalten“. Es regelt weitgehende Informationspflichten staatlicher Organe, Mitwirkungs- und Anhörungsrechte sowie die Entsendung von Vertretern in verschiedene staatliche Gremien mit Sitz und Rederecht, jedoch ohne Stimmrecht. Damit ähneln die Rechte des Sozialkontrollmechanismus beispielsweise den Beteiligungsrechten von deutschen Bürgern/innen bei Planfeststellungsverfahren. Sie tangieren nicht die üblichen Rechte von demokratisch gewählten Volksvertretern/innen.

³³ Der Text kann heruntergeladen werden über http://www.bolivien-netzwerk.de/Boliv_Regierung/EBRP-010328.pdf. Die Zahlen in Klammern verweisen auf die Abschnittsnummern des Textes.

³⁴ Das Gesetz kann bezogen werden über: http://www.bolivien-netzwerk.de/Boliv_Regierung/Ley_2235_del_Dialogo_Nacional.pdf.

d) Der Sozialkontrollmechanismus – ein Schritt zur Reform des politischen Systems in Bolivien?

Es ist sehr schwer einzuschätzen, welche Wirkung der Sozialkontrollmechanismus für die Weiterentwicklung des politischen Systems in Bolivien und die künftigen Möglichkeiten der Korruptionsbekämpfung haben wird. Der zivilgesellschaftliche Prozess ist zwar ein deutliches Zeichen für die mangelnde Glaubwürdigkeit des politischen Systems und die verbreitete Enttäuschung über die bisherige Politik, hat aber zugleich in der Bevölkerung das Bewusstsein wachsen lassen, dass der Staat und staatliche Politik eigentlich für die Menschen da sind und nicht umgekehrt. Und erstmals haben die Menschen tatsächlich gewachsene Mitwirkungsmöglichkeiten, die sie hoffentlich auch nutzen werden³⁵. Selbstverständlich ist nicht ausgeschlossen, dass die verbreitete „Kultur der Korruption“ in Bolivien auch die Sozialkontrollmechanismen erfasst; allerdings dürfte diese Gefahr vor allem auf der unteren Ebene bestehen, wo sie von den „Comités de Vigilancia“ wahrgenommen werden. Alle ZGOn und insbesondere die katholische Kirche unternehmen große Anstrengungen, die für die gesellschaftliche Kontrolle auf den unterschiedlichen Ebenen notwendigen Vertreter/innen für ihre Arbeit zu schulen, das Bewusstsein für ihre Verantwortung zu stärken und ihnen eine Abstimmung ihrer Aktivitäten untereinander zu ermöglichen. Die Präsidentschaftswahlen des Jahres 2002 werden zeigen, ob die Stärkung der Zivilgesellschaft dazu führt, dass sich genügend ernsthaft politisch interessierte Bürger/innen auch in den Parteien engagieren und diese dazu zwingen, sowohl die innerparteiliche Demokratie wie ihre Bereitschaft zu stärken, die Interessen breiter Bevölkerungsgruppen aufzugreifen. Freilich werden entsprechende Entwicklungen nicht nur von den ZGOn ausgehen können. Gleichzeitig müssen mehr Angehörige der bislang herrschenden politischen und wirtschaftlichen Eliten einsehen, dass Korruptionsbekämpfung und mehr Demokratie auch in ihrem langfristigen Eigeninteresse liegen und die Bedürfnisse und Anliegen der breiten Mehrheit der Bevölkerung in politische Entscheidungen transformieren (Whitehead [2001], 13 u. 16). Nur dann kann das bislang noch bestehende Neben- oder Gegeneinander von ZGOn und Parteien aufgebrochen werden.

V. Schlussfolgerungen

Das Beispiel Bolivien zeigt, welche Bedeutung der Zivilgesellschaft des jeweiligen Landes in der Korruptionsbekämpfung zukommt. Ohne Herstellung einer kritischen Öffentlichkeit, ohne politischen Druck von unten, ohne massive Kritik an verbreiteter Korruption, ohne die Ressource einer breiten moralischen Empörung über korrupte Zustände und Personen, dürfte Korruption kaum zu verringern sein (Coté-Freeman [1999]). Sogar die Weltbank setzt zunehmend auf ZGOn bei Pro-

³⁵ Zu dieser positiven Einschätzung vgl. auch Weltbank [2000].

grammen der Korruptionsbekämpfung (*Gonzalez de Asis* [2000]). Diese Bedeutung der nationalen Zivilgesellschaft kann durch externen Druck noch gesteigert werden, wenngleich externe Akteure sich immer als Projektionsfläche für Schuldzuweisungen zum Zwecke der Vertuschung eigener Fehler der nationalen Eliten eignen.

Die Argumente gegen die Korruption, die in Bolivien (und wahrscheinlich ähnlich in anderen Entwicklungsländern) verwendet werden, passen zu der Art sozial-ethischer Begründung, mit der diese Organisationen ihr Engagement überhaupt rechtfertigen. Es wird betont, Korruption benachteilige insbesondere die Armen und begünstige die ohnehin schon Reichen, verschärfe somit soziale Ungleichheit, beeinträchtige die demokratischen Rechte der Bürger/innen, insbesondere der Armen, und untergrabe durch falsche Anreize und die Beeinträchtigung einer effektiven Funktion des Staates die Möglichkeiten einer positiven Entwicklung³⁶.

Darüber hinaus zeigt das Beispiel, dass auch seitens der zivilgesellschaftlichen Gruppen Lernprozesse notwendig und möglich sind, besonders hinsichtlich des Wertes formaler Verfahren und der Prinzipien Öffentlichkeit und Transparenz, Unabhängigkeit, Vermeidung von Interessensüberschneidungen, Gewaltenteilung usw. – und dies auch in der Anwendung auf die ZGOn selbst. Unumstritten ist auch, dass die Einsicht gewachsen ist, dass die formalen Prozesse einer repräsentativen Demokratie der Einbettung in öffentliche Kommunikationsprozesse bedürfen. Wenn solche Lernprozesse gelingen, erzeugt dies ein qualitätsvolles „Sozialkapital“ in Form einer demokratischen und rechtstaatlichen Kultur, die letztlich Voraussetzung ist für das Funktionieren demokratischer Rechtsstaaten, die Legitimität demokratischer Macht, die Korrektheit und Effizienz öffentlicher Verwaltung und das Selbstverständnis der Staatsangehörigen als Bürger/innen ihres eigenen Gemeinwesens.

Das Zustandekommen solcher Prozesse ist freilich ein voraussetzungsvoller Vorgang. Neben einem Minimum an materiellen Ressourcen bedarf es eines Minimums an garantierten bürgerlichen Freiheiten, wie sie in vielen Entwicklungsländern erst mühsam erkämpft werden müssten. Die meisten sind von einem einigermaßen gut funktionierenden modernen Rechtsstaat noch weiter entfernt als Bolivien, wo es nun schon seit 15 Jahren demokratisch gewählte Regierungen aus verschiedenen politischen Lagern gibt. Nur wenn genügend Menschen neben ihrem alltäglichen Kampf um das Überleben Zeit und Kraft für ein zivilgesellschaftliches Engagement aufbringen können, nur wenn sie über ein Minimum an Kompetenzen der Kommunikation, der Organisation und des Umgangs mit den nötigen technischen Hilfsmitteln verfügen, nur wenn Presse- und Meinungsfreiheit wenigstens ansatzweise gegeben sind, können solche Prozesse mehr sein als der schwierige Widerstand Einzelter oder kleiner Gruppen, die ihren Kampf nur mühsam koordinieren können, wie man das anhand vieler Beispiele aus diktatorischen Regimen

³⁶ Vgl. ähnlich auch die Anti-Korruptionserklärung von Lima <http://www.transparency.de/iacc/lima/sp-limadecl.html>.

kennt. Freilich besteht die Hoffnung, dass dort, wo diese Voraussetzungen nicht gegeben sind, demokratische Rechte im Zuge des prekären und gefährdeten Protestes und des Kampfes gegen Korruption allmählich errungen werden können.

Zu den Voraussetzungen gehört ferner, dass der Prozess durch ein Schlüsselthema und eine reelle Chance zur Veränderung den Katalysator erhielt, der so etwas wie eine Kettenreaktion in Form einer Vervielfältigung engagierter Gruppen und ihrer zunehmenden Vernetzung ermöglichte. Bemerkenswert ist, dass diese Chance durch die Konditionalität der Entschuldung in der HIPC-II-Initiative zustande kam. Dies lässt vermuten, dass der Druck internationaler Organisationen, vom IWF über die Weltbank bis hin zu großen Konzernen über den Transmissionsriemen der politischen Interessen der Regierungen und der ökonomischen Interessen der Unternehmen in Entwicklungsländern durchaus erheblich dazu beitragen können, politische Reformkräfte zu fördern und damit langfristig Effektivität und Legitimität der Politik in diesen Ländern zu steigern.

Der bolivianische Prozess zeigt aber auch, dass zivilgesellschaftliches Engagement zur Bekämpfung der Korruption nicht aus dem Nichts entsteht, sondern Möglichkeiten der Anknüpfung an traditionelle Organisationsformen bzw. etablierte Institutionen braucht. In diesem Fall war es der institutionelle Rückhalt und die moralische Autorität der katholischen Kirche, die sich, vermittelt über befreiungstheologisches Gedankengut, auf eine praktische „Option für die Armen“ eingelassen hatte. Hinzu kam, dass diese Institution auf externe finanzielle wie politische und logistische Unterstützung in Form von internationalen Kontakten, Informationsaustausch, Erfahrungsaustausch und Lobbyarbeit im Blick auf Erste-Welt-Regierungen und internationale Finanzorganisationen zurückgreifen konnte (zum Beispiel aus den Partnerdiözesen Hildesheim und Trier oder von den kirchlichen Hilfswerken)³⁷.

Auch am Beispiel Boliviens zeigt sich trotz der dort vorherrschenden Ablehnung der politischen Parteien, dass die Zivilgesellschaft staatliche Institutionen und die formal geregelten Verfahren eines demokratischen Staates nicht oder nur für eine Übergangszeit ersetzen kann. Die Errichtung eines Sozialkontrollmechanismus, der ja eine Art Zweitstruktur neben dem Parlament und der Justiz darstellt, ist nur sinnvoll, wenn er dazu beiträgt, Korruption und Klientelismus zu überwinden. Abgesehen von Ausnahmesituationen braucht es für die Umsetzung gemeinsam formulierter Ziele der Zivilgesellschaft und der Kontrolle staatlicher Verwaltung eindeutig formal geregelte Verfahren, wie sie im Grunde mit rechtsstaatlichen und parlamentarisch-demokratischen Modellen zur Verfügung stehen, die „nur“ konsequent umgesetzt werden müssten. Letztlich müssen innerhalb staatlicher Verwaltungen und politischer Gremien entsprechende Kontrollinstanzen geschaffen wer-

³⁷ Die internen Auseinandersetzungen innerhalb bolivianischer ZGOs zeigen freilich auch, dass ein solch starker Einfluss der Kirche, vor allem, wenn er noch stark von außen finanziert wird, von vielen auch mit Argwohn betrachtet wird – und zwar um so mehr, je erfolgreicher er wahrgenommen wird.

den. „Die plurale Öffentlichkeit der Zivilgesellschaft kann nur in dem Maße politisch integrieren und zur politischen Willensbildung beitragen, wie sie auf ein institutionalisiertes staatliches Gegenüber bezogen bleibt. Die Netzwerke der Zivilgesellschaft unterscheiden sich von Expertenzirkeln oder Interessensverbänden nur so weit, wie sie ihre Anliegen und Meinungen zur öffentlichen Diskussion und, in letzter Instanz, auch zur demokratischen Disposition stellen. Nur durch einen solchen Bezug auf gemeinsame Entscheidungen betätigen sich die Individuen in der zivilgesellschaftlichen Öffentlichkeit als Bürger eines Gemeinwesens.“ (Thaa [2000], 16 – 17) Deshalb muss die Korruptionsbekämpfung durch eine gestärkte Zivilgesellschaft auch in Bolivien zur Reform des politischen Systems und der öffentlichen Verwaltung sowie insgesamt zur Erneuerung der politischen Kultur beitragen.

Literatur

- Anderson, L. / Nina, O. (2000): The HIPC-Initiative in Bolivia, Paper v. 20. 11. 2000,*
Quelle: <http://www.bolivien-netzwerk.de>.
- Birle, P. (2000): Zivilgesellschaft in Südamerika – Mythos und Realität, in: Merkel, W. (Hrsg.), Systemwechsel. 5. Zivilgesellschaft und Transformation, Opladen, 231 – 271.*
- Bukes, G. (2000): Der Zusammenhang von wirtschaftlicher Entwicklung und Demokratisierung : Das Beispiel Bolivien. Hamburg.*
- Catholic Relief Services (2001): Foro Jubileo 2000 en Bolivia, Rol de la Iglesia Boliviana, Catholic Relief Services (CRS) y la Iglesia de EEUU en el Apoyo a la Sociedad Civil en la Elaboración del Documento Estratégico de Lucha contra la Pobreza (Versión Resumida), Baltimore (USA) 2001.*
- Cohen, J. / Arato, A.L. (1992): Civil Society and Political Theory, Cambridge (Mass.) / London.*
- Coté-Freeman, S. (1999): What NGOs can do against corruption (TI Working Paper),*
Quelle: <http://www.transparencia.org/documents/work-papers/scfreeman.html>.
- CPI (Corruption Perceptions Index) (2000):*
Quelle: <http://www.transparency.org/documents/cpi/2000/cpi2000.de.html>.
- Cremer, G. (2000): Korruption begrenzen : Praxisfeld Entwicklungspolitik. Freiburg i. Br.*
- Dabrowski, M. / Eschenburg, R. / Gabriel, K. (Hrsg.) (2000): Lösungsstrategien zur Überwindung der Internationalen Schuldenkrise, Berlin.*
- Dijck, P. v. (Hrsg.) (1998): The Bolivian Experiment: Structural Adjustment and Poverty Alleviation, Amsterdam.*
- Dubiel, H. / Frankenberg, G. / Rödel, U. (1990): Die demokratische Frage, Frankfurt am Main.*
- Exeni, J. L. (Hrsg.) (1996): Aspectos sociales de diez años de ajuste, La Paz (Bolivia).*
- Foro Nacional Jubiléo 2000 (2000): Construyendo un Desarrollo Humano para Todos. La Paz, Quelle: http://www.jubileu-ueb.edu.bo/conclusio_summit.pdf.*

- Glaser, N. (2001): Abgewirtschafteter Neoliberalismus. Bolivien braucht ein soziales Entwicklungsmodell und eine nachhaltige Entschuldung, epd-Entwicklungspolitik 2/3/2001, 60 – 62.*
- Goedeking, U. (1998): Bolivien: Die ersten 100 Tage der Regierung Banzer, Lateinamerika. Analysen – Daten – Dokumentation 15(1998)37, 13 – 21.*
- Gonzalez de Asis, Maria (2000): Coalition-Building to Fight Corruption, Paper Prepared for the Anti-Corruption Summit,*
Quelle: http://www.worldbank.org/wbi/governance/pdf/coalition_summit.pdf.
- Habermas, J. (1994): Faktizität und Geltung, Darmstadt.*
- Hofmeister, W. (1996): Parteien und politischer Wandel in Bolivien, Lateinamerika. Analysen – Daten – Dokumentation 13(1996)31, 27 – 36.*
- Iriarte Omi, G. (o.J.): Los foros, una instancia de democracia participativa,*
Quelle: <http://www.jubileo.ueb.edu.bo/inaunal.htm>.
- Jost, S. (1996): Eine Halbzeitbilanz der Reformen, KAS-Auslandsinformationen (1996)1, 54 – 87.*
- Krekeler, G. / Tokarski, I. (2000): Bolivien: Länderbeispiel im Rahmen der Bestandsaufnahme zum Prozess Entschuldung und Zivilgesellschaft (Typoskript).*
- Kruip, G. (1996): Kirche und Gesellschaft im Prozeß ethisch-historischer Selbstverständigung. Die mexikanische Kontroverse um die ‚Entdeckung Amerikas‘, Münster.*
- (2001): Dritter Sektor und Zivilgesellschaft in der Dritten Welt – Bolivien als Vorbild? *Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaft*, 168 – 194.
- Kuhn, B. (2000): Entwicklungszusammenarbeit und Dritter Sektor. Möglichkeiten und Risiken einer Zusammenarbeit mit Nicht-Regierungsorganisationen am Beispiel Bangladesch, Maecenata Actuell 2000/24, 7 – 15.*
- Lambsdorff, J. Graf (1999): Wie kann man Korruption messen? Der Korruptionsindex 1999 von Transparency International, E+Z – Entwicklung und Zusammenarbeit 1999/11, 300 – 303.*
- Lechner, N. (1996): Staat und Zivilgesellschaft in lateinamerikanischen Demokratisierungsprozessen: Überlegungen zu einem Beziehungswandel, Kolland, F. u. a. (Hrsg.), *Staat und Zivile Gesellschaft: Beiträge zur Entwicklungspolitik in Afrika, Asien und Lateinamerika*, Frankfurt am Main, 39 – 54.*
- Auch in: <http://www.univie.ac.at/Wirtschaftsgeschichte/VGS/HSK81p.html>.
- Medina, J., (o.J.): [2000 oder 2001], *Democracia Participativa Municipal. La invención ecológica de nuestro futuro común*. La Paz: Ministerio de Desarrollo sostenible y Planificación.*
- Messner, D. (2000): Gesellschaftliche Determinanten wirtschaftlicher Entwicklung in der Weltmarktwirtschaft: Markt, Netzwerksteuerung und soziale Gerechtigkeit als Elemente einer Entwicklungsstrategie jenseits des Neoliberalismus, in: Bunkhorst, H. / Kettner, M. (Hrsg.), *Globalisierung und Demokratie: Wirtschaft, Recht, Medien*, Frankfurt am Main, 90 – 127.*
- Morvan, A. (2000): Les ambivalences du recours au milieu associatif, *Esprit* 264 (Juni 2000), 146 – 153.*

Niekerk, N. v. (1994): Desarrollo Rural en Los Andes, Leiden 1994.

Nohlen, D. / Mayorga, R.-A. (1992): Bolivien, in: Nohlen, D. / Nuscheler, F. (Hrsg.), Handbuch der Dritten Welt Bd. 2 (Südamerika), Hamburg, 3. Aufl., 180 – 218.

República de Bolivia (1998): Plan Nacional de Integridad, La Paz,

Quelle: http://www.worldbank.org/wbi/governance/pdf/lac_core/bolivia_plan.pdf.

Richmond, J. / McGee, R. (o.J.): Who's round the table? A review of civil society participation in aid,

Quelle: <http://www.christian-aid.org.uk/reports/table/table.htm>.

Sachverständigengruppe „Weltwirtschaft und Sozialetik“ (2000): Das soziale Kapital – Ein Baustein im Kampf gegen Armut von Gesellschaften. Bonn : Zentralstelle Weltkirche der DBK.

Schedler, A. (1996): Einleitung: Zur entwicklungspolitischen Entdeckung der Zivilgesellschaft, in: Kolland, F. u. a. (Hrsg.), Staat und zivile Gesellschaft: Beiträge zur Entwicklungspolitik in Afrika, Asien und Lateinamerika, Frankfurt am Main, 9 – 16.

Sevilla, R. / Benavides, A. (Hrsg.) (2001): Bolivien. Das verkannte Land? Bad Honnef.

Ströbele-Gregor, J. (2000): Das Gesetz zur Volksbeteiligung und indianische Bewegung in Bolivien 1994 – 1997, Hengstenberg, P. / Kohut, K. / Maihold, G. (Hrsg.), Zivilgesellschaft in Lateinamerika: Interessenvertretung und Regierbarkeit, Frankfurt am Main, 153 – 164.

Thaa, W. (2000): „Zivilgesellschaft“: Von der Vergesellschaftung der Politik zur Privatisierung der Gesellschaft, Widersprüche 76, Juni, 9 – 18.

Weltbank (2000), Bolivia Process Case Study,

Quelle: <http://www.worldbank.org/participation/web/webfiles/bolivia.htm>.

Whitehead, Laurence (2001): Bolivia and the Viability of Democracy, Journal of Democracy 12(2001)2, 6 – 16.

Wils, F. (1998): NGOs as a Vehicle for Poverty Reduction: Possibilities and Limitations, Dijck, P. v. (Hrsg.), The Bolivian Experiment: Structural Adjustment and Poverty Alleviation, Amsterdam, 205 – 217.

Korruptionsprävention durch Selbstbindung?*

Von *Josef Wieland*, Konstanz

I. Korruption als sittenwidrige Käuflichkeit

Der Titel dieser Untersuchung zeigt an, dass sich die hier vorgetragenen Überlegungen und Argumentationen auf den Bereich einer anwendungsorientierten, deskriptiven Ethik beziehen. Es wird keine philosophische Begründungsleistung darüber angestrebt, warum Korruption moralisch abzulehnen sei, sondern eine Analyse über die Mechanismen der Korruption in der Wirtschaft und die Wege ihrer Blockierung. In diesem Kontext spielen dann die Sozial- und Gesellschaftswissenschaften die entscheidende Rolle, für unseren Fall die Institutionen- und Organisationsökonomie¹.

Allerdings soll der Fokus dieser Arbeit auf den Möglichkeiten zur Prävention von Korruption durch Selbstbindung liegen, was eine ethische Einordnung des zugrunde liegenden Korruptionsbegriffs voraussetzt. Welches Verhalten genau soll verhindert werden? Geht es um Vertragsbruch oder sittenwidrige Käuflichkeit? Geht es um Kontrolle oder Bindung an einen moralischen Konsens?

Es mag daher ein kurzer Blick auf einige philosophische Aspekte der Korruption interessant sein. Einerseits, um die Komplexität und die Unschärfe, die in diesem Themenbereich herrschen, offenzulegen. Andererseits, und das wurde schon gesagt, um durch die moralisch-inhaltliche Füllung des Korruptionsbegriffs einen geeigneten Startpunkt für eine wirtschaftsethische Analyse des Themas zu gewinnen.

Was ist also Korruption? Die Lexika verweisen darauf, dass damit in einem engen Sinne sowohl Bestechung als auch in einem weiteren Sinne sittliche Verdorbenheit gemeint sein kann. Rechtliche und moralische, individuelle und gesellschaftliche Sachverhalte gehen in der Konnotation des Begriffs offenbar ineinander über. Auf dieser Linie der strukturellen Kopplung von Recht und Moral liegt auch die am häufigsten genutzte Definition der Korruption: Missbrauch öffentlicher Macht für den privaten Vorteil. Genau besehen handelt es sich bei dieser

* Ich danke Herrn RA Rudolf Zimmermann, Mannheim, für wertvolle Anregungen und Kommentare.

¹ Vgl. zu diesem Forschungsprojekt Williamson [1990, 1993]; Arena / Longhi [1998]; Wieland [1996, 1997].

Definition nicht nur um das Oszillieren des Begriffs zwischen Recht und Moral, sondern auch um die Markierung einer Differenz. Diese Differenz unterscheidet zwischen dem Öffentlichen und dem Privaten, deren Ignorierung und Aufhebung überhaupt erst den Korruptionsvorwurf begründen.

Diese Standarddefinition der Korruption ist keineswegs umfassend, sondern in gewisser Weise selektiv. So schließt sie beispielsweise den Missbrauch öffentlicher Macht für den öffentlichen Vorteil aus. Man denke etwa an Fälle, in denen die Vergabe öffentlicher Aufträge an eine Lieferung von sachlichen Gegenleistungen (etwa PC-Ausstattungen) für die vergebende Dienststelle geknüpft wird. Auch die private Seite der Korruption (Vetternwirtschaft, Auftragsvergabe im nichtöffentlichen Bereich) oder auch die Rede, dass jemand eine „korrupte Person“ sei, korrelieren nicht mit dem Missbrauch öffentlicher Macht. Es ist daher nur konsequent und in gewisser Weise auch unausweichlich, dass es in der Literatur keine umfassende und einheitliche Korruptionsdefinition gibt, sondern dass der Begriff in der Regel ad hoc eingeführt und entwickelt wird².

Das soeben konstatierte Oszillieren der Korruption zwischen Individuum und Gesellschaft, privater und öffentlicher Seite findet sich auch in ihrer moralischen Bewertung³. Zurückgreifend auf die eingeführte Unterscheidung öffentlicher und privater Angelegenheiten wird Korruption in der Regel moralisch codiert als die Privatisierung öffentlicher Angelegenheiten zum eigenen Vorteil⁴. Dieser Gesichtspunkt scheint auf Aristoteles zurückzugehen. Während Platon den Begriff der Korruption noch sehr stark im Sinne individueller sittlicher Verderbtheit nutzt⁵, entwickelt Aristoteles den Begriff im „Staat der Athener“ als ein demokratietheoretisches Problem. Ihn beschäftigt dort die Frage, welche verschiedenen Sachverhalte und Verfassungen die Gemeinwesen bewahren oder verderben können⁶. Was Aristoteles thematisiert, ist die Verlässlichkeit und Vertrauenswürdigkeit politischer Institutionen und Organisationen, die sich einer gesellschaftlichen Differenzierung, in seinem Fall durch die Herausbildung der griechischen Demokratie, verdanken. Die Einführung politischer Institutionen, also etwa die des öffentlichen Rechts und der dazugehörigen Organisation des Gerichts, würde – so Aristoteles – dem Verfall preisgegeben, wenn ein von privaten Interessen getragener Zugriff auf diese öffentlichen Institutionen gebilligt werden würde.

² Vgl. dazu etwa die Diskussion in Jain [1998, 2001] und den Übersichtsartikel von Bardhan [1997].

³ Vgl. hierzu die Bemühungen von Pritzl/Schneider [1999] im „Handbuch der Wirtschaftsethik“, Band 4, S. 324 ff., Stichwort ‚Korruption‘.

⁴ Auf diesen Gesichtspunkt scheint Walzer [1983] abzustellen, da es ihm grundlegend um die Zuordnung von Gerechtigkeitsansprüchen zu bestimmten Sphären der Gesellschaft geht.

⁵ Vgl. Platon, „Politeia“ 424b, 490e, 495a, 575c, 595b.

⁶ Vgl. Aristoteles, „Staat der Athener“, in: Aristoteles ([1990], Kap. 1). Auch in seiner Schrift „De Generatione et Corruptione“ scheint sich Aristoteles [1982] mit dem Phänomen der Korruption auseinanderzusetzen zu wollen. Leider bricht der erhaltene Text ab, bevor es zur Erörterung dieser Kategorie kommen kann.

Diese auch heute noch dominante denkgeschichtliche Einordnung der Korruption ist also tief eingelassen in das europäische Denken und die durch dieses angetriebene Herausbildung gesellschaftlicher Institutionen und Organisationen. Es scheint daher plausibel, gerade hier die moralische Verankerung der Ablehnung von Korruption zu lokalisieren. Dies umso mehr, da eine solche Perspektive auch erklären würde, warum in Kulturen, die diese Ausdifferenzierung von Privatem und Öffentlichem nicht durchgesetzt haben, noch heute Korruption als nicht moralisch verwerlich betrachtet wird. Es ist daher auch nicht verwunderlich, dass in solchen Ländern staatliche oder politische Macht als Lizenz zur privaten Bereicherung der jeweiligen Machthaber und ihres Clans verstanden wird.

Eine moderne Ausformung der hier angedeuteten moralischen Perspektive auf die Korruption ist deren vertragstheoretische Interpretation im Rahmen einer ökonomischen Agenturtheorie⁷. Ganz in der Hobbesschen Tradition wird menschliche Gemeinschaft hier als auf vertraglichen Bindungen beruhend verstanden. Im Rahmen dieser Vertragswerke kommt es zu Beauftragungen einer Agentur durch einen Prinzipal, für diesen eine bestimmte Leistung zu erbringen. Gefördert durch Unsicherheiten und Unvollständigkeiten der Verträge eröffnen sich für die Agentur Möglichkeiten, gemeinsam mit einem Klienten den Prinzipal auszubeuten. Genau dieser Vorgang wird dann als Korruption bezeichnet. Ökonomisch betrachtet ist daran moralisch nichts verwerlich, weil hier nur dem Kalkül der Nutzenmaximierung gefolgt wird; es existiert ein Kontroll-, kein Moralproblem. Die moralische Dimension dieses Vertragsbruchs erschließt sich erst im Rahmen der Hobbesschen Gesellschaftstheorie, in der sich der entscheidende Satz findet, dass Gerechtigkeit darin bestehe, geschlossene Verträge einzuhalten⁸, weil anderenfalls das Gemeinsame der vertragsbasierten Gesellschaft kollabieren würde. Auch hier landen wir als wieder bei der Unterscheidung Privat/Öffentlich, allerdings verschiebt sich die Betonung von der Integrität demokratischer Institutionen und Organisationen auf die Ermöglichung gesellschaftlicher Kooperation durch Vertrag. Dies erlaubt dann die Ausdehnung des Korruptionsbegriffs auf private Transaktionen, die ja zum Gesamt gesellschaftlicher Kooperationen gehören. Freilich lässt sich aus dieser Perspektive wenig über moralische Selbstbindung und Korruptionsprävention mit Blick auf konkrete Transaktionen sagen, da hier das ordnungspolitische Problem im Vordergrund steht. Eine anwendungsorientierte Untersuchung der Mechanismen der Korruption und deren Blockierung muss hingegen mit einem Korruptionsbegriff arbeiten, der mikropolitisch entwickelt werden kann.

⁷ Vgl. hierzu exemplarisch *Homann* [1997]. *Maak/Ulrich* [1999] setzen ebenfalls am Problem gesellschaftlicher Stabilität an, allerdings im Rahmen der republikanischen Idee des Gemeinwohls. In der Folge ist es Bürgerpflicht, sich der Korruption zu enthalten. Allerdings ist das „grundlagenkritisch“ gemeint, keineswegs in einer „reinen Machbarkeitsperspektive“ und schon gar nicht als „gängiger Instrumentenkasten“ (105). Diese Versicherungen scheinen aber keineswegs auszuschließen, dass der Artikel dann doch mit dem Griff in den in der Literatur weithin erörterten Instrumentenkasten der Bayerischen Bauindustrie endet, der sich anreizethischen und governanceethischen Analysen verdankt.

⁸ Vgl. *Hobbes* ([1651 / 1914], Kap. XV, S. 74).

Zu einem solchen Ausgangspunkt gelangt man, wenn man Korruption als „sittenwidrige Käuflichkeit“ oder „unmoralischen Tausch“⁹ auffasst. Das Argument wird dann in entscheidender Hinsicht anders aufgebaut und entfaltet. Während Hobbes¹⁰ keine Probleme mit der Vorstellung hatte, dass jeder Mensch Wert und Preis hat, lautet hier die Prämisse entgegengesetzt: Nicht alle Dinge, die einen Wert haben, sollen auch einen Preis haben¹¹. Der Mensch, politische Macht, Status, staatsanwaltschaftliche Verfahren, Grundrechte, Freistellung von öffentlichen Diensten, Auszeichnungen, Würden, Drogen, Liebe und Freundschaft – alle diese Dinge haben in den westlichen Gesellschaften zwar einen Wert, aber keinen Marktpreis. Der Punkt ist nicht, dass sie keinen Preis haben *können*, sondern dass sie ihn nicht haben *sollen*. Walzer nennt dies „blocked exchange“¹², der auf gesellschaftliche Bedeutungzuweisung in bestimmten Sphären der Gerechtigkeit zurückgeht. Solche Bedeutungzuweisungen sind das Ergebnis historischer Diskurse und legen fest, dass Liebe, Freundschaft, öffentliche Aufträge usw. nicht käuflich sein sollen, weil diese normativ gesteuerte Attribution auf einem erreichten moralischen Konsens beruht, der selbst wiederum Element der Stabilität menschlicher Gemeinschaft ist.

Wenn man den moralischen Korruptionsbegriff in dieser Weise auf die anerkannte Sittenwidrigkeit bestimmter Transaktionen und diese wiederum auf einen moralischen Konsens der involvierten Gesellschaften darüber zurückführt, dann lässt sich sowohl die öffentliche als auch die private Korruption moralisch bewerten. Sie verletzt dann nicht nur eine Stabilitätsbedingung sozialer Systeme, sondern genauerhin die Regel, dass der Wettbewerb um wirtschaftliche Vorteile eingebettet sein muss in Fairness und Gerechtigkeit. Korruption, hier also der Kauf von Aufträgen durch Geld, verletzt diese gesellschaftlichen Vorstellungen über Fairness und Gerechtigkeit im Wettbewerb. Hier sind konstitutive, nicht-ökonomische Voraussetzungen der Ökonomie angesprochen. Denn ohne einen moralischen Konsens über die Regeln fairen und gerechten Wettbewerbs hätten die feudalen Gesellschaften des alten Europas nicht auf anonyme Wettbewerbssteuerung, Kooperation durch Vertrag und moderne Marktwirtschaften umgestellt werden können. Dieser Konsens aber bedarf der permanenten Erneuerung durch konformes Handeln in Wirtschaft und Verwaltung.

Dies zeigt sich sehr deutlich in den unterschiedlichen Reaktionen, die aus gesellschaftlichen Bewertungen erfolgen können. So wird Prostitution zwar als sittenwidrige Käuflichkeit moralisch missachtet, aber aus Gründen der Klugheit in den westlichen Kulturen nicht unterdrückt, sondern staatlicher Regelung und Aufsicht unterworfen. Anders im Fall der Bestechung, die ebenfalls als sittenwidrige Käuf-

⁹ Vgl. Neckel ([1995], S. 11).

¹⁰ Vgl. Hobbes ([1651/1914], Kap. X, S. 44): „The Value, or Worth of a man, is as all other things, his price.“

¹¹ Vgl. Walzer ([1983], Kap. 4).

¹² Walzer ([1983], S. 99).

lichkeit eingestuft wird. Hier bleibt es nicht bei der moralischen Missachtung plus Kontrolle abweichenden Verhaltens, sondern diese wird ergänzt durch die Kraft und den Arm des Gesetzes zu dessen Unterdrückung. Ist diese Kraft nicht ausreichend oder falsch angesetzt oder ist der moralische Konsens über die Nicht-Zulässigkeit von Korruption erodiert, geraten Gesellschaften in ernsthafte Korruptionsdiskussionen, deren eigentlicher Zweck es ist, den schon einmal erreichten Konsens zu erinnern und zu erneuern. Derart dürfte die gegenwärtige Diskussion in Deutschland charakterisiert sein.

Damit sind wir beim Thema der Prävention, deren erstes Ziel nach meiner Überzeugung genau auf dieses Erinnern und Erneuern als Akt moralischer Sensibilisierung, das heißt auf die Dauerstellung des moralischen Konsenses abstellt. Die so definierte Prävention realisiert sich in den Unternehmen der Wirtschaft in genau zugeschnittenen Management- und Kontrollsystmen, deren Kern die Erzeugung von moralischer Aufmerksamkeit und Sensibilität in diesen Organisationen ist. Diese Definition der Prävention als möglichst kontinuierliche Sensibilisierung für den erreichten Kompromiss gegen Korruption und dessen Durchsetzung durch Management- und Kontrollsystme führt geradlinig zum Aspekt der Selbstbindung der Akteure. Denn eine Selbstbindung an moralische Prinzipien kann wohl nicht alleine durch staatliche Erzwingung oder organisatorische Kontrolle sichergestellt werden, sondern bedarf der aktiven Einbindung und des Wollens der wirtschaftlichen Akteure selbst.

Allerdings ist die Selbstbindung gegenwärtig in der öffentlichen Diskussion umstritten¹³. Das mag einerseits daran liegen, dass bisher in den nationalstaatlichen Demokratien, vor allem in Deutschland, Fremdbindungsstrategien entweder durch den Staat (Gesetze) oder durch die Gesellschaft (moralische Empörung) dominieren. Hinter dieser Skepsis stecken allerdings andererseits auch bisher ungelöste Probleme der Selbstbindung. Während der Staat und Organisationen der Zivilgesellschaft häufig an der Effektivität und Glaubwürdigkeit unternehmerischer Selbstbindung im Kampf gegen die Korruption zweifeln, befürchten die Unternehmen, dass ihre freiwilligen Selbstbindungsakte nur dazu führen, das Anspruchsniveau an ihr Verhalten zu erhöhen und in der Folge auf diesem hohen Niveau dennoch rechtlich reguliert zu werden. In dieser kontroversen Diskussion werden einige Grundfragen von Selbstbindungsstrategien aufgeworfen, von denen man nicht sagen kann, dass sie schon beantwortet seien. Die erste Frage lautet: Wer bindet sich überhaupt bei der Selbstbindung? Die zweite Frage lautet: Worin besteht die Bindung der Selbstbindung? Und schließlich drittens: Worin besteht die Wirksamkeit des moralischen Faktors in der Selbstbindung? Ich werde im Folgenden versuchen, Antworten zu diesen Fragen zu entwickeln.

¹³ Vgl. Knebel/Wicke/Michael [1999].

II. Die Governance der Korruption

Die soeben eingeführten philosophischen Aspekte der Korruption verdichten wir zu zwei Prämissen, von denen dann die folgende Untersuchung über die präventive Wirkung von Selbstbindungsstrategien ihren Ausgang nehmen wird.

Die erste Prämisse lautet: Unter Korruption soll sittenwidrige Käuflichkeit in dem Sinne verstanden werden, dass sie den moralischen Konsens der Gesellschaft über die Trennung von Öffentlichkeit und privater Sphäre und über Fairness und Gerechtigkeit im Wettbewerb verletzt.

Die zweite Prämisse lautet: Dieser moralische Konsens einer Gesellschaft über Korruption sediert zu informellen (sittenwidrige Käuflichkeit, Gerechtigkeit) und formellen Institutionen (Korruptionsgesetz, Wettbewerbsgesetz), die das Spektrum erlaubter individueller Tauschhandlungen und ökonomischer Kooperationen bestimmen.

Beide Prämissen lassen sich transponieren in ein institutionenökonomisch gearbeitetes Modell der Governanceethik, das ich an anderer Stelle entwickelt und ausführlich diskutiert habe¹⁴. Die Ethik der Governance teilt die ethische Frage der Philosophie nach den richtigen und angemessenen Handlungen der Menschen. Auch teilt sie die Motivation, die mit dieser Fragestellung verbunden ist, nämlich Einfluss auf die Verhaltenssteuerung und Verhaltenskoordination der Mitglieder einer Gesellschaft zu nehmen. Sie reformuliert allerdings die philosophische Problemstellung als Problem der Steuerung, Führung und Kontrolle der moralischen Dimension genau abgegrenzter, also distinkter wirtschaftlicher Transaktionen (Tm_i). Dabei geht die Governanceethik davon aus, dass diese Leistung, also die Sicherstellung der moralischen Integrität wirtschaftlicher Transaktionen, verschiedenen Regimes der Governance zugerechnet werden kann. In Frage kommen die Selbstbindungsregimes individueller Akteure (IS), die formalen und informalen Institutionen (FI , IF) einer gegebenen Gesellschaft und die Koordinations- und Kooperationsmechanismen von Organisationen (OKK). Dies führt zu folgender Definition ethisch orientierter Governance:

$$Tm_i = f(aIS_i, bFI_{ij}, cIF_{ij}, dOKK_i),$$

wobei i = spezifische Transaktion, j = spezifischer Ort.

Die Koeffizienten $a \dots d$ können die Werte -1 , 0 , 1 annehmen, die anzeigen, dass der jeweils angesprochene Parameter der Governance moralischer Transaktionen eine negative Wirkung (-1), eine neutrale Wirkung (0) oder eine positive Wirkung (1) entfaltet. Dieses Modell erlaubt folgende Strukturierung der Korruptionsproblematik, so wie sie in der Literatur behandelt wird¹⁵.

¹⁴ Vgl. Wieland [2000, 2001].

¹⁵ Vgl. zur Übersicht Bardhan [1997], Kaufmann [1998].

T_{m_i}: Wir wollen annehmen, dass es sich bei der Transaktion *T* um die Akquisition eines öffentlichen Auftrages handelt, den die beauftragten Behörden eines Landes vergeben, das eine Reputation für Korruptionspraktiken in dieser Hinsicht hat. Üblicherweise werden solche Aufträge unter Hinzuziehung eines Beraters oder Consultancies vergeben, der dafür eine Gebühr, ein so genanntes Consultancy-Fee erhält. Praktische Erfahrung lehrt, dass zumindest Teile dieser Beratungsgebühr als Bestechung der Auftraggeber durch den Berater weitergegeben werden. Dementsprechend besteht das moralische Problem *m_i* darin, ob und inwieweit der sich bewerbende Auftragnehmer diese Beratungsgebühr zu zahlen bereit ist, obgleich auch er weiß, dass es sich dabei um einen getarnten Bestechungsvorgang handeln kann.

IS_i: Theorien, die das Phänomen der Korruption als misslingende individuelle intrinsische Selbstbindungsstrategien interpretieren, können dies entweder der „grabbing hand“¹⁶ oder dem niedrigen Einkommen von Staatsbediensteten, vor allen Dingen in Ländern der Dritten Welt¹⁷, zuschreiben. Auf der individuellen Ebene können daher die jeweiligen Motive für Korruption offensichtlich diametral entgegengesetzt verortet werden (Habgier und Armut). Damit verbinden sich auch entsprechend differenzierte moralische Würdigungen der Korruption, denn es scheint doch einen Unterschied auszumachen, ob das schiere Habenwollen eines schon Begüterten oder die blanke Armut Motiv der Korruption sind. Freilich spielt *IS* damit im Hinblick auf die Entscheidung unseres Auftragnehmers über *T_{m_i}* keine entscheidende Rolle, da die Zurechnung auf unterschiedliche Motive im Effekt, nämlich dass bestochen wird, keinen Unterschied macht. Allerdings kommt diesem Gesichtspunkt im Zusammenhang der Korruptionsprävention in dem Lande selbst eine sehr bedeutende Rolle zu.

FI_{ij}: Auch im Hinblick auf die Wirksamkeit formeller Institutionen im Zusammenhang der Erzeugung und Bekämpfung von Korruption sind die Erklärungsansätze der Wissenschaft polar. Während einige Autoren¹⁸ davon ausgehen, dass Korruption einem Zuviel an staatlichen Strukturen und Interventionsmöglichkeiten geschuldet ist, beklagen andere¹⁹ eine mangelnde Gesetzgebung und ein Zuwenig an Kontrolle und Durchsetzung ordnungspolitischer Regeln.

IF_{ij}: Korruption als Folge informeller Institutionen verweist in der Regel auf die in vielen Ländern noch lebendige Tradition der archaischen Geschenke- und Gabenökonomien, die sich im Zusammenhang internationaler Wirtschaftsbeziehungen rasch zu einem Korruptionsregime fortentwickeln können. Gleches gilt auch für vordemokratische Kulturen, in denen der Staat als Pfründe der jeweils herrschenden Clique betrachtet wird. In diesen Ansätzen wird also auf die Pfad-

¹⁶ Vgl. Shleifer/Vishny [1998].

¹⁷ Vgl. Rijkghemen/Weder [1997].

¹⁸ Vgl. etwa Becker [1994].

¹⁹ Vgl. etwa Tanzi [1998] und Rose-Ackerman [1999].

abhängigkeit kultureller Evolution hingewiesen, die zur Züchtung von Korruptionskulturen führen kann²⁰.

Formale und informale Institutionen sind bedeutende Faktoren der Korruptionsgenerierung und -prävention, allerdings mit unterschiedlichen Geschwindigkeiten. Während erstere nur zäh in Richtung einer Präventionswirkung verändert werden können, ist der Wandel von kulturellen Faktoren noch langfristiger angelegt.

OKK_i: Die Bekämpfung von Korruption durch involvierte Akteure und Organisationen, also etwa Unternehmen und Behörden, hat bisher nur ein geringes Forschungsinteresse auf sich gezogen²¹. Der Sache nach geht es darum, inwieweit in korruptionsanfällige Transaktionen involvierte Unternehmen sich durch die Verpflichtung auf Verhaltensstandards und Codes of Ethics zu effektiven und effizienten Agenten der Korruptionsprävention entwickeln können.

III. Governanceethik und Korruption

Wenn wir die knappe Übersicht des vorangegangenen Abschnitts über die Ursachen der Korruption und ihrer Prävention in das Modell der Governanceethik einspielen, ergibt sich ein wenig erfreuliches Bild:

	IS_i a =	FI_{ij} b =	IF_{ij} c =	OKK_i d =
Korruption	-1	-1	-1	0

Abb. 1: Koeffizientenmatrix der Korruption

Die wesentliche Erkenntnis, die diese Matrix zunächst nahe legt, ist die, dass Korruption sich offensichtlich aus vielen Quellen speist, und dass, wer sie eindämmen will, auf ein Governanceregime zu setzen hat, das entweder direkt oder indirekt alle vier Argumente der Governancefunktion tangiert. Mit anderen Worten: Das Problem ist so komplex, dass dessen schlagartige Behebung kaum zu erwarten ist. Selbstbindungsstrategien, so sie denn erfolgreich sein wollen, sollten daher folgende Mindestbedingung erfüllen:

²⁰ Vgl. hierzu die Beiträge in *Williams* [2000].

²¹ Vgl. *Homann* [1997], *Gordon / Miyake* [2000].

	IS_i a =	FI_{ij} b =	IF_{ij} c =	OKK_i d =
Selbstbindung	0	0	-1	1

Abb. 2: Koeffizientenmatrix der Selbstbindung

Dass $IS = 0$ gesetzt ist, reflektiert einerseits, dass Selbstbindungsstrategien, die den handelnden Akteur adressieren (in unserem Fall also den Mitarbeiter des Vertriebs des potentiellen Auftragnehmers), kaum Wirkung zeigen dürften, weil dies im Hinblick auf den konkreten Vorgang Tm_i (öffentlicher Auftrag in korruptem Umfeld) zu einer Situation moralischer Überforderung führen dürfte. Auf der anderen Seite wollen wir aber auch annehmen, dass dieser Mitarbeiter keine un konditionierte Präferenz für korrupte Praktiken hat, sondern sein Handeln durch die Anreize der Situation (korruptes Umfeld, Einkommen, Karriere) bestimmt sein wird.

Der Wert 0 für das Argument FI ergibt sich einerseits daraus, dass es sich um eine Transaktion in einem korruptionsbereiten gesellschaftlichen Umfeld handelt. Wir sollten daher auf der Ebene formeller Institutionen keine Anreize zur Korruptionsprävention erwarten, entweder weil es zu viele oder zu viele mangelhafte Gesetze gibt oder weil die Gesetze nicht durchgesetzt werden oder weil beide Phänomene gleichzeitig existieren. Dennoch konnte der Wert -1 aus der ersten Version der Koeffizientenmatrix auf 0 korrigiert werden, weil sich auf der anderen Seite ordnungspolitische Vorgaben für das auftragnehmende Unternehmen entwickelt haben, die es nicht außer Acht lassen kann. Dazu gehören zum einen entsprechende Gesetze des eigenen Landes, vor allen Dingen nachdem durch die OECD-Konvention von 1997 die Korruption in den Mitgliedsländern dem Strafrecht zugeordnet ist. Hinzu kommt, dass die Weltbank eine konsequente Politik betreibt und dass Firmen, die von der Weltbank geförderte Projekte durch korrupte Praktiken akquiriert haben, von der Vergabe weiterer Aufträge für solche Projekte für eine bestimmte Zeit ausgeschlossen werden. Diese Anreize zur Korruptionsprävention auf der Ebene multinationaler Regelsetzung können von Unternehmen, vor allen Dingen dann, wenn es sich um ‚global player‘ handelt, nicht einfach ignoriert werden.

Kulturen der Korruption sind nicht auf ewig unabänderlich, aber ihre Änderung verlangt einen langen Zeitraum und die Organisierung eines umfassenden Prozesses, der sich nur auf der Basis anderer und neuer Erfahrungen und nicht-korrupter Spielregeln etablieren kann. Da aber die von uns ins Auge gefasste Korruption immer in einem bestimmten Zeitpunkt, nämlich in $t1$, stattfindet, muss die Wirkung von IF auch dann negativ angesetzt werden, wenn berücksichtigt wird, dass sich in den Gesellschaften des Westens in der Zwischenzeit die Einstellung zu Korruptionspraktiken – auch in Ländern der Dritten Welt – radikal zu Ungunsten solcher Praktiken geändert hat.

OKK muss einen positiven Wert annehmen, da nach unseren bisherigen Überlegungen der Prozess der Selbstbindung im Zusammenhang mit der hier erörtern Transaktion nicht der des individuellen ($IS_i = 0$), sondern nur der des kollektiven Akteurs sein kann²². Die Anreize des kollektiven Akteurs, also etwa des Unternehmens, ergeben sich einerseits aus dem bereits angedeuteten Wandel internationaler Ordnungsregeln, aber auch aus dem Wandel der öffentlichen Meinung im eigenen Lande, der letztlich die Befürchtung reflektiert, dass der einmal erreichte moralische Konsens gegen korrupte Praktiken im Entschwinden begriffen ist. Anti-Korruptionsdokumente wie etwa Verhaltensstandards, Codes of Ethics und Grundwertekataloge des kollektiven Akteurs müssen im Zusammenhang mit Koordinationsinstrumenten wie Leitlinien und Verfahrensregeln so aufeinander abgestimmt werden, dass sie ein glaubwürdiges Regime der Selbstbindung und der Prävention abgeben.

Wir haben damit die erste der eingangs gestellten Fragen, nämlich die nach den Adressaten von Selbstbindungsstrategien, geklärt. Es sind die kollektiven Akteure. Auch haben wir mit der bisherigen Diskussion die zweite Frage nach der Bindungskraft der Selbstbindung in einer ersten Näherung bereits beantwortet. Sie manifestiert sich vor allen Dingen in der konkreten Gestaltung der Koordinations- und Kooperationsregimes (*OKK*) eines Unternehmens, mit denen es auf die Korruption und deren Vermeidung einwirken kann²³. Demnach bleibt die dritte Frage, die auf die Glaubwürdigkeit solcher Regimes oder Governancestrukturen abstellt. Glaubwürdigkeit aber heißt in diesem Zusammenhang, die Frage zu beantworten, ob solche Strukturen auch wirklich das bewirken, was von ihnen behauptet wird, nämlich Korruptionsprävention. Wie auch immer die Antwort auf diese Frage ausfallen wird, die Koeffizientenmatrix der Korruption und der Selbstbindung zeigen, dass es sich nicht um eine schnelle und vollständige Wirkung handeln kann, sondern nur um einen langwierigen Prozess.

IV. Selbstbindung als Agenturproblem?

Von Klitgaard²⁴ stammt der Vorschlag, Korruption als Vertragsbruch eines Agenten und dessen Klienten gegenüber einem Prinzipal zu modellieren. Eine Agenturbeziehung ist in der ökonomischen Literatur²⁵ dadurch charakterisiert, dass ein Prinzipal ihm gehörende Verfügungsrechte, sagen wir über die Vergabe von Aufträgen, an einen Agenten mittels Vertrag delegiert. Der Agent ist gehalten, die Interessen des Prinzipals zu vertreten und wird dafür entsprechend entlohnt. Da

²² Vgl. zu der Unterscheidung individuelle und kollektive Akteure und den moralischen Konsequenzen Wieland [2001].

²³ Vgl. hierzu die detaillierten Beschreibungen in Wieland/Grüninger [2000].

²⁴ Vgl. Klitgaard [1991].

²⁵ Vgl. hierzu Jensen/Meckling [1976], Fama [1980], Fama/Jensen [1983].

aber im Rahmen der Standardökonomie angenommen wird, dass Prinzipal und Agent keine identischen, sondern konfligierende Nutzenfunktionen haben, ist opportunistisches Verhalten auf Seiten der Vertragspartner wahrscheinlich. Da der Prinzipal nur ein externer Beobachter ist, der Agent aber der Handlungsausführende, hat – so die Annahme der Theorie – vornehmlich letzterer die Möglichkeit, gedeckt durch Informationsasymmetrien, sich auf Kosten seines Prinzipals zu bereichern. Dieser kann zwar in die Überwachung und Bindung seines Agenten investieren, aber diese ist nie vollständig möglich und scheitert letztlich an prohibitiven Agenturkosten.

Dieses Modell überzeugt durch seine klare Zurechnungsstruktur. An unserem Beispiel durchexerziert, würde sich dann folgende Konstellation ergeben: Die öffentliche Hand ist der Prinzipal, die vergebende Stelle, sagen wir die Baubehörde, schlüpft in die Rolle des Agenten dieses Prinzipals. Der von Klitgaard zusätzlich eingeführte Akteur in diesem Zusammenhang ist der Klient des Agenten, in unserem Fall also etwa der Mitarbeiter des Bauunternehmens, das sich um den Auftrag bemüht. Wenn das Problem so aufgestellt wird, dann ist die Bestechung des Agenten durch den Klienten zugleich eine Schädigung des Prinzipals, da angenommen werden kann, dass der Klient die von ihm gezahlte Bestechungssumme über eine entsprechende Preiserhöhung beim erhaltenen Auftrag finanzieren wird. Schaubild 3 zeigt die Perspektive dieser Version des Agenturproblems auf die Korruptionsproblematik.

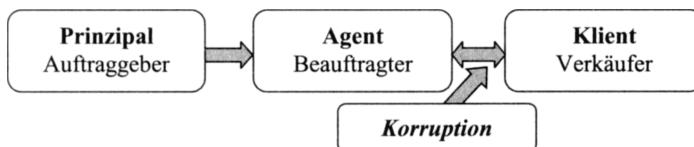


Abb. 3: Prinzipal – Agent und Korruption (nach Klitgaard)

Aus der Sicht der Governanceethik, die durch praktische Erfahrung mit der Korruptionsprävention gedeckt ist, hat dieses Modell zwei entscheidende Schwächen: Erstens wird das System der Korruption nicht vollständig und damit auch nicht zutreffend entwickelt und zweitens – und im Zusammenhang stehend mit dem ersten Argument – sind Prinzipale nicht zwingend die Geschädigten, sondern können auch die Nutznießer von Korruption sein²⁶.

²⁶ Homann [1997] bezieht sich bei seiner vertragstheoretischen Deutung des Korruptionsproblems ebenfalls auf Klitgaard [1991]. Er realisiert allerdings nicht, dass die von ihm angeführten EthikManagementSysteme der Bayerischen Bauindustrie als Selbstbindungsstrategien von Organisationen gerade nicht aus Klitgaard und der herkömmlichen mikroökonomischen Agenturtheorie entwickelt werden können. EthikManagementSysteme sind die Schlussfolgerungen aus organisationsökonomischen Analysen und im herkömmlichen Para-

Wir hatten Tm_i als die Vergabe eines öffentlichen Auftrages (Auftraggeber) in einem Land mit Korruptionsreputation definiert, wobei sich das moralische Problem auf die Zahlung einer Gebühr für einen Berater bezog, die mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit ganz oder teilweise als Bestechung an die vergebende Stelle (Agent des Auftraggebers) weitergereicht wird. Wenn wir nun weiter annehmen wollen, dass der potentielle Auftragnehmer kein Individuum, sondern ein Unternehmen ist, dass sich seinerseits durch einen Agenten bei der Auftragsakquisition vertreten lässt, ergibt sich folgender Gesamtzusammenhang:



Abb. 4: Governanceethik und Korruption

Der entscheidende Punkt in dieser Konstruktion ist, dass hier der Klitgaardsche Klient selbst wiederum Agent eines anderen Prinzipals ist, zu dem sich dann ziemlich wichtige Fragen stellen lassen. Etwa die, ob dieser Prinzipal die Bestechungsaktivitäten seines Agenten kennt, nicht kennt oder nicht kennen will und ob er Anreize zur Korruption in seinem Unternehmen blockiert oder stillschweigend zulässt. Neu an dieser Konstruktion ist auch der Gesichtspunkt, dass der Consultancy die Rolle des Klienten, und zwar nach beiden Seiten hin, übernimmt. Es kommt hinzu, dass nunmehr erhellt wird, dass die Beratungsgebühr keineswegs nur eine verkappte Form der Bestechung ist, sondern dass der Consultancy tatsächlich eine reale Dienstleistung für den potentiellen Auftragnehmer und auch für den Auftraggeber erbringt. Diese besteht etwa in Wissen und Informationen zum Prozess der Auftragsausschreibung, der Zuständigkeiten usw. usw. Es entsteht demnach hinsichtlich der Beratungsgebühr ein Abgrenzungsproblem. Welcher Teil dieser Summe entspricht einer tatsächlich erbrachten Dienstleistung, und welcher Teil wird, wenn überhaupt, als Bestechung durch den Berater an den Agenten des auftraggebenden Prinzipals weitergereicht? Aus dieser Erörterung lassen sich einige Schlussfolgerungen ziehen, die für das hier behandelte Thema, nämlich die Prävention von Korruption, von äußerstem Interesse sind.

1. Prinzipale müssen nicht immer die Geschädigten, sondern können selbst auch die Schädiger sein. Zwar wollen wir das weiterhin für den auftraggebenden Prinzipal annehmen, nicht aber für den auftragnehmenden Prinzipal. Um hier Klarheit zu schaffen, müssen die bereits angedeuteten Fragen beantwortet werden. Weiß der auftragnehmende Prinzipal um die Aktivitäten seines Agenten

digma des zweiseitigen Tauschaktes nicht zu erreichen. Darauf aber basiert die ökonomische Analyse der Korruption in der Regel. An dieser Stelle zeigt sich nach meiner Auffassung ein Mangel an mikroanalytischem Auflösungsvermögen der Ordnungsethik, der gerade durch die Einführung des Arguments OKK in die Governanceethik beseitigt wird.

oder nicht? Wenn er nichts davon weiß, warum und mit welchem Recht? Will er sie nicht wissen, weil er damit bei Aufdeckung die rechtlichen Konsequenzen der Korruption seinem Agenten anlasten und sich selbst exkulpieren kann? Also rationales Ignorantentum als Exkulpierungsstrategie? Gibt es Anreize im Unternehmen, etwa durch Karriereplanung oder Bonisysteme oder durch eine etablierte und als selbstverständlich vorausgesetzte Geschäftskultur, die systematisch korruptes Verhalten bei der Auftragsakquisition fördern oder gar fordern?

2. Der Agent des Auftragnehmers ist in einem solchen Szenario nicht mehr allein der Betrüger, sondern kann selbst ein durch seinen Prinzipal Betrogner sein. Nämlich dann, wenn sich sein Prinzipal auf seine Kosten exkulpiert, ohne seinem Agenten Anreize (z. B. Bonisysteme, Karriereplanungen) zu korruptionsfreiem Handeln zu liefern. Die Ebene der Prinzipale, zumindest was die auftragnehmende Seite angeht, ist damit der zentrale Akteur in der Korruption, nicht der von ihnen beauftragte Agent.
3. Der Klient spielt eine ambivalente Rolle, weil er sowohl Dienstleister als auch Korruptionsbote, im Zweifelsfall beides zugleich sein kann. Hier entstehen Abgrenzungs- und Zurechnungsprobleme, für die es keine leichten Maßstäbe und vor allen Dingen keine genauen Daten und wirksamen Kontrollsysteme gibt.
4. Das führt dazu, die Bedeutung von personalen, situationalen und informationalen Unsicherheiten bei der Durchführung, aber auch der Prävention von Korruption in ein helles Licht zu stellen. In der öffentlichen Diskussion – und leider auch manchmal in der wissenschaftlichen – scheint Korruption ein klares und gut abgrenzbares Phänomen zu sein. Bedauerlicherweise ist dies, vor allem unter dem Gesichtspunkt ihrer Prävention, nicht der Fall. Vielmehr existiert Korruption zu großen Teilen in Grauzonen, die sich selbst wiederum in zwei Klassen unterteilen lassen, nämlich in solche, die von allen Akteuren gewollt sind und in solche, die nicht gewollt, aber nicht vollständig abstellbar sind.

Für die principal agency theory ergeben sich aus diesen Schlussfolgerungen mindestens drei wichtige Aspekte. Erstens: Der Prinzipal ist in der heutigen Wirtschaft in der Regel kein individueller, sondern ein kollektiver Akteur. Unternehmen als Organisationen aber sind gekennzeichnet durch Prinzipal-Agentur-Beziehungen erster, zweiter, dritter und nter Ordnung, je nachdem, wie tief die Organisation aufgestellt ist²⁷. Zweitens: Der Prinzipal, gleichgültig ob individuell oder kollektiv, hat nicht zwingend ein Interesse, den Zustand unvollständiger durch den vollständiger Information zu ersetzen. Dies vor allem dann nicht, wenn sich diese nicht auf seine Eigentums- und Verfügungsrechte bezieht, sondern auf aus diesen

²⁷ An dieser Stelle zeigt sich erneut sehr deutlich, dass die herkömmliche Annahme der Ökonomik, Korruption sei ein zweiseitiger Tauschakt, analytisch und präventiv irreführend ist. Wie weit man damit kommt, lässt sich exemplarisch an *Rose-Ackermann* [1999] studieren, deren Analyse sich auf die „Pflicht“ (41, 53) der „Unternehmen“ beruft, sich der Korruption zu enthalten. Wie dies deduziert werden kann aus dem Eröffnungssatz „Zur Korruption gehören zwei, wie zu jedem Austausch...“ (40), bleibt erklärmungsbedürftig.

erwachsene rechtliche Aufsichtspflichten. Kausal dafür verantwortlich muss nicht das Problem prohibitiver Agentenkosten, sondern kann das Eigeninteresse des Prinzipals an Exkulpation sein. Drittens: Daraus folgt, dass Anreize zum Opportunismus nicht allein auf Seiten der Agentur gegenüber dem Prinzipal existieren, sondern auch auf Seiten des Prinzipals gegenüber seiner Agentur.

Wir halten weiterhin in Übereinstimmung mit den Ergebnissen des zweiten Abschnittes fest, dass Selbstbindung in erster Linie kein Problem des Agenten sein kann, sondern sich primär auf dessen Prinzipal und damit letztlich auf den kollektiven Akteur bezieht. Wir können jetzt auch präziser formulieren, dass die Glaubwürdigkeit der Bindewirkung von Selbstbindungsmechanismen nicht allein durch einen Verhaltensstandard, Code of Ethics oder Grundwertekatalog sichergestellt werden kann, sondern, wie sich an unserem Beispiel erweist, dadurch, wie ernsthaft die Prinzipale ihre Agenten zu integrem Verhalten nicht nur anhalten, sondern auch operational befähigen. Konkret heißt das, dass die Grauzonen soweit wie möglich durch entsprechende Leitlinien und Verfahren (Policies & Procedures) so definiert und geklärt werden, dass der Agent ohne Selbstschädigung eine integre und zugleich erfolgreiche Akquirierungstätigkeit entfalten kann, die die rechtliche Verantwortung seines Prinzipals aber nicht suspendiert. Exakt auf diesen Sachverhalt reagierte das nordamerikanische Recht mit der Einführung des Organisationsverschuldens, das den kollektiven Prinzipal verantwortlich hält für das Verhalten seiner individuellen Prinzipale oder Agenten²⁸. Glaubwürdige Selbstbindung eines kollektiven Prinzipals wird daher nur durch dessen Investitionen in das Element OKK seiner Corporate Governance signalisiert.

V. Korruptionsprävention – Von der Compliance zum Wertemanagementsystem

Es bleibt noch zu erörtern, worin genau die Rolle moralischer Werte in der Selbstbindung besteht. Wenn wir die bisherige Diskussion zusammenführen, dann eröffnen sich im Prinzip zwei Möglichkeiten der Prävention von Korruption. Die erste bezieht sich auf das Recht einer Gesellschaft, die zweite auf die Moral einer Gesellschaft. Korruptionsprävention, die sich auf die juristische Bewertung von Verhalten bezieht, wird als Complianceprogramm bezeichnet. Dessen Ziel ist es, den Agenten zu rechtsförmigem Verhalten anzuhalten. Solche Programme sind demnach „law driven“²⁹ und zielen in der Regel darauf ab, durch Information und Verpflichtungserklärungen den Agenten in die Haftung für sein Verhalten zu nehmen, während der Prinzipal sich durch die Wahrnehmung seiner Aufsichts- und Auswahlpflicht gegenüber seinem Agenten durch ein Complianceprogramm von

²⁸ Vgl. hierzu *Wieland* [1998] und die dort angeführte Literatur. Für die juristische Sicht vgl. *Achenbach* ([1999], vor allem S. 157 ff.).

²⁹ *Paine* [1994].

dieser Haftung gegebenenfalls entbinden kann. Complianceprogramme sind ohne Frage bedeutende Elemente der Risikoabschätzung und der Schärfung von Unrechtsbewusstsein; ausreichend für die Prävention von Korruption sind sie allerdings nicht. Dies hat in erster Linie damit zu tun, dass nicht alle Grauzonen von Complianceprogrammen erfasst und geklärt werden können. Dies gilt vor allen Dingen dann, wenn es in einem Unternehmen zielstreibige Aktivitäten zur Schaffung von Grauzonen gibt, die formal die geforderte Compliance *und* real eine Weiterführung der bisherigen korruptiven Praktiken ermöglichen sollen. Diese Schaffung von Grauzonen ist grundsätzlich auf sehr vielen Ebenen unternehmerischer Entscheidungen möglich. Das folgende Schaubild 5 bildet in mikroanalytischer Auflösung die vollständige Prinzipal-Agent-Beziehung ab.

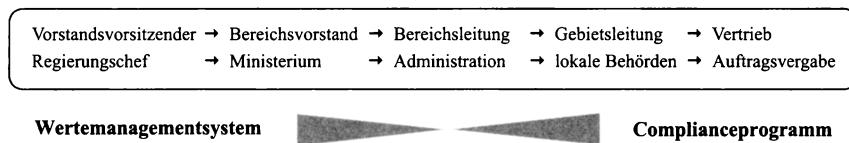


Abb. 5: Principal – Agent und Selbstbindung: Complianceprogramm und Wertemanagementsystem

Es ist evident, dass in dem Übergang von einer Leitungsebene zur anderen sich immer wieder die Möglichkeit bietet, Grauzonen und darin verankerte Korruptionsregimes einzurichten. Diese sind in vielerlei Hinsicht nutzbar. Einerseits ergeben sie für die jeweils höhere Hierarchiestufe die Möglichkeit, die rechtliche Verantwortung für Korruptionspraktiken auf die entsprechend untergeordneten Stellen zu verschieben. Aber auch für den Fall, dass ein Prinzipal ernsthaft danach strebt, Korruption in seinem Unternehmen zu unterbinden, ist es für die nachgeordneten Entscheidungsebenen möglich, auf ihrer Ebene jeweils Korruptionsregimes einzurichten, die dem Prinzipal verdeckt bleiben. Eine solche Reaktion erwarten wir vor allen Dingen dann, wenn die Compliancepolitik eines Unternehmens nicht begleitet wird von der Sensibilisierung der Organisationsmitglieder für die Probleme der Korruption im alltäglichen Geschäft dieses Unternehmens. Hinzu kommen muss eine Änderung der relevanten Anreizstrukturen in diesem Unternehmen, beginnend mit der moralisch eindeutigen Kommunikation des Prinzipals gegen Korruption als Geschäftsprinzip im eigenen Haus bis hin zu den Entlohnungs- und Bonisystemen für Agenten. Um ein negatives Beispiel zu geben: Die Kombination von massiven Complianceverpflichtungen und hochgradig erfolgsabhängigen Entlohnungs- und Bonisystemen für Agenturen exkulpiert zwar möglicherweise den Prinzipal, wird aber als Korruptionsprävention vollständig versagen. In diesem Zusammenhang sei an die eingangs entwickelte Definition von Prävention als Akt moralischer Sensibilisierung und Konsensbildung

erinnert, die von rechtgetriebenen Systemen nur schwerlich erfüllt werden kann. Complianceprogramme können als Information über die Rechtslage kommuniziert werden. Ob dahinter tatsächlich der Wille des Unternehmens steht, sich nicht in Korruptionsgeschäften zu engagieren, ist eine völlig andere Frage. Diesen Aspekt zu klären, zu formulieren und in strategische und operative Maßnahmen jenseits von Complianceprogrammen umzusetzen, das ist die Aufgabe moralgetriebener Wertemanagementsysteme.

Eine solche Wirkung kann nur von einem umfassend angelegten Wertemanagementsystem³⁰ erwartet werden, das, wie Schaubild 5 zeigt, an der Unternehmensspitze beginnt und von dort aus auf alle Ebenen der Organisation umgesetzt wird. Schaubild 6 zeigt die Systematik eines solchen Systems und damit eine vollständige ethische Governancestruktur mit Blick auf *OKK*.

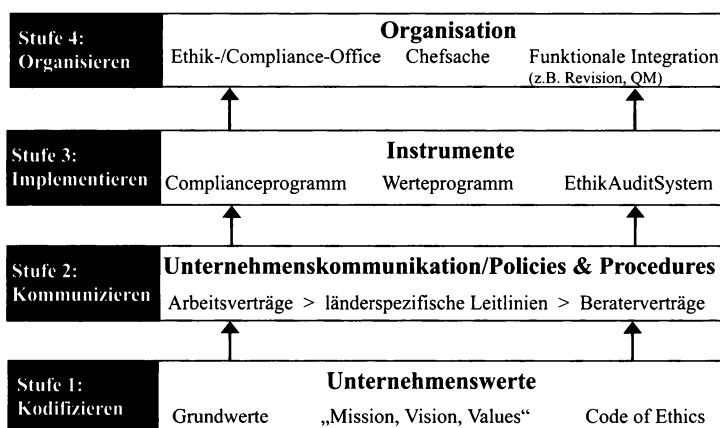


Abb. 6: Vier Stufen des Wertemanagementsystems

Die Deklaration der Grundwerte eines Unternehmens wird in einem solchen System auf der Kommunikationsebene in Leitlinien und Arbeitsanweisungen umgesetzt. Erneut an unserem Beispiel demonstriert: Auf der Ebene der Grundwerte der Unternehmen ist eine klare Absage an Korruption als Mittel der Auftragsakquisition die Voraussetzung für alles Weitere. Aber diese Aussage muss nun auf der Stufe 2 umgesetzt werden in bereichs- und / oder länderspezifische Leitlinien, in denen geklärt wird, was genau das in diesen jeweiligen Bereichen heißt. Aber auch Leitlinien und Verfahrensanweisungen werden nur dann wirken, wenn konkrete operative Dokumente hinzukommen, etwa ein Standardvertrag für Berater, in dem festgelegt wird, welche Leistungen dieser genau zu erbringen hat, welche Leistungen (z. B. Bestechung) nicht erbracht werden sollen, wie hoch die Beratungs-

³⁰ Vgl. zu einer genauen Diskussion solcher Systeme Wieland / Grüninger [2000].

gebühr genau ist und welche Überprüfungsverfahren angesetzt werden. Ein Wertemanagementsystem beruht demnach grundlegend auf der Idee der Schaffung von moralischer Sensibilität und Aufmerksamkeit in einer Organisation durch Kodifizierung, Kommunikation und operative Implementierung ihrer Wertvorstellungen. Aber auch hier existieren Grenzen der Leistungsfähigkeit. Obgleich ein operatives Dokument wie ein Consultancy-Vertrag erhebliche Grauzonen der Korruption einschränkt, ist es nicht in der Lage, vollständige Sicherheit in dieser Hinsicht herzustellen. Weder der auftragnehmende Prinzipal noch sein Agent haben letztlich die Möglichkeit, präzise zu prüfen, wieviel der Klient von seinem Honorar als Bestechnungsgebühr an den auftraggebenden Agenten und Prinzipal weiterreicht. Aber dennoch zeigen sich genau an der Einführung von Beraterverträgen der Unterschied und die Komplementarität von Compliance- und Wertemanagementsystem. Während es für ein Complianceprogramm rein rechtlich reichen würde, die Zahlungen über den Berater abzuwickeln und von diesem die Einhaltung der Gesetze zu verlangen, stellt ein Wertemanagement darauf ab, Korruption durch Kommunikation der eigenen Wertvorstellungen und durch entsprechende Gestaltung und Kontrolle der Managementverfahren Zug um Zug einzudämmen. Die moralische Sensibilisierung wie auch die Entschlossenheit des kollektiven Akteurs, die sich in einem solchen umfassenden Wertemanagementsystem ausdrücken, sind geeignet, einen glaubwürdigen Prozess der Selbstbindung zu starten, der zwar nicht ein sofortiges Versiegen korrupter Praktiken zur Folge hat, wohl aber an deren sukzessiver Eindämmung mitwirken kann.

Die Unterschiede, aber auch die Komplementarität von Complianceprogramm und Wertemanagementsystem im Hinblick auf die Prävention von Korruption sind in der folgenden Tabelle zusammengefasst.

Complianceprogramm	↔	Wertemanagementsystem
<ul style="list-style-type: none"> • Fremdsteuerung • Kontrollsystem • Individuelle/kollektive Schuld • Sanktion von Fehlverhalten • Durchsetzung von Regeln • Ereignisorientiert • Technisches Programm • Legalität 		<ul style="list-style-type: none"> • Selbststeuerung • Managementsystem • Strukturelle Fehlanreize • Förderung von integrem Verhalten • Anreize für Regelkonformität • Prozessorientiert • Ethische Sensibilisierung • Legitimität

Abb. 7: Complianceprogramm und Wertemanagementsystem im Vergleich

Ich werde die einzelnen Positionen, die sich jeweils entsprechen, nicht alle erläutern, da sie mir zum Teil selbstevident erscheinen und sich zum Teil auch aus dem bisherigen Gang der Argumentation ergeben. Auch sei darauf hingewiesen, dass es sich hier um eine analytische Trennung handelt, da es um pointierende Charakterisierung durch Differenzbildung geht. Dass sich die Aspekte in der Praxis vermischen und wechselseitig unterstützen, ist unstrittig. Grundlegend jedoch gilt, dass Compliance auf die Durchsetzung von Recht und Gesetz abzielt und von diesem auch gefordert wird. Sie hat daher ein Element der Fremdsteuerung eines Unternehmens durch gesellschaftliche Institutionen. Wertemanagementsysteme gehen weit über das hinaus, was das Gesetz erfordert. Sie sind daher eher ein Akt der Selbststeuerung, der sich auf die Bereitschaft und Fähigkeit zu moralischer Selbstbindung an Werte und deren Umsetzungsprozess bezieht.

Complianceprogramme sind ihrem Wesen nach Kontrollprogramme, die sich in Kontrollsystmen – und dazu gehörender Dokumentierung – realisieren. Sie zielen auf die Verhinderung von Fehlverhalten, nicht auf die Gestaltung und Förderung von erwünschtem Verhalten. Genau darin aber besteht die Grundidee von Managementsystemen.

Individuelle oder kollektive Schuld und daraus folgende Sanktion sind demnach folgerichtig weitere Charakteristika von Compliancesystemen, während das Wertemanagement sich eher für die strukturellen Anreize interessiert, die korruptes Verhalten erschweren und vor allen Dingen nicht-korruptes Verhalten fördern. Der Durchsetzung von Regeln kontrastiert entsprechend das Schaffen von Anreizen für Regelkonformität.

Compliance zielt auf dokumentierbare Tatbestände, die dann zum Ausgangspunkt für Sanktionen und häufig auch schärfere Kontrollen genommen werden. Wertemanagement interessiert sich eher für den Prozess, der zu bestimmten Vergehen geführt hat und diese in der Regel auch überdauert. Korruption wird nicht allein dadurch effektiv bekämpft, dass man nachweislich Schuldige sanktioniert, sondern indem man ihre Quellen, etwa in der Organisationskultur oder in den Anreizstrukturen (OKK) austrocknet. Gerade deshalb zielen Wertemanagementsysteme auf die moralische Aufmerksamkeit und dauerhafte Sensibilität einer Organisation für die Ursachen von Fehlverhalten und erst in zweiter Linie auf das Installieren von Kontrollinstrumenten.

Die Unterscheidung von Legalität und Legitimität ist wichtig, weil es – wie bereits erwähnt – durchaus möglich ist, korruptes Verhalten so zu organisieren, dass ein Unternehmen nicht in Konflikt zum Rechtssystem gerät. Wer aber in Grauzonen und Umgehungsstrategien investiert, der mag zwar Legalität für sich reklamieren, aber um durch moralische Werte legitimiertes Verhalten wird es sich dabei nicht handeln.

Zusammengefasst: Legalität und Konformität sind bestimmende Merkmale der Compliance, Identifikation mit und Orientierung an Werten sind bestimmende Merkmale des Wertemanagements. Wertemanagementsysteme, die nur am Recht

orientiert sind, scheitern an ihrer mangelnden Überzeugungskraft, solche, die nur werteorientiert sind, an einem Mangel an operativer Kontrolle. Man sollte allerdings nochmals betonen, dass Complianceprogramme und Wertemanagementsysteme keine Gegensätze oder Entweder/oder-Entscheidungen sind. Complianceprogramme sind immer integraler Bestandteil guter Wertemanagementsysteme und damit auch Ausdruck der moralischen Verfassung eines kollektiven Akteurs, nicht zuletzt deswegen, weil es auch zu den moralischen Pflichten eines Prinzipals gehört, seinen Agenten über die rechtlichen Folgen seines möglichen Fehlverhaltens zu unterrichten. Sie sind damit Bestandteil des Arguments OKK der ethischen Governance.

Von Bedeutung ist auch, zu erkennen, dass diese Gegenüberstellung dokumentiert, dass Korruptionsprävention immer graduell, immer ein Prozess ist, niemals aber ein Ereignis mit perfektem Ergebnis. Dieser Prozess besteht kurz gesagt darin, dass Prinzipale und Agenten auf allen Ebenen der Transaktionsanbahnung, -durchführung und -kontrolle gemeinsam an der Prävention der Korruption und an der Etablierung korruptionsresistenter Geschäftspraktiken arbeiten.

Ob es überhaupt jemals zu einer korruptionsfreien Gesellschaft kommen kann, darf im Blick auf die Menschheitsgeschichte mit Fug und Recht bezweifelt werden. Die moralische Qualität eines Wertemanagementsystems zur Bekämpfung von Korruption besteht daher nicht in der Herstellung moralisch-puristischer Verhältnisse, sondern darin, dass es einen wesentlichen Beitrag der kollektiven Akteure der Gesellschaft zu der eingangs erwähnten großen gesellschaftlichen Diskussion darstellt, die darauf abzielt, den moralischen Konsens über die Korruption als „blocked exchange“ weltweit zu betreiben, mit Leben zu erfüllen und damit auch in der eigenen Gesellschaft zu erneuern. Korruptionsprävention ohne darauf abzielende Selbstbindung dieser Akteure, so das Ergebnis dieser Untersuchung, nimmt Effektivitätsverluste in Kauf, die in die entgegengesetzte Richtung wirken.

Literatur

- Achenbach, H. / Glassen, H. (2000): Frankfurter Kommentar zum Kartellrecht. Mit Kommentierung des GWB, des EG-Kartellrechts und einer Darstellung ausländischer Kartellrechtsordnungen, Köln (O. Schmidt).
- Arena, R. / Longhi, Ch. (Hg.) (1990): Markets and Organizations, Berlin (Springer) 1998.
- Aristoteles: Staat der Athener, in: Aristoteles: Werke, Band 10. Darmstadt (Wissenschaftliche Buchgesellschaft).
- (1982): *De Generatione et Corruptione*, Oxford (Clarendon Press).
- Bardhan, P. (1997): Corruption and Development. A Review of Issues, in: *Journal of Economic Literature* 35, 1320 – 1346.

- Becker, G.S. (1994): To root out Corruption, boot out Big Government, in: Business Week, Jan. 31, 18.*
- Fama, E.F. (1980): Agency Problems and the Theory of the Firm, in: Journal of Political Economy 88, 288 – 307.*
- Fama, E.F. / Jensen, M.C. (1983): Agency problems and residual claims, in: Journal of Law and Economics 26, 327 – 349.*
- Gordon, K. / Miyake, M. (2000): Business Approaches to Combating Bribery. A Study of Codes of Conduct, OECD Working Papers on International Investment, No. 2000/1, Paris.*
- Hobbes, Th. (1651/1914): Leviathan, or the Matter, Forme and Power of a Common-Wealth, Ecclesiastical and Civil, London (Everyman's Library).*
- Homann, K. (1997): Unternehmensethik und Korruption, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (zfbf) Heft 3/1997, 187 – 209.*
- Jain, A.K. (1998): Models of Corruption, in: Jain, A.K. (Hg.): Economics of Corruption, Dordrecht et al (Kluwer).*
- (2001): Corruption: A Review, in: *Journal of Economic Surveys*, Vol. 15(1), 71 – 121.
- Jensen, M.C. / Meckling, W.H. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure, in: *Journal of Financial Economics* 3(4), 305 – 360.*
- Kaufmann, D. (1998): Research on corruption: Critical empirical issues, in: Jain, A.K. (Hg.): Economics of Corruption, Dordrecht et al (Kluwer).*
- Clitgaard, R.E. (1991): Controlling Corruption, Berkeley et al (First Paperback Printing).*
- Knebel, J. / Wicke, L. / Michael, G. (1999): Selbstverpflichtungen und normensetzende Umweltverträge als Instrumente des Umweltschutzes, Bielefeld (E. Schmidt).*
- Maak, Th. / Ulrich, P. (1999): Korruption – die Unterwanderung des Gemeinwohls durch Partikularinteressen. Eine republikanisch-ethische Perspektive, in: Pieth, M. / Eigen, P. (Hg.): Korruption im internationalen Geschäftsverkehr, Neuwied (Luchterhand).*
- Neckel, S. (1995): Der unmoralische Tausch. Eine Soziologie der Käuflichkeit, in: Michel, K.M. / Spengler, T. (Hg.): Kursbuch Korruption, Heft 120, Berlin (Rowohlt).*
- Paine, L.S. (1994): Managing for Organizational Integrity, in: *Harvard Business Review* 72, 106 – 117.*
- Platon: Politeia, in: Sämtliche Werke in 8 Bänden. München / Zürich (Artemis) 1974.*
- Pritzl, R.F.J. / Schneider, F. (1999): Korruption, in: Korff, W. et al (Hg.): Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 4, Gütersloh (Gütersloher Verlagshaus).*
- Rose-Ackerman, S. (1999): Corruption and Government: Causes, Consequences, and Reform. Cambridge.*
- (1999): Globale Wirtschaft und Korruption, in: Pieth, M. / Eigen, P. (Hg.): Korruption im internationalen Geschäftsverkehr, Neuwied (Luchterhand).
- Shleifer, A. / Vishny, R.W. (1998): Corruption, in: Shleifer, A. / Vishny, R.W.: The Grabbing Hand. Government Pathologies and Their Cures, 91 – 108, Cambridge MA / London.*
- Tanzi, V. (1998): Corruption Around the World: Causes, Consequences, Scope and Cures, in: International Monetary Fund Staff Papers 45, 559 – 594.*

- Van Rijkghemen, C. / Weder, B.* (1997): *Corruption and Rate of Temptation: Do Low Wages in the Civil Service cause Corruption?*, IMF Working Paper 97/73, Washington.
- Walzer, M.* (1983): *Spheres of Justice. A Defense of Pluralism and Equality*, New York (Basic Books).
- Wieland, J.* (1996): *Ökonomische Organisation, Allokation und Status*, Tübingen (Mohr).
- (1997): *Die Neue Organisationsökonomik. Entwicklung und Probleme der Theoriebildung*, in: Ortmann et al (Hg.): *Theorien der Organisation*, Opladen (Westdeutscher Verlag).
 - (1998): *Globalisierung und rechtliche Verantwortung. Die Unternehmen als Akteure der Gesellschaft*, in: Alwart, H. (Hg.): *Verantwortung und Steuerung von Unternehmen in der Marktwirtschaft*, München / Mering (Hampp).
 - (1999): *Die Ethik der Governance*, Marburg (Metropolis).
 - (Hg.) (2000): *Dezentralisierung und weltweite Kooperationen. Die moralische Herausforderung der Unternehmen*, Marburg (Metropolis).
 - (2001): *Eine Theorie der Governanceethik*, in: *zfwu*, Jahrgang 2, Heft 1/2001, 8 – 33.
- Wieland, J. / Grüninger, St.* (2000): *EthikManagementSysteme und ihre Auditierung: Theoretische Einordnung und praktische Erfahrungen*, in: *Wieland, J. (Hg.): Dezentralisierung und weltweite Kooperationen. Die moralische Herausforderung der Unternehmen*, Marburg (Metropolis).
- Williams, R. (Hg.)* (2000): *The politics of corruption*, Cheltenham (Elgar).
- Williamson, O.E. (Hg.)* (1990): *Organization Theory. From Chester Barnad to the Present and Beyond*, New York (OUP).
- (1993): *The Evolving Science of Organization*, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 149(1), 99 – 118.

Einige Schwierigkeiten in der Theorie der optimalen Strafe

Von *Hans-Peter Weikard**, Wageningen

I. Einleitung

Zu den wichtigsten Aufgaben des Staates gehört die Aufrechterhaltung einer gesellschaftlichen Ordnung und der Schutz individueller Rechte. Dazu müssen einerseits die gesellschaftlichen Regeln definiert sein, die Rechte und Handlungsspielräume der einzelnen Mitglieder der Gesellschaft festlegen. Andererseits sind solche Regeln aber wirkungslos, solange nicht auch für ihre Einhaltung gesorgt wird. Strafe ist daher eine notwendige Institution des Rechtsstaats. Staatstheorie und politische Philosophie suchen Antworten auf zwei verschiedene Fragen: Wie sollen die gesellschaftlichen Regeln gestaltet und wie sollen sie durchgesetzt werden? Auf die erste Frage sind liberale, marxistische, utilitaristische und andere Antworten entwickelt worden. Die zweite Frage nach der Durchsetzung gesellschaftlicher Regeln hat in der politischen Philosophie weniger Aufmerksamkeit gefunden.¹ Allerdings haben Ökonomen eine Theorie der optimalen Strafe entwickelt, die über die Wirtschaftswissenschaften hinaus auch einen Beitrag zur staatstheoretischen Diskussion leisten könnte. Im Rahmen einer kritischen Bestandsaufnahme wird im folgenden versucht, die ökonomische Theorie der optimalen Strafe im Kontext primärer Staatsaufgaben, nämlich der Bereitstellung eines Ordnungsrahmens und des Schutzes individueller Rechte, zu betrachten.

Die erste konsequente und radikale Ausformulierung einer ökonomischen Theorie der Strafe findet sich bei *Jeremy Bentham* [1789]². Bentham schlägt vor, das utilitaristische Prinzip auch auf Fragen der Bestrafung anzuwenden. Bei jeder

* Ich danke Volker Arnold, Marion Hübner, einem anonymen Gutachter und den Teilnehmern der Sitzung des Ausschusses für Wirtschaftswissenschaften und Ethik im März 2001 in Hamburg für hilfreiche Kommentare.

¹ Um ein Beispiel zu geben: Von den mehr als 500 Seiten, auf denen *Rawls* [1971] Grundregeln einer gerechten Gesellschaft entwickelt, sind kaum zwei Seiten Fragen der Strafe gewidmet. Wo das Problem der Strafe in der Ethik diskutiert wird, geschieht dies oft, ohne den institutionellen Rahmen zu thematisieren; vgl. z. B. *Regan* ([1980], Kapitel 4), der die utilitaristische Theorie der Strafe diskutiert.

² Bentham's Ideen sind von Cesare Beccarias Schrift *Dei delitti e delle pene*, die 1764 erschien, beeinflusst; vgl. *Hart* ([1982], Kapitel 2).

Strafe ist abzuwägen, ob der mit der Bestrafung erzielte Nutzen das Leid der Strafe überwiegt. Für Bentham ([1789], S. 159) kommt daher eine Bestrafung nicht in Frage,

- wenn sie grundlos ist, d. h., wenn es keinen weiteren Schaden gibt, der durch die Strafe verhindert werden könnte,
- wenn sie nicht effektiv ist, d. h. einen weiteren Schaden nicht zu verhindern vermag,
- wenn sie unwirtschaftlich oder zu teuer ist, d. h., wenn der Schaden durch die Strafe grösser ist als der verhinderte Schaden, oder
- wenn sie unnötig ist, d. h., wenn weiterer Schaden auf andere Weise mit geringeren Kosten verhindert werden kann.

Für die neuere ökonomische Theorie der Strafe ist das Erscheinen von *Gary Beckers Crime and Punishment: An Economic Approach* [1968] ein Meilenstein. Seither sind Kriminalität und Strafe ebenso ein Gegenstand ökonomischer Analyse wie Konsumentenverhalten, Investitionsentscheidungen oder Fragen der Ressourcennutzung. Im Zentrum ökonomischer Analyse steht die Annahme rationalen Verhaltens. Das Verhalten eines Straftäters wird als eine rationale Entscheidung rekonstruiert. In dieser Perspektive wird eine Straftat immer dann begangen, wenn für den Täter der Nutzen der Tat grösser ist als die damit verbundenen Kosten. Eine Theorie beruhend auf dieser einfachen Logik könnte, so Beckers provozierende These, hergebrachte Theorien der Kriminalität ersetzen. *Becker* ([1968], S. 170) schreibt:

„It is suggested, for example, that a useful theory of criminal behavior can dispense with special theories of anomie, psychological inadequacies, or inheritance of special traits and simply extend the economist's usual analysis of choice.“

Maßnahmen zur Bekämpfung von Kriminalität müssen stets an einer Analyse ihrer Ursachen anknüpfen. Die Annahme rationalen Verhaltens eines Straftäters impliziert die Möglichkeit, die Einhaltung gesetzlicher Normen durch entsprechende Anreize zu erreichen. Solche Anreize können prinzipiell Belohnungen für Wohlverhalten oder Strafen für den Rechtsbruch sein. Im Folgenden werden allerdings nur Strafen in die Betrachtung einbezogen, da Belohnungen für die Einhaltung der Gesetze in der rechtsstaatlichen Praxis kaum eine Rolle spielen dürften³. Von den verschiedenen Möglichkeiten der Bestrafung, wie etwa Geldstrafe, Gefängnis, Zwangsarbeit oder Todesstrafe, stehen Geldstrafen im Mittelpunkt; denn der paradigmatische Kern einer ökonomischen Theorie von Kriminalität und Strafe ist die Analyse von erwerbsorientierten Straftaten, wie etwa Raub und Betrug. Bei gegebenem Erwerbsmotiv scheint die Androhung einer Geldstrafe das adäquate

³ Für eine optimale Durchsetzung von Rechten können aber Belohnungen durchaus in Betracht kommen; vgl. *Weikard* [1995]. *Demougin* und *Schwager* [2000] betrachten ein Modell, in dem Sozialtransfers als Mittel zur Bekämpfung von Kriminalität eingesetzt werden.

Anreizinstrument zu sein⁴. Da aber die Zahlungsfähigkeit des Täters – und damit die Strafhöhe – begrenzt ist, kann ergänzend auch auf andere Arten der Bestrafung zurückgegriffen werden.

Die neuere Literatur zur Theorie der optimalen Strafe, die sich seit Beckers [1968] Aufsatz entwickelt hat, greift in ihren wesentlichen Grundannahmen Beckers Ansatz auf und entwickelt ihn fort. Ein rationaler (potentieller) Täter wird durch die Androhung einer Strafe abgeschreckt. Daher, so scheint es zunächst, wird die Durchsetzung von Regeln durch schwere Strafen am besten gewährleistet. Tatsächlich aber finden wir in der Realität Bestrafungsnormen, die *nicht* bei jeder Straftat die höchstmögliche Strafe vorsehen. Beckers Theorie versucht, diesen Befund zu erklären. Dazu verweist er zunächst auf die Kosten von Strafverfolgung und Bestrafung. Unter Berücksichtigung dieser Kosten wird keine maximale Abschreckung angestrebt, und die Ergreifungswahrscheinlichkeiten werden kleiner sein als eins. Weiterhin ergibt sich aber, dass Geldstrafen gegenüber Gefängnisstrafen immer der Vorzug gegeben werden sollte, da letztere volkswirtschaftliche Ressourcen verbrauchen, während erstere im wesentlichen als Transfers zu betrachten sind. Mit anderen Worten, in der Logik des Becker-Modells sind Geldstrafen doch stets als Höchststrafen festzusetzen⁵. Diese Eigenschaft des Becker-Modells war Anlass zu Kritik und führte zu seiner Fortentwicklung. *Mitchell Polinsky* und *Steven Shavell* [1984] haben in der Folge ein Modell optimaler Strafe entwickelt, bei dem die Höchststrafe nicht notwendigerweise in Anwendung gebracht wird. Dieses Modell mit seinen späteren Erweiterungen und Generalisierungen (*Polinsky* und *Shavell* [1991] und [1992], *Shavell* [1991]) repräsentiert den gegenwärtigen Stand der Diskussion, den *Polinsky* und *Shavell* [2000] kürzlich in einem umfassenden Überblicksartikel zusammengefasst haben. Stellvertretend für andere Modellformulierungen soll im folgenden das Modell von Polinsky und Shavell genauer betrachtet werden. Dabei fällt auf, dass die Formulierung des Staatsziels als Wohlfahrtsmaximierung zu einigen Schwierigkeiten führt, die nur überwunden werden können, wenn der Schutz individueller Rechte neben Wohlfahrtszielen ebenfalls Berücksichtigung findet.

Im folgenden Abschnitt wird das Polinsky-Shavell-Modell der optimalen Strafe in seinen Grundzügen vorgestellt. Im dritten Abschnitt werden einige Schwierigkeiten der Modellformulierung diskutiert, wobei zunächst an der Annahme des wohlfahrtsmaximierenden Staates festgehalten wird. Der vierte Abschnitt erweitert dann die Kritik des Polinsky-Shavell-Modells und zeigt, dass der Schutz individueller Rechte in die Zielfunktion des Staates mit einbezogen werden sollte, um zu einer konsistenten Theorie der optimalen Strafe zu kommen. Diese Überlegungen werden durch eine Modellformulierung im Anhang ergänzt, die den Zielkonflikt

⁴ Die Frage, ob die ökonomische Theorie der Kriminalität auch in anderen Bereichen fruchtbare ist, wird im Rahmen der Schlussbemerkungen noch einmal aufgegriffen.

⁵ Vgl. *Stern* [1978], *Carr-Hill* und *Stern* [1979] oder *Polinsky* und *Shavell* [1979]. Eine breitere Diskussion des Becker-Modells findet sich in den von *Becker* und *Landes* [1970] und *Heineke* [1978] herausgegebenen Bänden.

zwischen Wohlfahrtsziel und dem Schutz individueller Rechte aufzeigt. Am Schluss stehen einige Überlegungen zu Plausibilität und Anwendbarkeit der ökonomischen Theorie der optimalen Strafe.

II. Das Polinsky-Shavell-Modell der optimalen Strafe

Polinsky und Shavell [1984] entwerfen ein einfaches Modell von Kriminalität und Strafe. Es ist als zweistufiges Spiel konstruiert. Zur Durchsetzung rechtlicher Regeln legt der Staat das Strafmaß für einen Rechtsbruch fest und bestimmt den Einsatz von Ressourcen für Aufklärung und Strafverfolgung. Die Festsetzung dieser Maßnahmen wird im Folgenden als Strafpolitik bezeichnet. Bei gegebener Strafpolitik bestimmt dann auf der zweiten Stufe jeder Einzelne, ob er die Regeln einhalten oder brechen will. Eine optimale Strafpolitik wird in diesem Modell durch Rückwärtsinduktion bestimmt. Vorausgehend, dass die Individuen ihre Handlungen an der geltenden Strafpolitik orientieren, kann der Staat das optimale Niveau der Abschreckung bestimmen.

In der einfachsten Modellvariante ist der Ausgangspunkt eine Gesellschaft, deren Mitglieder sich allein in Bezug auf den Ertrag unterscheiden, den sie aus einer Straftat ziehen können. Verschiedene Delikte werden nach Maßgabe der durch sie verursachten Schäden klassifiziert und einzeln betrachtet. Betrachtet wird zunächst nur ein einziges Delikt (etwa ein Raub), das mit einem bestimmten Schaden s verbunden ist.

Jemand, der aus einer Straftat einen Ertrag e erzielen kann, wird die Tat genau dann begehen, wenn dieser Ertrag die erwartete Strafe übersteigt. Es sei p die Wahrscheinlichkeit einer Verurteilung und z die Höhe der Strafzahlung; dann ist es rational, eine Straftat zu begehen, wenn⁶

$$(1) \quad e > pz .$$

Unter der Annahme, dass die Verteilung der Erträge in der Bevölkerung mittels einer Dichtefunktion $g(e)$ abgebildet werden kann (vgl. Abb. 1), ergeben sich Gesamtertrag und Gesamtschaden der Straftaten mit Schadenshöhe s als

$$(2) \quad E = \int_{pz}^{\infty} e \cdot g(e)de \quad \text{und} \quad S = s \cdot \int_{pz}^{\infty} g(e)de .$$

Unter den weiteren Voraussetzungen, dass Strafzahlungen reine Transfers sind und keine Transaktionskosten verursachen und dass nur fixe Kontroll- und Durch-

⁶ Hier werden zunächst nur Geldstrafen betrachtet und es werden risikoneutrale Entscheider unterstellt.

setzungskosten $c(p)$ entstehen, kann die optimale Strafpolitik bestimmt werden⁷. Sie ist durch die Kombination von Strafzahlung und Verurteilungswahrscheinlichkeit gegeben, die das Maximierungsproblem

$$(3) \quad \max_{pz} (W = E - S - c(p))$$

löst; vgl. dazu die Ausführungen im Anhang. In Abbildung 1 werden die potentiellen Straftaten im Bereich A abgeschreckt, die im Bereich B werden tatsächlich begangen.

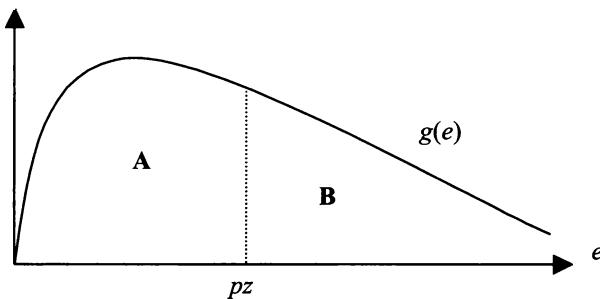


Abb. 1: „Angebot“ und Abschreckung von Straftaten

Die Analyse des Modells von *Polinsky* und *Shavell* [1984] zeigt für identische Individuen, dass die Strafe für alle gleich sein sollte und dass sie der Höchststrafe, dem Vermögen v der Individuen, entsprechen sollte. Es gilt mithin $z = v$. Wäre die Strafzahlung kleiner als das Vermögen, dann könnte die Strafe erhöht und Verurteilungswahrscheinlichkeit gesenkt werden, so dass Kosten für Aufklärung und Strafverfolgung eingespart werden, während das Niveau der Abschreckung konstant bleibt. Für eine gegebene Strafzahlung wird dann die Verurteilungswahrscheinlichkeit so gesetzt, dass die Grenzkosten der Abschreckung (d. h. die Kosten einer marginalen Erhöhung von p) dem Grenzertrag aus der Abschreckung (d. h. den vermiedenen Kosten der Kriminalität) entsprechen. Soweit ist diese Analyse im wesentlichen eine Reformulierung des Becker-Modells. In ihren weiteren Arbeiten bieten *Polinsky* und *Shavell* ([1991], [1992]) aber eine Erklärung für die Verwendung von Strafen, die geringer als die Höchststrafen sind. Lässt man die Annahme gleichen Vermögens, und damit gleicher Höchststrafe fallen, dann ist die Verhängung der Höchststrafe nicht länger optimal. Bei gegebener und für alle gleicher Entdeckungs- und Verurteilungswahrscheinlichkeit ist das Abschreckungsniveau

⁷ Fixe Durchsetzungskosten fallen unabhängig davon an, ob eine Straftat begangen oder nicht begangen wird. Variable Durchsetzungskosten können einer bestimmten Tat zugeordnet werden. Sie werden hier zur Vereinfachung ausgeblendet; vgl. dazu aber *Polinsky* und *Shavell* [1992].

der Höchststrafe pv unterschiedlich. Daraus resultiert eine Überabschreckung der Reichen, d. h. auch solche Taten, deren Ertrag e über dem Schaden s liegt, werden abgeschreckt, woraus ein Wohlfahrtsverlust resultiert. Dieses Problem kann nun *nicht* dadurch überwunden werden, die Verurteilungswahrscheinlichkeit p zu senken, da dies das Abschreckungsniveau der Armen senken und sie zu mehr Straftaten mit negativer Wohlfahrtsbilanz motivieren würde. Die Lösung liegt vielmehr in einer Absenkung der Strafzahlung auf das Niveau s/p . Es ergibt sich als optimale Strafe

$$(4) \quad z = \min (v, s/p) .$$

Dadurch ergibt sich für diejenigen, die ein Vermögen $v \geq s/p$ haben, eine erwartete Strafe von

$$(5) \quad pz = s ,$$

womit gerade die Straftaten abgeschreckt sind, für die der Schaden den Ertrag übersteigt. Wohlfahrtssteigernde Regelüberschreitungen werden geduldet und sind erwünscht. Diejenigen, die ein geringeres Vermögen als s/p haben, erhalten die Höchststrafe und sind nicht hinreichend abgeschreckt, so dass es im Optimum weiterhin schädliche Kriminalität gibt. Ebenso wie im einfachen Fall der Vermögensgleichheit ist die Verurteilungswahrscheinlichkeit so zu setzen, dass die Grenzkosten der Abschreckung (Erhöhung von p) dem Grenzertrag der Abschreckung (den vermiedenen Kosten der Kriminalität) entsprechen⁸.

Diese kurze Skizze des Grundgerüsts des Polinsky-Shavell-Modells vernachlässt Verfeinerungen und Erweiterungen; sie ist aber hinreichend für eine kritische Betrachtung der grundlegenden Annahmen der ökonomischen Theorie der optimalen Strafe, der ich mich im Folgenden zuwende.

III. Eine Kritik der Strafpolitik des wohlfahrtsmaximierenden Staates

Der Begriff des Schadens nimmt eine Schlüsselstellung in der Theorie der optimalen Strafe ein. Im Modell wird ein Parameter s eingeführt, der die Höhe des Schadens reflektiert und gleichzeitig als Klassifizierungsmerkmal von Straftaten fungiert. Trotz seiner Bedeutung bleibt der Schadensbegriff aber im wesentlichen unspezifiziert. Weder bei Polinsky und Shavell noch bei Becker finden sich Erläuterungen zum Schadensbegriff. Mithin bleibt bei einer Anwendung der Theorie der

⁸ *Shavell* [1991] untersucht den Fall, wenn generelle und spezielle Durchsetzungskosten unterschieden werden können. Generelle Durchsetzungskosten sind allgemeine Überwachungskosten, während spezielle Durchsetzungskosten den Straftaten eines bestimmten Typs zugerechnet werden können.

optimalen Strafe eine Interpretationsarbeit zu leisten. Die Theorie selbst ist in größter Allgemeinheit formuliert. Der Parameter s umfasst alle Schäden unabhängig davon, wer sie trägt und wie sie bemessen werden. Nun gehört größere Allgemeinheit zu den Stärken einer Theorie, im vorliegenden Fall verdeckt sie aber einige Schwierigkeiten. Eine genauere Analyse des Schadensbegriffs führt zu einigen Modifikationen der Theorie der optimalen Strafe und deckt eine Inkonsistenz auf, die eine Abkehr vom alleinigen Gebrauch des Wohlfahrtskriteriums nahelegt.

Man kann zunächst zwei Arten von Schäden unterscheiden, die ich als unmittelbare und mittelbare Schäden bezeichnen möchte. Bei einem Diebstahl zum Beispiel ist der Verlust des gestohlenen Gutes ein unmittelbarer Schaden für den Bestohlenen. Ein mittelbarer Schaden entsteht durch einen Verlust von Vertrauen in die Institution des Privateigentums. Wer nicht sicher sein kann, nicht bestohlen zu werden, wird vielleicht mehr für die Sicherung seines Eigentums aufwenden, weniger Investitionen tätigen oder weniger Ersparnisse bilden. Das Funktionieren von Märkten hängt wesentlich davon ab, dass Eigentumsrechte respektiert werden. Mittelbarer Schaden kann sich in (partiell) Marktversagen und verringertem Volkseinkommen ausdrücken.

Durch eine genauere Betrachtung des Schadensbegriffs werden zwei Schwierigkeiten aufgedeckt.

(1) Im Polinsky-Shavell-Modell der optimalen Strafe werden Straftaten nach der Höhe des Schadens klassifiziert. Entsprechend dem Schaden wird dann für jede Tat die Strafe bestimmt. Daraus ergibt sich eine erste Schwierigkeit. Es erscheint naheliegend, den Schaden als Gesamtschaden, d. h. als Summe des unmittelbaren und mittelbaren Schadens zu verstehen. Allerdings ist der mittelbare Schaden einer bestimmten Tat abhängig von der Zahl aller Straftaten, mithin also abhängig von dem Niveau der Abschreckung. Taten, die zum selben Handlungstyp gehören, wie etwa der Diebstahl eines Fahrrads, werden in Abhängigkeit von der Gesetzestreue anderer als unterschiedliche Taten klassifiziert. Der mittelbare Schaden eines Diebstahls oder Betruges, der Verlust des Vertrauens in die Institution des Privateigentums, ist höher, wenn Eigentumsrechte überwiegend respektiert werden als bei einer hohen Rate von Rechtsbrüchen, wenn ohnehin kaum noch Vertrauen besteht. Die Theorie der optimalen Strafe sieht daher hohe Strafen vor, wenn nur einzelne wenige Taten begangen werden, und geringere Strafen, wenn Eigentumsrechte von vielen gebrochen werden. Dadurch ergibt sich das kontraintuitive Resultat, dass der Staat auf vermehrten Rechtsbruch mit einer Absenkung der Strafen reagiert. Die Folge ist eine Erosion des Vertrauens in die Rechtsordnung.

(2) Eine zweite Schwierigkeit ergibt sich, wenn man Straftaten mit kleinem unmittelbaren Schaden betrachtet. Eine Strafverfolgung und eventuelle Verurteilung wird es nur dann geben, wenn die Tat angezeigt wird. Eine Anzeige ist aber immer mit Kosten verbunden. Sind diese Kosten größer als der Schaden, dann wird die Tat nicht angezeigt. Als Folge davon sind Eigentumsrechte an Gegenständen mit geringem Wert faktisch ungesichert. Märkte für Güter, deren Wert unter den

Kosten der Erstattung einer Anzeige liegt, könnten unter diesen Bedingungen nicht existieren. Dadurch entsteht ein großer mittelbarer Schaden, der nur dadurch abgewendet werden kann, dass die Eigentümer eine Reputation erwerben, jedes auch noch so kleine Vergehen anzuzeigen. Daher verfolgen Kaufhäuser die Strategie, jeden Ladendiebstahl anzuzeigen und vor allem, dies bekannt zu geben. Eine Erweiterung des Polinsky-Shavell-Modells, in der die Kosten einer Anzeige berücksichtigt werden, ist ohne weitere Schwierigkeiten möglich. Die fehlende Reputationskomponente wird aber nur erfasst, wenn das Modell um dynamische Aspekte ergänzt wird.

Zur Modellierung der dynamischen Aspekte in der Theorie der optimalen Strafe ist es naheliegend, das zweistufige Spiel des Polinsky-Shavell-Modells zu einem wiederholten Spiel zu erweitern. Dies erlaubt die Modellierung von Reputation und löst damit die soeben beschriebene Schwierigkeit. Eine dynamische Erweiterung des Modells kann auch die erste Schwierigkeit, die Gefahr einer Erosion der Rechtsordnung, beleuchten. Den Schwierigkeiten unter (1) und (2) ist also leicht durch entsprechende Modellerweiterungen zu begegnen. Größere Bedeutung haben daher die folgenden beiden Schwierigkeiten, die ebenfalls in Verbindung mit einer unzureichenden Spezifizierung des Begriffs des Schadens zusammenhängen. Obwohl von entscheidender Bedeutung, bleibt es sowohl bei Becker als auch bei Polinsky und Shavell unklar, ob sich der Begriff des Schadens auf Wohlfahrtsaspekte beschränkt, oder ob die Schädigung anderer Werte einbezogen wird.

In der Einleitung hatte ich darauf hingewiesen, dass *Beckers* [1968] Modell den Gebrauch der Höchststrafe nahelegt. Es ist gerade diese Eigenschaft des Becker-Modells, die *Polinsky* und *Shavell* ([1991], S. 618) kritisieren:

„It is puzzling, of course, that this [Becker's] result differs so much from reality. Fines equal to an individual's wealth hardly ever are imposed.“

Polinsky und Shavells eigenes Modell befindet sich dagegen in Übereinstimmung mit der Beobachtung, dass die möglichen Höchststrafen nicht zur Anwendung kommen. Die Begründung dafür liegt in der Möglichkeit einer „Überabschreckung“. Der wohlfahrtsmaximierende Staat hat bei der Festsetzung von Aufklärungsaufwand und Strafen kein Interesse, wohlfahrtsteigernde Taten abzuschrecken. „Überabschreckung“ bezieht sich auf Straftaten dieser Art. Allerdings ergeben sich aus der Möglichkeit der Überabschreckung weitere Schwierigkeiten.

(3) Die ökonomische Theorie der optimalen Strafe steht in der Tradition der neoklassischen Wohlfahrtstheorie. Charakteristisch für diese Theorie ist, dass Wohlfahrt das alleinige Kriterium zur Beurteilung verschiedener Situationen oder Politikoptionen ist. Die optimale Strafe wird daher als Lösung eines Wohlfahrtsmaximierungsproblems bestimmt; vgl. Formel (3). Dabei wird der Nutzen der Täter gegen den Schaden der Opfer aufgerechnet. Eine auf Wohlfahrtsmaximierung ausgerichtete Politik ist in Bezug auf Verteilung neutral und Eigentumsrechte haben allein instrumentellen Charakter. Die Durchsetzung von Eigentumsrechten erfolgt allein zur Beförderung der Wohlfahrt. Einige Straftaten – wie etwa Dieb-

stahl oder Betrug – sind im wesentlichen Transfers. Insofern sie keine mittelbaren Schäden verursachen, ist mit solchen Taten kein Wohlfahrtsverlust verbunden. Daher gibt es auch für den Staat keinen Grund, solche Taten abzuschrecken. Die damit verbundene Schwierigkeit ist eine Variante des bekannten Problems einer (akt-)utilitaristischen Ethik, nach der nutzenstiftende Regelverletzungen legitimiert sind. Wenn Herr X bestohlen wird, aber glaubt sein Geld verloren zu haben, dann entsteht kein Verlust von Vertrauen in die Sicherheit des Eigentums, also kein mittelbarer Schaden. Der Transfer des Geldes kann womöglich sogar nutzenstiftend sein, etwa wenn der Dieb eine Notsituation lindern kann, während X ein relativ wohlhabender Bürger ist. Wenn die einfache Aufrechnung der Nutzen des Täters mit den Verlusten des Opfers inakzeptabel erscheint, kann man individuellen Rechten einen eigenständigen (intrinsischen) Wert beimessen. Nicht nur die Wohlfahrtsposition des Individuums zählt, sondern auch die Frage, ob seine Rechte verletzt oder respektiert werden. Herr X ist in der gleichen Wohlfahrtsposition, ob er nun bestohlen wurde oder sein Geld verloren hat. Aber das Faktum, dass im einen Fall seine Rechte verletzt wurden, im anderen Fall aber nicht, sollte ebenfalls in Anrechnung gebracht werden. Folgt man diesem Argument, dann muss Wohlfahrt als Wertbasis einer Theorie der optimalen Strafe um den intrinsischen Wert von Rechten ergänzt werden. Das Polinsky-Shavell-Modell ist zwar als Wohlfahrtsmaximierungsmodell formuliert, aber es ist möglich einen erweiterten Begriff des Schadens zu verwenden. Zum Schaden einer Straftat gehören in dieser Interpretation dann nicht allein die Wohlfahrtsverluste, sondern auch der Schaden, der dem intrinsischen Wert gebrochener Rechte entspricht. Akzeptiert man diese *nicht-welfaristische* Interpretation des Polinsky-Shavell Modells, dann ergibt sich allerdings ein anderes Problem. Für die meisten Straftaten wird der Nutzen des Täters den Gesamtschaden (bestehend aus mittelbarem und unmittelbarem Schaden und dem Schaden durch die Verletzung der Rechte des Opfers) wohl kaum aufwiegen. In diesem Fall kann es zwar Straftaten geben, die wohlfahrtsfördernd sind, nicht aber solche, die nach dem erweiterten Wertkriterium wünschenswert sind. Daher gibt es auch keine Überabschreckung. Ohne die Möglichkeit der Überabschreckung impliziert das Polinsky-Shavell-Modell aber ebenso wie das Becker-Modell die Verwendung von Höchststrafen. Mithin trifft die Kritik von Polinsky und Shavell am Becker Modell auch ihr eigenes Modell, da die Annahme der Überabschreckung nicht gerechtfertigt werden kann.

(4) Die vierte hier zu diskutierende Schwierigkeit beruht ebenfalls auf dem rein instrumentellen Charakter der Rechte. Die Einhaltung von Regeln ist nur dann gewünscht, wenn sie dem Wohlfahrtsziel dient. Im Polinsky-Shavell-Modell entspricht die optimale Strafzahlung dem erwarteten Schaden; vgl. Gleichung (5)⁹. Die optimale Strafpolitik wird dann solche Taten nicht abschrecken, für die der Nutzen des Täters größer ist als der Schaden. Solche Fälle sind, wie wir unter (3) gesehen haben, essentiell für die Plausibilität des Polinsky-Shavell-Modells. Wenn

⁹ Dabei wird von variablen Strafverfolgungs- und Verurteilungskosten abgesehen.

aber nun wohlfahrtsfördernde Straftaten nicht abgeschreckt werden sollen, bzw. sogar erwünscht sind, dann sollte es auch keine Strafandrohung für solche Taten geben. Die Strafandrohung sollte nur diejenigen treffen, deren Taten mit einem Wohlfahrtsverlust verbunden sind. Diese Gruppe von Tätern ist aber vollständig abgeschreckt, wenn die erwartete Strafe dem Schaden entspricht. Folglich wird bei optimaler Strafpolitik nie eine Bestrafung erfolgen. Auch hier kann man dann fragen, warum dieses Resultat so weit von der Realität entfernt ist.

IV. Strafpolitik zum Schutz individueller Rechte

Die individuelle Wohlfahrt zu befördern, ist ein wesentliches Ziel des Staates, das sich auch in der Wahl der Strafpolitik wiederspiegeln sollte. Dennoch kann es nicht das einzige Ziel sein. Für die einzelnen Gesellschaftsmitglieder ist nicht nur das Wohlfahrtsniveau relevant, sondern auch, dass ihre jeweiligen individuellen Rechte gewahrt werden. Im Kontext der Gestaltung einer Strafpolitik bedeutet dies, dass die Schäden der Opfer nicht einfach gegen die Nutzen der Täter aufgerechnet werden dürfen. Den individuellen Rechten ist ein eigener Wert beizumessen. Die Verletzung eines Rechts ist ein Schaden, der neben der Verschlechterung der Wohlfahrtsposition des Opfers Berücksichtigung finden muss.

Die Berücksichtigung des intrinsischen Werts individueller Rechte sollte zu einer Strafpolitik führen, durch die mehr Straftaten abgeschreckt werden als bei einer wohlfahrtsmaximierenden Politik. Dadurch werden individuelle Rechte besser gesichert. Aber auch bei den verbleibenden Rechtsbrüchen fällt dem Staat eine zweifache Aufgabe zu. Wird ein Täter ergriffen und verurteilt, dann sollte es nicht nur zu einer Bestrafung des Täters, sondern auch zu einer Kompensation der Opfer kommen. Dabei stellt das Zivilrecht den Rahmen bereit, um Kompensationsforderungen der Opfer durchzusetzen. In den Fällen, in denen ein Täter nicht ermittelt werden kann, bleibt es Aufgabe des Staates, eine Kompensationsleistung zu übernehmen. Dies folgt jedenfalls dann, wenn man die Durchsetzung individueller Rechte als Staatsaufgabe ansieht.

Im Modell von Polinsky und Shavell wird die Verwendung der Einnahmen aus Strafzahlungen nicht berücksichtigt. Da bei optimaler Strafe die erwartete Strafzahlung gerade dem Schaden entspricht, wäre eine volle Kompensation der Opfer möglich; allerdings nur dann, wenn das Vermögen der Täter höher ist als die Strafe und diese tatsächlich gezahlt werden kann. Für einige Täter wird das nicht der Fall sein. Wenn keine zusätzlichen staatlichen Mittel zur Opferkompensation aufgewendet werden, bedeutet das, dass die Kompensation nur unvollständig sein wird. Der verbleibende unkompensierte Schaden sollte – neben dem Wohlfahrtskriterium – ein Kriterium zur Bestimmung der optimalen Strafpolitik sein. Um die Konsequenzen für die optimale Strafpolitik zu bestimmen, kann das Polinsky-Shavell-Modell erweitert werden. Der unkompensierte Schaden ist dann ein zu-

sätzliches Argument in der Zielfunktion des Staates. Eine Analyse eines auf diese Weise erweiterten Modells zur Bestimmung der optimalen Strafe zeigt, dass der Aufwand der Strafverfolgung und damit die Verurteilungswahrscheinlichkeit höher ist als im Polinsky-Shavell-Modell. Darauf hinaus ergibt sich auch eine höhere Strafzahlung. Die formale Analyse, aus der sich diese Resultate ergeben, wird im Anhang präsentiert¹⁰.

Die Bedeutung individueller Rechte erfordert nicht allein, Rechtsverletzungen möglichst zu vermeiden und die Opfer gegebenenfalls zu kompensieren. Es gibt vier weitere Aspekte der Gerechtigkeit, die darüber hinaus zu betrachten sind: (1) die Gleichbehandlung der Täter, (2) die Verhältnismäßigkeit von Tat und Strafe, (3) die Möglichkeit einer Straftat aus Versehen zu begehen und (4) die Gefahr der Bestrafung Unschuldiger.

(1) Wäre das Ziel einer Strafpolitik allein, die Einhaltung des Rechts durchzusetzen, ohne auf Wohlfahrtsaspekte, d. h. auf Kosten Rücksicht zu nehmen, dann wäre ein Strafverfolgungsaufwand adäquat, der zur Verurteilung aller Täter führt. Gleichzeitig wäre eine volle Kompensation der Opfer anzustreben. Bei einer Verurteilungswahrscheinlichkeit von eins wäre die nach dem Polinsky-Shavell-Modell festzusetzende Strafe gleich dem Schaden der Tat. Eine volle Kompensation kann dann gewährleistet werden, wenn das Vermögen der Täter ausreichend ist. Tatsächlich ist eine hohe Verurteilungswahrscheinlichkeit aber mit extrem hohen Kosten verbunden, da man von steigenden Grenzkosten der Aufklärung und Ergreifung ausgehen kann. Weil nicht alle Täter verurteilt werden und einige Täter ein zu geringes Vermögen haben, wäre die Strafzahlung, die zur vollen Kompensation der Opfer nötig wäre, größer als der Schaden der Tat. Diejenigen Täter, die verurteilt werden, zahlen eine umso höhere Strafe je geringer die Verurteilungsquote ist. Dadurch entsteht eine Ungleichbehandlung der Täter: Bei Verurteilungswahrscheinlichkeiten von kleiner als eins kommen einige Täter straflos davon, während andere für deren Schaden mit aufzukommen haben. Im wohlfahrtsmaximierenden Staat, der eine Strafpolitik mit geringer Aufklärungswahrscheinlichkeit und hoher Strafe wählt, ist die Ungleichheit zwischen verurteilten und nicht-verurteilten Tätern besonders hoch. Gibt man der Gleichbehandlung von Tätern ein gewisses Gewicht in der Zielfunktion des Staates, dann wird eine Strafpolitik mit höheren Aufklärungs- und Verurteilungsquoten und geringeren Strafen gewählt. Da alle Täter von der gleichen Strafe bedroht sind, besteht allerdings *ex ante* keine Ungleichheit. Dass *ex post* eine Ungleichbehandlung erfolgt, könnte dadurch gerechtfertigt sein, dass die Täter bereit sind, das Risiko einer Verurteilung einzugehen.

(2) Ein zweiter Punkt betrifft die Verhältnismäßigkeit von Schaden und Strafe. Taten mit größerem Schaden sollten stärker bestraft werden. Bei einer wohlfahrts-

¹⁰ Carr-Hill und Stern [1979] vertreten die Auffassung, dass kein Modell, das Wohlfahrtsmaximierung als alleiniges Ziel setzt, den Gebrauch von geringeren Strafen als der Höchststrafe begründen kann. Sie diskutieren Prinzipien einer „fairen“ Bestrafung (S. 292 ff.), aber die Argumente fließen nicht in eine Modellanalyse ein.

maximierenden Strafpolitik ist dieses Prinzip nicht unbedingt gewährleistet, da die optimale Strafe nicht nur vom Schaden, sondern auch von den Strafverfolgungskosten der jeweiligen Tat abhängt. Eine Tat mit größerem Schaden wird dann weniger hart bestraft als eine Tat mit geringerem Schaden, wenn letztere mit entsprechend höheren Grenzkosten der Strafverfolgung verbunden ist. Dies gilt jedenfalls dann, wenn nur spezifische Durchsetzungskosten anfallen und daher die Wahrscheinlichkeiten der Verurteilung bei Taten verschiedener Schwere unabhängig voneinander sind.

(3) Es ist möglich, dass Rechtsverletzungen nicht Ergebnis eines rationalen Kalküls sind, sondern auf einer fehlerhaften Entscheidung beruhen. Ein Schwarzfahrer im Bus mag schlicht vergessen haben, eine Fahrkarte zu kaufen. Eine Steuerhinterziehung kann das Resultat unvollständiger Kenntnis des Steuerrechts sein. Ein Autofahrer mag das Rotlicht einer Ampel übersehen haben. Sicher sollte, wer die Rechte anderer verletzt, für den entstandenen Schaden aufkommen. Aber es erscheint bei nicht intendierten Taten unangemessen, eine zusätzliche, darüber hinausgehende Strafe zu verhängen. Da es meist schwer ist, die Intention des Täters festzustellen, werden Täter grundsätzlich behaupten, die Tat nicht beabsichtigt zu haben. Eine Milderung der Strafen für „zufällige“ Taten wird daher zur Folge haben, dass mehr „zufällige“ Taten begangen werden; vgl. *Rubinstein* [1979]. Eine Möglichkeit diesem Problem Rechnung zu tragen ist, Wiederholungstäter stärker zu bestrafen¹¹.

(4) Durch unzureichende Information und Fehler bei der Ermittlung und Beweisaufnahme kann es zur Verurteilung Unschuldiger kommen. Die Bestrafung Unschuldiger verletzt deren Rechte¹². Der wohlfahrtsmaximierende Staat nimmt darauf keine Rücksicht, sondern berücksichtigt nur die Abschreckungswirkung der Strafe. Wiederum liegt hier ein grundsätzliches Problem utilitaristischer Straftheorie, die die Bestrafung eines Unschuldigen empfiehlt, wenn dies durch entsprechende Abschreckung den Gesamtnutzen befördert. Ist der Schutz individueller Rechte hingegen ein Staatsziel, dann muss die Rechtsverletzung, die mit der Bestrafung Unschuldiger verbunden ist, abgewogen werden gegen den Nutzen, der daraus resultiert, dass überhaupt eine Bestrafung einer Tat erfolgt. Auch hier ist eine grundsätzliche Abwägung zwischen Wohlfahrtszielen und dem Schutz individueller Rechte gefordert.

V. Schlussbemerkungen

Die Stabilität einer Gesellschaftsordnung beruht auf der Durchsetzung von Rechten. Damit werden zum einen Wohlfahrtsziele verfolgt, denn wohldefinierte Eigentumsrechte sind ein Produktionsfaktor. Andererseits kommt individuellen

¹¹ Vgl. *Chu* et al. [2000] für eine Modellierung dieses Prinzips.

¹² Das Prinzip „in dubio pro reo“ reflektiert diesen Sachverhalt.

Rechten auch ein Wert zu, der unabhängig von den individuellen Wohlfahrtspositionen ist. Die Theorie der optimalen Strafe, wie sie im Modell von *Polinsky* und *Shavell* ([1984], [1992], [2000]) formuliert ist, ist mit einigen Schwierigkeiten konfrontiert, da sie diesen intrinsischen Wert von Rechten unberücksichtigt lässt. Dieser Kritik lässt sich allerdings durch eine Modellerweiterung begegnen, die im Anhang ausgeführt wird. Die Durchsetzung individueller Rechte erfordert den Einsatz von Ressourcen und muss daher gegen Wohlfahrtsziele abgewogen werden. Damit bleibt die Frage, welche Kosten für den Schutz individueller Rechte aufgewendet werden sollen – eine Frage, die nur im politischen Abstimmungsprozess entschieden werden kann. Wie die Modellanalyse im Anhang zeigt, kann das Maß, in dem individuelle Rechte durchgesetzt oder verletzt werden, in die Zielfunktion des Staates integriert werden, wodurch sich die Wahl der Strafpolitik wiederum als Optimierungsproblem ergibt.

Auch in dieser Modellerweiterung bleibt die Annahme der Rationalität der Täter unangetastet. Daraus ergibt sich die Frage nach dem Anwendungsbereich der optimalen Theorie der Strafe. Zunächst ist darauf hinzuweisen und aus der Modellformulierung offensichtlich, dass die Funktion der Strafe allein in deren Abschreckungswirkung gesehen wird. Andere mögliche Ziele von Bestrafung, wie etwa, eine Verhaltensänderung des Täters zu bewirken, durch Haftstrafen (Sicherungsverwahrung) den Täter von weiteren Taten abzuhalten oder Vergeltungsbedürfnisse der Opfer zu befriedigen, werden nicht erörtert. Die Theorie der optimalen Strafe ist also – jedenfalls in der gegenwärtigen Ausformulierung – nur dann angemessen, wenn wir diese Aspekte als Nebenaspekte vernachlässigen dürfen. Gehen wir einmal davon aus, dass allein die Abschreckungswirkung für die Gestaltung einer Strafpolitik relevant ist, dann entscheidet sich die Frage nach der Relevanz der Theorie an dem empirischen Befund, ob Strafe tatsächlich abschreckend wirkt. Verschiedene Studien zu dieser Frage ergeben eine überwiegend positive Evidenz¹³. Gleichwohl mag die Effektivität der Strafe von der Art der Tat abhängen. Während bei Wirtschaftskriminalität ein Erwerbsmotiv im Vordergrund steht, sind für Gewalt in der Familie oder für Verkehrsdelikte andere Motive bestimmend. Entsprechend werden bei Wirtschaftsstraftaten Geldstrafen eher wirksam sein, als bei anders motivierten Vergehen. Im Sinne der Theorie der optimalen Strafe gilt es, die jeweiligen Motive der Tat aufzudecken, um zu bestimmen, welche Art der Bestrafung wirksam werden könnte. In einem Fall, in dem durch Strafandrohung keine Verhaltensänderung erreicht werden kann, Strafe also unwirksam ist, sollte auch keine Strafe verhängt werden; ebenso, wenn Verhaltensänderungen durch andere Maßnahmen besser oder zu geringeren Kosten erreicht werden können. Diese Einsichten finden sich allerdings bereits bei Bentham.

¹³ Vgl. *Ehrlich* ([1996], S. 55 ff.) sowie *Cooter* und *Ulen* ([1997], S. 413 ff.) für einen kurzen Überblick.

Anhang: Optimale Strafe zum Schutz individueller Rechte

Es wird eine Straftat mit Schaden s betrachtet. Die möglichen Erträge e sind gemäß einer Dichtefunktion $g(e)$ über die Bevölkerung verteilt. Zur Vereinfachung sei angenommen, dass e gleichverteilt sei über dem Intervall $[0, 1]$. Es gelte also

$$(A1) \quad g(e) = \begin{cases} 1 & \text{für } e \in [0, 1] \\ 0 & \text{sonst} \end{cases} .$$

Wie bei *Polinsky* und *Shavell* [1984] sei angenommen, die Bevölkerung bestehe aus zwei Gruppen mit den Pro-Kopf-Vermögen v_1 und v_2 , wobei $v_1 < v_2$.¹⁴ Eine Verurteilungswahrscheinlichkeit p zu erreichen, sei mit Kosten $c(p)$ verbunden.

Es soll die optimale Strafpolitik des Staates bestimmt werden, wenn neben dem Wohlfahrtsziel auch der Schutz individueller Rechte ein Staatsziel ist. Zunächst bestimmen wir aber – als Referenzsituation – die Strafpolitik des wohlfahrtsmaximierenden Staates.

Die Zielfunktion des wohlfahrtsmaximierenden Staates ist durch

$$(A2) \quad W = \int_{pz}^{\infty} e \cdot g(e) de - s \int_{pz}^{\infty} g(e) de - c(p)$$

gegeben. Mit (A1) ergibt sich durch Auflösung der Integrale:

$$(A3) \quad W = \frac{1}{2} - \frac{1}{2} p^2 z^2 - s(1 - pz) - c(p) .$$

Zu beachten ist nun, dass die Höhe der Strafzahlung und damit das Niveau der Abschreckung für beide Gruppen verschieden sein kann, da für die Festsetzung der Strafzahlung die Restriktion

$$(A4) \quad z \leq v$$

gilt. Bei der Analyse des Optimierungsproblems kann man zunächst davon ausgehen, dass die Vermögensrestriktion für die Ärmeren bindend wirkt. Wäre das nicht der Fall, dann könnte die Strafe erhöht und die Verurteilungswahrscheinlichkeit gesenkt werden. Dadurch werden bei gleicher Abschreckung Kosten eingespart. Daher muss im Optimum gelten:

- Die Strafzahlung der Ärmeren entspricht ihrem Vermögen; $z_1 = v_1$.

¹⁴ Auf einen Parameter, der den jeweiligen Anteil der Gruppen an der Bevölkerung bestimmt, wird hier bewusst verzichtet. Es wird also implizit angenommen, die Gruppen seien gleich groß.

Für die Reicherer kann die Vermögensrestriktion bindend oder nicht bindend sein. Im ersten Fall ergibt sich für beide Gruppen eine unvollständige Abschreckung und die Grenzkosten der Strafverfolgung entsprechen den Grenzerträgen aus vermiedener Kriminalität. Im zweiten Fall – bei hinreichend hohem Vermögen der Reicherer – würde $z_2 = v_2$ zu einer Überabschreckung führen. Die Strafe wird daher für die Reicherer nicht als Höchststrafe festgesetzt.

- Die Reicherer werden von allen wohlfahrtsmindernden Straftaten abgeschreckt; ihre Strafe wird gemäss $z_2 = s/p$ festgesetzt.

Für den Strafverfolgungsaufwand ergibt sich in diesem Fall aus den Bedingungen erster Ordnung:

- Der Strafverfolgungsaufwand wird so festgesetzt, dass die Grenzkosten den Grenzerträgen aus der vermiedenen Kriminalität der Ärmeren entsprechen,

$$(A5) \quad c'(p) = sv_1 - pv_1^2 .$$

Im Folgenden soll nun der Fall betrachtet werden, in dem der Staat neben Wohlfahrtszielen auch den Schutz individueller Rechte verfolgt. Je stärker individuelle Rechte verletzt werden, desto weniger wird *ceteris paribus* das Staatsziel erfüllt. In der formalen Analyse gehe ich davon aus, dass der erlittene Schaden als ein Maß für die Verletzung von Rechten gelten kann. Weiterhin soll die Möglichkeit einer Kompensation mit in die Analyse einbezogen werden. Dabei erscheinen verschiedene Modellformulierungen denkbar. Hier soll angenommen werden, dass die Summe aller Strafzahlungen Z zur Kompensation der Opfer verwendet wird, darüber hinaus aber keine weitere Kompensation erfolgt. Entsprechend gilt also der unkompenzierte Schaden als Maß für die Verletzung von Rechten. Damit ergibt sich die folgende Zielfunktion des Staates:

$$(A6) \quad \Omega = \theta W - (1 - \theta)(S - Z) ,$$

wobei $\theta \in [0, 1]$ das relative Gewicht des Wohlfahrtsziels bezeichnet. Die Verletzung von Rechten – der unkompenzierte Schaden – erhält das Gewicht $1 - \theta$. Die (erwartete) Summe der Strafzahlungen ist

$$(A7) \quad Z = pz \int_{pz}^{\infty} g(e)de .$$

Unter der Annahme (A1) ergibt sich

$$(A8) \quad \Omega = \theta \left[\frac{1}{2} - \frac{1}{2} p^2 z^2 - s(1 - pz) - c(p) \right] - (1 - \theta) [s(1 - pz) - pz(1 - pz)] .$$

Für $\theta = 1$ erhält man als Spezialfall die Wohlfahrtsfunktion (A3).

Betrachten wir wiederum zwei Gruppen, die sich in ihrem Vermögen unterscheiden. Der interessanteste Fall ist auch hier, dass die Vermögensrestriktion für die Ärmeren bindend ist, nicht aber für die Reicher. Es gilt also:

- Die Strafzahlung der Ärmeren entspricht (wie zuvor) ihrem Vermögen; $z_1 = v_1$.

Aus den Bedingungen erster Ordnung ergibt sich:

- Die Reicher werden stärker abgeschreckt als bei Wohlfahrtsmaximierung. Die Strafzahlung wird auf $z_2 = (s + 1 - \theta)/p(2 - \theta)$ festgesetzt. Setzen wir nun die Parameterrestriktion $s < 1$, d. h. wir nehmen – wie im Polinsky-Shavell-Modell – an, dass der Schaden kleiner ist als der höchstmögliche Ertrag, dann ist die Strafzahlung immer höher als in der Referenzsituation. Darüber hinaus gilt, dass die Strafzahlung mit zunehmendem Gewicht individueller Rechte (abnehmendem θ) zunimmt: $dz_2/d\theta < 0$.
- Der Strafverfolgungsaufwand wird so festgesetzt, dass die mit dem Faktor θ gewichteten Grenzkosten den Grenzerträgen aus der vermiedenen Kriminalität der Ärmeren entsprechen. Dabei gilt:

$$(A9) \quad \theta c'(p) = \theta(sv_1 - pv_1^2) + (1 - \theta)(sv_1 + v_1 - 2pv_1^2) .$$

Die Grenzerträge setzen sich aus zwei Komponenten zusammen. Der Term $\theta(sv_1 - pv_1^2)$ bezeichnet den marginalen Wohlfahrtsgewinn vermiedener Kriminalität gewichtet mit dem Gewicht der Wohlfahrt in der Zielfunktion. Die marginale Verbesserung der Durchsetzung der Rechte ist durch den Term $sv_1 + v_1 - 2pv_1^2$ gegeben, wobei $sv_1 - pv_1^2$ der marginale Schaden und $v_1 - pv_1^2$ die marginale Kompensationszahlung ist. Im Vergleich zur Referenzsituation der Wohlfahrtsmaximierung ergibt sich eine höhere Verurteilungswahrscheinlichkeit p und daher bei gegebenem Strafniveau $z_1 = v_1$ ein höheres Abschreckungsniveau als im Referenzfall. Dies kann man zeigen, indem man die Grenzkosten der Strafverfolgung des betrachteten Falls (A9) den Grenzkosten des Referenzfalls (A5) gegenüberstellt; d. h. es ist zu zeigen, dass

$$(A10) \quad sv_1 - pv_1^2 + \frac{(1 - \theta)}{\theta} (sv_1 + v_1 - 2pv_1^2) > sv_1 - pv_1^2 .$$

Vereinfacht man (A10), dann bleibt zu zeigen, dass

$$(A11) \quad \frac{s + 1}{2p} > v_1 .$$

Da nun das Vermögen der Ärmeren kleiner ist als die Strafzahlung der Reicher, also $v_1 < \frac{s + 1 - \theta}{(2 - \theta)p}$, gilt auch (unter der Parameterrestriktion $s < 1$) $v_1 < \frac{s + 1}{2p}$.

Man kann für den Fall der Berücksichtigung individueller Rechte außerdem zeigen, dass der optimale Strafverfolgungsaufwand mit steigendem Gewicht individueller Rechte in der Zielfunktion zunimmt: $dp/d\theta < 0$.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass sowohl die optimale Strafzahlung als auch die Verurteilungswahrscheinlichkeit umso höher ausfallen, je mehr Gewicht der intrinsische Wert von Rechten im Staatsziel erhält. Es werden weniger Straftaten begangen und die verbleibenden Rechtsverletzungen durch Kompensationszahlungen zum Teil korrigiert.

Literatur

- Becker, Gary S.* (1968): Crime and Punishment: An Economic Approach, *Journal of Political Economy* 76, 169 – 217.
- Becker, Gary S. / Landes, William M.* (eds., 1974): Essays in the Economics of Crime and Punishment, National Bureau of Economic Research, New York.
- Bentham, Jeremy* (1789): An Introduction to the Principles of Morals and Legislation, Edited by J.H. Burns and H.L.A. Hart with a New Introduction by F. Rosen and an Interpretive Essay by H.L.A. Hart, 1996, Clarendon Press, Oxford.
- Carr-Hill, R.A. / Stern, Nicholas H.* (1979): Crime, the police and criminal statistics, Academic Press, London.
- Chu, C.Y. Cyrus / Hu, Sheng-cheng / Huang, Ting-yuan* (2000): Punishing repeat offenders more severely, *International Review of Law and Economics* 20, 127 – 140.
- Cooter, Robert D. / Ulen, Thomas* (1997): Law and Economics, Second edition, Reading, Addison-Wesley, Mass.
- Demougin, Dominique / Schwager, Robert* (2000): Excess burden of criminality and redistribution, *International Review of Law and Economics* 20, 329 – 351.
- Ehrlich, Isaac* (1996): Crime, Punishment, and the Market for Offenses, *Journal of Economic Perspectives* 10(1): 43 – 67.
- Hart, Herbert L.A.* (1982): Essays on Bentham. Studies in Jurisprudence and Political Theory, Clarendon Press, Oxford.
- Heineke, J.M.* (ed., 1978): Economic Models of Criminal Behavior, Amsterdam: North-Holland.
- Polinsky, A. Mitchell / Shavell, Steven* (1979): The Optimal Tradeoff between the Probability and the Magnitude of Fines, *American Economic Review* 69, 880 – 891.
- (1984): The Optimal Use of Fines and Imprisonment, *Journal of Public Economics* 24, 89 – 99.
- (1991): A Note on Optimal Fines When Wealth Varies Among Individuals, *American Economic Review* 81, 618 – 621.

8*

– (1992): Enforcement Costs and the Optimal Magnitude and Probability of Fines, *Journal of Law and Economics* 35, 133 – 148.

– (2000): The Economic Theory of Public Enforcement of Law, *Journal of Economic Literature* 38, 45 – 76.

Rawls, John (1971): *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

Regan, Donald H. (1980): *Utilitarianism and Co-operation*, Clarendon Press, Oxford.

Rubinstein, Ariel (1979): An Optimal Conviction Policy for Offenses that May Have Been Committed by Accident. In: *Brams, Steven J./Schotter, Andrew/Schwödiauer, Gerhard (eds.): Applied Game Theory*, Physica-Verlag, Würzburg, 406 – 413.

Shavell, Steven (1991): Specific versus General Enforcement of Law, *Journal of Political Economy* 99, 1088 – 1108.

Stern, Nicholas H. (1978): On the Economic Theory of Policy Towards Crime, In: Heineke, J.M. (ed.): *Economic Models of Criminal Behavior*, Amsterdam: North-Holland. 123 – 152.

Weikard, Hans-Peter (1995): Instrumente zur Durchsetzung von Umweltauflagen, *Zeitschrift für Umweltpolitik und Umweltrecht* 18, 365 – 376.

Die Bedeutung von Vertrauen im elektronischen Handel*

Von *Sonja Grabner-Kräuter*, Klagenfurt

I. Einleitung und Problemstellung

Die Akzeptanz und Verbreitung innovativer technologischer Konzepte wie Electronic Commerce wird maßgeblich von dem Ausmaß an Vertrauen bestimmt, das den beteiligten Akteuren und den zugrundeliegenden Systemen und ihren Infrastrukturen entgegengebracht wird. In breiten Schichten der Bevölkerung ist derzeit Skepsis, Unsicherheit oder sogar Misstrauen gegenüber den Funktionsmechanismen elektronischer Medien, den nicht transparenten Auswirkungen und der Qualität der angebotenen Produkte und Dienstleistungen zu beobachten (vgl. *Winand/Pohl* [1999], S. 265 f.). Dies kommt auch in empirischen Untersuchungen über Akzeptanzbarrieren des Online-Shopping zum Ausdruck, in denen Unsicherheit über Zahlungsmodalitäten, Unsicherheit über rechtliche Bestimmungen, das Risiko des Verlustes der Privatsphäre sowie das Leistungsrisiko als zentrale Faktoren genannt werden, die einem rascheren Wachstum des Electronic Commerce aus Konsumentensicht entgegenstehen (vgl. z. B. *Boston Consulting Group* [2000], S. 16; *GVU* [1998]).

In der aktuellen marketingorientierten Literatur zum Electronic Commerce und ähnlichen Themenfeldern wie E-Business und Online-Marketing wird der hohe Stellenwert von Vertrauen im elektronischen Geschäftsverkehr zwar allgemein betont, aber in der Regel nicht differenziert analysiert. Begründet wird die Wichtigkeit von Vertrauen beispielsweise durch die intuitive, allgemeine „Einsicht“, dass Vertrauen für den Beziehungsaufbau zum Kunden eine zentrale Rolle zukommt (vgl. *Bliemel/Fassot* [2000], S. 517) oder durch den Hinweis auf die enorme Vielfalt an Produkten und Dienstleistungen, zu denen das Internet Zugang gewährt – „...it is precisely because the Internet offers such a vast array of options that a problem arises. The problem ... is one of trust“ (*Merril Lynch* [1998], S. 4). Es wird jedoch nicht untersucht, welche Faktoren die Bedeutung von Vertrauen in elek-

* Für kritische Hinweise und Anregungen danke ich den Teilnehmern an der Tagung des Ausschusses für Wirtschaftswissenschaften und Ethik im Verein für Socialpolitik im März 2001 in Hamburg und insbesondere zwei anonymen Gutachtern, deren Kommentare in die endgültige Fassung eingearbeitet sind.

tronischen Geschäftsbeziehungen beeinflussen oder ob in verschiedenen Transaktionssituationen unterschiedliche Formen von Vertrauen eine Rolle spielen. Der Vertrauensbegriff wird sozusagen als „Black Box“ verwendet, deren Inhalt als zwar diffus, aber als dennoch bekannt vorausgesetzt werden kann (vgl. zu dieser „allgemeinen Praxis“ auch *Ripperger* [1998], S. 35).

Dieser eher legere Umgang mit dem Phänomen Vertrauen findet sich vor allem in Beiträgen, in denen Chancen und Herausforderungen des Internet-Marketing untersucht werden und der Fokus auf Möglichkeiten der (teilweisen) Anbahnung und Abwicklung von Online-Transaktionen liegt. Differenzierter betrachtet wird der Vertrauensmechanismus demgegenüber in einigen informationswissenschaftlichen Arbeiten (vgl. z. B. *Schädler* [1998]) sowie von organisationstheoretisch argumentierenden Autoren, die die Bedeutung von Vertrauen im Zusammenhang mit dem Aufbau und der Gestaltung von elektronischen Netzwerkorganisationen oder virtuellen Unternehmen diskutieren (vgl. z. B. *Picot* et al. [1996], S. 272 ff.). Allerdings spielt Vertrauen nicht nur für die (erfolgreiche) Integration und Verzahnung unterschiedlicher Wertschöpfungsketten und unternehmensübergreifender Geschäftsprozesse und deren Unterstützung durch neue Informations- und Kommunikationstechnologien eine wichtige Rolle, sondern auch für „einfachere“ Transaktionen in elektronischen Märkten. Hier setzt der vorliegende Beitrag an, in dem untersucht wird, welche Unsicherheitsmomente – vor allem aus Konsumentensicht – bei der Vereinbarung und Abwicklung von Markttransaktionen über das Internet bestehen und welche Rolle Vertrauen im Zusammenhang mit der kommerziellen Nutzung des Internet spielen kann.

Da Electronic Commerce zwar derzeit als beliebtes Schlagwort sehr häufig verwendet wird, sich aber noch kein einheitliches Begriffsverständnis herausgebildet hat, ist es in einem ersten Schritt notwendig, den für diesen Beitrag gültigen Begriff abzugrenzen. Zur Erfassung und Erklärung des Phänomens Vertrauen kann auf Beiträge verschiedener Einzeldisziplinen - Psychologie, Soziologie, Moralphilosophie und Ökonomik – zurückgegriffen werden, wobei in diesem Rahmen nur einige ausgewählte, für die Themenstellung relevante Aspekte der Vertrauensproblematik diskutiert werden können. Für die weitere Analyse wird ein zweckrational-funktionalistischer Zugang zum Konstrukt Vertrauen gewählt, auch moralische Aspekte von Vertrauen werden explizit nur im Rahmen des ökonomischen Ansatzes angesprochen. Die Beschreibung der Kommunikations- bzw. Transaktionssituation im Electronic Commerce konzentriert sich auf ausgewählte Bedingungen, die für Vertrauentscheidungen relevant sein können. Unter Heranziehung informationsökonomischer Überlegungen werden verschiedene Typen der Unsicherheit im Electronic Commerce aus Nutzersicht herausgearbeitet und die Bedeutung von Vertrauen als eine der Institutionen zur Reduzierung von Unsicherheit und Handlungskomplexität diskutiert. Darauf aufbauend werden abschließend einige Überlegungen zur Gestaltung von Maßnahmen und Instrumenten für den Aufbau und die Stabilisierung von Vertrauen im elektronischen Handel angestellt. Dabei geht es vor allem darum, die verschiedenen vertrauensbildenden Maßnah-

men in einer strukturierten Übersicht zusammenzufassen und ihren Beitrag zur Reduktion von Unsicherheit aufzuzeigen.

II. Begriffsabgrenzungen im Zusammenhang mit Electronic Commerce

Electronic Commerce ist eines der derzeit meist diskutierten Themen in der betriebswirtschaftlichen Forschung und Praxis. Der Begriff E-Commerce hat mittlerweile Mode- und Schlagwortcharakter gewonnen, wobei sich jedoch noch kein einheitliches Begriffsverständnis herausgebildet hat und in der Literatur ganz unterschiedliche Begriffsabgrenzungen zu finden sind (vgl. z. B. *Hermanns/Sauter* [1999], S. 14 f.). Die Definitionsansätze umfassen verschiedene Bereiche und Facetten des Electronic Commerce, die vom Electronic Shopping bis zur komplexen Verzahnung und Integration unterschiedlicher Wertschöpfungsketten und unternehmensübergreifender Geschäftsprozesse auf der Grundlage des Informationsaustausches über Informations- und Kommunikationstechnologien reichen (vgl. *Bliemel* et al., [2000], S. 2). Der traditionellen Bedeutung des Begriffs „Commerce“ entsprechend und um eine Abgrenzung zu anderen elektronisch unterstützten Transaktionen (z. B. automatisierter Datenaustausch über nicht-internet-basierte, proprietäre Netze, Teleshopping) zu ermöglichen, scheint es jedoch sinnvoll, bei der Begriffsabgrenzung die Transaktionskomponente besonders zu betonen und dem Begriff Electronic Commerce die (teilweise) Anbahnung und / oder Abwicklung von Markttransaktionen über Online-Systeme, insbesondere das Internet zu subsummieren¹.

Electronic Commerce findet in elektronischen Märkten statt, in denen Kommunikationsbeziehungen elektronisch abgebildet werden. Elektronische Märkte können als virtuelle, im digitalen Medium² realisierte Begegnungsräume aufgefasst werden, in denen sich die Akteure bzw. ihre elektronischen Stellvertreter treffen und austauschen können (vgl. *Schmid* [2000], S. 197). Über neue Informations- und Kommunikationstechnologien, die als Trägermedium elektronischer Märkte fungieren und neue Mittel für die Kommunikation der Marktpartner untereinan-

¹ Mit dem umfassenderen Begriff Electronic Business kann demgegenüber die elektronische Unterstützung sämtlicher unternehmensinterner (z. B. interne Kommunikation, interne Logistik, Controlling) und unternehmensübergreifender Geschäftsprozesse (z. B. Anbahnung, Unterstützung und Abwicklung marktlicher Transaktionen, Verknüpfung von Wertschöpfungsketten) bezeichnet werden, wobei die Grenzen zwischen den beiden Begriffen nicht eindeutig zu ziehen sind. Nach diesem Begriffsverständnis bildet E-Commerce einen Teilbereich des E-Business, der sich auf die (teilweise) Anbahnung und Abwicklung marktlicher Transaktionen über das Internet konzentriert (vgl. *Grabner-Kräuter* [2001], S. 349 f.).

² Ein Medium besteht aus einem Kanalsystem, das den eigentlichen Transport über Raum und Zeit leistet, einem logischen Raum (syntaktische Regeln oder Sprache mit gemeinsamer Semantik) und einer Ablauforganisation (definiert in Protokollen und Prozessen) (vgl. *Schmid* [2000], S. 182 f.).

der zur Verfügung stellen, können darüber hinaus auch die eigentlichen Transaktionsprozesse implementiert und Markttransaktionen angebahnt und (teilweise) durchgeführt werden, wobei als Argument für elektronische Koordinationsformen regelmäßig eine effiziente und kostengünstige Realisierung derselben in den Vordergrund gestellt wird. Der elektronische Geschäftsverkehr kann zwischen Unternehmen (Business-to-Business bzw. B2B), zwischen Unternehmen und Endverbrauchern (Business-to-Consumer bzw. B2C) oder auch zwischen öffentlichen Institutionen auf der einen und Unternehmen oder Endverbrauchern auf der anderen Seite abgewickelt werden³. Der Fokus der folgenden Ausführungen liegt auf dem Business-to-Consumer-Bereich, wobei jedoch insbesondere die aspekt-selektive Auseinandersetzung mit der Vertrauensproblematik im Electronic Commerce (Kapitel III) und die Erläuterung und Systematisierung von Maßnahmen und Instrumenten für den Vertrauensaufbau (Kapitel V) nicht auf den Business-to-Consumer-Bereich beschränkt sind.

In einer phasenspezifischen Betrachtungsweise, nach der in Abhängigkeit von Informations- und Kommunikationsbedarf verschiedene Transaktionsphasen unterschieden werden⁴, umfasst Electronic Commerce Transaktionen, in denen nicht nur Aktivitäten zur Informationssuche, sondern (auch) die Verhandlungs- und die Vereinbarungsphase Internet-gestützt ablaufen (vgl. ähnlich *Gersch* [2000], S. 3 f.). Darüber hinaus können elektronische Medien im Rahmen des Electronic Commerce zur Unterstützung weiterer Transaktionsphasen (beispielsweise der Realisierungs- und Nutzungsphase) herangezogen werden. Als Electronic Commerce können – hier gewissermaßen als Eckpunkte eines Kontinuums angeführt – sowohl die elektronische Bestellung von Gütern und Dienstleistungen, die in weiterer Folge auf traditionellem Wege bezahlt und geliefert werden, als auch Online-Bestellungen digitalisierbarer Güter und Dienstleistungen wie Software, elektronische Zeitschriften, Unterhaltung und Informationsdienstleistungen, die dann auch direkt über das Medium Internet bezahlt und geliefert werden, bezeichnet werden.

Eine zunehmend größere Bedeutung für den elektronischen Handel gewinnen einzelne themenorientierte elektronische Marktplätze oder Marktplattformen. Ein elektronischer Marktplatz ist ein für spezifische Geschäftstransaktionen initiiertes Handelssystem, das die Informationsströme von Angebot und Nachfrage in digitalen Daten- bzw. Informationsnetzen koordiniert (vgl. *Kollmann* [2000], S. 124). Elektronische Marktplätze können nach verschiedenen Kriterien charakterisiert und abgegrenzt werden und in unterschiedlicher Form organisiert sein (vgl. *Klein/Quelch* [1997], S. 345; *Gaul/Klein* [1999], S. 36 ff.). Je nach Branchenzugehörigkeit der Marktplatzteilnehmer und Funktion bzw. Zielsetzung, die mit der Platt-

³ Für eine nährere Erläuterung der verschiedenen Markt- und Transaktionsbereiche vgl. z. B. *Hermanns/Sauter* [1999], S. 22 ff.

⁴ Zur Strukturierung einer Transaktion werden in der Literatur unterschiedliche Phasenkonzepte vorgeschlagen, die beispielsweise drei (Absichts-, Vereinbarungs- und Abwicklungsphase) oder fünf Phasen (Informations- bzw. Suchphase, Verhandlungs-, Vereinbarungs-, Realisierungs- und Nutzungsphase) umfassen.



Unterstützung der Transaktionsphase(n) durch elektronische Medien (Online-Systeme)

Abb. 1: Phasenspezifische Abgrenzung von Electronic Commerce

form erfüllt werden soll, sind branchenspezifische und branchenübergreifende Einkaufs- und Verkaufsplattformen zu unterscheiden. Die organisatorischen und technischen Rahmenbedingungen für die Realisierung des (themenspezifischen) elektronischen Handels werden von einem sogenannten Marktplatzbetreiber geschaffen und angeboten, bei dem die Koordinationsmacht liegt. Grundsätzlich kann jeder Marktteilnehmer auch Marktplatzbetreiber sein (vgl. *Picot et al. [1996]*, S. 319). Eine besondere Rolle spielen neutrale Intermediäre als anbieter- und nachfragerunabhängige Marktplatzbetreiber. Hier wird ein dritter Tauschpartner in die Transaktionsbeziehung zwischen Anbieter und Nachfrager eingeschaltet, der die Zusammenführung und Koordination von Angebot und Nachfrage übernimmt und somit eine Informations- und Vermittlungsleistung zur Verfügung stellt, die für das Zustandekommen der Transaktion ausschlaggebend ist (vgl. *Kollmann [2000]*, S. 139). „Third-Party eMarketplaces“ im B2C-Bereich können in Form von Internet-Kaufhäusern oder Spezialmärkten organisiert sein, die entweder ein eher umfassendes, heterogenes Sortiment anbieten oder aber themenspezifisch ausgerichtet sind und sich auf ein eher homogenes, detailliertes Angebot konzentrieren.

Mit dem Internet bzw. dem World Wide Web als dessen Multimedia-Dienst ist erstmals ein offenes, für alle Nutzer zugängliches System verfügbar, das sich wesentlich von den bis Anfang der 90-er Jahre realisierten kommerziellen Informations- und Kommunikationssystemen unterscheidet, die auf der Grundlage proprietärer Standards nur einem geschlossenen Nutzerkreis zugänglich waren. Die rasante Ausweitung der Internet-Nutzung wurde durch die Entwicklung und Verbreitung der sogenannten Internet- oder HTML-Browser⁵ wesentlich unterstützt, die auch Personen mit relativ geringen Fachkenntnissen im Umgang mit Computern einen komfortablen und kostengünstigen Zugang zum Internet und damit den Zugriff auf alle weltweit verfügbaren Webseiten ermöglichen. Der relativ einfache, ohne zeitliche und räumliche Beschränkungen mögliche Zugang zu einer Vielfalt an Informationen, Produkten und Dienstleistungen ist zwar eine notwendige, aber noch keine hinreichende Voraussetzung für den Erfolg kommerzieller Aktivitäten

⁵ Die am häufigsten genutzten HTML-Browser sind der Netscape Navigator und der Internet Explorer von Microsoft.

im Internet. Eine volumenmäßige Ausweitung des E-Commerce erfordert darüber hinaus die zunehmende Bereitschaft der Anwender, das Internet nicht nur zur Informationssuche, sondern auch für die Vereinbarung und Abwicklung elektronischer Kaufverträge zu nutzen. Allerdings haben bisher nur relativ wenige Konsumenten persönliche Erfahrungen mit „Online-Shopping“ gemacht. Außerdem verfügt der überwiegende Teil der Internet-Nutzer nicht über das nötige Wissen, um Ablauf und Sicherheit elektronischer Transaktionen beurteilen zu können. Um technische Konzepte und Funktionsweisen elektronischer Dienste nachvollziehen und potentielle Risiken einschätzen zu können, ist umfangreiches Spezialwissen erforderlich, das sich nur ein sehr geringer Teil der Internet-Nutzer aneignen will oder kann. Es ist daher kaum zu erwarten, dass die Bereitschaft, das Internet auch für die Abwicklung von Markttransaktionen zu nutzen, in erster Linie durch den Abbau von Wissensdefiziten erhöht werden kann. Vielmehr müssen andere Mechanismen zur Reduktion von Unsicherheit und Handlungskomplexität wirksam werden, wobei Vertrauen als ein möglicher Mechanismus zur Stabilisierung unsicherer Erwartungen angesehen werden kann⁶.

III. Vertrauen als Mechanismus zur Reduktion von Komplexität

Das Phänomen Vertrauen erfreut sich in den letzten Jahren auch in der Management-Literatur zunehmender Beliebtheit. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht werden mit dem Konzept des „Managements auf Vertrauensbasis“, das in der Regel von einer intra- oder interorganisationalen Perspektive ausgeht, u. a. Hoffnungen im Hinblick auf eine gesteigerte organisatorische Anpassungsfähigkeit sowie eine Verringerung der Transaktionskosten verbunden, wobei diesen Erwartungen jedoch häufig eine recht naive Vorstellung von Vertrauen zugrunde liegt (vgl. *Walgenbach* [2000], S. 707). Auch im Kontext elektronischer Netzwerke und Netzwerkbeziehungen wird der Stellenwert von Vertrauen für den Erfolg des Einsatzes neuer Technologien betont (vgl. z. B. *Winand/Pohl* [2000], S. 266). In der Marketingliteratur wird die Vertrauensproblematik – zumindest implizit – vor allem in Bei-

⁶ Vgl. hierzu in soziologischer Perspektive *Luhmann* [1989], S. 16 f. Luhmann weist vor dem Hintergrund des Fortschreitens der technisch-wissenschaftlichen Zivilisation darauf hin, dass nicht zu erwarten ist, dass Vertrauen als sozialer Mechanismus durch Sachbeherrschung ersetzt und somit erübrigt werden kann. „Eher wird man damit rechnen müssen, daß Vertrauen mehr und mehr in Anspruch genommen werden muß, damit technisch erzeugte Komplexität der Zukunft ertragen werden kann“ (*Luhmann* [1989], S. 17). Eine andere Form von Komplexitätsreduktion stellt instrumentelle Ergebnisbeherrschung dar, deren Realisierbarkeit Vertrauen weitestgehend unnötig macht. Dies gilt auch für die Möglichkeit der Vereinbarung vollständiger Verträge, in denen Verhalten und Verpflichtungen der Vertragsparteien für alle möglichen Kontingenzen spezifiziert sind. Andere Mechanismen zur Verringerung von Handlungskomplexität, deren Wirkungsweise ähnlich der von Vertrauen ist, sind Hoffnung und Zuversicht.

tragen zum Relationship- oder Beziehungsmarketing (vgl. z. B. *Diller/Kusterer* [1988], *Morgan/Hunt* [1994]) und zur Kundenzufriedenheit und -bindung (vgl. z. B. *Peter* [1997], S. 120 ff.) angesprochen. Insgesamt besteht in den verschiedenen betriebswirtschaftlich ausgerichteten Beiträgen, die sich teilweise auf Ansätze und Erkenntnisse der Vertrauensforschung in der Soziologie (vgl. *Luhmann* [1989] (Original-Ausgabe [1968]), *Zucker* [1986]; *Giddens* [1995]), der Psychologie (vgl. stellvertretend *Petermann* [1992]) und der ökonomischen Theorie (hier vor allem der Spieltheorie; vgl. *Ripperger* [1998], S. 6 und die dort angeführten Literaturquellen) beziehen, weitgehende Übereinstimmung hinsichtlich der zentralen Bedeutung von Vertrauen für menschliches Verhalten im allgemeinen und für wirtschaftliche Austauschbeziehungen im besonderen, „... but unfortunately there also appears to be equally widespread lack of agreement on a suitable definition of the concept“ (*Hosmer* [1995], S. 380). Ripperger konstatiert, dass sich die von Zucker bereits 1980 beschriebene verwirrende Vielfalt teils widersprüchlicher Verwendungen des Begriffs Vertrauen⁷ im Rahmen der zunehmenden Beachtung des Vertrauenskonzepts in der sozial- und wirtschaftswissenschaftlichen Literatur in den letzten Jahren eher noch verschärft hat (vgl. *Ripperger* [1998], Fn. 16, 6).

Im Rahmen des vorliegenden Beitrages ist es weder möglich noch sinnvoll, eine ausführliche Begriffssdiskussion zu führen. Die Auswahl einer für diese Arbeit akzeptablen Begriffsabgrenzung erfolgt vielmehr unter dem Gesichtspunkt der Zweckmäßigkeit. Die Problemstellung legt eine eher weite Begriffsabgrenzung nahe, die nicht auf interpersonale Konstellationen begrenzt ist und die Berücksichtigung von Erklärungsbeiträgen unterschiedlicher Disziplinen ermöglicht, ohne den disziplinären „Ursprung“ der Betrachtungsweisen zu verwischen. Als Ausgangspunkt für die folgende Auseinandersetzung mit selektiven Aspekten des Vertrauenskonzepts wird der Problemzugang von Luhmann gewählt, der Vertrauen als Mechanismus zur Reduktion der Komplexität menschlichen Handelns in Entscheidungssituationen, in denen Menschen mit Unsicherheit konfrontiert werden, betrachtet (vgl. *Luhmann* [1989], S. 23 ff.). Konkret kann Vertrauen definiert werden als Bereitschaft zur Erbringung einer risikanten Vorleistung, die auf der Erwartung basiert, dass Vertrauensobjekte (Personen, Systeme) sich vertrauenswürdig verhalten bzw. sich als funktionsfähig erweisen werden. Vertrauen bezieht sich auf bestimmte Handlungsalternativen in spezifischen Risikosituationen⁸ und setzt das Bewusstsein der Möglichkeit eines potentiellen Schadens voraus.

Die Mehrzahl der Beiträge zur Vertrauensforschung konzentriert sich auf interpersonale Konstellationen. Untersucht werden beispielsweise Prozesse der Vertrauensbildung oder die Rolle von Vertrauen für das Zustandekommen und Funktionie-

⁷ „... the definitions proposed unfortunately have little in common other than the informal character of trust“ (*Zucker* [1986], S. 56).

⁸ Rousseau und Sitkin halten als ein Ergebnis ihrer multi-disziplinären Betrachtung von Vertrauen fest, dass über disziplinäre Grenzen (Psychologie, Soziologie und Ökonomik) hinweg Übereinstimmung darüber besteht, dass das Vorhandensein von Risiko eine notwendige Bedingung für die Entstehung von Vertrauen darstellt (vgl. *Rousseau/Sitkin* [1998], S. 395).

ren zwischenmenschlicher Interaktionen (vgl. z. B. *Hosmer* [1995], S. 383 ff. und die dort angeführten Literaturquellen). Bei der Analyse von Vertrauensbeziehungen, die wiederum auf der Grundlage verschiedener theoretischer Ansätze der Psychologie, Soziologie, Ethik oder Ökonomik durchgeführt werden kann, ist grundsätzlich zwischen der Person oder der Rolle des Vertrauensgebers oder Vertrauenden und der Person oder der Rolle des Vertrauensnehmers zu differenzieren. In ökonomischen Kategorien ausgedrückt bildet die Vertrauensbeziehung den Gegenstand eines impliziten Vertrages zwischen Vertrauensgeber und Vertrauensnehmer (vgl. *Ripperger* [1998], S. 72 ff.). Eine Vertrauensbeziehung wird begründet durch die Erbringung einer riskanten Vorleistung durch den Vertrauensgeber, die zugleich eine irreversible Investition darstellt und durch die Annahme der Vorleistung durch den Vertrauensnehmer und ist gekennzeichnet durch Informationsasymmetrien und externe Effekte. Der Vertrauensnehmer besitzt einen Informationsvorsprung gegenüber dem Vertrauensgeber und kann durch sein Handeln dem Vertrauenden nutzen oder aber ihm durch opportunistisches Verhalten Schaden zufügen. Dieser Argumentation folgend bildet ein Motivationsproblem bzw. ein Principal-Agent-Problem den Kern der Vertrauensproblematik, sodass die Vertrauensbeziehung als Principal-Agent-Beziehung modelliert werden kann, in der der Vertrauensgeber die Rolle des Prinzipals und der Vertrauensnehmer die Rolle des Agenten einnimmt⁹. Andererseits wird Vertrauen in der Ökonomik auch – oder vielmehr vor allem – als Steuerungsmechanismus in Principal-Agent-Beziehungen diskutiert, da es zur Überwindung typischer Agency-Probleme beitragen kann.

Die Analyse interpersonalen Vertrauens steht auch im Mittelpunkt psychologisch ausgerichteter Vertrauensforschung. Der Fokus psychologischer Analysen liegt häufig auf typischen Zweierbeziehungen, in denen beispielsweise der Vertrauensaufbau in der Mutter-Kind-Beziehung, in der Arzt-Patient-Interaktion oder im Therapeuten-Klienten-Verhältnis untersucht wird. Es liegen Ergebnisse zahlreicher empirischer Studien vor, in denen Vertrauen als Persönlichkeitsvariable, als Situationsvariable oder als Beziehungsvariable untersucht wird. Da Vertrauen in verschiedenen Studien unterschiedlich definiert und operationalisiert wird, überrascht es kaum, dass die empirischen Befunde teilweise wenig konsistent sind (vgl. *Petermann* [1992], S. 48 ff.). Dies gilt auch für Ergebnisse zum Zusammenhang zwischen Persönlichkeitsmerkmalen und vertrauensvollem Verhalten. Eine Persönlichkeitsvariable, der im Zusammenhang mit Vertrauentscheidungen generell eine große Bedeutung zugeschrieben wird, ist die individuelle Risikoneigung einer Person, die beispielsweise auch die Bereitschaft zum „Online-Shopping“ wesentlich beeinflusst.

Um die Bedeutung von Vertrauen im Kontext medien- und kommunikationstechnischer Systeme zu diskutieren, scheint eine Ausweitung der „Vertrauensbasis“

⁹ Vgl. hierzu ausführlich *Ripperger*, S. 63 ff. sowie für einen Überblick über die Principal-Agent-Theorie die dort in Fußnote 1 auf S. 64 angeführten Literaturquellen.

erforderlich, da persönliches Vertrauen auf elektronischen Märkten einen nur begrenzt einsetzbaren Mechanismus zur Reduktion von Unsicherheit darstellt. Nach dem funktionalen Begriffsverständnis von Luhmann kann Vertrauen nicht nur zwischen Einzelpersonen oder Personengruppen entstehen, sondern auch im Verhältnis zu abstrakten und konkreten Systemen. Während personales Vertrauen der Reduktion von Unsicherheit in Bezug auf das Verhalten anderer Menschen dient (vgl. *Luhmann* [1989], S. 23), löst sich Systemvertrauen von den unmittelbaren persönlichen Beziehungen und beruht vor allem auf der Funktionsfähigkeit von Systemen (vgl. *Luhmann* [1989], S. 54). Der Systembegriff ist im Rahmen des Systemvertrauens weit gefasst und kann sich auf technische Systeme oder Institutionen (abstrakte Institutionen wie die Rechtsordnung oder korporative Akteure wie z. B. Unternehmen) beziehen.

Die Sinnhaftigkeit einer expliziten Betrachtung von Systemvertrauen im Zusammenhang mit mediatisierten Systemen kann anhand unterschiedlicher Argumentationsstränge gezeigt werden. Ripperger führt im Rahmen der Entwicklung einer Ökonomik des Vertrauens eine differenzierte Analyse verschiedener Formen von Unsicherheit und Risiko durch, als deren Ergebnis Vertrauen als mögliche Reaktion auf spezifische Risikosituationen, in denen sich der Akteur auf der Grundlage von Erwartungen, die sich auf die Handlungsabsicht eines Akteurs beziehen, bewusst zwischen Handlungsalternativen entscheidet, definiert und von anderen verwandten Mechanismen zur Reduktion sozialer Komplexität – wie Hoffnung und Zuversicht – begrifflich abgegrenzt wird¹⁰. In dieser Perspektive wird Vertrauen eingeschränkt auf jene Erwartungen, die sich auf die Handlungsabsicht eines Akteurs beziehen. Es wird betont, dass der Vertrauensmechanismus ausschließlich in zwischenmenschlichen Beziehungen wirksam werden kann und die Teilnahme an funktionalen Systemen in der Regel nicht Vertrauen, sondern Zuversicht in deren Funktionsfähigkeit verlangt (vgl. *Ripperger* [1998], S. 52). Dieser Argumentation folgend könnte Systemvertrauen als Erwartungshaltung nicht als Vertrauen im engeren Sinn, sondern als Zuversicht oder Zutrauen in das richtige Funktionieren von Systemen interpretiert werden, da es sich eher um ein Sichverlassen auf die Zuverlässigkeit von Systemen handelt und vom Entscheidenden nicht bewusst verschiedene Alternativen in Erwägung gezogen werden¹¹. Im Zusammenhang mit Internet-gestützten Transaktionen ist diese Argumentation jedoch nicht unbedingt zutreffend. Es geht dabei – sowohl aus Anbieter- als auch aus Kundensicht – weniger um ein passives Sichverlassen auf informationstechnische Systeme oder ein Sich-Abfinden mit bestehenden Umständen und Risiken, sondern vielmehr um eine aktive, bewusste Entscheidung, das Internet als (alternatives) Kommunikations- und Transaktionsmedium einzusetzen bzw. zu nutzen. Der Akteur entscheidet – im (mehr oder weniger ausgeprägten) Bewusstsein der Möglichkeit eines

¹⁰ Vgl. ausführlich *Ripperger* [1998], S. 36 ff.

¹¹ So argumentiert beispielsweise Ripperger, die darauf hinweist, dass Systemvertrauen als Erwartungshaltung „... eher der Zuversicht verwandt (ist) als dem Vertrauen“ (*Ripperger* [1998], S. 52).

Schadens – zwischen Handlungsalternativen und befindet sich daher in einer Vertrauenssituation. Insofern scheint es zweckmäßig, weiterhin von *Systemvertrauen* zu sprechen und nicht nur Personen, Personengruppen und Organisationen, sondern auch (neuartige) Informations- und Kommunikations-Systeme als Zielobjekte des Vertrauens zu betrachten¹².

Die Diskussion über Vertrauen in mediatisierte Systeme kann andererseits auch der Argumentation von Giddens folgen, der (mit Bezug auf Luhmann) die begriffliche Unterscheidung von Vertrauen und Zutrauen oder Zuversicht kritisiert und vorschlägt, Vertrauen als eine bestimmte Art von Zutrauen zu verstehen, wobei die Grenzen zwischen Vertrauen und Zutrauen nicht eindeutig gezogen werden (müssen)¹³. Giddens definiert Vertrauen relativ weit als „Zutrauen zur Zuverlässigkeit einer Person oder eines Systems im Hinblick auf eine gegebene Menge von Ergebnissen oder Ereignissen“ (Giddens [1995], S. 49), wobei die Zuverlässigkeit von Systemen abhängt von der Richtigkeit der zur Anwendung kommenden abstrakten Prinzipien bzw. des technischen Wissens¹⁴. Systemvertrauen kann einerseits „gesichtsunabhängig“ in Situationen entstehen, in denen der Vertrauende keine Begegnungen mit den Personen oder Personengruppen hat, die in irgendeiner Weise „hinter“ dem System stehen oder dafür „verantwortlich“ sind. In vielen Situationen entsteht jedoch Vertrauen in ein System über Vertrauen in Personen, die in einer bestimmten Beziehung zu diesem System stehen. Giddens bezeichnet „gesichtsabhängige“ Begegnungen zwischen einer oder mehreren Einzelpersonen ohne Fachkenntnisse mit den „Vertretern“ von Systemen als Zugangspunkte, denen für den Aufbau und die Stabilisierung von Systemvertrauen häufig entscheidende Bedeutung zukommt (vgl. Giddens [1995], S. 107 ff.).

Aufgrund der Abstraktheit der Prinzipien von (informationstechnischen) Systemen und der Unüberschaubarkeit ihrer Konsequenzen findet der Umgang mit derartigen Systemen in der Regel in einem Zustand weitgehender Unsicherheit und damit Verunsicherung statt. Für den einzelnen Akteur ist es praktisch unmöglich, diese Informationsdefizite in Bezug auf Funktionsweise und Zuverlässigkeit tech-

¹² Dies schließt nicht aus, dass zu einem späteren Zeitpunkt - wenn es gelungen ist, einerseits durch die Gestaltung entsprechender Rahmenbedingungen und andererseits durch die Verbesserung des Informationsstandes in Bezug auf derartige vertrauensbildende Maßnahmen das Vertrauen in die Verlässlichkeit von E-Commerce-Anwendungen zu erhöhen – das Funktionieren mediatisierter Systeme im Hinblick auf kommerzielle Transaktionen nicht mehr hinterfragt sondern zuversichtlich vorausgesetzt wird und Vertrauen im Sinne einer Erwartungshaltung im Hinblick auf bestimmte Risikosituationen tatsächlich an Bedeutung verliert.

¹³ Vgl. Giddens [1995], S. 47 ff.; Giddens analysiert in seiner Arbeit „Konsequenzen der Moderne“ u. a. den Gehalt von Vertrauensbeziehungen unter Modernitätsbedingungen und betont, dass „das Wesen der modernen Institutionen zutiefst mit den Mechanismen des Vertrauens in abstrakte Systeme verknüpft ist“ (S. 107).

¹⁴ An anderer Stelle wird Systemvertrauen charakterisiert als „... Form gesichtsunabhängiger Bindungen ..., durch die der Glaube an die Leistungsfähigkeit von Kenntnissen, über die der Laie kaum Bescheid weiß, gestützt wird“ (Giddens [1995], S. 112).

nischer und anderer abstrakter Systeme durch den Erwerb „harten“ Wissens vollständig abzubauen. Um dennoch Entscheidungen treffen und handeln zu können, ist es notwendig, unzureichendes Wissen und mangelnde Erfahrung durch Vertrauen zu kompensieren (vgl. *Kuhlen* [1998], S. 8). In spezifischen Transaktionsprozessen können Informationssuche und Vertrauen als alternative Strategien zur Reduktion von Unsicherheit betrachtet werden, wobei es während des Entscheidungsprozesses zu Substitutionsprozessen zwischen den verschiedenen Beurteilungsvarianten kommen kann (vgl. *Weiber/Adler* [1995b], S. 60). Wie in Kapitel IV gezeigt wird, hängt die Vorteilhaftigkeit des (kombinierten) Einsatzes der einzelnen Möglichkeiten zur Reduktion von Unsicherheit aus der Perspektive des Vertrauensgebers wesentlich vom jeweiligen Transaktionstyp ab.

In ähnlichen Situationen erworbene Erfahrungen in Bezug auf Personen, Gegenstände, Systeme oder Umweltbedingungen resultieren in Vertrautheit. Sowohl personales Vertrauen als auch Systemvertrauen basieren in einem beträchtlichem Ausmaß auf Vertrautheit, die durch die Bekanntheit der näheren Umwelt als „jene unthematische Einstellung fragloser Sicherheit in bezug auf das nicht eigens Bedachte und Gemeinte“ (*Luhmann* [1989], S. 79) entsteht. Vertrautheit in diesem Sinne ermöglicht relativ sichere Erwartungen und reduziert ebenfalls die Komplexität menschlichen Handelns. Mit zunehmender Komplexität der Umwelt verliert die vergangenheitsorientierte Vertrautheit allerdings an Bedeutung, während Vertrauen als in die Zukunft gerichtete Erwartungshaltung einen immer wichtigeren Mechanismus zur Komplexitätsreduktion darstellt. Da Vertrauen auf einer Extrapolation von Informationen aus der Vergangenheit in die Zukunft beruht, setzt Vertrauensbildung ein Mindestmaß an Vertrautheit voraus (vgl. *Ripperger* [1999], S. 89). Vertrautheit erleichtert die Interpretation kommunikativer Botschaften und dadurch auch die Vertrauensbildung. Bezogen auf den elektronischen Handel bedeutet dies, dass die Bereitschaft, kommerzielle Transaktionen über das Netz abzuwickeln, mit zunehmender Erfahrung in der Internet-Nutzung und damit größerer Vertrautheit im Umgang mit mediatisierten Systemen größer werden sollte¹⁵.

Um Vertrauensentscheidungen zu analysieren, ist es sinnvoll, zwischen Vertrauen als subjektiver Erwartungshaltung und Vertrauen als kooperativem Verhalten zu unterscheiden (vgl. *Ripperger* [1999], S. 79). In einem ökonomischen Bezugsrahmen manifestiert sich eine Vertrauenshandlung in der freiwilligen „Erbringung einer riskanten Vorleistung unter Verzicht auf explizite vertragliche Sicherungs- und Kontrollmaßnahmen gegen opportunistisches Verhalten“ (*Ripperger* [1998], S. 45). Vertrauenshandlungen basieren in der Regel auf der subjektiven Erwartung des Vertrauenden bzw. des Vertrauensgebers, dass sich eine andere Person als Vertrauensnehmer vertrauenswürdig verhalten und freiwillig auf opportunistisches

¹⁵ Dieses Ergebnis zeigt sich auch in empirischen Studien zum Online-Shopping, denen zufolge die überwiegende Anzahl von Online-Käufern erfahrene Internet-Nutzer sind, die schon seit mehr als zwei Jahren im Netz sind (vgl. *Symposium* [1998], S. 14).

Verhalten verzichten wird¹⁶. Im Rahmen von Systemvertrauen kommt Vertrauenserwartung in der subjektiven Erwartung zum Ausdruck, dass sich ein System – gewissermaßen als Adressat oder Zielobjekt von Vertrauen – als funktionsfähig erweisen wird. (Informations-)Technische Systeme sind darauf „programmiert“, dem Nutzer eine Leistung bzw. eine Funktion bereitzustellen und spielen im Electronic Commerce eine zentrale Rolle. Technische Systeme müssen die erwartete Leistung erbringen, damit der Anwender ihnen eine hohe Funktionalität zuschreibt und in weiterer Folge Vertrauen entgegenbringt (vgl. auch *Hermle* [1998], S. 35).

Vertrauenserwartung als eine subjektive Form der Wahrnehmung wird demnach von zahlreichen Faktoren beeinflusst. In persönlichen Vertrauensbeziehungen besteht ein enger Zusammenhang zwischen der Vertrauenserwartung des Vertrauensgebers und der Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers, deren Einschätzung auf persönlichen Eigenschaften (z. B. Integrität, Loyalität, Verantwortungsbewusstsein, Kompetenz, Fairness, Transparenz) des Vertrauensnehmers basiert (vgl. *Sheppard/Sherman* [1998], S. 426 f.). Neben der Persönlichkeitsstruktur des Vertrauenden, seiner grundsätzlichen Vertrauensbereitschaft, seinen eigenen Erfahrungen und Einschätzungen sowie den Erfahrungen anderer in Bezug auf die Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers oder die Zuverlässigkeit eines Systems spielen auch Merkmale der Situation oder Umfeldbedingungen für Vertrauentscheidungen generell eine wichtige Rolle¹⁷. Es ist daher sinnvoll, im Rahmen der Analyse von Vertrauen im Electronic Commerce für das Entstehen der Vertrauensproblematik relevante Bedingungen herauszuarbeiten, unter denen Transaktionen zwischen Online-Anbietern und Kunden abgewickelt werden.

In weiterer Folge werden sowohl zur Charakterisierung vertrauensrelevanter Transaktionsbedingungen im elektronischen Handel als auch zur Systematisierung von vertrauensbildenden Instrumenten und Maßnahmen institutionenökonomische Denkmuster herangezogen. In diesem Rahmen wird die Bedeutung von Vertrauen vor dem Hintergrund ökonomischer Vorteilsüberlegungen beurteilt und moralische und ethische Aspekte von Vertrauen werden nur implizit angesprochen. Es können jedoch auch im Rahmen eines zweckrational-funktionalistischen Zugangs ethische Aspekte von Vertrauen herausgearbeitet werden, ohne notwendigerweise von einem ökonomischen in einen ethischen Diskurs „umsteigen“ zu müssen.

¹⁶ Ripperger bezieht Vertrauen ausschließlich auf endogen riskante Ereignisse oder Verhaltensrisiken, die durch das Verhalten anderer Menschen ausgelöst werden, mit denen der Vertrauensgeber interagiert (vgl. *Ripperger* [1999], S. 73 f.).

¹⁷ Rousseau und Sitkin halten als ein wichtiges Ergebnis ihrer meta-theoretischen Analyse von Vertrauen fest, „... that context is critical to understanding trust“ (*Rousseau/Sitkin* [1998], S. 400). Einige Ergebnisse empirischer Studien über Beziehungen zwischen situationalen Faktoren und Vertrauen sind zusammengefasst in *Petermann* [1992], S. 63 f.

IV. Ethische Aspekte eines zweckrational-funktionalistischen Zugangs zu Vertrauen

Die Vertrauensproblematik weist starke moralische Bezüge auf, die teilweise im Rahmen einer ökonomischen Analyse diskutiert werden können. Die Möglichkeiten und Grenzen des ökonomischen Ansatzes in Bezug auf moralische Fragestellungen im Allgemeinen und die Grundlegung der Ethik im Besonderen zeigen sich auch bei einer ökonomischen Betrachtung von Vertrauen. Generell kann die ökonomische Methode als Grammatik der Vorteils-Nachteilskalkulation durch das Festmachen der ökonomischen Theorie an ihrer Problemstruktur auch für die Analyse ethischer und moralischer Probleme verwendet werden, da es auch hier in der Regel um Wahlentscheidungen in Knappheitssituationen geht. Um moralische Fragen im Forschungsprogramm der Ökonomik analysieren zu können, müssen moralische Intentionen zunächst in strategische Kalküle bzw. strategische Handlungsorientierungen transformiert werden (vgl. *Homann* [1994], S 18 ff.). Die Ökonomik beurteilt Handlungen nicht anhand der ihnen zugrunde liegenden Absichten, sondern anhand ihrer Folgen. Diese Abstraktion von der Handlungsabsicht vermeidet eine moralische Überforderung des Individuums und soll die gewünschten Handlungsfolgen unabhängig von den zugrunde liegenden Motiven sicherstellen.

Die Einbringung ökonomischer Überlegungen in die ethische Diskussion verlangt die ökonomische Abschätzung der Wirkungen und Kosten, um moralische Normen als gültig zu begründen. Moralische Normen werden von Menschen auf Dauer nur akzeptiert werden, wenn sich ihre Befolgung als vorteilhaft erweist. Moral lässt sich in dieser Perspektive aus genau den Vorteilen begründen, die sie allen einzelnen bei der Verfolgung ihrer je eigenen Interessen bringt, wobei der herausragende Vorteil in der Verlässlichkeit der wechselseitigen Verhaltenserwartungen besteht (vgl. *Homann* [1989], S. 224 f.). Der Vertrauensmechanismus ermöglicht aufgrund seiner Komplexitätsreduzierenden Wirkung ein Handeln über die Grenzen der eigenen begrenzten Rationalität hinweg und vergrößert auf diese Weise die Handlungsspielräume von Akteuren im Rahmen von Austauschbeziehungen bei gleichzeitiger Reduktion der Transaktionskosten, die beispielsweise für die Beschaffung und Verarbeitung zusätzlicher Informationen anfallen würden. Damit genügt der Vertrauensmechanismus dem ökonomischen Effizienzkriterium von Moral, weshalb Institutionen, die zum Aufbau und zur Aufrechterhaltung von Vertrauen beitragen, im ökonomischen Paradigma moralisch gerechtfertigt sind. Ein ökonomischer Zugang zur Vertrauensproblematik scheint also geeignet, die Funktionsweise von Vertrauen zur Reduzierung von Unsicherheit und Handlungskomplexität zu erklären und dadurch die Grundlage für eine bewusste Gestaltung von Maßnahmen und Instrumenten für den Aufbau und die Stabilisierung von Vertrauen zur Verfügung zu stellen.

Ökonomische Überlegungen können demnach einen wichtigen Beitrag zur Begründung von Moral generell und zur moralischen Rechtfertigung des Vertrauensmechanismus im Besonderen liefern. Es ist jedoch weder möglich noch sinnvoll,

sämtliche ethisch relevanten Bezüge der Vertrauensproblematik im ökonomischen Paradigma zu diskutieren, da die Übersetzung ethischer Kategorien in ökonomische Begriffe nicht „ohne Rest“ aufgehen kann (vgl. Homann [1998], S. 43). Um beispielsweise die moralische Qualität einer spezifischen Vertrauensbeziehung zu beurteilen, ist ein zweckrational-funktionalistischer Blickwinkel wenig geeignet – hierzu ist der Einstieg in einen ethischen Diskurs erforderlich. Wie Homann zu Recht fordert, sollten jedoch ethische und ökonomische Diskurse parallel geführt und nicht miteinander vermischt werden, da die Integration ethischer und ökonomischer Überlegungen nicht „als Zusammenklauben von Versatzstücken aus verschiedenen Disziplinen und als Mix verschiedener Bestandteile“ (Homann [1994], S. 19) verstanden werden sollte. Während im ethischen Diskurs analysiert werden kann, unter welchen Umständen Menschen vertrauen bzw. sich vertrauenswürdig verhalten sollten, kann der ökonomische Ansatz erklären, unter welchen Bedingungen Akteure dies auch tatsächlich tun werden (vgl. Ripperger [1998], S. 69).

Im Folgenden werden unter Verwendung institutionenökonomischer Denkmuster ausgewählte, für das Entstehen der Vertrauensproblematik relevante Bedingungen charakterisiert, unter denen Transaktionen zwischen Anbietern und Kunden im Electronic Commerce angebahnt und abgewickelt werden. Die Entscheidungssituation wird primär aus der Sicht des Kunden bzw. des Vertrauensgebers analysiert. Der Fokus liegt zunächst auf der Unsicherheit als zentraler Transaktionsdimension, deren verschiedene Formen die „Einsatzmöglichkeiten“ von Vertrauen als Mechanismus zur Reduktion von Komplexität wesentlich bestimmen. Die technologischen Rahmenbedingungen gehören zu den Ursachen von Unsicherheit im Umgang mit informations- und kommunikationstechnischen Systemen und sind gleichzeitig ein bestimmender Faktor der Transaktionsatmosphäre, die alle für die Koordination einer Leistungsbeziehung relevanten sozialen, rechtlichen und technologischen Rahmenbedingungen umfasst¹⁸.

V. Ausgewählte vertrauensrelevante Bedingungen von Transaktionen in elektronischen Märkten

1. Unsicherheit als Transaktionsdimension

a) Systembedingte Unsicherheit

Der Austausch von Informationen über offene Netze kann mit einer Reihe von riskanten Ereignissen verbunden sein, deren Eintritt entweder durch Funktionsfehler oder Sicherheitslücken in informations- und kommunikationstechnischen

¹⁸ Vgl. Picot et al. [1996], S. 44. In der Transaktionskostentheorie wird die Transaktionsatmosphäre als eine der Bedingungen thematisiert, die neben der Spezifität, Unsicherheit und Häufigkeit einer Transaktion die Höhe der Transaktionskosten beeinflusst (vgl. Picot et al. [1997], S. 68 ff.).

Systemen ausgelöst wird oder auf das Verhalten der an elektronischen Transaktionen unmittelbar beteiligten Akteure zurückzuführen ist. Mögliche Schadensfälle können beispielsweise als Konsequenzen eines Server-Zusammenbruchs, einer Manipulation der übertragenen Daten, des nicht beauftragten Anstoßens von Transaktionen oder der nicht eindeutigen Identifikation von Anbieter und Nachfrager bzw. Auftraggeber entstehen. Unsicherheit ist generell ein bestimmendes Merkmal im Umgang mit informations- und kommunikationstechnischen Systemen und eine wesentliche Rahmenbedingung, unter der Transaktionen im Electronic Commerce sowohl aus Anbieter- als auch aus Kundensicht (derzeit) ablaufen. Ob und in welchem Ausmaß Vertrauen einen geeigneten Mechanismus zur Reduktion der Unsicherheit darstellt, hängt zum einen von den Ursachen der Unsicherheit und zum anderen vom Transaktionstyp bzw. von der Art des Kaufprozesses ab.

Fehlfunktionen informationstechnischer Systeme sind aufgrund einer Vielzahl möglicher Ausnahmesituationen, von denen bei der Systemkonzeption und -programmierung in der Regel nicht alle vorweggenommen werden können, nicht vollständig ausschließbar. Systembedingte Unsicherheit kann zu einem beträchtlichen Teil als exogene Unsicherheit oder Umweltunsicherheit charakterisiert werden, da sie Ereignisse umfasst, die außerhalb des direkten Einflussbereiches von Akteuren liegen. Generell liegen Ursachen exogener Unsicherheit einerseits in der Dynamik der Umwelt, die aus der Häufigkeit und dem Ausmaß der Änderung relevanter Umweltparameter resultiert und andererseits in deren Komplexität, die aus der Anzahl der für die Wahrnehmung einer Aufgabe relevanten Umweltparameter sowie deren Verknüpfung resultiert¹⁹. Im Kontext des elektronischen Handels bezieht sich exogene Unsicherheit in erster Linie auf potentielle technologiebedingte Fehlerquellen und Sicherheitslücken oder ökonomisch ausgedrückt auf technologiebedingte Risiken, die nicht durch eine Vereinbarung bzw. einen Vertragsabschluss mit einem an der Transaktion beteiligten Akteur beseitigt werden können.

Die reibungslose und sichere Abwicklung von Transaktionen ist grundsätzlich abhängig von der Funktionsfähigkeit der eingesetzten Hard- und Software und der Sicherheit der Datenübertragungsdienste einschließlich der verwendeten kryptographischen Verfahren²⁰. Technische Sicherheitslücken können entweder im Datenkanal oder an den Endpunkten des Prozesses bzw. des Electronic Commerce-Systems entstehen. Im B2C-Electronic Commerce bilden – vereinfacht – das Desktop-System des Kunden, der Server des Anbieters und gegebenenfalls auch die Server der beteiligten Kreditinstitute oder des Marktplatzbetreibers die Eckpunkte bzw. Endgeräte des E-Commerce-Systems, wobei der Nutzer nur an „seinem Endpunkt“ des Systems denkbare Schadensursachen unmittelbar beeinflussen bzw. begrenzen kann. Im Hinblick auf die Akzeptanz von Electronic Commerce-Systemen

¹⁹ Vgl. Brielmaier/Diller [1995], S. 215; die beiden Autoren beziehen sich auf Williamson und seine Unterscheidung primärer und sekundärer Unsicherheit.

²⁰ Vgl. hierzu auch die Ausführungen zu den technologischen Rahmenbedingungen in Kapitel V. 2. a).

geht es jedoch nicht (nur) um deren objektive technische Leistungsfähigkeit und Sicherheit, sondern vor allem (auch) um die subjektive Wahrnehmung ihrer Zuverlässigkeit. Nutzer können in bestimmten Situationen sogar bereit sein, technische Unzulänglichkeiten hinzunehmen, wenn der Anbieter oder Marktplatzbetreiber diese als handhabbar vermitteln und in ihrer Wirkung als akzeptabel und tolerierbar darstellen kann. Unter Umständen kann eine derartige „Offenheit“ oder „Ehrlichkeit“ sich sogar positiv auf die Vertrauenserwartung dem virtuellen Vertrauenspartner gegenüber auswirken (vgl. *Winand/Pohl* [2000], S. 271).

Die mathematische Sicherheit kryptographischer Verfahren ist für die Mehrzahl der Nutzer nicht der ausschlaggebende Grund, ihre Unsicherheit in Bezug auf die Abwicklung kommerzieller Online-Transaktionen abzubauen. „Objektiv vielleicht gegebene exzellente Übertragungssicherheit schafft kein Vertrauen, wenn es nicht gelingt, diese Qualität in die Wahrnehmung der Betroffenen zu transportieren“ (*Winand/Pohl* [2000], S. 271). In dieser Perspektive kommt der kommunikativen Vermittlung von Systemvertrauen in Bezug auf die technische Leistungsfähigkeit und Übertragungssicherheit eine wesentliche Bedeutung für eine Steigerung der Akzeptanz des elektronischen Handels zu. Ein Teil dieser Aufgabe kann von den Unternehmen durch eine entsprechende Gestaltung ihrer Internet-Präsenz und eine informative, offene Kommunikationspolitik erfüllt werden²¹. Darüber hinaus spielen in diesem Zusammenhang auch „bewährte“ Institutionen der Vertrauensbildung – wie etwa Kreditinstitute, Verbraucherschutzverbände oder staatliche Einrichtungen – sowie neue Organisationen wie „Trust Centers“ oder Zertifizierungsinstanzen eine wichtige Rolle, die als Kontrollinstanzen Fachkompetenz bündeln und vertrauenskritische Bereiche von Electronic Commerce-Systemen überprüfen und auf diese Weise an den Zugangspunkten des Systems als „neutrale“ Vertrauensmittler fungieren können²².

b) Transaktionsspezifische Unsicherheit

Transaktionsspezifische Unsicherheit kann als Form endogener Unsicherheit oder Marktunsicherheit angesehen werden, die aus Entscheidungen ökonomischer

²¹ Vgl. hierzu auch die Ausführungen in Kapitel VI.

²² Als Beispiele neutraler Kontrollinstanzen können etwa das Europäische Handelsinstitut oder der Internet Ombudsmann (eine Initiative des Österreichischen Instituts für angewandte Telekommunikation in Zusammenarbeit mit dem Verein für Konsumenteninformation) genannt werden, die Zertifikate oder Gütesiegel an E-Commerce-Anbieter vergeben, die bestimmte Anforderungen im Hinblick auf Konsumentenschutz und Sicherheit von Online-Transaktionen erfüllen (vgl. hierzu auch die Ausführungen in Kapitel VI). Generell ist allerdings noch ungeklärt, wie das Kriterium Neutralität spezifiziert werden soll. Fraglich ist insbesondere, inwieweit kommerzielle Unternehmungen diesem Kriterium überhaupt entsprechen können, da etwa Unternehmen, die selbst in der kryptographischen Branche aktiv sind oder Internet-Zahlungssysteme anbieten, ein kommerzielles Eigeninteresse daran haben könnten, Vertrauen auch dort zu reklamieren, wo dies nicht unbedingt angebracht erscheint (vgl. *Kuhlen* [1999], S. 305).

Akteure resultiert und auf eine asymmetrische Informationsverteilung zwischen den Austauschpartnern zurückzuführen ist (vgl. *Weiber/Adler* [1995b], S. 47). Marktunsicherheit besteht, wenn die Austauschpartner innerhalb einer Austauschbeziehung über die relevanten Marktbedingungen (z. B. Qualitäten von Gütern) unvollkommen informiert sind. Aus der Sicht des Nachfragers bezieht sich transaktionsspezifische Unsicherheit in erster Linie auf die Qualität der angebotenen Produkte und Dienstleistungen, die von der Leistungsfähigkeit und dem Leistungswillen des Anbieters abhängt. Darüber hinaus erstreckt sich transaktionsspezifische Unsicherheit beispielsweise auf die Bonität des Anbieters (ein weiterer möglicher Gefahrenatbestand des Lieferantenrisikos), die geltenden rechtlichen Bestimmungen (rechtliches Risiko) oder die Transportart und -dauer (Transportrisiko). Die Eintrittswahrscheinlichkeit transaktionsspezifischer Risiken ist in elektronischen Märkten häufig schwieriger zu beurteilen als bei Austauschbeziehungen in traditionellen Märkten. In Situationen, in denen Kaufentscheidungen über medien- und kommunikationstechnische Systeme getroffen werden, entfallen bzw. „verkümmern“ zahlreiche Elemente personaler Interaktion (z. B. Mimik, Gestik, Körpersprache, Haptik), die in der „realen Welt“ zur Identifikation und Beseitigung von Interaktionsschwierigkeiten und zur Reduktion von Unsicherheit genutzt werden können (vgl. *Winand/Pohl* [2000], S. 270).

Um verschiedene Möglichkeiten zu diskutieren, die Nachfragern im Electronic Commerce zur Verfügung stehen, um die transaktionsspezifische Unsicherheit auf ein subjektiv akzeptierbares Anspruchsniveau zu reduzieren, bietet es sich an, auf informationsökonomische Überlegungen und deren Übertragung auf das Marketing im Allgemeinen bzw. das Kaufverhalten im Besonderen zurückzugreifen. Aus der Sicht der Informationsökonomik setzt sich die Beurteilung der Produktqualität bei Kaufentscheidungen aus drei Qualitätseigenschaften zusammen (vgl. *Kaas* [1995], S. 28; *Weiber/Adler* [1995b], S. 54). Sucheigenschaften sind dadurch gekennzeichnet, dass sie vom Nachfrager durch einfache Inspektion des Leistungsangebotes, ohne nennenswerte Kosten, bereits vor dem Kauf vollständig beurteilt werden können. Beispiele für Sucheigenschaften sind der Preis eines Angebotes, die Farbe und Form eines Produktes oder die Identität des Herstellers. Erfahrungseigenschaften lassen sich erst nach dem Kauf, durch Ge- oder Verbrauch der Produkte beurteilen. Das gilt beispielsweise für den Geschmack eines Lebensmittels, die Leistungsfähigkeit eines Textverarbeitungsprogrammes oder die Haltbarkeit eines Geschirrspülers. Vertrauenseigenschaften als dritte Kategorie von Qualitäts-eigenschaften sind dadurch gekennzeichnet, dass sie durch den Nachfrager weder vor noch nach dem Kauf vollständig beurteilt werden können, entweder weil er nicht über ein entsprechendes Beurteilungs-Know-how verfügt oder die Kosten der Beurteilung subjektiv als zu hoch einstuft (vgl. *Darby/Karni* [1973], S. 69). Beispiele sind Eigenschaften in Bezug auf eine bestimmte Herkunft oder Art der Herstellung (z. B. „aus biologischem Anbau“) oder schwer nachweisbare Wirkungen eines Produktes, wie etwa die Regulierung des Feuchtigkeitshaushalts der Haut, die ein Kosmetikum verspricht. Eine Transaktionssituation, in der der Leistungs-

beitrag einer Seite in hohem Maße durch Vertrauenseigenschaften geprägt ist, setzt für das Zustandekommen eines Transaktionsprozesses grundsätzlich voraus, dass der betreffende Transaktionspartner seinem Gegenüber in geeigneter Weise Vertrauen vermittelt (vgl. *Kleinaltenkamp/Marra* [1995], S. 111).

Weiber und Adler betonen, dass die Qualitätseigenschaftstypen als komplementär zu betrachten sind und bei jedem Kaufakt immer alle drei Eigenschaftskategorien in mehr oder weniger starkem Ausmaß vorhanden sind (vgl. *Weiber/Adler* [1995b], S. 60). Unterschiedliche Positionen eines Produktes im „informationsökonomischen Dreieck“ von Such-, Erfahrungs- und Vertrauenseigenschaften bewirken, dass die Konsumenten tendenziell unterschiedliche Strategien der Unsicherheitsreduktion verfolgen (vgl. *Weiber/Adler* [1995a], S. 66 ff.). Dabei können Strategien der direkten Informationssuche und Strategien der Informationssubstitution unterschieden werden. Im Rahmen eines bestimmten Transaktionsprozesses werden die verschiedenen Möglichkeiten zur Unsicherheitsreduktion in der Regel nicht isoliert eingesetzt, sondern zu einem „Strategie-Mix“ zusammengefasst. Bei der direkten Informationssuche, die aus informationsökonomischer Sicht bei Sucheigenschaften bzw. Suchkaufen die geeignetste Strategie zur Unsicherheitsreduktion darstellt, versucht der Nachfrager, das Kaufobjekt anhand direkt beobachtbarer Leistungseigenschaften zu beurteilen. Im Electronic Commerce werden Sucheigenschaften in vielen Fällen zu „Quasi“-Erfahrungseigenschaften, weil sie vom Nachfrager nicht vor dem Kauf durch Inspektion des Leistungsangebotes, sondern erst nach dem Kauf vollständig beurteilt werden können. Daher kommt der Informationssubstitution, bei der der Nachfrager zur Beurteilung der vor dem Kauf nicht direkt beobachtbaren Eigenschaften bestimmte Indikatoren oder andere Mechanismen zur Reduktion von Unsicherheit heranzieht, für Online-Kaufentscheidungen eine wesentliche Bedeutung zu.

Zur Beurteilung von echten und von „Quasi“-Erfahrungseigenschaften können vor allem leistungsbezogene Informationssubstitute herangezogen werden, die auf konkrete Eigenschaften des Austauschobjektes ausgerichtet sind²³. In Kaufprozessen, die eine Dominanz an Erfahrungseigenschaften aufweisen, kann der Nachfrager bestrebt sein, auf geeignete Indikatoren wie z. B. Leistungsgarantien zurückgreifen, um seine Unsicherheit in Bezug auf vor dem Kauf nicht direkt beobachtbare Leistungseigenschaften zu reduzieren. Darauf hinaus bieten sich zur Reduktion von Unsicherheit sowohl in Bezug auf Erfahrungs- als vor allem auch in Bezug auf Vertrauenseigenschaften leistungsübergreifende Informationssubstitute an, die eher allgemeinen Charakter haben und den Anbieter und dessen Stellung im Markt (Reputation, Firmenimage, Bekanntheitsgrad) betreffen. Im Zusammenhang mit der Überprüfung von Vertrauenseigenschaften spielen marktergänzende Institutionen eine wichtige Rolle, da sich ein Unternehmen derartigen unabhängigen Kontrollinstanzen gegenüber selbst binden kann und mit dieser – beispielsweise

²³ Die hier verwendete Typologie von Strategien der Unsicherheitsreduktion wurde von Weiber und Adler vorgeschlagen (vgl. *Weiber/Adler* [1995], S. 66 ff.)

se in Form eines Zertifikats dokumentierten – Selbstbindung potentiellen Kunden Vertrauenswürdigkeit signalisieren kann (vgl. auch Kap. VI).

Strategien zur Unsicherheitsreduktion/ Kaufprozesse	Informations- suche	Leistungsbezogene Informationssubstitute	Leistungsübergreifende Informationssubstitute	Bedeutung von Vertrauen
Suchkäufe				
Erfahrungskäufe				
Vertrauenskäufe				

Abb. 2: Dominante Strategien zur Unsicherheitsreduktion

Vertrauen kann andere Strategien zur Unsicherheitsreduktion ergänzen oder (teilweise) ersetzen und in Kaufentscheidungsprozessen als substitutiver oder komplementärer Mechanismus zur Unsicherheitsreduktion fungieren. Die Bedeutung von Vertrauen in Transaktionsbeziehungen ist größer, wenn Tauschobjekte in hohem Maße Erfahrungs- und Vertrauenseigenschaften aufweisen und geringer, wenn Sucheigenschaften dominieren (siehe Abb. 2). Vor allem bei personalisierten oder individualisierten Leistungsangeboten bildet Vertrauen in den Anbieter aufgrund des hohen Anteils an Erfahrungs- und eventuell auch Vertrauenseigenschaften eine zentrale Komponente in der Beziehung zwischen Anbieter und Nachfrager. Vertrauen spielt im Electronic Commerce auch insofern eine wichtige Rolle, als individualisierte Leistungsangebote als attraktive Möglichkeit zur Erreichung von Wettbewerbsvorteilen angesehen und forciert werden²⁴. Das Angebot individualisierter oder personalisierter Leistungen kann als Leistungsversprechen des Anbieters interpretiert werden, das für die Spezifikation und Konfiguration der Leistung eine Einbeziehung des Kunden in die Leistungserstellung erfordert. Die Bereitschaft des Nachfragers, im Rahmen dieser Kooperationsbeziehung eine spezifische Vorleistung etwa in Form der Online-Übertragung von Kreditkarteninformationen oder anderer sensibler Daten zu erbringen, hängt u. a. wesentlich von seiner Einschätzung und Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit des Anbieters, aber auch der Zuverlässigkeit des Electronic Commerce-Systems ab²⁵.

Für die Handhabung transaktionsspezifischer Unsicherheit ist Vertrauen gewissermaßen in zweifacher Hinsicht bedeutsam. Zum einen können die leistungsbezo-

²⁴ Durch den Einsatz informationstechnischer Systeme verbessert sich einerseits die Informationssituation des Unternehmens im Hinblick auf spezifische Kundenbedürfnisse einer Vielzahl von Kunden und andererseits ist eine Effizienzsteigerung durch Prozessintegrationen möglich (vgl. Reichwald/Piller [2000], S. 364 f.).

²⁵ Zu weiteren Determinanten der Kooperationsbeziehung zwischen Anbieter und Kunden im Rahmen der Erstellung von Kontraktgütern als besondere Form von Leistungsversprechen vgl. Schade/Schott [1993], S. 493 ff.

genen und leistungsübergreifenden Informationssubstitute zur Beurteilung von Erfahrungs- und Vertrauenseigenschaften als Indikatoren für die Vertrauenswürdigkeit des Anbieters betrachtet werden, die wesentlich die Vertrauenserwartung des Nachfragers beeinflussen. Zum anderen fungiert Vertrauen selbst als Mechanismus zur Reduktion von Komplexität und Unsicherheit und kann daher in Kaufentscheidungsprozessen die direkte Suche nach (zusätzlichen) Informationen zumindest teilweise ersetzen.

2. Transaktionsatmosphäre

Als weitere wesentliche Rahmenbedingung kann die Transaktionsatmosphäre betrachtet werden, die alle für die Koordination einer Leistungsbeziehung relevanten sozio-kulturellen, rechtlichen und technologischen Faktoren umfasst²⁶. Im Folgenden wird ein Überblick über ausgewählte „vertrauenskritische“ technologische und rechtliche Rahmenbedingungen gegeben, die Vertrauenserwartungen und -handlungen von Transaktionspartnern im Electronic Commerce beeinflussen können²⁷.

a) Technologische Rahmenbedingungen

Grundlage des elektronischen Handels bilden vernetzte Informationstechnologie-Infrastrukturen, durch deren Einsatz Such- und Informationskosten in den verschiedenen Transaktionphasen verringert werden sollen. Es ist weder sinnvoll noch notwendig, an dieser Stelle verschiedene Komponenten von Informations- und Kommunikationstechnologien und deren Anwendungen im Electronic Commerce darzustellen²⁸. Wie bereits in der Diskussion über systembedingte Unsicherheit festgehalten, geht es bei der Betrachtung der technologischen Rahmenbedingungen im Zusammenhang mit der Vertrauensproblematik in erster Linie um Fragen der Sicherheit – die wahrgenommene Zuverlässigkeit und Fehlerfreiheit von Electronic Commerce-Systemen spielt für deren Akzeptanz eine entscheidende Rolle. Insofern erscheint es zweckmäßig, auf einige Aspekte der technischen Sicherheit des Datenverkehrs über das Internet einzugehen.

²⁶ Williamson subsumiert der Transaktionsatmosphäre sozio-kulturelle und technische Faktoren, die in einer gegebenen Situation Einfluss auf die Transaktionskosten haben, während Picot zusätzlich auch die rechtlichen Rahmenbedingungen zur Transaktionsatmosphäre zählt (vgl. Williamson [1975], S. 37, zit. in Picot et al. [1997], S. 71; Picot et al. [1996], S. 44). Da den rechtlichen Rahmenbedingungen für die Diskussion der Vertrauensproblematik im E-Commerce wesentliche Bedeutung zukommt, wird hier der Abgrenzung von Picot gefolgt.

²⁷ Sozio-kulturelle Faktoren spielen ebenfalls eine wichtige Rolle, werden jedoch in diesem Beitrag nicht berücksichtigt.

²⁸ Für einen „kompakten“ Überblick über technologische Internet-Grundlagen vgl. z. B. Heinzmann [2000].

In einer phasenspezifischen Betrachtung können als kritische Punkte, an denen Sicherheitsfragen eine besonders wichtige Rolle spielen, insbesondere die Vereinbarungsphase und der Zahlungsvorgang angesehen werden. In diesen Phasen von Online-Transaktionen können – aus Kunden- und aus Anbietersicht – Unsicherheitsmomente sowohl in Bezug auf die Verfügbarkeit und Verlässlichkeit des Systems als auch die Integrität und Vertraulichkeit der Daten sowie die Identität und die Authentizität der Vertragspartner²⁹ entstehen. Eine Grundbedingung für die Sicherheit der Anbahnung und Abwicklung kommerzieller Transaktionen über das Internet ist die Gewährleistung der Datenintegrität. Electronic Commerce-Systeme müssen die Datenintegrität bzw. die Eindeutigkeit einer Transaktion gewährleisten, was bedeutet, dass Nachrichten während der Übertragung nicht durch Dritte eingesehen oder manipuliert werden dürfen und eine eventuelle Manipulation zuverlässig festgestellt werden muss. Außerdem muss bei Online-Transaktionen auch Vertraulichkeit gewährleistet sein, da der Nachfrager daran interessiert ist, dass Dritte keine Kenntnis von Umfang oder Inhalt seiner Transaktionen erhalten (vgl. *Seipp* [1999], S. 216).

Zur Erfüllung dieser Sicherheitsanforderungen wurde eine Reihe von Schutzkonzepten entwickelt, die die Eintrittswahrscheinlichkeit sowohl exogener als auch endogener Schadensursachen möglichst verringern sollen. Die mathematisch-logische Basis für die technische Sicherheit des Datentransfers über das Internet bilden kryptographische Verfahren, deren Wirkungsweise im Folgenden – wenn auch nur äußerst rudimentär – beschrieben wird. Um zu verhindern, dass Daten während der Übertragung durch Dritte eingesehen oder verändert werden können (z. B. unbefugter Zugriff auf Kreditkarteninformationen), werden kryptographische Verfahren eingesetzt, die die Integrität und Vertraulichkeit der Daten – und je nach eingesetzten Verschlüsselungsverfahren auch die eindeutige Bestimmung von Identität und Authentizität von Sender und Empfänger – gewährleisten sollen (vgl. z. B. *Schädder* [1999], S. 41 ff.). Kryptographische Verfahren beinhalten einen Klartext (der der unchiffrierten Nachricht entspricht), einen oder mehrere Schlüssel und einen chiffrierten Text. Der Originaltext wird mit Hilfe eines bestimmten Schlüssels verschlüsselt und kann durch eine unsichere Umgebung – wie das Internet – transportiert werden, ohne dass Personen, die nicht im Besitz eines passenden Schlüssels sind, die Nachricht einsehen oder verändern können. Der Empfänger, der den passenden Schlüssel besitzt, kann die Original-Nachricht aus dem chiffrierten Text zurückgewinnen. Je nach Verfahren werden zum Ver- und Entschlüsseln zwei identische Schlüssel (symmetrische Verschlüsselung) oder zwei unterschiedliche, aber

²⁹ Die Identität von Sender und Empfänger muss eindeutig zu bestimmen und die ausgetauschten Informationen müssen den Akteuren eindeutig zuordnenbar sein. Authentisierung bezeichnet einen Prozess, bei dem Akteure (Personen oder Personengruppen) und gegebenenfalls auch ihre Nachrichten oder „Willenserklärungen“ auf Authentizität (Echtheit) überprüft werden. Durch eine erfolgreiche Authentisierung erhält ein Akteur oder eine Instanz schließlich die Berechtigung, eine Funktion (z. B. Zugriff auf Daten) auszuführen (vgl. *Federrath/Fitzmann* [1998]).

dennoch einzigartig „zusammenpassende“ Schlüssel (asymmetrische Verschlüsselung) verwendet. Ergänzend zur symmetrischen und/oder asymmetrischen Verschlüsselung werden sogenannte Hash-Funktionen eingesetzt, die aus einem Text einen Code berechnen, der quasi eine Prüfsumme des Texts darstellt, aus der erkennbar ist, ob eine Nachricht während der Übertragung manipuliert wurde³⁰. Für die Übertragung sensibler Informationen verwendete Protokolle (SHTTP und SSL) bedienen sich ebenso wie funktionsfähige Internet-Zahlungssysteme (z. B. SET oder eCash) einer Kombination verschiedener Verschlüsselungsmechanismen und Hash-Funktionen, um einen möglichst hohen Sicherheitsstandard zu gewährleisten.

Da die Sicherheit kryptographischer Verfahren auf der Geheimhaltung und Integrität der (De-)Chiffriert Schlüssel beruht, kommt in der praktischen Anwendung sowohl symmetrischer als auch asymmetrischer Verfahren der Verwaltung oder dem Management dieser Schlüssel eine zentrale Bedeutung zu (vgl. *Gebhart* [2000]). Dabei ist zu gewährleisten, dass der private Schlüssel oder Secret Key nur den jeweiligen autorisierten Personen zugänglich ist und die öffentlichen Schlüssel oder Public Keys bei asymmetrischen Verfahren vor Manipulationen geschützt werden. Das Key-Management der Schlüssel ist damit eine Aufgabe, die von einer zentralen, möglichst vertrauenswürdigen Instanz wahrgenommen werden sollte. Da die Kryptographie seit jeher eng mit dem Militär und den Geheimdiensten verschiedener Länder verbunden ist und daher politisch sehr sensible Themen berührt, werden Fragen im Zusammenhang mit einer eventuellen staatlichen Regulierung kryptographischer Verfahren seit Jahren kontrovers diskutiert³¹. Dazu gehört auch die Frage, welche Institutionen als neutrale Zertifizierungs- oder Kontrollinstanzen Systemvertrauen vermitteln und für die Authentizitätssicherung im Zusammenhang mit digitalen Signaturen und das Key-Management zuständig sein sollen. Zur Erfüllung dieser Aufgaben können grundsätzlich entweder hierarchische, professionell organisierte Modelle (mit sogenannten „Trust Centers“ oder Zertifizierungsstellen wie sie etwa im deutschen Signaturgesetz festgelegt sind) oder privat organisierte Ansätze (in Form sogenannter Webs of Trust oder Vertrauensketten, in denen Identitätssicherung losgelöst von staatlicher und institutioneller Kontrolle verwirklicht werden soll) realisiert werden (vgl. *Schädler* [1999], S. 69 ff.). Da es schwierig, wenn nicht sogar unmöglich ist, persönliche Vertrauensketten auf globaler Basis zu organisieren, werden wohl auch auf internationaler Ebene in irgendeiner Form neutrale Instanzen (Trusted Third Parties) zum Einsatz kommen.

³⁰ Eine Hashfunktion ist eine Komprimierungsfunktion für Informationen, die aus Eingabewerten (Informationen) mit beliebiger Länge, Ausgabewerte (Informationen) mit fixer Länge berechnet. Für eine allgemein verständliche, etwas genauere Erläuterung kryptographischer Verfahren vgl. z. B.

<http://www.sicherheit-im-internet.de/themes/themes.phtml?ttid=39&tqid=377>.

³¹ Zur „Kryptodebatte“ finden sich zahlreiche, mehr oder weniger umfangreiche Linkssammlungen im Netz.

An der Realisierung elektronischer Markttransaktionen sind häufig mehrere Partner und unterschiedlichste Systeme beteiligt, weshalb die Schaffung und Aufrechterhaltung von „Sicherheit“ ein komplexes Problem darstellt. Dennoch kann die technische Sicherheit des Datenverkehrs über das Internet durch den Einsatz existierender Sicherungsverfahren – bei entsprechender Ergänzung durch lokale Sicherheitsmaßnahmen an den Endsystemen – grundsätzlich gewährleistet werden. Die derzeit verfügbaren System-Infrastrukturen ermöglichen einen hohen Sicherheitsstandard beim Datentransfer, der weit über die Standards hinausgeht, die im Rahmen der traditionellen Kommunikationsmedien (Brief, Fax und Telefon) üblich sind. Von einem mathematisch-technischen Standpunkt stellt Systemvertrauen kein Problem dar. Fraglich ist allerdings, ob und inwieweit Schutzkonzepte, die sehr komplex und in ihrer Wirkungsweise für Informatik-Laien kaum verständlich sind, in naher Zukunft von den Internet-Nutzern als zuverlässig anerkannt und akzeptiert werden. Das vielfach geringe Vertrauen in die Funktionsfähigkeit und die Sicherheit von E-Commerce-Systemen ist weniger auf die Existenz sicherheitstechnisch unlösbarer Probleme als vielmehr auf die mangelnde Erfahrung, das fehlende Fachwissen der Internet-Nutzer und das daraus resultierende subjektive Gefühl der Unsicherheit zurückzuführen. Hinzu kommt noch, dass es eine Reihe von E-Commerce-Anbietern gibt, die aus Kosten- oder sonstigen Gründen auf die Bildung adäquater Sicherheitsstrukturen verzichten. Das Herausfinden dieser „Zitronen-Anbieter“ ist relativ einfach, setzt aber zumindest ein rudimentäres Wissen über die Bedingungen sicheren Datentransfers im Internet voraus.

b) Rechtliche Rahmenbedingungen

In funktionalistischen Ansätzen werden Vertrauen und explizite Verträge, deren Erfüllung gerichtlich einklagbar ist, als funktional äquivalente Strategien zur Reduktion von Handlungskomplexität angesehen (vgl. *Luhmann* [1989], S. 35 f.; *Ripperger* [1999], S. 76). Mit steigendem Komplexitätsgrad müssen Vertrauen und Verträge innerhalb einer Transaktionsbeziehung in verstärktem Maße komplementär eingesetzt werden. Unterschiedliche Auffassungen gibt es darüber, ob die Funktion von Recht vor allem darin besteht, Vertrauen in Transaktionsbeziehungen zu ersetzen oder aber darin, überhaupt erst eine Grundlage zur Vertrauensbildung zu schaffen (vgl. *Rousseau/Sitkin* [1998], S. 398; *Engel* [1999], S. 44). Die folgenden Ausführungen gehen von der Annahme aus, dass institutionalisierte Kontrollen, wie sie etwa in rechtlichen Bestimmungen und deren Durchsetzung zum Ausdruck kommen, durch die Androhung von Sanktionen abschreckend für opportunistisches Verhalten wirken und somit als Basis für die Entstehung und den Einsatz von Vertrauen dienen können³². Dabei geht es im Rahmen dieses Beitrages nur darum, schlaglichtartig einige Rechtsgrundlagen des Electronic Commerce anzu-

³² In dieser Perspektive tragen entsprechend gestaltete rechtliche Rahmenbedingungen zum Aufbau von institutionell basiertem Vertrauen bei (vgl. *Zucker* [1986], S. 64).

führen, die aus Kundensicht zum Aufbau institutionell basierten Vertrauens beitragen können.

Rechtliche Fragen des Electronic Commerce lassen sich nicht in einem klar abgegrenzten und juristisch erfassten Rechtsgebiet namens „Online-Recht“ oder „Electronic Commerce Law“ erfassen (vgl. *Gesmann-Nuissl* [2000], S. 65). Das „Internet-“ bzw. „Online-Recht“ stellt vielmehr ein Querschnittsrechtsgebiet dar, welches in einer Vielzahl von Gesetzen, Verordnungen und Richtlinien auf nationaler und internationaler Ebene geregelt ist. Hiervon betroffen ist eine Vielzahl von Aspekten beispielsweise im Zusammenhang mit elektronischen Willenserklärungen und dem Vertragsabschluss im Internet, dem Datenschutz und der Datensicherheit im elektronischen Zahlungsverkehr sowie dem Schutz der Privatsphäre und des geistigen Eigentums. Die Unüberschaubarkeit von auf Rechtsprobleme des Electronic Commerce anwendbaren Rechtsvorschriften ist gewissermaßen in doppelter Hinsicht eine Ursache für die Unsicherheit der Internet-Nutzer. Zum einen sind die rechtliche Verbindlichkeit und Durchsetzbarkeit von Online-Verträgen häufig unklar und zum anderen eröffnen sich für einzelne Marktteilnehmer Handlungsspielräume für opportunistisches „Grauzonen-Verhalten“.

Im Hinblick auf die Internationalität des elektronischen Handels kommt Harmonisierungsbemühungen auf internationaler Ebene eine zentrale Bedeutung zu, um Rechtsklarheit und Transparenz zu schaffen. So haben insbesondere das Europäische Parlament und der Rat eine Reihe von Richtlinien erlassen bzw. Richtlinienvorschlägen erarbeitet³³, die in den einzelnen EU-Mitgliedsländern umgesetzt werden müssen bzw. nach dem Subsidiaritätsprinzip Anwendung finden. Eine wesentliche rechtliche Grundlage bildet z. B. die „Richtlinie über den elektronischen Geschäftsverkehr“, die einen klaren allgemeinen Rahmen für den Binnenmarkt bezüglich bestimmter rechtlicher Aspekte des elektronischen Geschäftsverkehrs festlegen soll, „... um Rechtssicherheit zu erreichen und das Vertrauen der Verbraucher zu gewinnen“³⁴. Bereiche, in denen durch die Richtlinie bestehende Rechtsunsicherheit beseitigt werden soll, umfassen die Niederlassung von Anbietern von Diensten der Informationsgesellschaft³⁵, die kommerzielle Kommunikation, die Verantwortlichkeit von Diensteanbietern, die als Vermittler handeln, die Verwendung elektronisch geschlossener Verträge sowie die Beilegung von Rechtsstreitigkeiten. Diese Richtlinie ergänzt bzw. wird ergänzt durch eine Reihe von E-Commerce-relevanten Bestimmungen in anderen Richtlinien, wie beispielsweise der EU-Fernabsatzrichtlinie, der Richtlinie über den Verbraucherschutz bei Vertragsabschlüssen im Fernabsatz, der Richtlinie über gemeinschaftliche Rahmen-

³³ Vgl. <http://europa.eu.int/ISPO/ecommerce/legal/legal.html>.

³⁴ Vgl. EU-Richtlinie über den elektronischen Geschäftsverkehr:
http://europa.eu.int/eur-lex/de/lif/dat/2000/de_300L0031.html.

³⁵ Gemäß der EU-Richtlinie umfassen Dienste der Informationsgesellschaft „... einen weiteren Bereich von wirtschaftlichen Tätigkeiten, die online vonstatten gehen. Diese Tätigkeiten können insbesondere im Online-Verkauf von Waren bestehen.“ (ebenda)

bedingungen für elektronische Signaturen, der Richtlinie für E-Geld-Institute oder dem Richtlinievorschlag über die Verarbeitung personenbezogener Daten und den Schutz der Privatsphäre in der elektronischen Kommunikation³⁶.

Im Zusammenhang mit dem Vertragsabschluss im Internet ergeben sich sowohl aus Anbieter- als auch aus Kundensicht eine Reihe spezieller rechtlicher Fragen (vgl. *Gesmann-Nuissl* [2000], S. 68 ff.). So stellen sich Rechtsfragen etwa in Bezug auf die Wirksamkeit von Online-Angeboten, die Einhaltung von Schriftformerfordernissen, den Zugangszeitpunkt, den Widerruf sowie die Anfechtung von elektronischen Willenserklärungen, zu deren Beantwortung gemäß der EU-Richtlinie über den elektronischen Geschäftsverkehr grundsätzlich auf allgemeine nationale Normen zurückzugreifen ist (in Deutschland auf die Bestimmungen des BGB), die im Lichte der besonderen Gegebenheiten des Internet und unter Heranziehung spezifischer Gesetze (wie das Informations- und Kommunikationsdienste-Gesetz (IuKDG) mit seinen zahlreichen Untergesetzen) auszulegen sind. Bei grenzüberschreitenden Geschäftsaktivitäten über das Internet ist auch die Frage des anzuwendenden Rechts von besonderer Bedeutung. Das Kollisionsrecht der meisten Staaten sieht vor, dass es den Vertragspartnern grundsätzlich frei steht, zu entscheiden, welches Recht sie anwenden möchten. Das deutsche Internationale Privatrecht und das der meisten anderen europäischen Staaten schränkt allerdings die Rechtswahlmöglichkeit zugunsten des Verbrauchers in hohem Maße ein. Bei Verträgen mit Konsumenten ist das Verbraucherschutzrecht desjenigen Staates anzuwenden, in dem der Verbraucher seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat, „falls ein Unternehmen einen spezifischen Bezug zum Markt des Staates des Verbrauchers geschaffen hat“ (*Dilba* [1999], S. 14).

Weitere Bestimmungen zum Verbraucherschutz, der aus Kundensicht ein zentrales Problemfeld darstellt, finden sich in einer Reihe von Richtlinien und Normen auf nationaler und internationaler Ebene³⁷. Das deutsche Gesetz über Fernabsatzverträge (FernAbsG) ist eine Umsetzung der diesbezüglichen EU-Richtlinie und befasst sich hauptsächlich mit Informationspflicht, Widerrufsrecht und Vertragsdurchführung. Nach den geltenden Rechtsvorschriften muss der Käufer unmissverständlich über alle wesentlichen Eigenschaften der Ware, die Identität des Liefernden sowie alle zusätzlich zum Kaufpreis entstehenden Kosten aufgeklärt werden. Er kann grundsätzlich den Vertragsabschluss innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen widerrufen und die Ware zurücksenden. Der Verkäufer hat die Bestellung binnen 30 Tagen auszuführen, ansonsten kann der Vertrag rückabgewickelt werden.

³⁶ Vgl. <http://europa.eu.int/eur-lex/de/lif/>.

³⁷ FernAG: <http://www.sicherheit-im-internet.de/download/Fernabsatzvertragsgesetz.pdf>,
Richtlinie über den Verbraucherschutz bei Vertragsabschlüssen im Fernabsatz:
http://europa.eu.int/eur-lex/de/lif/dat/1997/de_397L0007.html,
OECD-Verbraucherschutzleitlinien:
<http://www.oecd.org/dsti/sti/t/consumer/prod/guidelines-de.pdf>.

Als weitere aus Nutzersicht „vertrauenskritische“ Bereiche können die Verarbeitung personenbezogener Daten und der Schutz der Privatsphäre angeführt werden. Die rechtlichen Grundlagen hierzu finden sich in der EU-Datenschutzrichtlinie³⁸ sowie auf nationaler Ebene hauptsächlich im Bundesdatenschutzgesetz (BDSG), im Gesetz über den Datenschutz bei Telediensten (TDDSG), im Teledienstgesetz (TDG) und im Telekommunikationsgesetz (TKG). Kernaussagen dieser Bestimmungen sind, dass personenbezogene Daten nur dann verarbeitet werden dürfen, wenn das TDDSG oder eine andere Rechtsvorschrift dies erlaubt oder die betreffende Person ihre Einwilligung dazu gegeben hat. Das TDDSG verlangt ferner, dass dem Anwender die Möglichkeit gegeben wird, seine gespeicherten Daten unentgeltlich einzusehen. Zudem sollte der Anbieter sein System so gestalten, dass möglichst wenig personenbezogene Daten gespeichert und verarbeitet werden und die Inanspruchnahme von Diensten auch anonym oder unter einem Pseudonym ermöglicht wird (vgl. *Georg* [2000], S. 266 f.). Allerdings mangelt es zum Teil an diesbezüglichen Kontrollmechanismen.

Der elektronische Handel wirft noch eine ganze Reihe weiterer rechtlicher Fragen auf, auf die hier nicht eingegangen werden kann. Angesichts der Unübersichtlichkeit und mangelnden Transparenz bestehender Rechtsvorschriften könnte eine gezielte Information der Internet-Nutzer – insbesondere über die Bestimmungen zum Verbraucherschutz – dazu beitragen, mehr Rechtssicherheit zu vermitteln und auf diese Weise eine Basis für den Aufbau und die Stabilisierung von Vertrauen in Electronic Commerce-Systeme schaffen. Diese Aufgabe kann jedenfalls teilweise von Unternehmen im Rahmen ihrer Informationspolitik übernommen werden (vgl. Kapitel VI).

VI. Anbieterseitige Maßnahmen für den Aufbau und die Stabilisierung von Vertrauen im elektronischen Handel

E-Commerce-Anbieter können mit einer Reihe verschiedener Instrumente und Maßnahmen die Vertrauenserwartung potentieller Kunden beeinflussen, von denen einige bereits in Kapitel V. 1. b) erwähnt wurden. Um die in verschiedenen, großteils eher populär-wissenschaftlichen Beiträgen zum Electronic Commerce vorgeschlagenen konkreten Empfehlungen für ein „Trust-Management“ zu strukturieren, werden diese im Folgenden drei Kategorien von Instrumenten zugeordnet, die ein Unternehmen in einem prinzipal-agenten-theoretischen Bezugsrahmen zur effizienteren Gestaltung von Transaktions- bzw. Kooperationsbeziehungen in durch Unsicherheit und unvollkommene Information gekennzeichneten Situationen einzusetzen kann (vgl. *Spremann* [1988]): Informationspolitik, Garantiepolitik und Reputationspolitik.

³⁸ EU-Datenschutzrichtlinie:
http://europa.eu.int/eur-lex/de/lif/dat/1997/de_397L0066.html.

Die Informationspolitik ist darauf ausgerichtet, durch verschiedene kommunikative Maßnahmen Informationsunterschiede zwischen Anbieter und Nachfrager zu verringern. Der Abbau von Informationsasymmetrien stellt generell einen wichtigen Ansatzpunkt für die Verbesserung des Beziehungsklimas und damit auch für den Aufbau und die Stabilisierung von Vertrauen dar. Gestaltungs- und Einsatzmöglichkeiten der Informationspolitik hängen wesentlich vom Transaktionstyp bzw. den Qualitätseigenschaften der angebotenen Leistungen und von der jeweiligen Transaktionsphase ab. Kommunikative Maßnahmen zum Abbau von Informationsasymmetrien scheinen umso wichtiger, je höher der Anteil an Erfahrungs- und Vertrauenseigenschaften in Kaufprozessen ist. Andererseits besteht gerade bei Erfahrungs- und Vertrauengütern – vor allem in der Informations- und Verhandlungsphase – ein Glaubwürdigkeitsproblem in Bezug auf die vom Anbieter selbst übermittelten Informationen, sodass die Informationspolitik durch andere Instrumente zur Vertrauensbildung ergänzt werden muss. Eine wichtige Rahmenbedingung der Informationspolitik im Electronic Commerce bilden die bestehenden (teilweise in Kapitel V. 2. b angesprochenen) Rechtsvorschriften, beispielsweise zum Verbraucher- und Datenschutz, die gewissermaßen einen Mindeststandard für die Informationspolitik festlegen. Weitere Anhaltspunkte für die konkrete Gestaltung kommunikativer Maßnahmen können insbesondere aus verhaltenswissenschaftlichen Empfehlungen zur Aktivierung von Konsumenten gewonnen werden.

Im Electronic Commerce ist die Unternehmens-Website eines der wichtigsten „Werkzeuge“ zur Informationsvermittlung und gleichzeitig auch zur interaktiven Kommunikation zwischen Anbieter und Nachfrager. Je nach Transaktionsphase können unterschiedliche Informationen zur Reduktion der Unsicherheit des Nachfragers beitragen. In der Informationsphase geht es zunächst eher um allgemeine, unternehmensbezogene Informationen, die dem Nachfrager die reale Existenz des Internet-Unternehmens und seiner Fähigkeit zur Leistungserbringung (z. B. Firmenadresse(n), Rechtsform, Telefon- und Faxnummern, E-Mail-Adressen von Ansprechpersonen, Produktbeschreibungen) dokumentieren und gewissermaßen einen Zugang zum Unternehmen, den Strukturen und Personen ermöglichen sollen, die „hinter“ dem virtuellen Angebot im Internet stehen. Die Anbindung an die „reale Welt“ wird auch dokumentiert durch klar formulierte allgemeine Vertrags- oder Geschäftsbedingungen, die für den Nachfrager in allen Transaktionsphasen leicht zugänglich und ständig abrufbar sind und sowohl vor als auch nach dem Vertragsabschluss eingesehen, gespeichert und ausgedruckt werden können.

Generell stellt die Unternehmens-Website bzw. das unternehmensspezifische Informationsangebot im World Wide Web einen zentralen Anhaltspunkt für die Beurteilung der Leistungsfähigkeit und Seriosität eines Internet-Anbieters dar und ist insofern als wichtiger Indikator für dessen Vertrauenswürdigkeit anzusehen (vgl. *Bliemel/Fassott* [2000], S. 517). Um die Akzeptanz von Webpages zu verbessern, gibt es mittlerweile eine Fülle von Empfehlungen, die sich u. a. auf die inhaltliche Gestaltung des Internet-Angebotes, die Zurverfügungstellung von klar verständlichen Orientierungshilfen (z. B. Verwendung von Navigationsmetaphern)

oder die Gestaltung einzelner WWW-Seiten beziehen (vgl. z. B. *Mevenkamp / Kerner* [1999], S. 242 ff.). Eine empirische Studie mit dem Ziel „to determine the nature of those elements that communicate ‚trust‘ in e-commerce sites“ hebt eine benutzerfreundliche und effektive Navigation als wichtigste Voraussetzung für die Vermittlung von Vertrauenswürdigkeit hervor³⁹. Als weitere vertrauensbildende Kriterien werden u. a. die Professionalität der Präsentation des Informationsangebotes und die technische Umsetzung und Funktionstüchtigkeit einer Website angeführt.

Die Präsentation bzw. Beschreibung des Angebotes im Internet sollte – auch aus Kostengründen – so erfolgen, dass sie eine hinreichende Grundlage für den Abschluss eines Kaufvertrages bildet (vgl. *Schmid* [2000], S. 198). Für diesen Zweck bietet sich die Anwendung Internet-basierter, jederzeit aktualisiert verfügbarer elektronischer Produktkataloge an, die den Nachfrager bei der Suche nach Produktinformationen unterstützen und eine dynamische Anpassung der Produktpräsentation gemäß den spezifischen Bedürfnissen einzelner Nachfrager ermöglichen. Der elektronische Kaufvertrag ist so auszustalten, dass er alle für die Abwicklung der Transaktion notwendigen Angaben enthält.

In der Informations- und Vereinbarungsphase ist es für den Nachfrager im Zusammenhang mit der Erhebung bzw. Weitergabe persönlicher Daten darüber hinaus wichtig zu erfahren, welche Informationen vom Anbieter gesammelt, analysiert und eventuell mit seiner Zustimmung an Dritte weitergegeben werden. Die Veröffentlichung einer sogenannten „Privacy Policy“ auf der Website, die alle Belange des Datenschutzes von erhobenen Nutzerdaten erläutert, gehört in der Regel zu den Anforderungskriterien, die Anbieter erfüllen müssen, um von unabhängigen Dritten ein E-Commerce-Gütezeichen oder Gütesiegel zu erhalten⁴⁰. Die Verknüpfung der Website mit internetspezifischen Gütesiegeln kann in allen Transaktionsphasen die Vertrauenserwartung des Nachfragers positiv beeinflussen. Nach der hier vorgenommenen Kategorisierung sind Gütesiegel eher den garantiepolitischen Maßnahmen zuzuordnen, da zum einen der Aspekt der Selbstbindung oder -verpflichtung im Vordergrund steht und zum anderen häufig auch Entschädigungsleistungen im Schadensfall vorgesehen sind. Gleichzeitig können Gütesiegel, die von anbieterunabhängigen, vertrauenswürdigen Instanzen („Trusted Third Parties“) nach festgelegten Prüfkriterien vergeben werden, zum Aufbau von Reputation beitragen.

Die Schaffung von Transparenz der Prozesse verringert auch in der Realisierungs- bzw. Abwicklungsphase einer Transaktion die Unsicherheit des Kunden. Dies betrifft sowohl die Zahlungsabwicklung als auch den allfälligen Transport der

³⁹ Vgl. *Cheskin Research / Studio Archetype / Sapient* [1999]: „Effective navigation is the key to e-commerce trust“ (S. 13).

⁴⁰ Vgl. z. B. die Vergabekriterien für das Österreichische E-Commerce-Gütezeichen (<http://www.guetezeichen.at/>) oder den Anforderungskatalog für die Trusted Shops Zertifizierung (<http://www.trustedshops.de/>)

Leistungen. Wenn der Kunde Informationen über die Sicherheitsstandards des vom Anbieter bereitgestellten Internet-Zahlungssystems sowie über den jeweils aktuellen Bestell- und Lieferstatus erhält oder diese Informationen zumindest online verfügbar sind, kann er dadurch für ihn relevante Transaktionsabläufe nachvollziehen. Der Bedarf an detaillierten Informationen über Zahlungsbedingungen, Rücktritts- und Rückgaberechte und Modalitäten für die Rückerstattung bereits geleisteter Zahlungen kann jedoch bereits in früheren Transaktionsphasen entstehen, wobei die Gestaltung der Informationspolitik in diesen Bereichen eng mit der Garantiepolitik verbunden ist.

Im Rahmen der Garantiepolitik geht es um Versprechen der Schadensbegrenzung oder -kompensation nach Eintritt nicht sicher vermeidbarer negativer Ereignisse. Die Garantiepolitik umfasst verschiedene Instrumente, mit denen Kompensationszahlungen im Schadensfall garantiert werden, wie z. B. Rücknahmegarantien, Gewährleistungszusagen oder Nachbesserungen. In agenturtheoretischer Terminologie verspricht der Agent (Anbieter) dem Prinzipal (Nachfrager), im Schadensfall eine Kompensation oder Nachbesserung zu leisten und dadurch seinen Nutzenrückgang zu begrenzen (vgl. *Spremann* [1988], S. 620). Die Glaubwürdigkeit derartiger Zusagen hängt davon ab, ob der Agent über entsprechende Mittel für eine Kompensation verfügt oder im Falle des Schadenseintritts auf die Ressourcen Dritter zurückgegriffen werden kann.

Für den Nachfrager ist die Unsicherheit, ob er im Schadensfall die aus der Garantie oder Gewährleistungszusage resultierenden Ansprüche auch realisieren kann, insbesondere bei grenzüberschreitenden Online-Transaktionen relativ groß. Diese Unsicherheit beruht u. a. auf der mangelnden Transparenz rechtlicher Bestimmungen auf elektronischen Märkten und vergrößert sich noch, wenn der Nachfrager den Anbieter nicht kennt. Der mit dem Einsatz garantiepolitischer Instrumente angestrebte Aufbau von Vertrauen wird durch die Einbeziehung marktergänzender Institutionen, die eine Bündelung und Kontrolle rechtlicher, technischer und organisatorischer Aspekte des elektronischen Geschäftsverkehrs wahrnehmen, wesentlich erleichtert. Ein Anbieter kann sich derartigen unabhängigen Kontrollinstanzen gegenüber verpflichten, genau definierte Anforderungen an Sicherheit, Datenschutz, Transparenz etc. zu erfüllen, was in der Regel in Form eines internetspezifischen Zertifikats oder Gütezeichens dokumentiert wird. Mit der Zuerkennung eines derartigen Gütesiegels ist häufig auch die Übernahme bestimmter Garantiefunktionen verbunden. So beinhaltet etwa das Trusted Shops Gütesiegel eine pro Anbieter und Monat betragsmäßig begrenzte „Geld-Zurück-Garantie“ für Online-Käufer und sichert auf diese Weise die Rückerstattung bereits geleisteter Zahlungen bei Nichtlieferung, Vertragsrücktritt oder Warenrücksendung⁴¹. Der bereits angesprochenen Verknüpfung der Garantiepolitik mit internetspezifischen Gütezeichen kommt in elektronischen Märkten daher eine besondere Bedeutung zu.

⁴¹ Vgl. <http://www.trustedshops.de/guetesiegel/index.html>.

Die auf den Aufbau von Ansehen und Vertrauenswürdigkeit ausgerichtete Reputationspolitik ist das dritte Instrument, das ein Unternehmen in agency-theoretischer Perspektive zur Verringerung der Qualitätsunsicherheit potentieller Kunden einsetzen kann. Die Reputation, die eine Person oder ein Unternehmen aufgebaut hat, beeinflusst wesentlich die Vertrauenserwartung des Vertrauensgebers bzw. des Kunden⁴². In institutionen-ökonomischer Terminologie reflektiert die Reputation eines Akteurs den Informationsstand Dritter darüber, wie vertrauenswürdig er sich in der Vergangenheit anderen gegenüber verhalten hat (vgl. *Ripperger* [1998], S. 183). Dabei wird der Vertrauensgeber die Verlässlichkeit von Informationen über die Vertrauenswürdigkeit eines dritten Akteurs unterschiedlich stark gewichten, je nachdem ob er der Informationsquelle in Gestalt einer Kontaktperson oder eines Intermediärs selbst Vertrauen entgegenbringt oder nicht. Zugleich kann Reputation bzw. die Angst vor einem Reputationsverlust ein wirksames Sicherungsgut innerhalb einer Vertrauensbeziehung darstellen, wenn der Abbau oder der Verlust von Reputation für den Vertrauensnehmer mit negativen Konsequenzen verbunden ist (vgl. *Picot* et al. [2000], zit. in *Koch* et al. [2000], S. 5).

Reputationspolitik im elektronischen Handel kann aus Anbietersicht unter unterschiedlichen Rahmenbedingungen erfolgen. Der Anbieter, der das Internet als zusätzlichen Vertriebskanal einsetzen möchte, muss die Wirkungen des Internet-Auftritts auf bestehende Kundenbeziehungen berücksichtigen und kann gleichzeitig versuchen, mögliche Vorteile daraus (z. B. schon erworbene Reputation, Referenzen, positive Imagetransfereffekte von realweltlichen Markennamen) zu nutzen. Anbieter, die sich bereits eine hohe Reputation auf traditionellen Märkten aufgebaut haben, können demnach bei der Ansprache neuer Kunden über das Internet von Transfereffekten profitieren. Demgegenüber müssen Anbieter, die sich in einer „Newcomer“-Situation (vgl. *Schade/Schott* [1993], S. 500) befinden, den Mangel an Reputation durch hohe Investitionen in vertrauensbildende Maßnahmen und Signalisierungsaktivitäten ausgleichen. Für Newcomer in elektronischen Märkten besteht eine Möglichkeit des beschleunigten Reputationsaufbaus in der Kooperation mit Partnern mit hoher Reputation. Dies kann beispielsweise durch Teilnahme an einem elektronischen Marktplatz erfolgen, der von einem renommierten Marktplatzbetreiber koordiniert wird oder an dem sich Akteure mit hoher Reputation beteiligen. Eine ähnliche Internet-spezifische Strategie für den Aufbau von Reputation besteht in der Errichtung und Organisation sogenannter Virtual Communities oder virtueller Gemeinschaften, in denen Nutzer in einer der Mund-zu-Mund-Kommunikation analogen Interaktionsform im Internet multidirektional und themenspezifisch interagieren und auf diese Weise die Basis einer glaubwürdigen Kommunikation schaffen (vgl. *Weiber/Meyer* [2000], S. 282). Eine hohe Glaubwürdigkeit der von Community-Mitgliedern vermittelten Informationen kann insfern unterstellt werden, als davon auszugehen ist, dass die Mitglieder selbst keine

⁴² Zu den Einsatzbedingungen und Wirkungen von Reputation allgemein vgl. z. B. *Spremann* [1988].

kommerziellen Interessen verfolgen und der (wiederholte) Besuch der Community durch den Wunsch motiviert ist, mit anderen Mitgliedern über ein spezifisches Thema zu diskutieren und persönliche Erfahrungen und Meinungen auszutauschen. Ein Anbieter kann sich in einer zu seinem Produkt passenden virtuellen Gemeinschaft relativ rasch und einfach eine hohe Reputation aufbauen, indem er sich vertrauenswürdig verhält und Leistungsversprechen zuverlässig erfüllt, da er damit rechnen kann, dass die Mitglieder ihre Kommunikationspartner über ihre positiven Erfahrungen informieren werden.

Abschließend sei nochmals betont, dass Vertrauen ein vielschichtiges und dynamisches Phänomen darstellt und nicht einfach durch den Einsatz bestimmter Instrumente „erzeugt“ werden kann. Vertrauenserwartungen und -handlungen resultieren aus einem diffizilen, situativ bedingten Zusammenspiel verschiedener Faktoren. Die in diesem Kapitel überblicksartig zusammengefassten anbieterseitigen Instrumente und Maßnahmen zum Aufbau und zur Stabilisierung von Vertrauen werden in ihrer Wirkung durch zahlreiche andere – nachfragerspezifische und situative – Faktoren verstärkt oder beeinträchtigt, die vom Anbieter kaum oder gar nicht beeinflusst werden können. Zu den nachfragerspezifischen Faktoren gehören verschiedene Persönlichkeitsvariable und Verhaltensweisen, deren Wechselwirkungen mit der Vertrauensbereitschaft vor allem in der psychologischen Vertrauensforschung untersucht werden⁴³. Differenzen in Vertrauenserwartungen und -handlungen können beispielsweise durch unterschiedliche Werte, Einstellungen, Stimmungen und Gefühle (mit-)verursacht werden⁴⁴. Vom Online-Anbieter ebenso wenig beeinflusst werden können Kontextfaktoren (mit Ausnahme der Webseiten-Gestaltung), die ebenfalls eine wichtige Rolle für die Entstehung von Vertrauen spielen⁴⁵. erwählte Rahmenbedingungen des Electronic Commerce wurden in Kapitel V. 2 überblicksartig als Transaktionsatmosphäre beschrieben.

VII. Fazit

Eine Auseinandersetzung mit der Vertrauensproblematik im Kontext des elektronischen Handels, wie sie im vorliegenden Beitrag versucht wurde, kann sich nur auf ausgewählte Facetten des Themas konzentrieren und der vielschichtigen Bedeutung von Vertrauen nicht vollständig gerecht werden. Der hier gewählte Zugang zum Konstrukt Vertrauen setzt an bei seiner Funktion als Mechanismus zur

⁴³ Zahlreiche Untersuchungen über persönlichkeitsbedingte Differenzen in Vertrauensentscheidungen wurden z. B. von Rotter durchgeführt (vgl. hierzu die ausführlichen Literaturhinweise in *Petermann* [1992], S. 54 ff.); ein Überblick über Untersuchungen zu „vertrauensrelevanten“ Charakteristika des Vertrauensgebers findet sich z. B. in *Mayer/Davis/Schoorman* [1995], S. 714 ff.; vgl. auch die knappen Ausführungen zur individuellen Risikoneigung in Kapitel III dieses Beitrages.

⁴⁴ Vgl. z. B. *Jones/George* [1998], S. 532 ff. und die dort angeführten Literaturquellen.

⁴⁵ Vgl. z. B. *Rousseau/Sitkin* [1998]; *Petermann* [1992], S. 60 ff.

Reduktion der Komplexität menschlichen Handelns. Ausgehend von einem zweck-rational-funktionalistischen Ansatz wurde die Relevanz von Vertrauen vor dem Hintergrund ökonomischer Vorteilsüberlegungen beurteilt und eine effiziente Nutzung des Vertrauensmechanismus im Rahmen der Gestaltung von Transaktions- bzw. Kooperationsbeziehungen im elektronischen Handel diskutiert. Aus der Be-trachtung mehr oder weniger ausgeblendet wurde die emotionale Komponente von Vertrauen, zum einen um den Rahmen der Arbeit nicht zu sprengen und zum ande-rem um eine klare Argumentationslinie verfolgen zu können.

Auch moralische Fragen im Zusammenhang mit Vertrauen wurden weitgehend in den Hintergrund gestellt, obwohl die Vertrauensproblematik starke moralische Bezüge aufweist. Ein wesentlicher Beitrag des ökonomischen Ansatzes zur Analyse ethischer Problemstellungen zeigt sich auch im Rahmen eines funktionalisti-schen Zugangs zur Vertrauensproblematik - moralische Intentionen werden durch ökonomische Handlungsanreize substituiert, die so zu gestalten sind, dass auch Opportunisten langfristig bestrebt sein werden, sich in der sozial erwünschten Wei-se zu verhalten (vgl. *Ripperger* [1998], S. 68). Insbesondere Entscheidungen und Handlungen des Vertrauensnehmers weisen angesichts der Möglichkeit opportuni-stischen Verhaltens in der Regel einen hohen ethischen Gehalt auf. Aus der Sicht des Vertrauensgebers spielt Vertrauen als moralisches Phänomen in personalen Vertrauensbeziehungen insofern eine wichtige Rolle, als es erst durch die Unsi-cherheit über die moralische Qualität eines anderen Menschen begründet wird. Moralische Fragestellungen können auch in der Diskussion über den Aufbau von Vertrauen in Electronic Commerce-Systeme erhoben werden. So kann beispiels-weise hinterfragt werden, ob die durch einen „vertrauensvollen“ Verzicht auf eine eigenverantwortliche Suche und Interpretation von Informationen erreichbare Ein-grenzung bzw. Verkleinerung der Entscheidungsspielräume von Konsumenten auch in ethischer Perspektive erwünscht ist. Um moralische bzw. ethische Urteile zu treffen, ist der ökonomische Ansatz jedoch nicht geeignet - hierzu wäre der Ein-stieg in einen ethischen Diskurs erforderlich.

Literatur

- Bliemel, F. / Fassott, G. (2000): Produktpolitik im Electronic Business, in: Weiber, R. (Hrsg.): Handbuch Electronic Business. Informationstechnologien – Electronic Commerce – Ge-schäftsprozesse, Wiesbaden, 505 – 522.*
- Boston Consulting Group (2000): The Race for Online Riches. E-Retailing in Europe, Fe-bruar 2000, elektronische Veröffentlichung, URL: <http://www.bcg.com>, letzter Zugriff: 21. 3. 2000.*
- Brielmaier, A. / Diller, H. (1995): Die Organisation internationaler Vertriebsaktivitäten. Pro-blemfelder, Einflußfaktoren und Lösungsansätze aus der Sicht der Transaktionskostentheorie, in: Kaas, K.P. (Hrsg.): Kontrakte, Geschäftsbeziehungen, Netzwerke – Marketing und Neue Institutionenökonomik, zfbf Sonderheft 35, 205 – 222.*

- Cheskin Research/Studio Archetype/Sapient* (1999): eCommerce Trust Study, elektronische Veröffentlichung, URL: <http://www.studioarchetype.com/cheskin>, letzter Zugriff: 15. 2. 2001.
- Darby, M.R. / Karni, E.* (1973): Free Competition and the Optimal Amount of Fraud, in: *The Journal of Law and Economics*, 16, 67 – 88.
- Dilba, T.* (1999): Electronic Commerce. Verträge per Internet, Schriftenreihe der ZVEI-Rechtsabteilung, Frankfurt a.M.
- Diller, H. / Kusterer, M.* (1988): Beziehungsmanagement, in: *Marketing ZFP*, 10, 211 – 220.
- EU-Datenschutzrichtlinie* (1997): Richtlinie 97/66/EG des Europaeischen Parlaments und des Rates vom 15. Dezember 1997 ueber die Verarbeitung personenbezogener Daten und den Schutz der Privatsphaere im Bereich der Telekommunikation, elektronische Veröffentlichung: URL: http://europa.eu.int/eur-lex/de/lif/dat/1997/de_397L0066.html, letzter Zugriff: 20. 2. 2001.
- EU-Fernabsatzrichtlinie* (1997): Richtlinie 97/7/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Mai 1997 über den Verbraucherschutz bei Vertragsabschlüssen im Fernabsatz, elektronische Veröffentlichung, URL: http://europa.eu.int/eur-lex/de/lif/dat/1997/de_397L0007.html, letzter Zugriff: 20. 2. 2001.
- EU-Richtlinie über den elektronischen Geschäftsverkehr* (2000): Richtlinie 2000/31/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 8. Juni 2000 über bestimmte rechtliche Aspekte der Dienste der Informationsgesellschaft, insbesondere des elektronischen Geschäftsverkehrs, im Binnenmarkt, elektronische Veröffentlichung, URL: http://europa.eu.int/eur-lex/de/lif/dat/2000/de_300L0031.html, letzter Zugriff: 20. 2. 2001.
- Federrath, H. / Pfitzmann, A.* (1998): Anonymität, Authentizität und Identifizierung im Internet, in: Michael Bartsch, Bernd Lutterbeck (Hrsg.): *Neues Recht für neue Medien, Informationstechnik und Recht* 7, Schriftenreihe der DGRI, Verlag Dr. Otto Schmidt, Köln 1998, 319 – 328. Elektronische Veröffentlichung, URL: http://www.inf.tu-dresden.de/~hf2/publ/1998/FePf_98dgr1/, letzter Zugriff: 11. 2. 2001.
- FernAbsG* (2000): Gesetz über Fernabsatzverträge und andere Fragen des Verbraucherrechts sowie zur Umstellung von Vorschriften auf Euro vom 27. Juni 2000 (BGBL I, S. 887), elektronische Veröffentlichung, URL: <http://www.sicherheit-im-internet.de/download/Fernabsatzvertragsgesetz.pdf>, letzter Zugriff: 20. 2. 2001.
- Gebhart, T.* (2000): Internet-Dienste. Verschlüsselung und Zertifizierung, elektronische Veröffentlichung, URL: <http://www.uni-marburg.de/hrz/services/crypt/overview.html#layer>, letzter Zugriff: 11. 2. 2001.
- Georg, B.* (2000): Sicherheit Recht und Steuern, in: Rainer Th. / Schnitzler H. (2000): *Electronic Commerce: Anwendungsbereiche und Potentiale der digitalen Geschäftsabwicklung*, 2. Auflage, München, 255 – 290.
- Gersch, M.* (2000): E-Commerce. Einsatzmöglichkeiten und Nutzungspotentiale, Arbeitsbericht Nr. 82 des Instituts für Unternehmensführung und Unternehmensforschung, Ruhr-Universität Bochum, März 2000.
- Gesmann-Nuissl, D.* (2000): Rechtliche Aspekte des Electronic Commerce, in: Bliemel, F. / Fassott, G. / Theobald, A. (Hrsg.): *Electronic Commerce. Herausforderungen – Anwendungen – Perspektiven*, 3. Auflage, Wiesbaden, 63 – 83.

Giddens, A. (1995): Konsequenzen der Moderne, Frankfurt a.M..

Grabner-Kräuter, S. (2001): Nutzenpotentiale des Internet-Einsatzes im internationalen Marketing, in: Grabner-Kräuter, S. / Wührer, G. (Hrsg.): Trends im internationalen Management: Strategien, Instrumente und Methoden, Linz 2001, 345 – 367.

GVU's 10th WWW User Survey (1998): Executive Summary, elektronische Veröffentlichung, URL: http://www.gvu.gatech.edu/user_surveys/survey-1998-04, letzter Zugriff: 6. 2. 2001.

Heinzmann, P. (2000): Internet – Die Kommunikationsplattform des 21. Jahrhunderts, in: Weiber, R. (Hrsg.): Handbuch Electronic Business. Informationstechnologien – Electronic Commerce – Geschäftsprozesse, Wiesbaden, 59 – 89.

Hermanns, A. / Sauter, M. (1999): Electronic Commerce – Grundlagen, Potentiale, Marktteilnehmer und Transaktionen, in: Hermanns, A. / Sauter, M. (Hrsg.): Management-Handbuch Electronic Commerce. Grundlagen, Strategien, Praxisbeispiele, München, 13 – 48.

Hermle, F. (1998): Möglichkeiten und Grenzen der Vertrauensbildung in virtuellen Unternehmen, Universität Konstanz.

Homann, K. (1998): Normativität angesichts systemischer Sozial- und Denkstrukturen, in: Gaertner, W. (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven IV, Berlin, 17 – 50.

– (1994): Ethik und Ökonomik. Zur Theoriestrategie der Wirtschaftsethik, in: Homann, K. (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven I, Berlin, 9 – 30.

– (1989): Die Rolle ökonomischer Überlegungen in der Grundlegung der Ethik, in: Hesse, H. (Hrsg.): Wirtschaftswissenschaft und Ethik, 2. Auflage, Berlin, 215 – 240.

Hosmer, L.T. (1995): Trust: The connecting link between organizational theory and philosophical ethics, in: Academy of Management Review, 20, 2, 379 – 402.

IuKG (1997): Gesetz zur Regelung der Rahmenbedingungen für Informations- und Kommunikationsdienste vom 22. 07. 1997 (BGBI. I S. 1870), elektronische Veröffentlichung, URL: <http://www.iid.de/iukdg/gesetz/iukdgb.pdf>, letzter Zugriff: 20. 2. 2001.

Jones, G.R. / George, J.M. (1998): The experience and evolution of trust: Implications for cooperation and teamwork, in: Academy of Management Review, 23, 3, 531 – 547.

Kaas, K.P. (1995): Marketing zwischen Markt und Hierarchie, in: Kaas, K.P. (Hrsg.): Kontrakte, Geschäftsbeziehungen, Netzwerke – Marketing und Neue Institutionenökonomik, zfbf Sonderheft 35, 19 – 42.

Klein, L.R. / Quelch, J.A. (1997): Business-to-business market making on the Internet, in: International Marketing Review, 14, 5, 345 – 361.

Koch, M. / Mösllein, K. / Wagner, M. (2000): Vertrauen und Reputation in Online-Anwendungen und virtuellen Gemeinschaften, elektronische Veröffentlichung, URL: <http://www11.informatik.tu-muenchen.de/forschung/publikationen>, letzter Zugriff: 13. 2. 2001.

Kollmann, T. (2000): Elektronische Marktplätze – Die Notwendigkeit eines bilateralen One to One-Marketingansatzes, in: Bliemel, F. / Fassott, G. / Theobald, A. (Hrsg.): Electronic Commerce. Herausforderungen – Anwendungen – Perspektiven, 3. Auflage, Wiesbaden, 123 – 144.

- Kuhlen, R. (1998): Vertrauen zur Kompensation informationeller Unsicherheit auf elektronischen Märkten, elektronische Veröffentlichung, URL: <http://www.inf-wiss.uni-konstanz.de/people/rk/texte/cottbus.pdf>, letzter Zugriff: 5. 2. 2001.*
- (1999): Die Konsequenzen von Informationsassistenten, Vorabdruck, Frankfurt, zit. in: Schädler, M. (1999): Institutionelle Aspekte der Vertrauensbildung bei Zahlungssystemen im Internet, Konstanz.
- Luhmann, N. (1989): Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität, 3. Auflage, Stuttgart.*
- Mayer, R.C. / Davis, J.H. / Schoorman, F.D. (1995): An integrative model of organizational trust, in: Academy of Management Review 20, 3, 709 – 734.*
- Meinecke, C. (1998): Sicherheitsaspekte bei Electronic Commerce, in: Brodbeck, K.-H. (Hrsg.): praxis perspektiven Band 3, Würzburg, elektronische Veröffentlichung, URL: <http://www.fh-wuerzburg.de/fh/fb/bwl/O.../BWT/pages/pp/3/Sicherheitsaspekte.htm>, letzter Zugriff: 11. 2. 2001.*
- Morgan, R.M. / Hunt, S.D. (1994): The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing, in: Journal of Marketing, 58, July, 20 – 38.*
- OECD (2000): Leitlinien für den Verbraucherschutz im Zusammenhang mit dem elektronischen Geschäftsverkehr, elektronische Veröffentlichung, URL: <http://www.oecd.org/dsti/sti/it/consumer/prod/guidelines-de.pdf>, letzter Zugriff: 21. 2. 2001.*
- Peter, S.I. (1997): Kundenbindung als Marketingziel: Identifikation und Analyse zentraler Determinanten, Wiesbaden.*
- Petermann, F. (1996): Psychologie des Vertrauens, 3. Auflage, Göttingen et al.*
- Picot, A. / Dietl, H. / Franck, E. (1997): Organisation. Eine ökonomische Perspektive, Stuttgart.*
- Picot, A. / Reichwald, R. / Wigand, R.T. (1996): Die grenzenlose Unternehmung. Information, Organisation und Management, 2. Auflage, Wiesbaden.*
- Rainer, Th. / Schnitzler, H. (2000): Electronic Commerce: Anwendungsbereiche und Potentiale der digitalen Geschäftsabwicklung, 2. Auflage, München.*
- Reichwald, R. / Piller, F.T. (2000): Mass Customization-Konzepte im Electronic Business, in: Weiber, R. (Hrsg.): Handbuch Electronic Business. Informationstechnologien – Electronic Commerce – Geschäftsprozesse, Wiesbaden, 359 – 382.*
- Ripperger, T. (1998): Ökonomik des Vertrauens. Analyse eines Organisationsprinzips, Tübingen.*
- (1999): Vertrauen im institutionellen Rahmen, in: Korff, W. et al. (Hrsg.): Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 3: Ethik wirtschaftlichen Handelns, Gütersloh, 67 – 99.
- Rossnagel, A. (2000): Auf dem Weg zu einem europäischen Multimediarecht, Vortrag auf der Tagung „Kommunikation – Technik – Recht“ am 14. 2. 2000 an der Humboldt-Universität zu Berlin.*
- Rousseau, D.M. / Sitkin, S.B. (1998): Not so different after all: A cross-discipline view of trust, in: Academy of Management Review, 23, July, 393 – 404.*

- Schade, C./Schott, E. (1993): Instrumente des Kontraktgütermarketing, in: Die Betriebswirtschaft, 53, 491 – 511.*
- Schädler, M. (1999): Institutionelle Aspekte der Vertrauensbildung bei Zahlungssystemen im Internet, Konstanz.*
- Schmid, B.F. (2000): Elektronische Märkte, in: Weiber, R. (Hrsg.): Handbuch Electronic Business. Informationstechnologien – Electronic Commerce – Geschäftsprozesse, Wiesbaden, 179 – 207.*
- Seipp, P. (1999): Die Migration existierender Zahlungssysteme in das Internet – Schrittma-cher für die erfolgreiche Entwicklung des Electronic Commerce, in: Hermanns, A./Sauter, M. (Hrsg.): Management-Handbuch Electronic Commerce. Grundlagen, Strategien, Praxis- beispiele, München, 213 – 224.*
- Sheppard, B.H. / Sherman, D.M. (1998): The Grammars of Trust: A Model and General Im- plications, in: Academy of Management Review, 23, 3, 422 – 438.*
- Spremann, K. (1988): Reputation, Garantie, Information, in: ZfB, 58, 5 / 6, 613 – 629.*
- Symposium (Hrsg.) (1998): Internetshopping Report 98/99: Die große Nutzerumfrage – Käu-fer, Produkte, Zukunftsaussichten, Düsseldorf, zit. in: Bliemel, F./Theobald, A. (1999): Der Einsatz des Electronic Commerce im Versandhandel, in: Tomczak, T. et al. (Hrsg.): Alternative Vertriebswege, St. Gallen, 322 – 339.*
- Walgenbach, P. (2000): Das Konzept der Vertrauensorganisation. Eine theoriegeleitete Be- trachtung, in: DBW, 60, 707 – 720.*
- Weiber, R. / Adler, J. (1995a): Der Einsatz von Unsicherheitsreduktionsstrategien im Kaufpro- zess: Eine informationsökonomische Analyse, in: Kaas, K.P. (Hrsg.): Kontrakte, Geschäfts- beziehungen, Netzwerke – Marketing und Neue Institutionenökonomik, zfbf Sonderheft 35, 61 – 77.*
- (1995b): Informationsökonomisch begründete Typologisierung von Kaufprozessen, in: zfbf, 47, 1, 43 – 65.
- (1995c): Positionierung von Kaufprozessen im informationsökonomischen Dreieck: Ope- rationalisierung und verhaltenswissenschaftliche Prüfung, in: zfbf, 4, 2, 99 – 123.
- Weiber, R. / Meyer, J. (2000): Virtual Communities, in: Weiber, R. (Hrsg.): Handbuch Electro- nic Business. Informationstechnologien – Electronic Commerce – Geschäftsprozesse, Wiesbaden, 277 – 295.*
- Winand, U. / Pohl, W. (2000): Die Vertrauensproblematik in elektronischen Netzwerken, in: Link, J. (Hrsg.): Wettbewerbsvorteile durch Online Marketing. Die strategischen Perspek- tiven elektronischer Märkte, 2. Auflage, Berlin et al., 261 – 277.*
- Williamson, O. (1975): Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, New York, zit. in: Picot, A./Dietl, H./Franck, E. (1997): Organisation. Eine ökonomische Per- spektive, Stuttgart.*
- Zucker, L.G. (1986): Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840 – 1920, in: Research in Organizational Behavior, 8, 53 – 111.*

Einkommensverteilung als wirtschaftsethische Herausforderung

Von *Joachim Wiemeyer*, Bochum*

I. Einleitung

In der deutschen Öffentlichkeit wird die Frage der Einkommensverteilung als eine zunehmende Spreizung zwischen „arm“ und „reich“ wahrgenommen. Auf der einen Seite stehen die immer stärker steigenden Gehälter von Fußballspielern, anderen Sportlern, Künstlern sowie deutschen Managern, die im Gefolge der Globalisierung, vor allem bei Unternehmenszusammenschlüssen, sich dem US-amerikanischen Gehaltsniveau annähern. Noch höher sind die Managerabfindungen nach Unternehmensübernahmen. Ebenso wird aber auch das Einkommen der Politiker, vor allem in Bezug auf Nebenleistungen (Privatflüge etc.) und Pensionen thematisiert. Anfang 2000 führte das Börsenfieber dazu, dass schneller Reichtum ohne Leistung und Risiko möglich schien etwa durch die Zeichnung von Erstemissionen, die bereits an ihrem Börseneinführungstag das Doppelte oder mehr des Ausgabepreises erzielten.

Im Kontrast zu diesem offensichtlich wachsenden Reichtum steht auf der anderen Seite, dass Wohlfahrtsverbände und Gewerkschaften eine zunehmende Armut in der Gesellschaft beklagen. So hatte der Deutsche Caritasverband das Jahr 2000 unter das Motto „und die Armen“ gestellt, um auf vielfältige Formen der Armut und die verschiedenen Gruppen der Armen in der deutschen Gesellschaft hinzuweisen. Die Hans-Böckler-Stiftung, der DGB und der Paritätische Wohlfahrtsverband legten eine neue Studie zu „Armut und Ungleichheit in Deutschland“¹ vor. Als ein Indiz für eine zunehmende Spaltung der Gesellschaft wird auf steigende Empfängerzahlen bei der Sozialhilfe hingewiesen. Diese ist zwar in den letzten 3 Jahren leicht gesunken, liegt aber fast viermal höher als 1973. In ihrem gemeinsamen Wort „Für eine Zukunft in Solidarität und Gerechtigkeit“² forderten die beiden großen Kirchen in Deutschland die Vorlage eines umfassenden Armuts- und Reichtumsberichts. Die Rot-Grüne Bundesregierung hat diese Forderungen der

* Ich danke den Mitgliedern des Ausschusses „Wirtschaftswissenschaft und Ethik“ und einem anonymen Gutachter für hilfreiche Hinweise und Kommentare.

¹ Vgl. *Hanesch* u. a. [2000].

² *Rat der EKD/Deutsche Bischofskonferenz* ([1997], Nr. 219 f.).

Kirchen aufgegriffen und im April 2001 auf der Grundlage wissenschaftlicher Expertisen einen regierungsmäßlichen Bericht³, kein wissenschaftliches Experten-gutachten, vorgelegt.

Im innerdeutschen Kontext sind sowohl die stark unterschiedlichen Raten der Arbeitslosigkeit zwischen den alten und den neuen Bundesländern sowie die deutlich unterschiedlichen Einkommenshöhen ein Thema der Verteilungsgerechtigkeit. Nach 10 Jahren deutscher Einheit werden die Unterschiede nicht mehr akzeptiert, weil die Bürger der ehemaligen DDR ihre Lage weder mit der Zeit vor 1989, noch in der Gegenwart mit derjenigen Polens oder Tschechiens, sondern nur mit der Situation der Westdeutschen vergleichen. Ebenso wie Einkommensunterschiede zwischen Ost- und Westdeutschen als Gerechtigkeitsproblem empfunden werden, gilt dies auch für Lohndifferenzen zwischen Männern und Frauen. Es wird der Abbau geschlechtsspezifischer Einkommensdifferenzen angestrebt.

Weniger Aufmerksamkeit finden hingegen wachsende globale Einkommensunterschiede zwischen den wohlhabendsten Ländern der OECD-Welt und den ärmsten Entwicklungsländern der sogenannten vierten Welt vor allem in Subsahara-Afrika. Hier hat sich der Abstand im Pro-Kopf-Einkommen von 1960 1:30 auf 1995 1:74 dramatisch erhöht⁴. Vor allem in der kirchlichen Sozialverkündigung des Papstes Johannes Paul II. wird diese Problematik immer wieder angesprochen.

Wegen der notwendigen thematischen Eingrenzung wird im Folgenden die globale Problematik nicht weiter verfolgt. Aber selbst bei einer Beschränkung auf Deutschland bleibt ein Dilemma: Hinreichend differenziert ist es nur möglich, einzelne Verteilungsprobleme (z. B. Lohndifferenzen zwischen Männern und Frauen) empirisch zu beschreiben, ökonomisch zu analysieren, wirtschaftsethisch zu bewerten und institutionelle Lösungsansätze zu benennen. Solche Einzelaspekte sagen aber über Verteilungsgerechtigkeit im gesamtgesellschaftlichen Kontext wenig aus. Dafür müssten Zentralbereiche der Verteilung insgesamt analysiert werden. Dies soll hier geschehen, wobei diese Vorgehensweise notwendigerweise eine verkürzte Darstellung bedingt.

Grund für eine solche Vorgehensweise sind die an die Christliche Sozialethik als wissenschaftlicher Reflexion von den beiden anderen Trägern der Soziallehre der Kirche, der vom kirchlichen Amt (Papst, Bischöfe) verantworteten kirchlichen Sozialverkündigung, sowie der kirchlichen Organisationen (christlich-soziale Verbände) und Institutionen (Caritas), herangetragenen Erwartungen. Die Christliche Sozialethik soll für das kollektive Handeln der Christen Entscheidungshilfe leisten, indem sie deren intuitive Gerechtigkeitsurteile erhärtet oder korrigiert, aber auch konkrete Politikempfehlungen abgibt. Dabei hat sie einerseits für den binnkirchlichen Diskurs ihre normative Position an die biblische Überlieferung und die

³ *Bundesregierung* [2001] und *Bundesregierung* [2001a].

⁴ Vgl. *UNDP, Development Report 1999*.

christlich-sozialethische Tradition rückzubinden. Andererseits hat sie in einer pluralistischen Gesellschaft ihre Wertentscheidungen auch ohne direkten Rückgriff auf spezifisch christliche Denktraditionen durch eine kritische Rezeption der Moderne nach außen zu vermitteln. Dieses Erkenntnisinteresse an einer politiknahen Reflexion bedingt dann gewisse methodische Unterschiede im Verhältnis zur philosophischen Reflexion, wo stärker Verästelungen der Argumentation im Kontext der philosophischen Tradition im Vordergrund stehen, aber auch der Ökonomie, in der wohl formal elegante Partialmodelle entworfen und einzelne Variablen variiert bzw. umfangreiche Datenauswertungen mit komplexen Regressionsanalysen vorgenommen werden, aber ein unmittelbarer wirtschaftspolitischer Gestaltungszusammenhang bei vielen Publikationen nicht zu erkennen ist.

Entsprechend diesem Selbstverständnis werden in einem ersten Schritt zuerst einige Indikatoren der Einkommensentwicklung in der Bundesrepublik angeführt, um anhand ausgewählter Daten die verbreitete Auffassung einer wachsenden Ungleichheit zu überprüfen. Im zweiten Schritt erfolgt dann die systematische sozialethische Reflexion. Im dritten Schritt werden abschließend einige Handlungsfelder aufgezeigt.

II. Tendenzen der Entwicklung der Einkommensverteilung

Um die Entwicklung der Einkommensverteilung in der Bundesrepublik zu beschreiben, gibt es eine Vielzahl von grundsätzlichen Möglichkeiten. Es können eine Vielfalt von Statistiken herangezogen und Tabellen entworfen werden, wobei jeder Autor zu unterschiedlichen Ergebnissen kommen kann, z. B. je nachdem welche die statistische Grundlage seiner Untersuchungen ist, welche Verteilungsmaße herangezogen werden, welche Armutsgrenzen gesetzt werden, welche Äquivalenzwerte für Haushalte herangezogen werden, welche Zeitreihen aufgestellt werden usw. Insofern enthält – gerade im verteilungspolitischen Bereich – jede Statistik bereits eine Reihe von Wertungen. Andererseits fehlen gerade für verteilungspolitische Fragen häufig zuverlässige amtliche Statistiken⁵. Ein weiteres Problem besteht darin, dass bei den vorhandenen amtlichen Statistiken nur westdeutsche Daten bis 1991 vorliegen und dann ein Strukturbruch durch die deutsche Vereinigung stattgefunden hat, indem 1991 eine gesamtdeutsche Datenbasis erstellt und dann fortgeschrieben wurde, so dass Langzeituntersuchungen für Westdeutschland immer weniger möglich, allerdings auch wegen der innerdeutschen Wanderungsbewegungen immer weniger sinnvoll sind.

Die folgenden Ausführungen greifen vor allem auf die Auswertung der Einkommens- und Verbrauchs-Stichprobe (EVS) des statistischen Bundesamtes von

⁵ Vgl. *Bohnet* ([1999], S. 74 f.). Die vorhandene Datenlage und vorhandene Forschungsdefizite werden ebenfalls im Armut- und Reichtumsbericht der Bundesregierung und dem zugehörigen Materialband thematisiert.

1973 – 1998 durch *Hauser* [2000] zurück, da hier eine – etwa im Vergleich zum sozio-ökonomischen Panel⁶ – breitere empirische Grundlage (60 000 statt 8 000 Haushalte) gegeben ist. Die Studie von Hauser ist eine Expertise für den Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung. Ihre wichtigsten Ergebnisse sind in diesen Bericht eingeflossen. Ausgangspunkt ist dabei 1973, ein Jahr, welches in der Geschichte der Bundesrepublik – wegen der damaligen Vollbeschäftigung – besonders für Armutsindikatoren relativ günstige Werte aufwies⁷.

Da Ausländer 1973 nicht einbezogen wurden, beziehen sich die Werte aus Gründen der Vergleichbarkeit nur auf deutsche Haushalte. Weiterhin werden durch die amtliche Statistik Randbereiche der Bevölkerung, nämlich besonders arme (z. B. Nichtsesshafte), aber auch besonders reiche Gruppen (Ausklammerung von Haushalten mit einem monatlichen Nettoeinkommen oberhalb von 35.000 DM in der EVS-Stichprobe) nicht zureichend erfasst, so dass das tatsächliche Ausmaß von Einkommensunterschieden eher unter- als überschätzt wird.

1. Lohnquote

Die gesamten in einem Jahr in einer Volkswirtschaft erzielten Einkommen werden üblicherweise in Einkommen aus abhängiger Arbeit und Einkommen aus unternehmerischer Betätigung und Vermögen aufgeteilt, wobei der erste Anteil auch als Lohnquote bezeichnet wird. Die Lohnquote wird bei Langfristvergleichen bereinigt um die Änderung der Zahl der Selbständigen. In Westdeutschland war die bereinigte Lohnquote⁸ von 1973 64,5 % auf 1991 60,1 % gesunken. Wenn man aus dem Einkommen für Unternehmertätigkeit und Vermögen das Arbeitseinkommen von Selbständigen herausrechnet und eine Quote von Arbeitseinkommen zu Nichtarbeitseinkommen bildet⁹, ergibt sich ein Absinken von 83,5 % auf 77,8 %, also umgekehrt ein Anstieg der Quote der Nichtarbeitseinkommen von 16,5 % auf 22,2 %. In der gesamtdeutschen Rechnung von 1991 bis 1998 ist die bereinigte Lohnquote mit 72,3 % zu 72,2 % praktisch konstant geblieben. Der Anteil der Arbeitseinkommen ist von 79,8 % auf 76,3 % gesunken, die der Kapitaleinkommen von 20,2 % auf 23,7 % gestiegen.

⁶ Die Armutsstudie von *Hanesch* u. a. [2000] basiert wesentlich auf dem sozio-ökonomischen Panel. Auf wiederum andere Daten greift die Verteilungsstudie der Hans-Böckler-Stiftung zurück. Vgl. *Schäfer* [2000].

⁷ Dies zeigt die Auswertung bei *Hauser/Becker* [1999], die hier auch Daten der 60er Jahre mit einbeziehen.

⁸ Vgl. *Bundesregierung* ([2001a], Anhangstabelle I.1., S. 38 f.). *Schäfer* ([2000], Tab. 1, S. 745), gibt geringfügig abweichende Daten an.

⁹ Leider gibt *Hauser* [2000] nicht näher an, wie er das Arbeitseinkommen von Selbständigen und Unternehmern schätzt. Das Institut der Deutschen Wirtschaft setzt in seinen Berechnungen pauschal das 1½-fache des durchschnittlichen Arbeitnehmerentgelts für die Arbeitseinkommen der Selbständigen an.

2. Verteilung von Markteinkommen

Wenn man die Markteinkommen für Westdeutschland auf die Äquivalenzeinkommen der Haushalte gemäß der alten OECD-Skala (Haushaltsvorstand 1,0, weitere Erwachsene 0,7 und Kinder unter 15 Jahren 0,5) umrechnet, ergibt sich von 1973 bis 1998 ein Anstieg von 12.233 DM auf 34.580 DM¹⁰. Zur Analyse der Verteilung dieser Markteinkommen auf die Haushalte bietet sich der Gini-Koeffizient als ein geeignetes Maß an, das zwischen 0 (völlige Gleichverteilung) und 1,0 (alle Einkommen fließen nur einem Haushalt zu) schwankt. Je näher dieser Koeffizient bei 1 liegt, desto größer ist die Ungleichheit, je niedriger der Wert ist, desto gleichmäßiger die Verteilung. Für die Markteinkommen stieg der Gini-Koeffizient von 0,3860 auf 0,4435, wobei der Anstieg zwischen 1973 und 1978 besonders groß war, anschließend nur noch geringfügig.

3. Verteilung von Arbeitseinkommen¹¹

Die Bruttoeinkommen aus unselbständiger Tätigkeit sind in Westdeutschland von 1973 bis 1998 von 20.448 DM auf 54.603 DM je beschäftigter Arbeitnehmer angewachsen. Dem nominellen Anstieg von 167% entsprach lediglich ein realer Anstieg von 23,4%. Der Gini-Koeffizient ist nur leicht um 7,6% von 0,2972 auf 0,3197 gestiegen.

Der Anteil der vollzeitbeschäftigen Frauen an den Gesamtarbeitseinkommen hat sich von 1975 – 1999 lediglich von 25,8 % auf 27,2 % erhöht. Frauen konzentrieren sich vorrangig in unteren Einkommensgruppen¹².

4. Haushaltseinkommen nach staatlicher Umverteilung

Wenn man die Haushaltseinkommen nach staatlicher Umverteilung analysiert, ergibt sich ein Anstieg des monatlichen Nettoäquivalenzeinkommens von 981 DM 1973 auf 2.924 DM 1998¹³. Dabei ist der Gini-Koeffizient um 9 % von 0,2481 auf 0,2696 leicht angestiegen. Dieser Ungleichheitswert liegt deutlich unter den entsprechenden Werten für die Markteinkommen, was die Bedeutung sozialstaatlicher Umverteilung unterstreicht. Allerdings zeigt er auch, dass das Ausmaß sozialstaatlicher Umverteilung (durch Besteuerung und Transfers) abgenommen hat. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass seit 1973 die Zahl von Langzeitarbeitslosen (Beziehern von Arbeitslosenhilfe) und Sozialhilfeempfängern stark angestiegen ist.

¹⁰ Vgl. *Bundesregierung* ([2001a], Anhangtabelle I.9., S. 44).

¹¹ Vgl. *Bundesregierung* ([2001a], Anhangtabelle I.3., S. 41).

¹² Vgl. *Schäfer* ([2000], Tab. 8., S. 754).

¹³ Vgl. *Bundesregierung* ([2001a], Tab. I. 11., S. 46).

Zur Analyse der Verteilung kann man auch die Verteilung der Einkommen auf 10 Einkommensklassen heranziehen, indem man alle Einkommen nach ihrer Höhe jeweils einer Einkommensklasse zuweist. Von 1973 bis 1998 sank der Anteil des unteren Dezils von 4,6 % auf 4,0 %, hingegen stieg der Anteil des oberen Dezils von 21,5 % auf 22,2 %. Während sich die Unterschiede zwischen mittleren und höheren Einkommen kaum verändert haben, ist die Diskrepanz höherer Einkommen zu unteren Einkommen gestiegen, etwa die Relation zwischen dem Grenzwert des unteren Dezils zum oberen Dezil (90/10 Relation) vom 2,88fachen 1973 auf das 3,29fache 1998.

5. Ost / West-Einkommen

Die Abstände der Durchschnittseinkommen zwischen Ost- und Westdeutschland haben sich zwischen 1993 und 1998 vermindert. So betragen die Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit 1993 50.199 DM West und 32989 DM Ost, 1998 54.603 DM West und 39.333 DM Ost¹⁴ (1993 erreichten die Osteinkommen 65,7 %, 1998 73,1 % der Westeinkommen). Da sowohl die Arbeitseinkommen im Osten gleichmäßiger verteilt sind als im Westen, es geringere Vermögenseinkommen gibt und durch das gleiche Niveau der Sozialhilfe wie im Westen ein höheres Mindesteinkommen (in Relation zum Durchschnittseinkommen) garantiert ist, ist das Ausmaß der Verteilungsunterschiede im Nettohaushaltseinkommen geringer. Bis zum 6. Dezil liegt der Anteil der unteren Einkommensgruppen über den westdeutschen Werten, anschließend darunter. In den unteren Einkommensgruppen entspricht das Realeinkommen bereits 1998 weitgehend dem Westniveau, während es in den obersten Einkommensgruppen (vor allem wegen der deutlich geringeren Vermögenseinkommen) lediglich 75 % des Westeinkommens erreicht. Vor allem die Einkommen der Selbständigen sind deutlich niedriger als im Westen¹⁵.

6. Relative Einkommensarmut

Wenn man eine Armutsgrenze in Höhe von 50 % des Durchschnittseinkommens (arithmetisches Mittel) setzt und die Haushaltsgröße berücksichtigt, ergibt sich ein Anstieg der Armutsgrenze für eine Einzelperson von 1973 491 DM auf 1.462 DM 1998¹⁶. Für eine dreiköpfige Familie beläuft sich 1998 diese Armutsgrenze auf 3216 DM monatlich. Gemessen an diesen Werten waren 1973 6,5 % und 1998 10,9 % der Bevölkerung in Westdeutschland arm¹⁷. Das Einkommen der Bevölkerung unterhalb der Armutsgrenze von 0,5 des Durchschnittseinkommens

¹⁴ Vgl. *Bundesregierung* ([2001a], Anhangtabelle I. 4., S. 41).

¹⁵ Vgl. *Hanesch* u. a. ([2000], S. 62 ff.).

¹⁶ Vgl. *Bundesregierung* ([2001a], Tab. I. 2., S. 25).

¹⁷ Vgl. ebd. (Tab. I. 3., S. 26).

ist von 0,429 auf 0,404 gesunken. Der Anstieg der Armut ist also nicht auf geringfügige Schwankungsbereiche um die 50% Grenze zurückzuführen.

Eine differenzierte Analyse der Gruppen nach verschiedenen Merkmalen zeigt folgendes Ergebnis¹⁸: Abgesehen von Personen über 65 Jahre ist die Armutssquote in allen Altersgruppen gestiegen; besonders stark bei Kindern, und zwar von Kindern bis zum 6. Lebensjahr von 8,0 % auf 15,9 %, vom 7. – 13. Lebensjahr von 7,6 % auf 15,3 %, vom 14. – 17. Lebensjahr von 4,2 % auf 14,9 %. Hingegen ist der Anteil der alten Armen von 13,3 % auf 10,9 % gesunken.

Haushalte mit weiblichem Haushaltvorstand haben eine überproportionale Armutssquote. Überproportionale Armutssquoten¹⁹ im Vergleich zur Gesamtquote von 10,9 % haben ebenfalls alleinstehende Ledige mit 14,5 %, Geschiedene mit 14,8 %, Ehepaare mit drei und mehr Kindern mit 15,9 %, Alleinerziehende mit einem Kind mit 29 %, mit zwei und mehr Kindern mit 43,7 %. Hingegen ist die Armutssquote von Ehepaaren ohne Kinder mit 6,3 % unterdurchschnittlich. Auf Höhe der allgemeinen Armutssquote sind Verwitwete und Ehepaare mit ein oder zwei Kindern.

Wenn man nach der sozialen Stellung differenziert, ergeben sich Armutssquoten bei Arbeiterhaushalten in Höhe von 10 %, bei Angestellten von 5,0 %, bei Rentnern von 10,7 %, bei Arbeitslosen von 46,5 %, bei Sozialhilfehaushalten von 68,3 %. Bei sonstigen Nichterwerbstätigtenhaushalten liegt die Armutssquote bei 49,4 %. Diese Gruppe besteht vor allem aus Studenten und Alleinerziehenden.

7. Sozialhilfeempfänger

Weitaus geringer als die Zahl der relativen Armen fällt die absolute Zahl der Sozialhilfeempfänger aus. Ihre Zahl hat sich seit 1973 zwar ungefähr vervierfacht, umfasst aber lediglich 3,5 % (Westdeutschland 3,7 %, in den neuen Ländern 2,7 %) der Bevölkerung²⁰. Dies ist darauf zurückzuführen, dass selbst bei Unterschreiten der 50 %-Quote häufig kein Sozialhilfeanspruch vorliegt, weil in vielen Fällen die Sozialhilfe niedriger bemessen ist. Aber immerhin verfügen 12,7 % der relativ Einkommensarmen über Immobilienvermögen, weitere Haushalte auch über Geldvermögen, das in ca. 12 % der Fälle einem Jahreseinkommen (gemessen an der Armutsgrenze) entspricht. Die Diskrepanz zwischen Armutssquote und Sozialhilfequote ergibt sich auch aus solchen Vermögenswerten, die zuerst verbraucht werden müssen, bevor Sozialhilfe bezogen werden kann. Ca. 40 % der Bevölkerung mit relativer Einkommensarmut hat wegen vorhandener Vermögensbestände keinen Anspruch auf Sozialhilfe²¹. Weitere Gründe für die fehlende Inanspruchnahme

¹⁸ Vgl. *Bundesregierung* ([2001a], Anhangtabelle I.13, S. 48).

¹⁹ Vgl. *Bundesregierung* ([2001a], Anhangtabelle I. 21., S. 56).

²⁰ Vgl. *Bundesregierung* ([2001a], S. 78) und *Hanesch* u. a. ([2000], S. 124 f.).

²¹ Vgl. *Hauser* ([2000], S. 177).

sind Scheu vor Behörden, Unkenntnis der Ansprüche, Furcht vor familiären Konflikten bei der Heranziehung von Angehörigen usw.

8. Hohe Einkommen

Wenn man wie die EU ein relatives Armutsmaß heranzieht, und alle diejenigen als arm definiert, die über weniger als 50 % des Nettodurchschnittseinkommens verfügen, bietet es sich an, analog alle diejenigen als wohlhabend oder reich anzusehen, deren monatliches Nettoeinkommen das Doppelte des Durchschnittseinkommens erreicht oder es übersteigt. Das entsprechende Nettoäquivalenzeinkommen für eine reiche Einzelperson belief sich 1998 auf 5.848 DM monatlich, für eine reiche dreiköpfige Familie auf 12.866 DM²².

Indikatoren der „Reichtumsentwicklung“²³

	1973	1998
Einkommen 2,0 u. mehr des Durchschnittseinkommens	4,2 %	4,9 %
Einkommen 3,0 u. mehr des Durchschnittseinkommens	1,0 %	1,0 %
Einkommensanteil des ob. Dezils am Gesamteinkommen	21,5 %	22,2 %
Verhältnis des unteren Dezils zum oberen	4,66	5,63
Verhältnis des unteren Semidezils (5 %) zum oberen	6,31	7,97

Anmerkung: Bei den beiden letzten Angaben werden Einkommensaggregate und nicht die Grenzwerte in Relation gesetzt, anders als bei den Zahlenangaben unter II. 4.

Da der Einkommensanteil der Wohlhabenden weniger stark angestiegen ist als die Abstände, fanden Veränderungen (Verschlechterungen) stärker am unteren Rand der Einkommensverteilung statt.

Die Auswertung der Lohn- und Einkommensstatistik für 1995²⁴ ergab eine Anzahl von 27 230 Personen mit einem Bruttoeinkommen oberhalb von 1 Million DM jährlich, von denen 76 % Selbständige und 24 % abhängig Beschäftigte (6 472 Personen) waren. Über ein Nettoeinkommen über 1 Million verfügten 12 707 Personen. 62 % der Brutto-Millionäre waren Unternehmer, 8,5 % Freiberufler, 5 % Beamte, 10,5 % Arbeiter und Angestellte. Während der Frauenanteil bei allen Steuerpflichtigen 45 % betrug, betrug er bei Einkommensmillionären lediglich 25 %. Knapp 2 Millionen Personen bezogen ein Einkommen von mehr als dem Doppelten des Durchschnittseinkommens (1995 133.646 DM). Davon waren 74 % abhängig Beschäftigte.

²² Vgl. Hauser ([2000], S. 179).

²³ Vgl. Hauser ([2000], S. 180).

²⁴ Vgl. Bundesregierung ([2001], S. 35 ff.).

9. Vermögensverteilung

Zwischen der Einkommens- und der Vermögensverteilung bestehen Interdependenzen, weil einerseits höhere Einkommen Ersparnisbildung möglich machen, andererseits bei Vermögensbesitzern zu Arbeitseinkommen Einkommen aus Kapitalbesitz hinzutreten. Mit wachsenden Einkommen steigen die Sparquoten tendenziell erheblich an. In den untersten Einkommensgruppen findet keine Ersparnis statt, sondern es wird entspart bzw. es werden Schulden aufgenommen²⁵. Die Anzahl der Vermögensmillionäre, d. h. Privathaushalte mit einem Nettoprivatvermögen oberhalb von 1 Millionen wird auf 1,5 Millionen geschätzt²⁶.

Zwar sind Vermögensbestände ungleichmäßiger als Einkommen verteilt. Allerdings ist die Verteilung einer wichtigen Vermögenskategorie, nämlich der Immobilienbesitz, gleichmäßiger geworden. 1962 verfügten darüber nur 31 %, 1998 aber 51 % der Arbeitnehmerhaushalte und 1962 31 % 1998 aber 44 % der Nichterwerbstätigenhaushalte. Die Bundesregierung zieht daraus die Schlussfolgerung, dass insgesamt die Verteilung des Privatvermögens in Westdeutschland gleichmäßiger geworden ist²⁷. Dabei hatten lediglich 10 % aller Haushalte Immobilien auf dem Wege der Erbschaft oder Schenkung erhalten, die übrigen hatten ihr Immobilienvermögen durch eigene Ersparnisbildung erworben.

Neuere Untersuchungen über die Vermögensverteilung unter Einbeziehung des Produktivvermögens wie des Humankapitals stehen erst am Anfang. Erst für zukünftige Berichte sind fundierte Ergebnisse zu erwarten²⁸. Vorliegende Zwischenberichte deuten auch hier auf eine tendenziell gleichmäßiger werdende Verteilung hin.

10. Besteuerung

Ob und wieweit durch Besteuerung Einkommensumverteilungen vorgenommen werden, lässt sich tendenziell an der Steuerquote ablesen²⁹. Wenn Einkommen von Selbständigen und Vermögenseinkommen stärker wachsen als die allgemeine Einkommensentwicklung, müsste auch die veranlagte Einkommenssteuer steigen. Trotz der relativen Stagnation der Arbeitseinkommen hat sich die Lohnsteuerquote erhöht, das Aufkommen der veranlagten Einkommensteuer und Körperschaftssteuer ist deutlich gesunken³⁰.

²⁵ Vgl. ebd. (Tabelle I. 12, S. 53).

²⁶ Vgl. ebd. (S. 64).

²⁷ Vgl. ebd. (S. 51).

²⁸ Vgl. ebd. (S. 60).

²⁹ Vgl. *Bundesregierung* ([2001a], Anhangtabelle I. 1, Tab. 3.2., S. 39).

³⁰ Bei der veranlagten Einkommens- und Körperschaftssteuer ist zu beachten, dass die Steuerstatistik bei dieser Rubrik auch die Erstattungen beim Lohnsteuerjahresausgleich berücksichtigt (abzieht).

	1991	1998
Steuerquote (am Bruttosozialprodukt)	23,5 %	22,8 %
Lohnsteuerquote	7,5 %	8,4 %
veranl. Einkommens- und Körperschaftssteuer	2,7 %	1,4 %
Sozialversicherungsbeiträge	17,2 %	19,2 %

In Westdeutschland hatte die veranlagte Einkommens- und Körperschaftssteuer 1973 einen Anteil am BSP von 3,3 %. Dieser Anteil erreichte 1977 mit 4,5 % seinen Höchststand. Bis 1990 war er auf 3,0 % gesunken. Der Lohnsteueranteil am BSP belief sich 1973 auf 5,5 % und stieg 1990 auf 7,6 %, nach einem zwischenzeitlichen Hoch 1988 von 8 %.

11. Fazit

Die hier herangezogenen Daten bestätigen einerseits, dass in den letzten 25 Jahren eine Zunahme der Ungleichheit der Einkommensverteilung stattgefunden hat. Für die hier weitgehend nur betrachtete deutsche Bevölkerung handelt es sich aber nicht um gravierende Änderungen. Sozialstaatliche Korrekturmechanismen haben viele Probleme (wachsende Arbeitslosigkeit) weitgehend aufgefangen³¹. Internationale Vergleiche innerhalb der EU machen aber deutlich, dass es Länder mit niedrigerer Einkommensungleichheit als in der Bundesrepublik gibt³². Dies weist auf sozial-, wirtschafts- und finanzpolitische Handlungsmöglichkeiten hin.

III. Wirtschaftsethische Reflexion

1. Die christliche Tradition

Fragen des Einkommens, genauer der Art der Einkommenserzielung wie der Einkommensverwendung spielen bereits in den alttestamentlichen Schriften eine Rolle³³. Als primäre Form der Einkommenserzielung gilt die menschliche Arbeit, die als anthropologische Grundkonstante angesehen wird, so dass nach dem biblischen Zeugnis auch das Paradies (vor dem Sündenfall) durch Arbeit gekennzeichnet war. Folge des Sündenfalls ist also nicht die Arbeit selbst, sondern die Mühe und Last, die mit harter körperlicher Arbeit in sengender Sonne verbunden ist (Gen 3,17 – 23). Im Gegensatz zur Arbeit gilt arbeitsloses Einkommen über Geldverleih (Zinsverbot: Ex 22,24; Dtn 23,20 f.) zumindest gegenüber jüdischen Mitbürgern als illegitim. Hingegen war die Kreditvergabe gegenüber Fremden erlaubt

³¹ Vgl. Becker/Hauser ([1999], S. 111 f.).

³² Vgl. Hanesch u. a. ([2000], S. 465, Tab. 4 – 1, z. B. Dänemark und Finnland).

³³ Vgl. etwa zur alttestamentlichen Wirtschaftsethik: Otto [1994].

(Dtn 23,21). Um ungleichmäßige Einkommensverteilungen durch Unterschiede beim Bodenbesitz zu mindern, gab es verschiedene Regelungen: Erstens wurde nach dem Exil in Ägypten der Boden durch Losentscheid gerecht unter den Stämmen verteilt (Num 26,52 – 56). Zweitens waren ökonomisch leistungsfähige Juden verpflichtet, für ihre verarmten Verwandten Schulden auf Bodenbesitz auszulösen, um den Familienbesitz und damit die Existenzgrundlage der Angehörigen zu sichern (Rut 4). Drittens sollten durch die ökonomische Entwicklung verursachte Ungleichheiten über eine Bodenrückgabe an die ursprünglichen Eigentümer im Jubeljahr wieder korrigiert werden (Lev 25,10). Viertens unterlag der Ernteertrag einer sozialen Verpflichtung. So wurde die Ernte nicht restlos aufgesammelt, sondern die Armutsbevölkerung (typische Armutspersonen im alttestamentlichen Kontext sind Fremde, Witwen und Waisen) erhielt das Recht der Erntenachlese (Lev 19,9 f.; 23,22). Sie durfte die zu Boden gefallenen Ähren aufsammeln bzw. hängengelassene Früchte abpflücken. Weiterhin galt das Recht auf Mundraub (Dtn 23,25 f.), d. h. das Lebensrecht der Armen hatte Vorrang vor dem Eigentumsrecht der Grundbesitzer. Man könnte diese Bestimmung als Hinweis für ein Menschenrecht auf Mindesteinkommen interpretieren.

Im Geschäftsverkehr galt der Grundsatz der Tauschgerechtigkeit. Betrügerischer Einkommenserwerb durch falsche Gewichte, Hohlmaße usw. wird verurteilt (Dtn 25,13 – 16). Dem Tagelöhner ist am Ende des Arbeitstages der Lohn auszuzahlen (Dtn 24,14 f.). Um die Armenfürsorge zu gewährleisten, wird nach Entstehung der Geldwirtschaft die Abgabe des Zehnten für die Armen verlangt (Dtn 14,28 f.). Leitbild der alttestamentlichen Sozialordnung ist eine Gesellschaftsordnung ohne gravierende Einkommensunterschiede: „Eigentlich sollte es bei dir keine Armen geben“ (Dtn 15,4). Als Anpassung an die tatsächlichen sozialen Verhältnisse wird eine Ordnung, in der es eine Vielzahl von Armen gibt, anerkannt (Dtn 15,11a).

Da es in der Realität immer wieder zu Verstößen gegen diese wirtschaftsethische Gesetzgebung der Tora kam, wurden die Reichen und Mächtigen, die auf unredliche Weise Einkommen erwarben, von der prophetischen Sozialkritik angeprangert. Sie verurteilt die Reichen, die „das Maß kleiner und die Preise größer machen, und die Gewichte fälschen“ (Amos 8,5). Viele Reiche entzogen sich den Solidaritätspflichten gegenüber den Armen. Jesaja klagt die Korruption der Oberschicht, die ungerechte Rechtsprechung zu Lasten der Armen und deren Ausbeutung an: „eure Häuser sind voll von dem, was ihr den Armen geraubt habt“ (Jes 3,14).

Die neutestamentlichen Schriften, vor allem die Verkündigung Jesu, bewegen sich in sozio-ökonomischen Fragen im Rahmen alttestamentlicher Vorgaben. Jesus ist selbst Zimmermann (Mk 6,3), der den größten Teil seines Lebens dieser Tätigkeit nachgegangen ist. In seiner Verkündigung taucht eine Vielzahl von Berufen der damaligen Zeit auf (z. B. Fischer, Soldaten, Geldwechsler, Händler). Er kritisiert den unredlichen Einkommenserwerb durch Zöllner (die über das legale Maß hinaus Steuern erhoben). Die Bekehrung zu Jesus impliziert die Rückgabe des unredlich erworbenen Einkommens an die Geschädigten. Ebenso fordert Jesus die

Solidarität mit den Armen ein (Mt 25,40). Seine Botschaft richtet sich besonders an die im sozio-ökonomischen Sinne Armen (Lk 4,18; Lk 6,20b). Er fordert von seinen Jüngern, dass sie ihre Existenz auf das Reich Gottes, nicht aber auf ökonomische Faktoren wie Arbeit, Konsum, Einkommens- und Vermögensmaximierung ausrichten (Mk 10,17 – 31).

Die nachösterliche Naherwartung einer schnellen Rückkehr Jesu führte dazu, dass man vorhandene Vermögensbestände zum kollektiven Konsum zusammenlegte (Apg 2,44 f.; 4,32 – 37) und den weiteren Einkommenserwerb einstellte. Nachdem die Notwendigkeit der gerechten Verteilung der gemeindlichen Mittel an alle Gemeindemitglieder aufgetaucht war, bestellten die Apostel zu ihrer Entlastung Diakone (Apg 6,1 – 6), die diese Aufgabe übernahmen. Später organisierte Paulus eine Kollekte für die notleidend gewordene Jerusalemer Urgemeinde. Die Gütergemeinschaft der Urgemeinde (als „Urkommunismus“) bezeichnet, lebt im Armutsgelübde und in der Gütergemeinschaft der Orden weiter.

Vom Apostel Paulus wird Müßiggang kritisiert und der Einkommenserwerb durch Arbeit gefordert (1 Thess 4,11; 2 Thess 3,6 – 12). Obwohl ein reisender Rabbi nach jüdischer Tradition von der jeweils aufnehmenden Gemeinde Anspruch auf Unterhalt hätte, verzichtet Paulus selbst darauf und verdient seinen Lebensunterhalt durch handwerkliche Arbeit, wohl als Zeltmacher (Apg 20,33f.). Paulus tritt für Loyalität gegenüber dem Staat ein, zu der er auch die Steuerzahlung zählt (Röm 13,7). Der Jakobusbrief (Jak 2,1 – 13; Jak 5,1 – 6) kritisiert im Stil alttestamentlicher Propheten die Ausbeutung der Armen und lehnt sozio-ökonomische Unterschiede in der Gemeinde ab.

In der frühen christlichen Gemeinde galt einerseits die Solidarität innerhalb der eigenen Gemeinde, aber auch Gastfreundschaft mit Christen fremder Gemeinden. Andererseits wurde nicht der Müßiggang propagiert. So forderte man von fremden Christen, dass sie nach drei Tagen Gastfreundschaft die Gemeinde wieder verlassen oder Arbeit aufnehmen. Die Gemeinden waren auch in der Arbeitsvermittlung tätig. Für Christen, die nach ihrer Taufe ihren Beruf aufgeben mussten, weil er mit dem Glauben als unvereinbar erschien (z. B. Schauspieler), gewährten die Gemeinden Hilfen für einen beruflichen Neubeginn. Der Bischof galt als „Vater der Armen“. Die kirchlichen Einnahmen wurden zu einem Viertel für die Armenfürsorge verwandt (neben Erhalt der Kirchen, Besoldung der Priester etc.). Klöster und Hospitäler waren Einrichtungen zur Erfüllung dieses sozialen Auftrages.

Als das Christentum zur gesellschaftlich vorherrschenden Religion geworden war, zeichnete sich die sozio-ökonomische Situation dadurch aus, dass in der damaligen Agrargesellschaft der Grundbesitz zu einem dominierenden Produktionsfaktor und zu einer wichtigen Einkommensquelle wurde. Einkommen aus Grundbesitz wie aus Arbeit galt als legitim. Hingegen wurde entsprechend dem alttestamentlichen Zinsverbot das Zinsnehmen verboten. In der Praxis vergaben kirchliche Institutionen aber verzinste Darlehen oder sie nahmen gegen Zinsen Kredite auf. Dabei wurde der Zins allerdings anders bezeichnet bzw. es wurden Umgehungs-

wege (Gebühren, Strafgebühren für verspätete Zurückzahlung etc.) gefunden. Erst 1830 wurde das Zinsverbot von Papst Pius VIII. ohne nähere Begründung aufgehoben. Auf die Anfrage eines Beichtvaters wurde mitgeteilt, dass man die Beichten den wegen Zinsnehmen nicht näher beunruhigen sollte. Einkommen unterlagen im Mittelalter einer strengen Solidaritätspflicht. Jeder Wohlhabende war verpflichtet, ein finanzielles Opfer für die Armen zu erbringen. Es gab als Empfänger dauerhafte Arme, die als Gegenleistung für die Almosen für das Seelenheil der Geber zu beten hatten. Durch die Reformation, die den „Kauf“ des ewigen Heils durch gute Werke (z. B. Almosengeben) ablehnte, erodierte die traditionelle kirchliche Armenpflege. Es wurde stärker die Verpflichtung aller zu arbeiten betont. Für Luther ist Arbeit Gottesdienst.

In der kirchlichen Tradition wurde die Pflicht zur Steuerzahlung nicht besonders streng gehandhabt, da der autoritäre (Feudal-)Staat im Hintergrund stand, in dem die Mittel für Luxuskonsum und Prestigeobjekte des Herrschers (z. B. für militärischen Ruhm durch Eroberungskriege und den Erwerb von Kolonien), nicht aber für die breite Masse der Bevölkerung verwandt wurden³⁴. So ließen moraltheologische Handbücher das Verschweigen von einem Viertel bis zur Hälfte des Vermögens gegenüber den Steuerbehörden gelten. Diese katholische Haltung unterschied sich allerdings von protestantischen Einstellungen, wo z. B. in protestantischen Kantonen der Schweiz die Steuerpflicht streng eingeschärft wurde.

Im Gefolge der industriellen Revolution und angestoßen durch den Marxismus fand in der Christlichen Gesellschaftslehre³⁵ eine Diskussion über die Legitimation von „arbeitslosen Einkommen“ statt. Von manchen Richtungen wurde ein „Recht auf den vollen Arbeitsertrag“ proklamiert und damit Zins sowie Unternehmensgewinn abgelehnt. Christliche Sozialisten wollten von der Ablehnung des Zinses in der kirchlichen Tradition eine Brücke zur Arbeitswertlehre von Marx schlagen, in der ja auch nur das Arbeitseinkommen als moralisch legitim gilt. Diese Position hat sich aber nicht durchgesetzt, so dass nicht nur Arbeitseinkommen, sondern auch Gewinn- und Zinseinkommen³⁶ gebilligt werden.

Der Einkommensverteilung über den Markt steht O. v. Nell-Breuning sehr kritisch gegenüber: „Das wertvollste Gut, auch die wertvollste Leistung, ist teuer oder billig, je nachdem ob sie im Verhältnis zur Nachfrage knapp oder reichlich angeboten wird. Die Gagen der Filmdivas und Fußballmatadore sind Ausdruck dafür, daß Spitzenleistungen dieser Art knapp sind im Verhältnis zur Zahlungsfähigkeit und Zahlungswilligkeit einer sehr breiten Nachfrage.“

Nennen wir Knappheitspreise ‚marktgerecht‘, dann besagt das nur, dass sie das Ergebnis des Spiels der Marktkräfte sind, das Wort ist also im Grunde nichts-

³⁴ Vgl. Furger ([1997], S. 200–208).

³⁵ Vgl. Nell-Breuning ([1983], S. 223) sowie Stegmann/Langhorst ([2000], S. 714 f.).

³⁶ Vgl. etwa Johannes Paul II., *Centesimus annus* (1991) in: *Bundesverband der KAB* ([1992], Nr. 35, 4).

sagend; „Marktgerechtigkeit“ hat nicht einmal die Vermutung für sich, sie decke sich mit Gerechtigkeit im sittlich-rechtlichen Sinn oder stehe ihr auch nur nahe. Sie hat ihre große Bedeutung, und es lohnt sich, danach zu streben, die marktgerechten Preise den sittlich-gerechten Preisen und Löhnen möglichst anzunähern.“³⁷ Wie diese „sittlich-gerechten Preise und Löhne“ ermittelt werden können, führt Nell-Breuning allerdings nicht näher aus.

Die moderne Sozialverkündigung tritt für einen ethisch einwandfreien Einkommenserwerb, eine ethisch zu rechtfertigende Einkommensverwendung (Ablehnung von Luxuskonsum, Solidarität mit Armen, Investitionen zur Schaffung von Arbeitsplätzen) ein. Die Einkommensunterschiede in der Gesellschaft sollen nicht übermäßig groß sein. Ein gleichmäßiger verteiltes niedrigeres Sozialprodukt wird einem sehr ungleichmäßig verteilten höherem Sozialprodukt vorgezogen³⁸.

Da die wirtschaftsethischen Reflexionen der christlichen Tradition einer Agrargesellschaft mit einer eher stationären Wirtschaft mit nur lokalen Märkten, wo es noch gesellschaftliche Vorstellungen über den gerechten Preis oder Lohn geben konnte, entstammen, treffen sie nicht mehr die moderne weltweit verflochtene Innovationswirtschaft, die nicht nur Bedarfsdeckung, sondern auch Bedarfsweckung durch neue Produkte kennt. So entstand ja auch das Zinsverbot in einer „Null-Summen-Gesellschaft“, wo Vorteile des einen (Zinsgläubiger) nur auf Kosten des anderen (Zinsschuldner) möglich waren. Die ethische Reflexion hat also immer neu von den jeweiligen ökonomischen Umständen auszugehen. „Die Bibel ist ... kein Rezeptbuch, aus dem unmittelbare Anweisungen für bestimmte Maßnahmen in Wirtschaft und Politik entnommen werden können.“³⁹ Weil die heutige Gesellschaft ein „Unternehmen zur Förderung des gegenseitigen Vorteils“⁴⁰ darstellt, also durch Positiv-Summen-Spiel-Konstellationen gekennzeichnet ist, muss diesem Tatbestand in der wirtschaftsethischen Reflexion Rechnung getragen werden. Im Ausgang von den allgemeinen biblischen Impulsen sieht sich daher die Christliche Sozialethik vor die Aufgabe gestellt, ihre Position argumentativ im Kontext heutiger Sozialphilosophie und Sozialwissenschaften zu vermitteln.

2. Vertragstheoretische Perspektive der Einkommensverteilung

Wie mehrfach an anderer Stelle detailliert begründet⁴¹, eignet sich für eine wirtschaftsethische Reflexion vor allem eine vertragstheoretische Argumentation, die sich in der Rawls'schen Grundstruktur bewegt. Ausgangspunkt der vertragstheore-

³⁷ Nell-Breuning ([1983], S. 217).

³⁸ Vgl. Johannes XXIII., Enzyklika *Mater et Magistra* 1963, *Bundesverband der KAB* ([1992], Nr. 74).

³⁹ *Kirchenamt der EKD* (Hrsg.; [1991], Nr. 106, S. 84).

⁴⁰ Rawls ([1979], S. 20).

⁴¹ Vgl. Wiemeyer ([1998], S. 34 ff.) und Wiemeyer ([2000], S. 69 f.).

tischen Konstellation ist eine fundamentale Gleichheit der Gesellschaftsmitglieder. Diese müssen einen Konsens darüber erzielen, dass ökonomische Ungleichheiten in Einkommen und Vermögen im Interesse aller liegen. Aus der Sicht der Christlichen Sozialethik gibt es eine moralische Verpflichtung, einen gerechten Gesellschaftsvertrag abzuschließen und sich – wenn der „Schleier des Nichtwissens“ gelüftet ist – auch an dessen Regeln zu halten. In einer unparteilichen Ausgangssituation (hinter dem „Schleier des Nichtwissens“) müssen die Grundregeln für die Verteilung der Einkommen innerhalb der Gesellschaft vereinbart werden. Denjenigen, die die Regeln der Einkommensverteilung festlegen, sind die Funktionsweisen verschiedener Wirtschaftsordnungen und historische Erfahrungen über Wirtschaftsordnungen bekannt, vor allem inwiefern sie sich gerade in Fragen der Einkommensverteilung unterscheiden⁴².

Dabei ist einerseits bekannt, dass stark egalitäre, sozialistische Ökonomien nur mangelhafte Anreize zur Leistungsmotivation ausüben, so dass Gesellschaften insgesamt arm bleiben. Es kommt nicht zu der von Marx und Engels erwarteten vollen Entfaltung aller Produktivkräfte. Andererseits gibt es auch Erfahrungen mit Gesellschaften starker ökonomischer Ungleichheiten. Solche Gesellschaften sind häufig dadurch gekennzeichnet, dass sie sozial konfliktiv sind (etwa hohe Rate an Streiks, illegale Bodenbesetzungen), hohe Raten abweichenden Verhaltens (z. B. Kriminalität, Sucht und Drogengebrauch) aufweisen, Instabilitäten von Familien, schlechte Bildungschancen und Sozialleistungen für große Teile der Bevölkerung verursachen. In solchen Gesellschaften wird das vorhandene Humankapital nicht ausgeschöpft (schlechtes Bildungswesen) sowie gebildetes nicht ausreichend erhalten (unzureichende Gesundheitsfürsorge). Es sind relativ hohe staatliche Aufwendungen für einen gesellschaftlichen Repressionsapparat (Polizei, Militär, Justiz, Strafvollzug) notwendig. Die Sozialkonflikte führen zu Kapitalflucht. Ein solcher Standort ist für ausländische Investoren nicht besonders attraktiv. Selbst wenn es temporär (z. B. durch eine Militärregierung) gelingt, eine relative politische und ökonomische Stabilisierung (auch hinsichtlich der Inflationsraten) zu erreichen, kommt es wegen der Verteilungssituation immer wieder zum Abbruch von Wachstumsprozessen, wenn Wachstum nicht zugleich mit einer Verteilung zugunsten ärmerer Bevölkerungsschichten verbunden wird. In diesen Gesellschaften ist auch die individuelle Freiheit reicher Bevölkerungsgruppen eingeschränkt, weil sie sich in vielen Regionen ihres Landes nicht ohne persönliche Gefährdung bewegen können (es sei denn in gepanzerten Fahrzeugen und mit Bewachung). Weiterhin haben sie erhebliche private Sicherheitsaufwendungen (Absicherung der Häuser bzw. ganzer Wohnviertel) zu tätigen. Es handelt sich um Gesellschaften, in denen sich gerade auch reichere Bevölkerungsgruppen in einem Gefangenendilemma befinden. Dies wäre zu ändern durch eine stärkere Besteuerung relativ Reicher, sowie eine Umverteilung der Mittel des Repressionsapparates für Staatsausgaben, die

⁴² Die nachfolgenden Überlegungen streben durch Einbeziehung ökonomischer Überlegungen eine höhere Konkretion an als Hinsch [1998].

breiten Bevölkerungsgruppen zugute kommen (Bildung, Sozialleistungen, öffentliche Infrastruktur in Armutsgebieten). Empirische Beispiele für Länder, deren ökonomische Entwicklung nach dem 2. Weltkrieg durch starke Ungleichheit stark gelitten hat, finden sich in Lateinamerika – im Gegensatz zu Taiwan und Südkorea, wo eine verteilungsorientierte Agrarreform Ausgangspunkt des ökonomischen Aufstiegs war. Wachstumshemmende Verteilungsungleichheiten wird man in einer vertragstheoretischen Sicht verwerfen.

Vor dem Hintergrund solcher empirischer Erfahrungen sind bei der Festlegung der Regeln der Einkommensverteilung folgende Fragen zu klären:

- Welche Einkommensarten (Arbeitseinkommen, Bodenrente, Zinsen, Gewinne usw.) will man in der Gesellschaft überhaupt zulassen?
- Nach welchen Regeln sollen diese zugelassenen Einkommensarten aus dem Produktionsprozeß auf die Gesellschaftsmitglieder verteilt werden?
- Nach welchen Regeln soll die Gesellschaft die im Produktionsprozeß erzielten Einkommen umverteilen – wenn überhaupt?

a) Wirtschaftsethische Reflexion verschiedener Einkommensarten

Von den verschiedenen Einkommensarten erscheint die Erzielung von Einkommen durch eigene Arbeit wirtschaftsethisch nicht umstritten zu sein. Jede bisherige menschliche Gesellschaft war darauf angewiesen, dass ein großer Teil der Gesellschaftsmitglieder einen wesentlichen Teil der Lebenszeit für Arbeit (Eigenarbeit im Haushalt wie Erwerbsarbeit) aufgewandt hat, um die lebensnotwendigen Güter herzustellen. Arbeit ist unmittelbarer Ausfluss der menschlichen Person. Ökonomisch ausgedrückt kann Finanzkapital veräußert, verteilt und vom Eigentümer abgetrennt und übertragen werden, während Humankapital – abgesehen von geistigen Eigentumsrechten – untrennbar mit der Person des Eigentümers verbunden ist.

In einer unparteiischen Ausgangssituation, in der man davon ausgeht, dass gesellschaftlich in erheblichem Umfang Arbeit geleistet werden muss, wird festgelegt, dass der Ertrag der Arbeit auch als Einkommen zumindest überwiegend den Arbeitenden selbst zufließt. Wenn viele Personen freiwillig bereit sind, für bestimmte Leistungen (z. B. von Popkünstlern) hohe Preise zu zahlen, so dass sehr hohe Einkommen zustande kommen, wird man dies auch zulassen. Die denkbare gesellschaftliche Regel, Markteinkommen nach oben hin zu begrenzen, ist nicht konsensfähig, würde dies doch eine nicht akzeptable Beschränkung der Freiheit der Einkommensverwendung aller Gesellschaftsmitglieder bedeuten. Zu diesen Arbeitseinkommen zählen nicht nur Einkommen aus abhängiger Beschäftigung, sondern auch die Arbeit von Selbständigen und Unternehmern. Die Gemeinwohlbedeutung dieser Arbeitsformen findet innerhalb der kirchlichen Sozialverkündigung erst seit Johannes Paul II.⁴³ seine angemessene Würdigung.

Oben war bei der Skizzierung der jüdisch-christlichen Tradition herausgestellt worden, dass über mehrere Jahrtausende Einkommen aus Zinsen als unmoralisch galten. Auch in der Gegenwart wird, z. B. angesichts der Verschuldungssituation vieler Entwicklungs- und Transformationsländer, deren absolute Höhe auf einem Zinseszinseffekt beruht, Zins und aus Zinsen erwachsendes Einkommen in Frage gestellt. Zinsen sind in diesen Augen wesentliche Ursache eines Kapitalabflusses. Üblicherweise wird Zins als der Preis für knappes Kapital angesehen, der zunächst Kapital in die produktivste Verwendung lenken soll. Weiterhin dient der Zins dazu, Anreize für eine Ersparnisbildung und indirekt damit für Investitionen zu liefern. Um diese Zielsetzung einer Ersparnisbildung und einer effizienten Kapitallenkung zu erreichen, ist es erforderlich, Zinsen mit dem persönlichen Einkommensinteresse von Kapitalbesitzern zu verbinden. Daher sind Zinseinkommen zuzulassen.

Als weitere Einkommensart sind Einkommen aus Bodenbesitz, also Pachten, Erbbauzinsen etc. zu diskutieren. Für die Zulassung von Einkommen aus Bodenbesitz spricht, dass bei land- und forstwirtschaftlich genutzten Flächen Boden-eigentümer durch eigene Anstrengungen die Bodenqualität (z. B. durch Be- und Entwässerung) erhöhen können, so dass der ökonomische Nutzen des Bodens steigt und dem Boden zurechenbare Einkommen erwachsen. Da aber die Bodenfläche eines Landes insgesamt begrenzt ist, und abgesehen von der Gewinnung von Land aus dem Meer (Niederlande), Boden ein nicht vermehrbares Gut darstellt, hängt der Bodenwert bzw. das aus Boden abgeleitete Einkommen maßgeblich von öffentlichen und privaten Investitionen ab, also der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung. Eigentümer eines nicht vermehrbaren Gutes (neben Boden ggf. auch Rohstoffe) können also ohne eigene Anstrengungen von den Leistungen der Allgemeinheit bzw. Fremder profitieren. Während bei vermehrbaren Gütern wie Kapital der Zugang für alle Gesellschaftsmitglieder prinzipiell möglich ist, ist dies bei Boden nicht gegeben. Daher sind Einkommen aus Bodeneigentum sozialethisch problematisch. Während man bei landwirtschaftlichem Bodenbesitz Privateigentum zulassen könnte, weil hier der Erhalt und die Verbesserung der Bodenqualität gesellschaftliche Bedeutung haben, sind Bodenbesitz in städtischen Regionen und daraus abgeleitete Einkommen besonders problematisch. Ein Argument für Bodenbesitz lautet, dass es als Haftungsgrundlage für Investoren (Hypothekendarlehen) geeignet ist und daher ökonomische Expansion ermöglicht.

Es wäre aber zu fragen, ob aus Gründen der Verteilungsgerechtigkeit nicht Bodenbesitz in Ballungsräumen im öffentlichen Eigentum stehen sollte und über die Vergabe von Grundstücken durch Erbbaurechte Einkommen aus Bodenbesitz gesellschaftlich angeeignet werden könnten. Problematisch wäre allerdings unter politökonomischen Gesichtspunkten, die demokratische Entscheidungsprozesse, Bürokratien einschl. ihrer Korruptionsanfälligkeit analysieren, ob es faire, transparente Verfahren der Vergabe von Erbbaurechten geben könnte. Sollten diese nach

⁴³ Johannes Paul II, Enzyklika *Sollicitudo rei socialis* von 1987 in: *Bundesverband der KAB* ([1992], Nr. 15).

dem höchstmöglichen Gebot, nach sozialen Kriterien (Bauland für kinderreiche Familien, Industrieansiedlung) vergeben werden? Wie sollten die Erbbauzinsen angepasst werden? Während eine rein gerechtigkeitstheoretische Argumentation eher dafür plädieren würde, ein unvermehrbares Gut wie Boden in Agglomerationsräumen nur in öffentlichem Eigentum vorzusehen und z. B. bei der Ausweisung neuer Baugebiete den vorherigen landwirtschaftlichen Eigentümern lediglich eine Entschädigung etwa in Höhe des landwirtschaftlichen Nutzwertes zu zahlen und nicht des Bodenwerts der alternativen Nutzung, könnte die Frage, ob es dafür geeignete institutionelle Arrangements gibt, Anlass zu einer Entscheidung für Privatbesitz (und daher Einkommen aus Bodenbesitz) geben.

Als weitere Einkommensart sind noch Gewinneinkommen aus unternehmerischer Betätigung einschließlich des Vermögenszuwachses durch Wertanstiege (z. B. bei Aktien) zu diskutieren. Innerhalb einer marktwirtschaftlichen Ordnung kommt dem Gewinn eine wichtige Allokationsfunktion (statische Effizienz) und Innovationsfunktion (dynamische Effizienz) zu. Die Möglichkeit der Gewinnerzielung gibt Anreize zur Erfüllung der Verbraucherwünsche, spornzt zu einem sparsamen Ressourceneinsatz an und ermuntert zur Übernahme von Risiken, die vor allem bei Prozess- und Produktinnovationen, bei der Erschließung neuer Märkte etc. bestehen. Daher ist die Möglichkeit der Gewinnerzielung vor allem in dynamischer Hinsicht gesellschaftlich erwünscht.

Diese Überlegungen könnten nun dazu führen, dass man alle heute gängigen Einkommensarten von Arbeits-, Zins-, Gewinn- und Bodeneinkommen als sozial-ethisch legitimiert ansieht. Im Rawls'schen Kontext, der den schwächsten Gesellschaftsmitgliedern gewissermaßen ein Votorecht⁴⁴ zuerkennt, ist allerdings eine kritische Rückfrage zu stellen: Nach den Erfahrungen bisheriger Gesellschaften bezieht die übergroße Mehrheit der Bevölkerung allein oder überwiegend Einkommen aus Arbeit. Zumindest erhebliche Einkünfte aus Zins-, Gewinn- und Bodeneinkommen erfreuen immer nur eine gesellschaftliche Minderheit. Durch Vererbung werden diese Ungleichheiten im Laufe mehrerer Generationen eher verstärkt. Die Ungleichheit der Einkommensverteilung ist in Gesellschaften, die nicht nur Arbeitseinkommen, sondern auch Zins- und Gewinneinkommen zulassen, größer als in Gesellschaften, die nur Arbeitseinkommen gelten lassen. Im Rawls'schen Sinne ist also zu fragen: Können diejenigen, die nur niedrige Arbeitseinkommen beziehen und daher selbst wenig sparfähig sind, um dadurch auch den Zugang zu den anderen Einkommensarten zu erhalten, der gesellschaftlichen Installierung dieser übrigen Einkommensarten zustimmen? Es ist bemerkenswert, dass Rawls im Kontext seines Konzepts auch eine sozialistische Marktwirtschaft⁴⁵ für gerecht hält, die sich ja gerade in der Frage der Einkommensarten von einer Marktwirtschaft auf der Basis von Privateigentum unterscheidet. Rawls konkretisiert die eigene Konzeption nicht soweit, dass er die Frage entscheidet.

⁴⁴ Vgl. Rawls ([1979], S. 203).

⁴⁵ Vgl. Rawls ([1979], S. 314).

Es kann auch derjenige, der in der Gesellschaftsordnung selbst nur relativ niedrige Arbeitseinkommen zu erwarten hat, trotzdem einer Gesellschaftsordnung zustimmen, in der es Zins-, Gewinn- und Bodeneigentum gibt. Bisher sind keine empirisch erprobten Wirtschaftsordnungen bekannt, die private Einkommen aus Boden- oder Kapitalbesitz sowie unternehmerischer Betätigung nicht zulassen, zugleich aber ähnlich effizient wie marktwirtschaftliche Ordnungen auf der Basis von Privateigentum sind. Im Sinne der Maxi-Min-Strategie von Rawls liegt es nahe, empirisch erprobte Ordnungen zu wählen, statt Ordnungen, die empirisch bisher nicht ihre ökonomische Leistungsfähigkeit belegen konnten.

Aus dieser wirtschaftsethischen Reflexion verschiedener Einkommensarten ergibt sich aber, dass Einkommen aus Arbeit höher eingeschätzt werden als die genannten anderen Einkommensarten. Dies gilt für Kapitaleinkommen auch deshalb, weil sie ja nicht allein oder primär Ergebnis „geronnener Arbeit“ sind, also Kapital aus Arbeitserträgen angespart wurde, sondern anders als Arbeitseinkommen in ihrer Höhe auch durch Vererbung, Glück und zufällige Marktschwankungen bestimmt werden. Eine solche Gewichtung könnte sich im institutionellen Regelsystem der Gesellschaft etwa in einer unterschiedlichen steuerlichen Behandlung niederschlagen. Weiterhin muss es allen Gesellschaftsmitgliedern möglich sein, dass sie Zugang zu allen Einkommensarten erhalten. Dies kann in Agrargesellschaften z. B. die Notwendigkeit einer Agrarreform bedingen. Im Kontext von Industrie- oder Dienstleistungsgesellschaften ist hier die Möglichkeit der Kapitalbildung zu erwähnen. Nachdem die Frage der Einkommensarten geklärt ist, man also die Einkommensarten zulässt, die in einer Marktwirtschaft mit Privateigentum gegeben sind, ist im nächsten Schritt nach den Regeln zu fragen, nach denen die einzelnen Einkommensarten verteilt werden.

b) Regeln der Verteilung der Einkommen im Marktprozess

In einer marktwirtschaftlichen Ordnung sollte die primäre Verteilung möglichst weitgehend auf Marktleistungen beruhen. Ob eine Leistung vorliegt, ergibt sich aus der Zahlungsbereitschaft der Nachfrager, also einem kollektiven Bewertungsprozess. Es sind bei Arbeitseinkommen also nicht die individuellen Anstrengungen, das Arbeitsleid usw. maßgebend, sondern allein die Bewertung der Arbeitsergebnisse durch die Nachfrager gemäß deren Zahlungsbereitschaft. Wenn bereits eine sehr ungleiche Ausgangsverteilung besteht, signalisiert die kaufkräftige Nachfrage eine höhere Bewertung der Leistungen der Personen, die Luxusprodukte herstellen, im Vergleich zu der Leistung von denjenigen, die Grundnahrungsmittel produzieren. Eine andere Ausgangsverteilung kann auch zu einer unterschiedlichen Bewertung von Marktleistungen führen.

Die Nachfrager müssen dabei eine hinreichende Auswahl zwischen verschiedenen Anbietern haben. Umgekehrt müssen auch die Anbieter mehreren konkurrierenden Nachfragern gegenüberstehen. Es ist ethisch erforderlich, dass auf beiden

Marktseiten hinreichender Wettbewerb herrscht. Wirtschaftsethisch problematisch sind Renten, die aus Wettbewerbsbeschränkungen wie Marktzutrittsbarrieren, Absprachen zwischen den Anbietern, Monopolen auf der Anbieter- wie Nachfragerseite usw. beruhen. Für die verschiedenen Märkte ist zu gewährleisten, dass bei ihrer notwendigen spezifischen institutionellen Ausgestaltung hinreichender Wettbewerb gewährleistet ist und eine einseitige Machtbildung auf einer Marktseite verhindert wird. Unter diesen Voraussetzungen sind die Bedingungen für die Leistungsgerechtigkeit von Kapital- und Gewinneinkommen gegeben. Die Problematik von Einkommen aus Bodenbesitz ist oben bereits beleuchtet worden.

Etwas näher soll noch auf den Arbeitsmarkt eingegangen werden. Strukturell steht hier eine große Anzahl von Anbietern einer geringeren Anzahl von Nachfragern gegenüber. Bereits Adam Smith⁴⁶ hat darauf verwiesen, dass daher Lohnabsprachen den Arbeitgebern eher möglich sind, als die gegenläufigen Kooperationsversuche der Arbeitnehmer. Den Arbeitgebern fällt es daher leicht, die Vielzahl einzelner Arbeitnehmer in ein Gefangenendilemma zu versetzen, um ihre Vorteile durchzusetzen. Hingegen können die einzelnen Arbeitnehmer isoliert ihre individuellen Präferenzen (z. B. nach Arbeitszeitverkürzung) nicht realisieren. Daraus ist die klassische politische Ökonomie (z. B. John St. Mill)⁴⁷ für Gewerkschaften eingetreten. Alternativ oder ergänzend wäre es denkbar, dass der Staat über gesetzliche Regelungen (Mindestlöhne, Beschränkung des Arbeitsangebots durch Verbot von Kinderarbeit, Arbeitszeitbeschränkungen etc.) auf den Arbeitsmarkt Einfluss nimmt. Gewerkschaftliche Machtbildung kann aber über den notwendigen Ausgleich der Marktposition hinausgehen. Sie kann Kartellmacht auf dem Arbeitsmarkt erlangen. Die Besserstellung einer Mehrheit der Arbeitskräfte ist dann nur noch um den Preis von Arbeitslosigkeit zu erreichen (Insider-Outsider-Theorie der Arbeitslosigkeit).

Weiterhin ist der Arbeitsmarkt dadurch gekennzeichnet, dass er auf der Angebotsseite durch eine Vielzahl von Berufen gegliedert ist. Viele Tätigkeiten dürfen nur nach einer abgeschlossenen Berufsausbildung (Handwerksmeister, Ärzte, Rechtsanwälte usw.) ausgeübt werden. Die beruflichen Prüfungen und die Beschränkungen der Tätigkeitsausübung wirken sich hinsichtlich der Einkommensverteilung so aus, dass hier relativ hohe Einkommen relativ stabil abgesichert werden. Durch lange Ausbildungswägen, die Kontrolle der Ausbildungsplätze sowie die Abnahme der Prüfungen durch Berufsangehörige selbst wird dies gewährleistet. Eine ökonomische Begründung des Berufsschutzes liegt darin, dass das Recht, eine Berufsbezeichnung zu führen, die nur nach einer Ausbildung und durch eine Prüfung erworben werden kann, Nachfragern eine Mindestqualität sichert und so Transaktionskosten (Informationskosten) senkt. Ebenso haben viele Berufe berufsbezogene ethische Standards, die bei Markttransaktionen den Aufwand für einzelne Transaktionen mit Angehörigen dieses Berufes senken können.

⁴⁶ Vgl. Smith ([1983], S. 58).

⁴⁷ Vgl. Mill (1923), S. 712 – 714.

Die Marktzugangsbarrieren, die das relativ hohe und stabile Einkommensniveau gewährleisten, stellen Anreize für Investitionen in berufsbezogenes Humankapital und zugleich eine gewisse Absicherung dieser Investitionen dar.

Institutionell erforderlich ist, dass ein fairer Zugang zu Ausbildungen in solchen Berufen besteht, dass durch entsprechende Prüfungsverfahren die hier bereits beruflich Etablierten über ihre Selbstverwaltung nicht durch restriktive Zugangsregeln den Zugang von Berufseinsteigern von vornherein unterbinden können. Unter dem Gesichtspunkt der Einkommensverteilung sind beruflich gegliederte Arbeitsmärkte dadurch gekennzeichnet, dass es bei einer starken Nachfrage nach Leistungen dieses Berufes zu einem überproportionalen Einkommensanstieg kommt. Wenn dann – wegen der langen Ausbildungswege – auf dieses Marktsignal reagiert wird und viele den Ausbildungsweg beschreiten, werden oft relative Einkommensabsenkungen nicht akzeptiert. Die Einkommensentwicklung bei Anwälten und Ärzten (sowie die Proteste dieses Berufszweiges) zeigen, dass man sich aber auch dort der Marktentwicklung nicht entziehen kann. Wenn in einem beruflich gegliederten Arbeitsmarkt eine hinreichende Einkommensflexibilität gewährleistet ist, kann ein solcher Arbeitsmarkt sozialethisch gerechtfertigt sein.

Da viele Arbeitskräfte auch dauerhaft in großen Unternehmen zusammenwirken, ergeben sich für die Bewertung von Arbeitsleistungen erhebliche Probleme: Erstens spielt eine Rolle, dass in Arbeitsteams und großen sozialen Organisationen der individuelle Wertschöpfungsbeitrag nur begrenzt zurechenbar ist⁴⁸. Für die Entlohnungspolitik gibt es aber Anhaltspunkte, wenn Teilleistungen relativ leicht ausgliederbar sind (Outsourcing) und dafür Marktpreise existieren. Ein weiterer Ansatzpunkt für die betriebliche Entlohnungspolitik ist, dass sich zu einem bestimmten (zu niedrigen) Gehaltsniveau extern überhaupt keine Personen anwerben lassen; aber selbst dort, wo externe Daten (ungefährer Arbeitsmarktpreis für bestimmte Qualifikationen) als auch der ungefähre individuelle Wertschöpfungsbeitrag ermittelbar sind, weicht die Entlohnungspolitik von Arbeitgebern davon ab, sei es, dass sie durch Tarifverträge und Betriebsvereinbarungen gezwungen werden, Personen oberhalb des Marktlohnes einzustellen oder weiter zu beschäftigen, sei es, dass sie eine spezifische Entlohnungsstrategie betreiben, etwa Löhne oberhalb des Marktlohnes zur Motivationssteigerung zahlen (Effizienzlohntheorie). Weiterhin ist es denkbar, dass Löhne zu Beginn einer Tätigkeit unterhalb der tatsächlichen Leistung gezahlt werden mit der Zusage eines kontinuierlichen Gehaltsanstieges innerhalb der beruflichen Laufbahn und einer Kompensation bei der Alterssicherung, die vom letzten und damit in der beruflichen Laufbahn höchsten Gehalt berechnet wird (z. B. Beamte). Ein solches Entlohnungsprinzip ist ein Instrument zur Korruptionsminderung, weil eine Person, bei der am letzten Tag ihrer beruflichen Laufbahn Fehlverhalten festgestellt wird, durch den Verlust der Pension sich um einen wesentlichen Teil des Lebenseinkommens bringt. Solch differenzierte Entlohnungsstrategien erschweren die ethische Bewertung.

⁴⁸ Vgl. Hengsbach ([1994], S. 270 f.).

Bei der Differenzierung von Einkommen spielen auch gesellschaftliche Anschauungen wie Einflussmöglichkeiten eine Rolle. So wird das Ausmaß der Gehaltsdifferenzen in Unternehmen zwischen einfachen Arbeitern und dem Management in Deutschland, Japan und in den USA unterschiedlich gehandhabt. Es wurden bisher etwa in Deutschland und Japan nur geringere Einkommensabstände akzeptiert als in den USA.

c) Einkommensumverteilung durch den Staat

Selbst bei leistungsgerechter Einkommensverteilung ergibt sich aus der gewählten vertragstheoretischen Sicht ein gesellschaftlicher Bedarf für Umverteilung durch folgende Faktoren: Erstens bezieht nur ein Teil der Gesellschaftsmitglieder überhaupt ein Markteinkommen, so dass für den Bedarf des anderen Teils gesorgt werden muss. Zweitens ist bei manchen Gesellschaftsmitgliedern das Markteinkommen unzureichend, weil es unter dem Existenzminimum liegt. Drittens kann sich bei identischen Leistungseinkommen ein unterschiedlicher Bedarf (z. B. wegen Krankheit, Pflegebedürftigkeit oder Behinderung) ergeben. Für viele solcher Bedarfssituationen kann dadurch vorgesorgt werden, dass in Zeiten ausreichenden Leistungseinkommens Versicherungen abgeschlossen werden, die dann einen zeitlichen Einkommenstransfer und einen Risikoausgleich herbeiführen. Damit niemand, der prinzipiell leistungsfähig war bzw. wieder leistungsfähig werden kann, in einer akuten Bedarfssituation der Gemeinschaft zur Last fällt, ist eine vorbeugende Versicherungspflicht legitim.

Es stellen sich zwei Fragen: Wie hoch müsste das gesellschaftliche Existenzminimum bemessen werden? Kann man einmal das Existenzminimum festlegen und dann lediglich noch einen Inflationsausgleich gewähren? Dann läge etwa der Regelsatz der Sozialhilfe im Jahre 2000 in Deutschland bei ca. 340 DM (Realeinkommen von 1962) und nicht bei 540 DM monatlich. Oder sollte man auch das gesellschaftliche Mindesteinkommen an die Realeinkommenssteigerungen anbinden? Im Kontext einer vertragstheoretischen Argumentation bietet es sich an, die Einkommensunterschiede nach unten hin zu begrenzen. Zur Gleichheit aller Bürger als Staatsbürger und ebenso zum Chancenerhalt nachfolgender Generationen, die nicht in zu schlechten Einkommensverhältnissen aufwachsen dürfen, ist ein gesellschaftliches Mindesteinkommen geboten. Es ist eine plausible Konkretion des allgemein gehaltenen Rawls'schen Differenzprinzips, dieses Mindesteinkommen in Höhe von ca. 50 % des jeweiligen gesellschaftlichen Durchschnittseinkommens festzulegen. Die Vertragstheorie legt eine solche relative Armutsgrenze nahe, die das Ausmaß sozialer Ungleichheit in der Gesellschaft begrenzt und zwar auf jedem Wohlstands niveau der Gesamtgesellschaft. Insofern ist der häufig gehörte Einwand⁴⁹, es sei absurd, dass selbst bei einer Verdoppelung aller Einkommen es genauso viele Arme gebe wie zuvor, verfehlt.

⁴⁹ Vgl. etwa Henkel ([1997], S. 132).

Die zweite Frage lautet: Welche Bedürfnisse werden in welchem Ausmaß gesellschaftlich transferbegründend? Dies gilt etwa für Behinderte oder Familien. Unter dem „Schleier des Nichtwissens“ muss man damit rechnen, dass man z. B. als Behindter geboren wird. Deshalb wird man auch für Behinderte eine soziale Absicherung und Leistungen vorsehen, die dafür sorgen, dass sie am sozialen Leben teilhaben können. Ebenso weiß man in dieser Situation, dass die Gesellschaft jeweils immer wieder auf nachwachsende Generationen angewiesen ist, so dass dafür die ökonomischen Voraussetzungen zu sichern sind.

Wenn gesellschaftlich ein solcher Transferbedarf als notwendig anerkannt wird, entsteht auch ein Finanzbedarf, dessen Erfüllung nicht von den Zufällen privater Wohltätigkeit abhängig zu machen ist. Dieser ist über das Steuersystem zu erbringen. Eine Kernfrage der Besteuerung lautet, ob eine progressive Einkommensbesteuerung ethisch gerechtfertigt werden kann. Unter dem „Schleier des Nichtwissens“ weiß man, wenn man die unter III. 2. a) angeführten Einkommensarten und die unter III. 2. b) angeführten Regelungen beschlossen hat, dass große Einkommensunterschiede auftreten können. Daher wird man simultan beschließen, dass auch auf dem Wege der Leistungsgerechtigkeit erworbene Markteinkommen mittels einer progressiven Einkommenssteuer abgeschöpft werden. Diese Einkommen stellen nämlich nie allein individuelle Leistungen dar, sondern beruhen immer auch auf einem gesellschaftlichen Umfeld und gesellschaftlichen Voraussetzungen⁵⁰. Zu solchen gesellschaftlichen Vorleistungen, ohne die Leistungen nicht möglich wären, gehören ein kostenloses Bildungswesen, eine Infrastruktur, die durch den Rechtsstaat geschützte Einkommenserwerb und anderes mehr. Wegen dieser gesellschaftlichen Beiträge am Leistungsertrag ist auch eine gesellschaftliche Teilhabe an der Ertragsaneignung legitim. Man könnte sich eine weitgehende Einkommensnivellierung vorstellen, wenn man annimmt, dass das Leistungspotential des einzelnen Menschen sozialpflichtig ist. Muss nicht jeder seine Begabungen und Fähigkeiten einsetzen? Dem ist aber entgegenzuhalten, dass es individueller Anstrengungen bedarf, etwa im Bildungswesen das eigene angeborene Potential zu entfalten und es auch tatsächlich einzusetzen. Daher ist eine völlige Nivellierung aus Gerechtigkeitsgründen abzulehnen. Hinzu kommt noch die pragmatische Überlegung, dass es sich beim Leistungsvermögen des Einzelnen häufig auch um ideosynkratisches Wissen handelt, das extern schwer ermittelbar ist, und dass Personen, die ein hohes Leistungsvermögen haben, nur schwer gezwungen werden können, dieses einzusetzen. Vielmehr bedarf es dazu monetärer und anderer Anreize.

Um in der Generationenfolge eine fortlaufende Einkommenskonzentration durch Weitervererbung großer Vermögen entgegenzuwirken, ist eine Erbschaftssteuer sachgerecht. Dabei ist ein Freibetrag in Höhe „normaler Vermögenswerte“, die durchschnittliche Arbeitnehmerhaushalte vererben können (Einfamilienhaus), sinnvoll.

⁵⁰ Vgl. Hengsbach ([1994], S. 272).

Als weiteres Gerechtigkeitsproblem sind noch Unterschiede im Einkommen von Regionen zu diskutieren. Aus vertragstheoretischer Sicht sollten Menschen in verschiedenen Regionen eines Landes annähernd gleiche Chancen der Einkommenserzielung haben. Daher ist im interregionalen Ausgleich anzustreben, dass die öffentliche Infrastrukturausstattung sowohl an sachlicher Infrastruktur wie an Humankapitalbildungsmöglichkeiten diese Chancen tatsächlich bietet. Es gibt also ein Gebot der Angleichung der Chancen. Es wäre aber verfehlt, eine Angleichung der Einkommen etwa durch interregionale Transfers anzustreben, indem größere Gruppen der Bevölkerung weit über ihrer Produktivität liegende Einkommen erhalten. Jenseits der Basissicherung eines Mindesteinkommens und der gleichen Ausstattung mit Infrastruktur ist in einem föderal aufgebauten Staat eine Angleichung von Lebensverhältnissen abzulehnen. Daher können die noch bestehenden Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland über Investitionen in Infrastruktur und Humankapitalbildung hinaus keinen zusätzlichen Transferbedarf zur Einkommensangleichung begründen, zumal letztere für die untersten Einkommenshöhen (identisches Niveau der Sozialhilfe) bereits vollständig erfolgt ist.

Da ein Gesellschaftsvertrag die wohlverstandenen langfristigen Eigeninteressen aller Gesellschaftsmitglieder wiedergibt, muss eine solche Perspektive, selbst wenn sie aus einer idealen Ausgangssituation, nicht einer realen Konstellation⁵¹ entspringt, nicht mit den ökonomischen Eigeninteressen in Konflikt geraten. Denn in vielen Fällen können diejenigen, deren Interessen scheinbar durch Umverteilungsbeiträge verletzt werden, langfristig trotzdem profitieren. Die Christliche Sozialethik strebt gesellschaftliche Konstellationen an, die im wohlverstandenen, langfristigen Interesse aller liegen. Ihr Ziel ist es, gesellschaftliche Konstellationen (z. B. Dilemmastrukturen) aufzuzeigen, wo das gegenwärtige gesellschaftliche Arrangement zur kollektiven Selbstschädigung der Gesellschaftsmitglieder führt. Christliche Kirchen und christlich motivierte Akteure wollen institutionelle Reformen anstoßen, um die Gesellschaft aus solchen, den langfristigen Eigeninteressen widerstreitenden Konstellationen herauszuführen. Das wird nicht möglich sein, wenn nicht bestimmte Gruppen auch Vorleistungen erbringen, von denen sie nicht wissen, ob sich diese auszahlen. Auf solche Konstellationen wird im folgenden eigens hingewiesen.

IV. Probleme einer gerechten Einkommensverteilung in Deutschland

Nachdem ausgewählte Indikatoren der Einkommensverteilung dargestellt und entsprechende wirtschaftsethische Kriterien entwickelt wurden, gilt es nun Defizite der Einkommensverteilung in Deutschland zu benennen. Zudem ist die Richtung möglicher institutioneller Lösungsansätze aufzuzeigen.

⁵¹ So bei *Arnold* [1995], der dem Ansatz von Buchanan folgt.

1. Das Verhältnis von Arbeitseinkommen zu Nichtarbeitseinkommen

Aufgrund des relativen Vorrangs von Arbeitseinkommen gegenüber Nichtarbeitseinkommen bei der Verteilung der Erwerbseinkommen würde eine Regel für die wirtschaftspolitische Gestaltung lauten: Maximiere bei identischem Volksinkommen den Anteil des Arbeitseinkommens. Aus wirtschaftsethischer Sicht ist dabei – im Gegensatz zur volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung – nicht zwischen Einkommen aus abhängiger Arbeit und selbständiger Beschäftigung zu trennen. Da eine genaue Aufspaltung bei Selbständigen und Personengesellschaften in die Höhe der Entlohnung der Arbeit des Unternehmensinhabers, Verzinsung des Eigenkapitals und den eigentlichen Unternehmensgewinn schwierig ist, weil erhebliche methodische Probleme bestehen – etwa was ist der „richtige“ Managerlohn, was der richtige Zinssatz für die Eigenkapitalverzinsung? – werden diese Werte in der amtlichen Statistik nicht getrennt ausgewiesen.

Wenn man die Relationen zwischen Arbeits- und Nichtarbeitseinkommen beeinflussen will, bildet der Zinssatz für langfristige Staatsanleihen eine Schlüsselgröße. Zu diesem Zinssatz kann langfristig risikolos Kapital angelegt werden. Andere Kapitalanlagen rechnen jeweils mit Risikozuschlägen zu dieser Größe. Auf diesen „Eck“-Zins kann durch die Höhe der staatlichen Neuverschuldung Einfluss genommen werden, da bei einer sehr hohen staatlichen Neuverschuldung der Staat bei fehlender Alimentation durch die Notenbank so hohe Zinsen bieten muss, dass damit private Kapitalnachfrager zurückgedrängt werden. Umgekehrt könnte der Verzicht auf eine staatliche Neuverschuldung diesen „Eck“-Zins so senken, dass dies für die gesamtwirtschaftliche Verteilung zu Gunsten der Arbeit positiv sein könnte. Es stellt sich aber die Frage, durch welche Maßnahmen ein ausgeglichener Staatshaushalt herbeigeführt wird und welche Verteilungswirkungen davon ausgehen. So kann eine Kürzung investiver Staatsausgaben, z. B. durch die Entstehung von Infrastrukturengpässen, zukünftiges Wachstum mindern; die Kürzung von konsumtiven Staatsausgaben betrifft häufig spezifisch verteilungsrelevante Staatsausgaben (Sozialleistungen); die Bewertung der Finanzierung durch Steuererhöhungen hängt ab von der Art der Steuererhöhungen (Verbrauchssteuer, progressive Einkommenssteuer). Besonders positiv wäre es zu beurteilen, wenn ein ausgeglichener Staatshaushalt durch eine höhere Effizienz der Staatsausgaben ermöglicht würde.

Da der Bund einen ausgeglichenen Staatshaushalt bis zum Jahr 2006 anstrebt und sich die übrigen Gebietskörperschaften um eine Reduzierung der Neuverschuldung bemühen, geht die ökonomische Entwicklung in die wirtschaftsethisch gewünschte Richtung.

2. Verteilung von Arbeitseinkommen

Hohe Arbeitseinkommen (z. B. von Fußballprofis) können Folge von Deregulierungen und mehr Wettbewerb sein. Wenn z. B. bei der Verhandlung von Über-

tragungsrechten für Fußballspiele ein bisheriges bilaterales Monopol (ARD/ZDF versus DFB) durch die Zulassung von privaten Fernsehsendern aufgehoben wurde, die gemeinsam mit den öffentlich-rechtlichen Fernsehanstalten nun um ein knappes Gut (Spitzenfußball) konkurrieren, kommt es zu exorbitanten Steigerungen des Preises der Übertragungsrechte. Die Streckung des Bundesligaspieldates auf vier verschiedene Zeitpunkte diente weniger der Vermehrung des knappen Gutes als der monopolistischen Abschöpfung der maximalen Erlöse. Dem Monopolisten (DFB) gelang es, den Preis so hoch zu treiben, dass die jeweiligen Inhaber der Übertragungsrechte Verluste machen, weil sie durch Werbung die Aufwendungen nicht refinanzieren können. Wenn statt des DFB die einzelnen Vereine verhandeln würden, würden die Einnahmen der einzelnen Vereine stärker differenzieren, die Ausgaben für die Fernsehsender würden nicht sinken. Dieses Beispiel einer asymmetrischen Verteilungslösung durch Marktregulierung zeigt, dass bei allen Deregulierungen alle Wettbewerbsimplikationen und Verteilungswirkungen zu berücksichtigen sind.

Aufgrund tarifvertraglicher Vereinbarungen, der gesetzlichen Bestimmungen des kollektiven und individuellen Arbeitsrechts, der Regelungen des Betriebsverfassungsgesetzes (z. B. Sozialplanabfindungen), der Unternehmensmitbestimmung und der Auslegung dieser Bestimmungen durch die Arbeitsrechtsprechung (Kündigungsschutzbestimmungen) sowie der Regelungen der Systeme sozialer Sicherung (Arbeitslosengeld, Arbeitslosen- und Sozialhilfe), werden Arbeitgeber und andere Arbeitsnachfrager (z. B. Privathaushalte) gezwungen, Arbeitskräfte jenseits der Knappheitsrelation auf dem Arbeitsmarkt und damit oberhalb des Marktlohnes zu beschäftigen. Wirtschaftsethisch wäre es erwünscht, wenn durch den Abbau der damit verbundenen Renten bei konstanter gesamtwirtschaftlicher Lohnsumme die Arbeitseinkommen auf mehr Personen verteilt würden. So könnte in der Privatwirtschaft bei etwas niedrigeren Arbeitskosten etwas weniger kapitalintensiv produziert werden, so dass mit der gleichen Kapitalmenge mehr Arbeitsplätze bereitgestellt würden. Da bei Lohnreduzierung ein gegebenes Ausmaß von Kapitalintensität nicht rückgängig gemacht wird, erscheint es sinnvoll, durch ein mittelfristiges Zurückbleiben von Löhnen mit Rentencharakter (z. B. Beschränkung auf Inflationsausgleich) solche Renten abzuschmelzen. Analoges gilt für den öffentlichen Sektor, wo bei einem gegebenen Personalkostenbudget die Ausgaben auf mehr Personen verteilt werden könnten. Durch zusätzliche Arbeitskräfte ohne zusätzliche Personalausgaben könnte die Wohlfahrt (z. B. in den Bereichen innere Sicherheit, Bildung und Wissenschaft) gesteigert werden. Da vor allem bei wenig qualifizierten Arbeitskräften solche Renten zu finden sind, dürfte ein Niedriglohnsektor entstehen. Dieser müsste sozial flankiert werden⁵². Dabei entsteht die Problematik, dass – selbst wenn die Transfers direkt an die Arbeitnehmer und nicht an die Arbeitgeber ausgezahlt werden – es durch Mitnahmeeffekte zu einer partiellen Subventionierung von Unternehmen kommt, die z. B. bei bestehenden Arbeitsplät-

⁵² Ausführlicher dazu: *Wiemeyer* [2000].

zen ihre Lohnkosten senken können, weil die Arbeitnehmer nun einen staatlichen Zuschuss erhalten.

Ohne institutionelle Änderungen in den oben genannten Bereichen wird eine Reform nicht erreichbar sein. Die Erfahrungen angelsächsischer Länder zeigen aber, dass eine starke Deregulierung auf dem Arbeitsmarkt, die nicht nur kartellartige Machtpositionen der Arbeitsplatzbesitzer auf dem Arbeitsmarkt reduziert, sondern auch die Masse der Arbeitnehmer in eine unterlegene Marktstellung auf den Arbeitsmarkt bringt, unerwünschte Verteilungswirkungen haben kann, indem über eine längere Frist die Mehrzahl der Arbeitseinkommen real sinken. So sind in den USA von 1979 – 1994 für die rd. 60 % der unteren Einkommensgruppen die Familieneinkommen gesunken und lediglich für die oberen 40 % angewachsen, obwohl die durchschnittliche Arbeitszeit um 101 Std. gestiegen ist. Dies wäre etwa einer Kürzung des Jahresurlaubs um 2 Wochen pro Jahr gleichzusetzen⁵³.

Arbeitslosigkeit bedeutet, dass auf wohlfahrtssteigernde Beiträge der Arbeitslosen verzichtet wird. Die Arbeitsplatzbesitzer müssen aber durch hohe Steuern und Sozialabgaben die Arbeitslosen alimentieren. Daher läge es im Interesse von Arbeitsplatzbesitzern, ihre Bruttoeinkommen zu senken, um höhere Nettoeinkommen dadurch zu erhalten, dass bei steigender Beschäftigung Steuern und Sozialabgaben gesenkt werden könnten. Dies zeigt, dass es sich bei Dauerarbeitslosigkeit um ein gravierendes Beispiel für eine Konstellation „kollektiver Irrationalität“ handelt. Aufgabe eines echten „Bündnisses für Arbeit“ müsste es sein, Auswege aus diesem Dilemma zu finden.

3. Geschlechtsspezifische Verteilung der Arbeitseinkommen

In einer unparteiischen Vertragssituation wird man vom Grundsatz „gleicher Lohn für gleiche Arbeit“ für Männer und Frauen ausgehen. Starke Diskrepanzen zwischen den Arbeitseinkommen von Männern und Frauen widersprechen der Verteilungsgerechtigkeit. Zentrale Ursachen für Einkommensunterschiede zwischen Männern und Frauen sind erstens, dass Frauen bei Einstellungen und Beförderungen bei gleicher Qualifikation wegen einer möglichen Familiengründung, eingeschränkter zeitlicher Verfügbarkeit usw. eher nicht berücksichtigt werden. Zweitens führen Schwangerschaften und Erziehungszeiten sowie andere familiäre Verpflichtungen zu karrierehemmenden Unterbrechungen der Erwerbstätigkeit, so dass wegen des Wissensverlustes ein beruflicher Neueinstieg nur noch auf einer niedrigeren Qualifikationsstufe möglich ist. Drittens stellt die erstmalige Aufnahme einer Frau in exklusiv männliche Führungskreislauf ein zusätzliches Hemmnis dar. Teilweise davon abhängig bzw. ergänzend kommen noch hinzu: Erstens ist die formale Qualifikation vor allem noch bei älteren Frauen erheblich schlechter als bei Männern. Zweitens entscheiden sich Frauen bezüglich ihrer Ausbildung für ein enger

⁵³ Vgl. Christiansen ([1999], S. 184 f.).

begrenztes Spektrum von Fächern und konzentrieren sich auf relativ schlechter bezahlte Berufe. Drittens waren in Westdeutschland viele relativ gut bezahlte Arbeitsplätze wegen frauenspezifischer Schutzbestimmungen im Gegensatz zur DDR (z. B. Nachtarbeitsverbot für Arbeiterinnen) Männern gesetzlich vorbehalten. Viertens nimmt der Frauenanteil immer weiter ab, je höher man in der Verantwortungs- und Einkommenshierarchie in Unternehmen, Behörden, Universitäten usw. aufsteigt. Fünftens sind Frauen überwiegend in Wirtschaftszweigen (z. B. Einzelhandel) tätig, in denen das Gehaltsniveau relativ gering ist. Dies ist deshalb der Fall, weil Frauen in Deutschland überwiegend in Dienstleistungsbereichen mit hohen Personalkosten, Männer mehr in Industrieunternehmen mit einem niedrigen Personalkostenanteil am Umsatz tätig sind. Da es in der Industrie hohe „sunk costs“ durch die kapitalintensiven Produktionsanlagen gibt, kann dort mit Hilfe von Streiks leichter eine hohes Lohnniveau durchgesetzt werden als in Dienstleistungssektoren.

Während bei den Schulabschlüssen Mädchen den Jungen bereits den Rang abgelaufen haben, ist die Quote erfolgreicher Studienabschlüsse und weiterführender Qualifikationen noch erheblich geringer. Erforderlich wäre es, auf ein breiteres Spektrum von Berufs- und Studienabschlüssen bei Frauen hinzuwirken.

Die Einbußen an Einkommen, Rentenansprüchen und beruflich verwertbarem Humankapital durch Kindererziehung müssten möglichst gleichberechtigt auf beide Geschlechter verteilt werden bzw. gezielt durch Maßnahmen (Weiterbildungsansprüche, Einstellungsquoten nach Erziehungszeiten etc.) ausgeglichen werden. Der Strukturwandel der Wirtschaft von der körperlich betonten Männerarbeit in Industrie- und Bauwirtschaft hin zur Dienstleistungsgesellschaft kommt tendenziell Frauen zugute. Angesichts zunehmender Engpässe bei qualifizierten Arbeitskräften im Inland ist es auch wachstumspolitisch sinnvoll, dass die Fähigkeiten von Frauen hinreichend ausgebildet und eingesetzt werden.

4. Familie

In einer immer mehr individualisierten Welt könnte man die Entscheidung zur Gründung von Partnerschaften und die Entscheidung für Kinder als Privatangelegenheit betrachten. Da jede Gesellschaft auf eine nachwachsende Generation angewiesen ist und nicht nur ein Umlageverfahren, sondern auch ein Kapitaldeckungsverfahren der Alterssicherung eine nachwachsende Generation benötigt, müssen die gesellschaftlichen Regelungen der Einkommensverteilung so beschaffen sein, dass auch in quantitativer und qualitativer Weise hinreichend in Humankapital investiert wird. Wenn Zins- und Gewinneinkommen – etwa wegen einer hohen Besteuerung – so gering wären, dass nicht einmal mehr die Abschreibungen vollständig reinvestiert werden, wäre dies für jeden Ökonomen ein Alarmzeichen erster Güte und er würde sofortige Forderungen nach Kurskorrekturen erheben. Demgegenüber bleibt die seit 1972 (Sterbeüberschuss) anhaltende Desinvestition in quantitatives Humankapital weitgehend unberücksichtigt. Wenn man eine volkswirt-

schaftliche Humankapitalrechnung aufstellt, und pro Kind Investitionskosten von ca. 400.000 DM bis zum 18. Lebensjahr ansetzt, bewegt sich das Humankapitalinvestitionsdefizit der letzten 30 Jahre in der Größenordnung der Staatsverschuldung jenseits der Billionengrenze. Naheliegend wäre eine „Humankapitalinvestitionsabgabe“, um zum einen die direkten Kinderkosten etwa in Höhe des Sozialhilfesatzes zu ersetzen und zum anderen den zeitlichen Betreuungsaufwand der Eltern auszugleichen. Dies könnte ein Erziehungsgehalt analog der Bezahlung der Pflegeaufwendungen in der gesetzlichen Pflegeversicherung sein. Ebenso könnte ein Wahlrecht bestehen zwischen Sachleistungen (Ganztagskinderbetreuung) oder Erziehungsgehalt. An Stelle von Pflegestufen würden dann Altersstufen der Kinder treten; höchster Aufwand beim 1.–3. Lebensjahr, dann weiter abnehmend bis zum 15. Lebensjahr.

Eine solche Abgabe müsste als Sozialversicherungsbeitrag analog der Arbeitslosen- und Rentenversicherung jenseits von 10 % der Einkommen angesiedelt sein, um das notwendige Finanzvolumen von mehr als 300 Mrd. DM jährlich aufzubringen. Es ist ausdrücklich zu betonen, dass es hier um Zukunftsinvestitionen, nicht um Umverteilung geht, um aus der kollektiven Irrationalität einer schnell schrumpfenden Gesellschaft herauszufinden.

5. Vermögenseinkommen

Zwar hat es seit ca. 1960 Bemühungen zur Förderung der Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand gegeben, erst durch das 312 DM-Gesetz (später angehoben), die Bausparförderung und andere Wege zur Förderung des Wohneigentums, dann eine breite Streuung von Aktien bei der Privatisierung von öffentlichen Unternehmen. Trotzdem hat sich eine flächendeckende Vermögensbildung in Produktivvermögen bei breiten Arbeitnehmerschichten nicht durchgesetzt. Dies ist insbesondere deshalb der Fall, weil einflussreiche Gewerkschaften (IG-Metall) vor allem die Beteiligung der Arbeitnehmerschaft an Produktionsmitteleigentum ablehnten⁵⁴. Die Gewerkschaften befürchteten eine Kumulation von Arbeitsplatz- und Kapitalrisiko, wenn die Beteiligung am Produktionsmitteleigentum beim eigenen Arbeitgeber erfolgt. Einige Gewerkschaften traten auch für öffentliches und gemeinwirtschaftliches Eigentum ein und befürchteten, dass Aktienbesitz Arbeitnehmer von einer klassenkämpferischen Interessenvertretung abhalten könnte, insofern bei ihnen als Aktionär eine Kleinkapitalistmentalität zu erwarten wäre. Diese Perspektive ist aber verfehlt, weil es im Interesse der Arbeitnehmer sowohl im aktiven Arbeitsleben wie im Alter liegt, ihr Einkommensrisiko durch den Bezug von Einkommen aus mehreren Einkommensquellen zu streuen.

Die Rentenreformkonzepte mit einer breiten, kapitalgedeckten Vorsorge können dazu führen, dass in Zukunft ein nicht geringer Anteil der Alterseinkommen

⁵⁴ Vgl. Pitz [1974]. Dieser Vorbehalt ist auch im Jahr 2000 noch zu spüren.

aus Vermögenseinkommen fließen wird. Ob damit eine gleichmäßige Verteilung – auf die Haushaltsebene bezogen – eher erfolgt, kann nicht abgesehen werden, da Substitutionseffekte (Ersatz bisher privater Vorsorge) durch neue Formen der Altersvorsorge möglich sind. Außerdem stellt die Freiwilligkeit ein Problem dar. Wenn besonders untere Einkommensschichten keine Ersparnisse bilden (können), kann die private Altersvorsorge Verteilungsunterschiede bei Nichtarbeitseinkommen noch verstärken. Dies wird allerdings durch die staatliche Förderung teilweise wieder kompensiert. Da die neue Form der kapitalfondierten Altersvorsorge aber auf den Verbrauch des angesparten Kapitals abzielt und eine Vererbung ausgeschlossen werden soll, wird diese mögliche Komponente einer breiteren Vermögensstreuung in der Generationenfolge nicht erreicht.

6. Armutsgrenze und soziale Mindestsicherung

Es ist oben begründet worden, dass man in einer gesellschaftsvertraglichen Konstellation auch wegen der Gleichberechtigung aller Bürger als Staatsbürger und der Chancen der nachwachsenden Generation die soziale Ungleichheit nach unten hin begrenzen wird. Eine Armutsgrenze in Höhe von 50 % des Durchschnittseinkommens, wie sie die EU in ihren Armutstests setzt, ist eine plausible Konkretion dieses ethischen Postulats. In der Gegenwart gibt es Differenzen zwischen der statistischen Armutsgrenze und der Berechnung der Sozialhilfe. Letztere liegt bei einigen Personengruppen unterhalb der 50 %-Schwelle, bei anderen Personengruppen oberhalb der Schwelle⁵⁵. Dies liegt u. a. auch an der unterschiedlichen Gewichtung der Haushaltsmitglieder. Bei der Berechnung der Äquivalenzeinkommen sollte man von den empirisch feststellbaren Haushaltsersparnissen ausgehen⁵⁶. Zwischen der statistischen Armutsgrenze und der sozialen Mindestsicherung sollten keine Diskrepanzen bestehen, so dass Armut mit dem Bezug der sozialen Mindestsicherung als bekämpft gelten kann. 1993 lebten gut 50 % der Sozialhilfeempfänger unter dem Äquivalenzeinkommen, knapp 50 % darüber.

Da es sich bei der Armutsgrenze bzw. der jetzigen Sozialhilfe um ein sozio-kulturelles Existenzminimum handelt, nicht aber um ein physisches, das zum Überleben notwendig ist, kann es Fälle geben, in denen ein Unterschreiten dieses Niveaus legitim ist.

- **Ausländer:** Bei Ausländern, bei denen noch nicht entschieden ist (z. B. Asylbewerber), ob sie einen legalen Aufenthaltsgrund haben, oder bei Personen, die zur Ausreise / Abschiebung anstehen, weil sie keinen Aufenthaltsanspruch haben, ist – entgegen vieler Forderungen aus Wohlfahrtsverbänden und der Wissenschaft⁵⁷ – ein Unterschreiten dieses Niveaus deshalb legitim, weil diese

⁵⁵ Vgl. dazu *Hanesch* u. a. ([2000], S. 137 ff. u. Tab. 2 – 35, S. 141).

⁵⁶ Vgl. zu dieser Problematik: *Hauser* ([2000], S. 35 f.).

⁵⁷ Vgl. etwa *Hanesch* u. a. ([2000], S. 452 f.).

Personen kein Mindesteinkommen zur Teilhabe einschließlich der Wahrnahme politischer Rechte an der deutschen Gesellschaft benötigen⁵⁸. Für solche Personen ist es problematisch, Sozialleistungen zu gewähren, die deutlich über Arbeitseinkommen ihrer Herkunftsländer liegen, weil dies die Rückkehrbereitschaft nicht fördern dürfte. Für diese Personen ist Armutsmaßstab eher das Einkommensniveau der Herkunftsländer. In einer vertragstheoretischen Analyse, die von einer politischen Gemeinschaft ausgeht, die sich Regeln ihres Zusammenlebens setzt, sind solche Personen, die nicht zu dieser Gemeinschaft gehören, bei der Berechnung der Armutsquoten gesondert zu behandeln.

- *Jüngere Inländer:* Bei jüngeren Personen, die sich in Ausbildung befinden oder noch keine Ausbildung abgeschlossen haben, kann ein geringfügig unterhalb der Armutsgrenze liegendes Einkommen vorübergehend deshalb hingenommen werden, weil die relative Armutssituation nach dem erfolgreichen Abschluss der Ausbildung nachhaltig überwunden wird. Es sollte ein materieller Anreiz bestehen, eine Ausbildung erfolgreich in begrenzter Zeit zu absolvieren. Dabei sollte das Einkommen aber nicht zu gering sein. Bei sparsamer Lebensführung sollte das Erreichen des Ausbildungszwecks (durch den Zwang zum Zuverdienst im erheblichen Umfang) nicht gefährdet oder die Ausbildungsdauer unnötig verzögert werden. Aufgrund dieser Überlegungen sollte etwa eine volle Sozialhilfe für Personen unter 25 Jahren nicht gezahlt werden, wenn sie keine Ausbildung abgeschlossen haben. Ebenso ist es bei öffentlich geförderter Beschäftigung verfehlt, dass ABM-Bezahlungen oberhalb von Ausbildungsvergütungen liegen, wenn die betreffenden Personen bisher keine Ausbildung absolviert haben, sondern auf eine solche vorbereitet werden sollen.

7. Grundeinkommen oder Sozialhilfe?

Die wirtschaftsethische Verpflichtung, eine materielle Grundsicherung für alle vorzuhalten, ergibt sich aus der vertragstheoretischen Logik. Damit ist aber noch nicht entschieden, ob sich eine solche Grundsicherung nach dem Fürsorgeprinzip etwa an der deutschen Sozialhilfe orientiert oder ob eine Grundsicherung nach dem Versorgungsprinzip ausgestaltet sein sollte⁵⁹. Für ein Grundeinkommen ohne Arbeit, das versorgungsstaatlich ausgestaltet wird, spricht, dass die staatsbürgerliche Gleichheit aller Gesellschaftsmitglieder durch ein Mindesteinkommen für alle materiell untermauert werden sollte. Die herkömmliche Sozialhilfe⁶⁰, die nach dem Subsidiaritätsprinzip nur nachrangig gewährt wird, die das Offenlegen aller Einkommen und Vermögensverhältnisse auch von Verwandten und Haushaltsangehörigen und den Einsatz der eigenen Arbeitskraft verlangt, wäre abzulehnen.

⁵⁸ So auch *Hengsbach/Möhring-Hesse* ([1999], S. 145 f. und S. 189 f.).

⁵⁹ Dafür plädieren *Hengsbach/Möhring-Hesse* ([1999], S. 189 f.).

⁶⁰ Vgl. dazu auch *Wiemeyer* [1998a].

Aus vertragstheoretischer Sicht kann dieser Auffassung nicht gefolgt werden: Denn in einer unparteilichen Konstellation, in der die grundlegenden Rechte der Gesellschaftsmitglieder festgelegt werden, werden zugleich auch korrespondierende Pflichten beschlossen. Ein Grundeinkommen ohne weitere Verpflichtungen oder Überprüfungen bedeutete das Recht, sich den Ertrag der Arbeit anderer Gesellschaftsmitglieder aneignen zu können, ohne selbst eigene korrespondierende Verpflichtungen einzugehen. Ein solches Recht ist nicht konsensfähig. Jedes Gesellschaftsmitglied hat vielmehr als potentiell Leistungsberechtigter auf gesellschaftliche Solidarität auch eine Leistungspflicht⁶¹. Daher ist vielmehr plausibel festzulegen, dass alle arbeitsfähigen Gesellschaftsmitglieder prioritär verpflichtet werden, sich durch eigene Arbeit ein ausreichendes Einkommen zu verschaffen, und dass die Gesellschaft ggf. die Vermittlung dieser Arbeit übernimmt. Nur nach Überprüfung der Arbeitsfähigkeit sowie möglicher Hinderungsgründe (Krankheit, Kleinkinderbetreuung) ist ein Einkommen zu zahlen. Daher ist eine am Fürsorgeprinzip orientierte Sozialhilfe gerechtfertigt⁶².

8. Besteuerung

Oben ist ausgeführt worden, dass eine progressive Einkommensbesteuerung wirtschaftsethisch begründet werden kann. Ein weiteres wirtschaftsethisches Postulat für die Besteuerung ist, dass Einkommen unterhalb des offiziellen Armutsniveaus von der Einkommenssteuer freigestellt werden sollten. Weiterhin sind alle Einkommensarten von der Besteuerung tatsächlich zu erfassen. Ebenso sind Nichtarbeitseinkommen stärker als Arbeitseinkommen zu besteuern. An diesen Kriterien gemessen, gibt es in der Bundesrepublik eine Reihe von Defiziten⁶³: Erstens werden Einkommen aus abhängiger Arbeit genauer als andere Einkommensarten erfasst und unterliegen unmittelbar einem Quellenabzug. Hingegen werden andere Einkommensarten (mit Ausnahme von inländischen Zinserträgen) vom Steuerpflichtigen lediglich selbst deklariert, der dabei Ermessensspielräume zu seinen Gunsten ausnutzen kann. Z.T. können Ausgaben privater Lebensführung als Betriebsausgaben abgezogen werden. Die Genauigkeit der Einkommenserfassung und die Nutzung von Spielräumen bei Abzugsmöglichkeiten hängen auch von der Qualität und Regelmäßigkeit externer Betriebsprüfungen ab. Für eine hohe Effizienz dieses Instruments fehlen offensichtlich den Länderregierungen aufgrund des Finanzausgleichs die Anreize. Steuermehreinnahmen führen zu fast gleich hohen Mindereinnahmen im Finanzausgleich. Zudem wird eine lasche Handhabung der Außenprüfungen auch als Instrument der Wirtschaftsförderung missbraucht⁶⁴.

⁶¹ Vgl. Sautter ([1995], S. 133).

⁶² Vgl. Wiemeyer [1988] und Wiemeyer [1993].

⁶³ Vgl. etwa: Arnold [1998] und Siegel [1999].

⁶⁴ Vgl. Siegel ([1999], S. 390).

Zweitens gab es bis zur Steuerreform 2001 Abschreibungsmöglichkeiten bei Wirtschaftsgütern, die weit über die tatsächlichen Abnutzungsrationen hinausgingen. Dies ist zwar zunächst nur ein zeitlich begrenztes Hinausschieben der Steuerschuld, die aber dann relevant wird, wenn bei einer Betriebsveräußerung der Veräußerungsgewinn ganz oder teilweise steuerfrei bleibt. Drittens gibt es Vermögenszuwächse wie realisierte Kursgewinne bei Aktien oder bei Hausverkäufen, die legal steuerfrei bleiben. Dies gilt ebenso für Naturaleinkommen wie beim selbstgenutzten Wohneigentum. Viertens gibt es Unterschiede in den Möglichkeiten, bestimmte Einkommen ins Ausland zu verlagern, so dass dies nicht oder nur sehr niedrig besteuert wird. Dies gilt vor allem für Finanzanlagen. Hingegen haben nur wenige Bezieher von Arbeitseinkommen Möglichkeiten der Einkommensverlagerung ins Ausland. Fünftens werden Vermögenseinkommen nicht gesondert steuerlich erfasst.

Aus wirtschaftsethischer Sicht kann die genaue Höhe des Spitensteuersatzes nicht vorgegeben werden. Eine Steuerreform, die den Spitensteuersatz senkt, dabei aber die ökonomischen Einkommen viel breiter steuerlich erfasst, ist sozialethisch gerechtfertigt. Bei Änderungen der Besteuerung ist allerdings auch der Verwaltungsaufwand zu bedenken. Da in einer wachsenden Wirtschaft Aktienkurse und Haus- und Grundbesitz an Wert gewinnen, sollten auch Wertsteigerungen einer Besteuerung unterliegen, selbst wenn realisierte Verluste dann auch steuerlich abzugfähig wären. Internationale Einkommen sollten Mindestbesteuerungssätze, die z. B. bei Kapitalanlagen auch durch Quellenabzug erfasst werden, vorsehen, ohne damit einen Steuerwettbewerb vollständig auszuschalten. Ein unkoordinierter Wettbewerb der Einzelstaaten könnte ihre Steuererlöse so reduzieren, dass die notwendigen öffentlichen Aufwendungen nicht mehr getätigt werden können. Eine verfallende öffentliche Infrastruktur, reduzierte Humankapitalinvestitionen, eine Minderung der inneren Sicherheit etc. können die Effizienz privater Investitionen deutlich reduzieren. Insofern könnten im Steuerwettbewerb der Staaten unerwünschte Dilemmakonstellationen auftreten. Der Steuerwettbewerb ist aber nur einzuschränken, nicht auszuschließen, weil es Effizienzreserven in der Bereitstellung von Staatsleistungen gibt und diese durch Wettbewerb mobilisiert werden können.

Eine Vermögenssteuer ist wirtschaftsethisch begründet und sollte wieder eingeführt werden, weil damit indirekt Nichtarbeitseinkommen stärker steuerlich belastet würden als Arbeitseinkommen. Für die Vermögenssteuer wie für die ebenfalls sozialethisch gerechtfertigte Erbschaftssteuer ist die angemessene Bewertung von Haus- und Grundbesitz ein gravierendes Gerechtigkeitsproblem. Bei einer sachgerechten steuerlichen Bewertung in der Vermögens- und Erbschaftssteuer würden zumindest ein Teil der Gerechtigkeitsprobleme, die im Abschnitt III. 2. a) zum Bodeneinkommen diskutiert wurden, aufgefangen. Die Erbschaftssteuer ist jenseits eines Freibetrages, der so hoch anzusetzen ist, dass Kinder oder Witwen nicht gezwungen werden, das selbst bewohnte eigene Haus zu veräußern, progressiv zu bemessen. Die stärkere Börsennotierung auch kleinerer und mittlerer Unter-

nehmen erlaubt es Erben von Familienunternehmen, durch eine Veräußerung eines Teils der Unternehmensanteile die Erbschaftssteuer zu begleichen, ohne die Eigenkapitalsubstanz eines Unternehmens zu gefährden. Damit könnte indirekt auch eine breitere Beteiligung am Produktivvermögen gefördert werden.

V. Schlussbemerkung

Das intuitive Unbehagen, das in der von Wohlfahrtsverbänden, Kirchen und anderen geübten Kritik an verschiedenen Verteilungsproblemen, sichtbar wird, lässt sich bei einer Reihe von Verteilungsproblemen empirisch erhärten. Es hält auch einer systematischen wirtschaftsethischen Reflexion stand. Allerdings konnten nicht alle Kritikpunkte (z. B. Einkommen von Asylbewerbern) sowie Reformvorschläge (z. B. Grundeinkommen bzw. soziale Mindestsicherung statt Sozialhilfe) gebilligt werden. Es gibt – auch im Kontext der global vernetzten Kapitalmärkte – Ansatzpunkte für Verteilungskorrekturen durch institutionelle Änderungen und wirtschaftspolitische Maßnahmen, die im Sinne der Verteilungsgerechtigkeit gefordert sind.

Literatur

- Arnold, Volker (1998): Korreferat zum Referat v. Klaus Müller u. Christhart Bork, Verteilung und Fiskus: Die Auswirkungen der Einkommensbesteuerung auf die Einkommensverteilung, in: Bernhard Gahlen/ Helmut Hesse u. Hans-Jürgen Ramser (Hg.), Verteilungsprobleme der Gegenwart, Diagnose und Therapie, Tübingen, 247 – 249.*
- (1995): Einkommensumverteilung – ein Weg zur Stabilisierung marktwirtschaftlicher Systeme?, in: Hans Nutzinger (Hg.), Wirtschaftsethische Perspektiven III, Berlin, 75 – 93.
- Bohnet, Armin (1999): Finanzwissenschaft: Grundlagen staatlicher Verteilungspolitik. 2. Aufl. München / Wien.*
- Bundesregierung (2001): Lebenslagen in Deutschland. Der erste Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Berlin.*
- (2001a): Lebenslagen in Deutschland, Daten und Fakten, Materialband zum ersten Armut- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Berlin.
- Bundesverband der KAB (Hrsg.; 1992): Texte zur Katholischen Soziallehre, 5. Aufl., Bornheim.*
- Christiansen, Jens (1999): Vollbeschäftigung durch Deregulierung? Das US-amerikanische Modell, in: Hans-L. Endl u. a. (Hg.), Teilzeit. Lebensqualität trotz Beschäftigungskrise, Hamburg, 176 – 186.*
- Furger, Franz (1997): Fehlt es an der Steuermoral?, in: ders., Christliche Sozialethik in moderner Gesellschaft, Münster, 200 – 208.*

- Hanesch*, Walter u. a. (2000): Armut und Ungleichheit in Deutschland. Der neue Armutsbericht der Hans-Böckler-Stiftung, des DGB und des Paritätischen Wohlfahrtsverbands, Reinbek bei Hamburg.
- Hauser*, Richard (2000): Einkommensverteilung im Querschnitt und im Zeitablauf 1973 bis 1998 unter Mitarbeit von Irene Becker, Vorl. Fassung, 2000 (unveröff. Manuskript).
- Hauser*, Richard / *Becker*, Irene (1999): Wird unsere Einkommensverteilung ungleicher? Einige Forschungsergebnisse, in: Diether Döring (Hg.), *Sozialstaat in der Globalisierung*, Frankfurt a. M., 88 – 116.
- Hengsbach*, Friedhelm (1994): Gerechtigkeit in der Marktwirtschaft, in: *Informationes Theologiae Europae* 3, 267 – 278.
- Hengsbach*, Friedhelm / *Möhring-Hesse*, Matthias (1999): Aus der Schieflage heraus, Demokratische Verteilung von Reichtum und Arbeit, Bonn 1999.
- Henkel*, Olaf (1997): Wir haben nicht das Soziale, wir haben den Markt vernachlässigt!, in: Bernhard Nacke (Hg.), *Sozialwort der Kirchen in der Diskussion*, Würzburg, 126 – 136.
- Hinsch*, Wilfried (1998): Rawls' Differenzprinzip und seine sozialpolitischen Implikationen, in: Siegfried Blasche / Diether Döring (Hg.), *Sozialpolitik und Gerechtigkeit*, Frankfurt a. M. / New York.
- Kirchenamt der EKD* (Hg., 1991): Gemeinwohl und Eigennutz. Wirtschaftliches Handeln in Verantwortung und Zukunft, Gütersloh.
- Mill*, John St. (1921): *Grundsätze der Politischen Ökonomie*, Bd. 2, Jena.
- Nell-Breuning*, Oswald v. (1983): *Gerechtigkeit und Freiheit*, Wien.
- Otto*, Eckard (1994): Wirtschaftsethik im Alten Testament, in: *Informationes Theologiae Europae* 3, 279 – 289.
- Pitz*, Karl H. (1974): Das Nein zur Vermögenspolitik. Gewerkschaftliche Argumente und Alternativen zur Vermögensbildung, Reinbek bei Hamburg.
- Rat der Evangelischen Kirche in Deutschland / Deutsche Bischofskonferenz* (1997): Für eine Zukunft in Solidarität und Gerechtigkeit, Bonn / Hannover.
- Rawls*, John (1979): *Theorie der Gerechtigkeit*, Frankfurt a. M.
- Schäfer*, Claus (2000): Privater Reichtum um den Preis öffentlicher und privater Armut?, in: WSI – Mitteilungen 11 / 2000, 744 – 764.
- Sautter*, Hermann (1995): Moralisches Urteil und ökonomisches Kalkül, in: *Zeitschrift für Evangelische Ethik* 39, 133 – 136.
- Siegel*, Theodor (1999): Steuern, in: Wilhelm Korff u. a. (Hg.), *Handbuch der Wirtschaftsethik* Bd. 3, Gütersloh, 354 – 398.
- Smith*, Adam (1983): *Wohlstand der Nationen*, München.
- Stegmann*, Franz-Josef / Peter Langhorst (2000): Geschichte der sozialen Ideen im deutschen Katholizismus, in: Helga Grebing (Hg.), *Geschichte der sozialen Ideen in Deutschland*, Essen, 599 – 862.

Wiemeyer, Joachim (1988): Grundeinkommen ohne Arbeit – kritische Anmerkungen, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Beilage zur Wochenzeitschrift „Das Parlament“ B 38/88 v. 16.9., 43–51.

- (1993): Sozialethische Probleme eines Grundeinkommens ohne Arbeit, in: Otto Kimminich u. a. (Hg.), *Mit Realismus und Leidenschaft*, FS Valentin Zsifkovits, Graz/Budapest, 323–332.
- (1998): *Europäische Union und weltwirtschaftliche Gerechtigkeit*, Münster.
- (1998a): Spaltung der Gesellschaft? Strukturfragen im Sozialhilfebereich, in: Anton Rauscher (Hg.), *Grundlagen des Sozialstaats*, Köln, 65–100.
- (2000): Die Ordnung des Arbeitsmarktes aus wirtschaftsethischer Sicht. Eine Problem-skizze, in: Wulf Gaertner (Hg.), *Wirtschaftsethische Perspektiven V*, Berlin, 61–91.

Vom Ehegatten- zum Partnerschaftssplitting?

Von *Johannes Hackmann*, Hamburg

I. Einführung

1. Die rechtliche Ausgangslage und zum Argumentationsgang

In Deutschland werden die von der Steuer erfassten Einkommen der Ehegatten durchweg – wie in einer solchen Form sonst nur noch in Frankreich und Luxemburg – nach dem Splittingtarif besteuert. Der Splittingtarif des „Ehegattensplittings“ wird aus dem Individualtarif dadurch abgeleitet, dass auf die halbierten zusammengerechneten Einkommen der Ehegatten der Individualtarif angewandt und der sich so ergebende Steuerbetrag verdoppelt wird. Als Folge von Progression kommt es durch das Splittingverfahren gegenüber einer reinen Individualbesteuerung der Einkommen vielfach zu einer – auch als Splittingvorteil bezeichneten – Steuerersparnis, die sich gegenwärtig¹ (ohne Berücksichtigung von Kirchensteuer und Ergänzungsabgabe) maximal auf einen Betrag von 19.299 DM beläuft und in der deutschen Tarifgeschichte Werte bis zu 22.886 DM (1999) erreichte. Im Zusammenhang mit den politischen Bestrebungen um eine Gleichstellung von Ehen (im traditionellen Verständnis) mit gleichgeschlechtlichen Lebenspartnerschaften wurde in den öffentlichen Diskussionen gelegentlich auch eine Gewährung der Splittingprivilegien für Lebenspartner² gefordert. Mit dem von der Bundesregierung eingebrachten und im Bundesrat vorerst gescheiterten Gesetzesentwurf³ wurde dieser Weg allerdings nicht beschritten. Anstelle einer förmlichen Gleichstellung, die

¹ Diese Aussage und die weiteren Aussagen mit aktuellen Bezügen beziehen sich durchweg auf die Gegebenheiten im ersten Quartal des Jahres 2001.

² Auch bei Eheleuten handelt es sich um Lebenspartner. Aus sprachlichen Vereinfachungsgründen bezeichnen die attributiv nicht ergänzten Worte Lebenspartner und Lebenspartnerschaft im Folgenden jedoch nur die Fälle von gleichgeschlechtlichen Lebenspartnerschaften.

³ Das von der Bundesregierung betriebene Gesetzesvorhaben zur „Beendigung der Diskriminierung gleichgeschlechtlicher Gemeinschaften: Lebenspartnerschaften“ wurde in ein Hauptgesetz und ein Ergänzungsgesetz zerlegt. Dem ersten – dem „Lebenspartnerschaftsgesetz“ – muss der Bundesrat im Unterschied zum Ergänzungsgesetz nicht zustimmen. Beide Gesetze wurden vom Bundestag verabschiedet. Das Hauptgesetz ist zum 1. August 2001 in Kraft getreten; gegen das Gesetz ist allerdings noch ein Verfahren vor dem Verfassungsgericht anhängig. Das Ergänzungsgesetz, das neben anderem die Regelungen für die Besteuerung gleichgeschlechtlicher Lebenspartnerschaften enthält, wurde vom Bundesrat abgelehnt und an den Vermittlungsausschuss überwiesen.

auch (eingetragenen) gleichgeschlechtlichen Lebenspartnerschaften eine Zusammenveranlagung (im Sinne von § 26b EStG) und darüber hinaus eine Anwendung des Splittingtarifs (im Sinne von § 32 a Abs. 5 EStG) ermöglicht hätte, kann der Lebenspartner mit dem höheren Gesamtbetrag der Einkünfte Sonderausgaben bis zur Höhe der Hälfte der Differenz zu dem (geringeren) Gesamtbetrag der Einkünfte seines Lebenspartners geltend machen, jedoch nicht mehr als 40 000 DM, wenn der Lebenspartner diesen Minderungsbetrag bei sich als Einkommen versteuert (§ 10 Abs. 1 Nummer 1 EStG in der vom Bundestag beschlossenen geänderten Fassung)⁴.

Ob diese steuerliche Regelung (wie auch die anderen Regelungen des Ergänzungsgesetzes) je Gesetzeskraft erlangen, ist fraglich. Die Zustimmungsbedürftigkeit der betreffenden Gesetzesvorlage durch den Bundesrat mag das verhindern, und selbst wenn der Bundesrat zustimmen sollte, ist immer noch die Barriere des Verfassungsgerichts zu überwinden. Sofern das Lebenspartnerschaftsgesetz verfassungsrechtlich Bestand hat und das Ergänzungsgesetz parlamentarisch scheitert, ist allerdings auch dann mit Verfassungsklagen wegen einer (gleichbehandlungswidrigen) Diskriminierung einer bestimmten Lebensform bzw. bestimmter sexueller Ausrichtungen zu rechnen. Selbst wenn die vorgesehene Regelung rechtens wird und das Ehegattensplitting in seiner bisherigen Form bestehen bleibt, sind Verfassungsklagen wegen einer erfolgenden Diskriminierung von gleichgeschlechtlichen Lebenspartnern im Verhältnis zu Ehen nicht ausgeschlossen. Außer in den Fällen, dass das Lebenspartnerschaftsgesetz – das Hauptgesetz – als verfassungswidrig verworfen oder dass die derzeitige Splittingregelung für Ehegatten abgeschafft wird, spricht somit vieles dafür, dass sich das Verfassungsgericht mit dem Partnerschaftssplitting wird befassen müssen.

Schon diese Prognose legt eine Prüfung des Partnerschaftssplittings und seiner möglichen Rechtfertigungsgründe nahe. Aber auch für eine Beurteilung der derzeitig vorgesehenen Sonderausgabenregelung empfiehlt sich aus systematischer Sicht eine Überprüfung des Partnerschaftssplittings, weil es sich beim beschriebenen Sonderausgabenabzug in seinen Grundzügen um das Verfahren einer Splittingbegrenzung handelt und es zum Vorbild für eine Reform des Ehegattensplittings werden könnte. Aus analytischen wie aus steuerpolitischen Gründen empfehlen sich für die Überprüfung der vom Bundestag beschlossenen Regelung deshalb zwei Analyseschritte, zum einen die Prüfung des (unmodifizierten) Splittingverfahrens und zum anderen die der mit der beschlossenen Regelung erfolgenden Begrenzung. Dementsprechend wird auch hier verfahren. Unter II. werden vorherrschend anzutreffende Rechtfertigungsgründe zugunsten des Ehegattensplittings erörtert: Wie wird herkömmlich das Ehegattensplitting begründet? Lassen sich diese Argumente auf eine gleichgeschlechtliche Lebenspartnerschaft übertragen? Unter III. wird der vom Bundestag beschlossene Sonderausgabenabzug behandelt. Wäh-

⁴ Zu einer Analyse speziell dieser Regelung s. nachfolgend unter III sowie Hackmann [2002].

rend die Prüfungen unter II. und III. im Wesentlichen zu dem Ergebnis kommen, dass die dort geprüften (traditionellen) Gesichtspunkte im Grunde keine differenzierende steuerliche Behandlung von Ehen und Partnerschaften zu rechtfertigen vermögen, wird unter IV.1. systematisch geprüft, ob es – jenseits der herkömmlichen Argumentation – nicht vielleicht doch spezifische Differenzierungsgründe geben könnte. Diese Prüfung leitet über zu der abschließenden positiv-wissenschaftlichen Fragestellung (unter IV.2.), weshalb überhaupt die nach vorherrschendem Argumentationsstand nicht schlüssig begründeten steuerlichen Begünstigungen von Ehegatten und Partnerschaften erfolgen bzw. gesetzgeberisch auf den Weg gebracht wurden. Als zentrale Erklärungsumstände werden hier die hohe normative Attraktivität des Gleichbehandlungsgedankens und die eigennützigen Interessen der Steuerexperten ausgemacht. Weil es an einer anerkannten und in sich schlüssigen übergreifenden normativen Steuerverteilungstheorie fehlt, eröffnet sich ein Spielraum für opportunistische Anfälligkeitkeiten der Experten. Diese Anfälligkeit lassen sich – um einen Konnex zum Schwerpunktthema dieses Tagungsbandes herzustellen – als eine Form von mentaler Korruption charakterisieren. Eine solche Erklärungssicht lässt erwarten, dass (spätestens) die rechtlichen Auseinandersetzungen um die Partnerschaftsbesteuerung in Verbindung mit sich ändernden Interessenlagen der Steuerexperten in absehbarer Zeit das herkömmliche Ehegattensplitting zu Fall bringen werden.

2. Einige Hinweise auf den steuerwissenschaftlichen Diskussionsstand zur Rechtfertigung des Ehegattensplittings

Zur Frage, ob sich das Ehegattensplitting rechtfertigen lässt, hat sich das Verfassungsgericht mehrfach bejahend geäußert⁵, und auch im deutschen steuerrechtlichen Schrifttum wird überwiegend von einer Berechtigung ausgegangen⁶ wie obendrein seitens der deutschen Finanzwissenschaft⁷. Allerdings gibt es von steuerrechtswissenschaftlicher⁸ wie steuerbetriebswirtschaftlicher⁹ Seite auch kritische Stimmen. Auch im politischen Raum werden – speziell von sozialdemokratischer Seite – seit längerem Einwände gegen das Ehegattensplitting erhoben, weil von den Splittingvorteilen besonders die Reichen profitieren. Eine solche sich

⁵ Für eine Sammlung der hauptsächlich anzutreffenden Rechtfertigungsgründe s. speziell *Bundesverfassungsgericht* ([1982], S. 345 ff.).

⁶ Aus jüngerer Zeit s. dazu etwa *Vogel* [1999] und *Söhn* [2000].

⁷ Diesbezüglich s. aus jüngerer Zeit *Homburg* [2000], *Scherf* [2000] sowie *Buchholz* [2000].

⁸ Eine deutliche Reserve gegen das Ehegattensplitting artikulieren *Böckenförde* [1986], *Vollmer* [1998] sowie *Sacksofsky* [2000].

⁹ S. *Bareis* [2000]. Die steuerbetrieblichen Argumente basieren letztlich auf der Vorgabe, dass das entstandene Einkommen – weil am ehesten entscheidungsneutral – der relevante steuerliche Gleichheitsmaßstab sei. Dies begründet dann eine Ablehnung der unterschiedlich hohen Splittingentlastungseffekte.

ausschließlich auf die Ablehnung bestimmter selektiver vertikaler Verteilungseffekte stützende Argumentation, die die prinzipienorientierte Grundsatzfrage nach dem relevanten steuerlichen Gleichheitsmaßstab nicht beantwortet, hat jedoch systematische Defizite. Nicht wesentlich besser ist m.E. allerdings auch die – von der politischen Gegenseite vorgebrachte – plakative Abwehrhierarchie zu werten: Wer progressiv belastet werde, sei auch progressiv zu entlasten. Auch sie gibt keine Antwort auf die vorweg zu beantwortende Grundsatzfrage, weshalb überhaupt – im wirtschaftlichen Sinne zweifellos entstandene – Einkommen als Folge einer Eheschließung irgendwie anders besteuert werden sollen als ohne Eheschließung.

Soweit ich sehe, ist die Rechtfertigungsdiskussion (und vor allem ihre Intensität) um das Ehegattensplitting eine deutsche Eigenart. Diese Rechtfertigungsdiskussion wird durch zunächst von steuerjuristischer Seite vorgetragene Argumente dominiert; Finanzwissenschaftler haben sich diese Argumente häufig zu eigen gemacht¹⁰. Die steuerjuristischen Erörterungen kreisen um die Frage einer verfassungsrechtlichen Zulässigkeit eines solchen Splittings. Nach den heutzutage vorherrschenden Einschätzungen wird das Ehegattensplitting zwar nicht als verfassungsrechtlich zwingend geboten bewertet. Es gilt jedoch überwiegend als verfassungskonform¹¹. Was die Begründungen des Splittings als eines sich aus der Verfassung ableitbaren Besteuerungsgebotes oder seiner Verfassungskonformität betrifft, so sind sie nicht genuin normativer Natur; sie lassen sich also nicht allein aus den grundlegenden Wertentscheidungen der deutschen Verfassung oder sonst ausschließlich normativ ableiten. Eine erhebliche – und wie zu zeigen – ausschlaggebende Bedeutung haben vielmehr empirische Sachverhalte. In normativer Hinsicht besteht kein Dissens, dass als Leitmaßstab für eine Beurteilung des Splittingverfahrens der Grundsatz der Individualbesteuerung zu nehmen ist¹². Steuerliche Gleichbehandlung muss sich also auf die sich für jeden einzelnen Ehegatten ergebenden Einkommens- oder Lebensumstände beziehen. Eine normative Kollektivorientierung, nach der die ehegatteninternen Verhältnisse – etwa aus Respekt vor der Privatsphäre – für die Zumessung von Steuern unerheblich sein sollten und

¹⁰ S. unter diesem Blickwinkel speziell die schon erwähnten Arbeiten von *Homburg* [1997] und [2000] sowie *Scherf* [1999] und [2000].

¹¹ „Das Splittingverfahren entspricht dem Grundsatz der Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit.“ „[Es] ist keine beliebig veränderbare Steuer-,Vergünstigung“, *Bundesverfassungsgericht* ([1982], S. 345). Für eine solche Position – mit einer ausdrücklichen Differenzierung zwischen verfassungskonform und verfassungsrechtlich geboten – s. besonders *Söhn* [2000] und *Vogel* [1999].

¹² *Homburg* ([1997], S. 94, gleichlautend in der 2. Aufl.) schreibt zwar von einer „Verfassungswidrigkeit der Individualbesteuerung“. Angesichts der im rechtswissenschaftlichen Schrifttum eindeutig vorherrschenden Auffassung, verfassungsrechtlich sei grundsätzlich vom Individualprinzip auszugehen, verblüfft die Entschiedenheit der *Homburgschen* Aussage. Wohlwollend (vielleicht auch nur spitzfindig) interpretiert, lässt sich das Statement von *Homburg* aber auch so lesen, dass das, was er formelmäßig als Individualbesteuerung definiert, gegen das Individualprinzip der Besteuerung verstößt, weil Ehegatten etwa eine Erwerbsgemeinschaft darstellen und ihnen das Einkommen deshalb häufig zuzurechnen sei.

den Staat nichts angehen, ist aus konzeptioneller Sicht demzufolge nicht angemessen. Demgemäß werden auch hier nicht genuin normative Fragestellungen in den Vordergrund gerückt. Primär erfolgt also keine Normkritik im Sinne einer Kritik an Werturteilen, und es wird auch nicht der Abwägungsprozess von – zueinander möglicherweise in einem gewissen Spannungsverhältnis stehenden – Werturteilen kritisiert. Die normative Basis, von der für die folgenden Erörterungen ausgegangen wird, steht mithin nicht in einem Widerspruch zu den verfassungsrechtlich zu respektierenden normativen Grundpositionen. Die Aufmerksamkeit ist im Folgenden deshalb auch vor allem auf als empirisch – vielfach auch als ökonomisch – zu klassifizierende Einschätzungen zu richten.

II. Das volle Partnerschaftssplitting im Lichte der vorherrschenden Rechtfertigungsargumente für das Ehegattensplitting

In der Diskussion um das Ehegattensplitting wird zu seiner Rechtfertigung traditionell darauf verwiesen, dass es sich bei Eheleuten um eine Wirtschafts- respektive um eine Erwerbs- und Verbrauchsgemeinschaft handelt. Eine besondere Beachtung finden bei der Rechtfertigungsdiskussion im übrigen die ehrechlichen Güterstände und jüngst auch unterhaltsrechtliche Verpflichtungen. Dabei spielt die Vorstellung einer Einheitlichkeit der Rechtsordnung keine unbedeutende Rolle: Was zivilrechtlich gelte, habe auch steuerrechtlich entsprechende Konsequenzen zu entfalten. Im Lichte der Diskussion um das Ehegattensplitting stellt sich die Frage einer Rechtfertigung des Partnerschaftssplittings als Aufgabe dar zu prüfen, ob die Umstände, die zur Begründung des Ehegattensplittings angeführt werden, nicht auch bei Partnerschaften vorliegen oder jedenfalls unter bestimmten Bedingungen vorliegen können.

1. Durch Entscheidungsneutralität definierte Erwerbsgemeinschaft

Ein Argument, mit dem das Ehegattensplitting gerechtfertigt wird, ist die Behauptung, Ehegatten bildeten eine Erwerbsgemeinschaft. Empirische Untersuchungen, ob das tatsächlich der Fall ist, gibt es m. W. nicht. Sogar eingehendere Bemühungen einer präziseren Definition von Erwerbsgemeinschaft sind m. W. nicht zu finden. Man mag den Begriff Erwerbsgemeinschaft jedoch so auffassen, dass Ehegatten in eine Kasse wirtschaften. Ob das empirisch zutrifft, ist im Kontext der Bedeutung ehrechlicher Güterstände noch zur Sprache zu bringen. Unabhängig von diesen Klärungen kann jedoch – wenngleich empirische Untersuchungen wohl auch diesbezüglich nicht existieren – auf der Basis allgemeiner Lebenserfahrung gleichwohl davon ausgegangen werden, dass Eheleute ihre Entscheidungen, wer (mehr oder weniger) ein von der Besteuerung erfasstes Einkommen erwirtschaften soll, nicht unabhängig voneinander treffen und dass dabei die Nettoeinkommens-

größen entscheidungsrelevant sind und nicht die individuell zu erzielenden Einkommen unter Einschluss der darauf liegenden Steuern¹³. M.a.W., Eheleute werden ihre Erwerbsentscheidungen so treffen, dass sie bestehende Steuerarbitragemöglichkeiten nutzen, wie sie bei progressiver Individualbesteuerung der Einkommen durchweg existieren. Eine Splittingregelung wäre mithin im Unterschied zu einer Individualbesteuerung entscheidungsneutral bezüglich der eheinternen Arbeitsteilung.

Werden nun auf der Basis von Plausibilitätserwägungen Ehen mit sonstigen – durch ein wechselseitiges Vertrauen gekennzeichnete – Lebenspartnerschaften verglichen, so ist zu erwarten, dass sich auch Lebenspartner (bei einer durch einen entsprechenden Partnerschaftsvertrag bekräftigten dauernden Bindungsabsicht) regelmäßig so gut verstehen, dass sie bei ihren Erwerbsentscheidungen berücksichtigen, wessen entscheidungsrelevante Steuersätze höher sind. Auch bei Lebenspartnern ist im Falle deutlicher Unterschiede in der Höhe der Grenzsteuersätze mit Steuerarbitragebemühungen zu rechnen. Nur insoweit die „Scheidungswahrscheinlichkeiten“ bei sonstigen Lebenspartnerschaften größer sind als bei Ehen, sind – hinsichtlich der Stärke diesbezüglicher Anreize – Unterschiede zu erwarten. Aber wenn dies als Begründung einer nicht erfolgenden steuerlichen Gleichstellung heranzuziehen wäre, wäre es wohl gleichfalls bei Ehen geboten, etwa zwischen Eheleuten mit und ohne Kinder zu differenzieren. Wenn unter dem Gesichtspunkt von Besteuerungsneutralität auch keine perfekte Übereinstimmung bestehen dürfte, so ist typisierend insgesamt doch zu erwarten, dass das Kriterium der Entscheidungsneutralität keine differenzierende steuerliche Behandlung von Ehen und Lebenspartnerschaften unter der Bedingung zu begründen vermag, dass alle Ehen einkommensteuerlich im Prinzip unterschiedslos behandelt werden.

Ob Eheleute und Lebenspartner in der hier interessierenden Hinsicht sich gleich verhalten, ist eine Frage, eine andere – logisch prioritäre – Frage ist es jedoch, welche Relevanz solchen (etwaigen) empirischen Gegebenheiten zukommen sollte. Weshalb sollen Ehegatten (und dann im Prinzip auch Lebenspartner) den Splittingtarif anwenden dürfen, wenn sie bei ihren Entscheidungen (vor allem ihren Marginalentscheidungen) über Erwerbstätigkeit und häusliche Arbeitsteilung nicht primär darauf achten, wer ein Einkommen erzielt, sondern wie hoch das jeweils netto

¹³ Für eine solche Argumentation vgl. Homburg ([2000], S. 264), der allerdings – empirisch sicherlich problematisch – davon ausgeht, dass Eheleute als gemeinsames Ziel die Maximierung des gemeinsamen Einkommens verfolgen. Dies ist wörtlich genommen sicherlich nicht richtig, weil Menschen nicht nur (Markt-)Einkommen erzielen wollen sondern auch anderer Lebensziele (wie „Freizeitkonsum“) verfolgen. Auch werden sie innerhalb der Restriktion der Verfolgung weiterer Ziele nicht unbedingt die eheinterne Arbeitsteilung so organisieren, dass für beide zusammen ein maximales Markteinkommen resultiert, die komparativen Fähigkeiten und Neigungen bei den verschiedenen Tätigkeiten spielen eine Rolle, wie auch das Offenhalten längerfristiger Optionen etwa einer späteren Rückkehr ins Erwerbsleben, wenn die Kinder erwachsen sind oder wenn die Ehe scheitern sollte. All dies ändert aber nichts daran, dass bei Eheleuten gleichwohl in besonderer Intensität mit Steuerarbitrageaktivitäten zu rechnen ist.

zu erzielenden Einkommen ist? In effizienzorientierter Sicht liegt die Antwort nahe, dadurch sollten Entscheidungsverzerrungen vermieden werden. Wird so argumentiert, stellt sich allerdings gleich die weitere Frage nach dem Gewicht dieses Ziels und ob eine Verfolgung dieses Ziels ein solches Ausmaß an Steuervorteilen rechtfertigt, wie sie in bestimmten Fällen als Folge des Splittingverfahrens möglich sind. Für eine Beantwortung dieser Frage ist vor allem zu berücksichtigen, dass – entgegen häufig zu findenden Vorstellungen – Entscheidungsneutralität der Besteuerung und steuerliche Gleichbehandlung nicht dasselbe bedeuten. Entscheidungsneutralität bezieht sich darauf, dass ein auf seinen eigenen Vorteil bedachter Steuerpflichtiger bei seinen Entscheidungen zwischen verschiedenen Handlungsoptionen keine steuerlichen Rücksichten zu nehmen hat. Es gibt keine Substitutionseffekte (im Sinne des mikroökonomischen Verständnisses davon). Steuerliche Gleichbehandlung bezieht sich hingegen auf die komparative steuerliche Belastung unterschiedlicher Steuerpflichtiger. Das eine hat begriffslogisch nichts mit dem anderen zu tun. Begrifflich kann es steuerliche Gleichbehandlung bei Aneutralität der Besteuerung geben und auch Entscheidungsneutralität verbunden mit steuerlicher Ungleichbehandlung. Ob etwa das letztere der Fall ist, hängt allerdings entscheidend von den – nur normativ respektive „wirtschaftsethisch“ klärbaren – Erkennungsmerkmalen steuerlicher Gleichsituiertheit ab¹⁴.

Unabhängig davon, dass die vorgestellte neutralitätsorientierte Argumentation zur Rechtfertigung eines Splittingverfahrens Fragen etwa der steuerlichen Gleichbehandlung nicht hinreichend berücksichtigt, ist sie noch aus einem anderen Grund problematisch. In der Praxis kann es nämlich keine schlechthin entscheidungsneutralen Steuern geben. Bestenfalls können einzelne Steuern auf einzelnen Entscheidungsebenen neutral wirken. Wie die Theorie des Second best lehrt, kann es dann jedoch durchaus sinnvoll sein, auch auf den Entscheidungsebenen, auf denen sich eine Neutralität realisieren lässt, keine Entscheidungsneutralität anzustreben. Diese grundlegende Einsicht hat eine unmittelbare Relevanz für eine – sich auf die Neutralitätseigenschaften berufende – ökonomische Rechtfertigung des Splittingverfahrens für Eheleute. Da (wenn) sich Männer und Frauen hinsichtlich ihrer Arbeitsangebotselastizität unterscheiden – so wird optimalsteuertheoretisch auch ausdrücklich argumentiert¹⁵ – ist eine (geeignete) Individualbesteuerung mit einkommens- und progressionsbedingt regelmäßig niedrigeren Grenzsteuersätzen für Frauen grundsätzlich gegenüber einer Splittingregelung vorzuziehen.

¹⁴ Wird – wovon Ökonomen (s. etwa *Feldstein* [1976]) zumeist als eine bare Selbstverständlichkeit ausgehen – steuerliche Gleichsituiertheit und Gleichbehandlung nutzenorientiert gedacht, so dass Steuerpflichtige mit einem gleichen Nutzenniveau vor Besteuerung auch ein gleiches Nutzenniveau nach Besteuerung haben sollen, so ist es allerdings klar, dass (bei plausiblen Annahmen über Nutzenbestimmungsgründe) das Splittingverfahren nicht geeignet ist, diesen Gleichbehandlungsgedanken zu realisieren. Zur Begründung s. auch die nachfolgenden Ausführungen zur Dienstleistungsgemeinschaft.

¹⁵ Vgl. in diesem Zusammenhang etwa *Apps* und *Rees* [1999].

Insgesamt gilt mithin: Es spricht einiges dafür, dass das betrachtete Neutralitätsorientierte Rechtfertigungsargument für nicht-eheliche Lebenspartnerschaften nicht (wesentlich) weniger greift als für eheliche. Aber selbst wenn diese Vermutung fehlerhaft sein sollte, ist das kein Ablehnungsgrund für ein Partnerschaftssplitting, weil sich mit der neutralitätsorientierten Argumentation auch ein Ehegattensplitting nicht begründen lässt.

2. Verbrauchsgemeinschaft

Auch was unter einer Verbrauchsgemeinschaft zu verstehen ist, wird im einschlägigen Schrifttum nicht präzise definiert. Dass Ehegatten regelmäßig wenigstens partiell eine Verbrauchsgemeinschaft bilden, kann allerdings nicht strittig sein. Das Zusammenleben beider in einer Wohnung, der gemeinsame Urlaub und die gemeinsamen Unternehmungen in der Freizeit belegen dies hinreichend, auch wenn das nicht unbedingt bedeuten muss, dass beide in gleicher Höhe Konsumausgaben tätigen oder für beide im gleichen Umfang Konsumausgaben getätigter werden. Es ist nicht zu erkennen, dass das, was für Ehegatten gilt, nicht auch für Lebenspartner zutreffen sollte.

Wie bei der Erörterung der steuerlichen Relevanz des Merkmals der Erwerbstätigkeit, so ist aber auch mit Blick auf das Merkmal der Verbrauchsgemeinschaft zu fragen, weshalb sich – bei einer auf dem Individualprinzip basierenden Einkommensteuer – damit eine Splittingregelung begründen lässt. Unbefangen betrachtet könnte dies sogar bei einer vollen Verbrauchsgemeinschaft und einer hälftigen Teilhabe eines jeden der Ehegatten an den Verbrauchsausgaben doch höchstens für eine Splittingregelung im Rahmen einer direkten persönlichen Konsumbesteuerung sprechen. Aber selbst wenn eine Einkommensteuer – wie es einer bestimmten finanzwissenschaftlichen Denktradition entspricht¹⁶ – in nicht unproblematischer Weise¹⁷ damit begründet wird, dass es um eine steuerliche Belastung des Bedürfnisbefriedigungsniveaus geht und aus konzeptioneller Sicht mithin das Bedürfnisbefriedigungsniveau als steuerlicher Gleichheitsmaßstab zu nehmen ist, bereitet eine Rechtfertigung des Splittingverfahrens mit dem Argument der Verbrauchsgemeinschaft Schwierigkeiten. Der Grund dafür sind die mit dem Zusammenleben von Menschen regelmäßig verbundenen Haushaltsersparnisse und die gemeinsame Nutzung haushaltsinterner Kollektivgüter. Bei gleichen Konsumausgaben erreichen Ehegatten deshalb grundsätzlich ein höheres Bedürfnisbefriedigungsniveau. Traditionell wird dies auch als Argument zugunsten einer steuerlichen Höherbelastung von Ehegatten gegenüber Alleinstehenden genannt¹⁸. Da Haushalts-

¹⁶ S. dazu speziell *Haller* [1964]

¹⁷ D. *Schneider* [1979] argumentiert zu Recht, dass bei einem solchen Denkansatz eher an eine Kombination von Konsum- und Vermögensteuer statt an eine Einkommensteuer zu denken ist.

¹⁸ So noch der *Wissenschaftliche Beirat* beim *BMF* [1968].

ersparnisse nicht an ein Verheiratetsein gebunden sind und sie sich steuerpraktisch in anderen Fällen als bei Verheirateten nicht erfassen lassen, wird (in Deutschland) aber überwiegend die Konsequenz gezogen, von einer Höherbelastung von Verbrauchsgemeinschaften als Folge von Haushaltersparnissen abzusehen (bzw. eine solche Höherbelastung als verfassungswidrig zu verwerfen). Vor diesem Hintergrund ist es allerdings schon ein argumentatives Kunststück, wie aus dem Verbot einer Besteuerung der Vorteile des Lebens in einer Verbrauchsgemeinschaft, ein Rechtfertigungsargument für das Splittingverfahren und damit für eine tendenzielle steuerliche Begünstigung von Ehen wird.

3. Die hälftige Teilhabe und das Rechtfertigungsproblem bei einer Gütertrennung und bei Unterhaltsausschluss

Bei einer grundsätzlichen Anerkennung des Prinzips der Individualbesteuerung setzt eine Rechtfertigung des Ehegattensplittings eine hälftige Teilhabe beider Ehegatten an dem der Steuer zu unterwerfenden Einkommen voraus. Überwiegend wird dies – aber dazu ist noch einiges zu bemerken – bei dem ehrechlichen Güterstand des Zugewinnausgleichs als verwirklicht angesehen. Beim Zugewinnausgleich erhält im Falle einer Eheauflösung jeder der Ehegatten die Hälfte des Zugewinns, der während der Ehezeit erfolgten Vermögensmehrung. Nach dem Lebenspartnerschaftsgesetz (§ 6) können Lebenspartner den Vermögensstand der „Ausgleichsgemeinschaft“ vereinbaren. Wenn ich es richtig erkenne, unterscheidet er sich von der ehelichen Zugewinngemeinschaft nur dadurch, dass die Lebenspartner – anders als Eheleute – diesen (oder einen anderen, dann aber notariell abgeschlossenen) Vermögensstand förmlich vereinbaren müssen, die vermögensrechtlichen Folgen sind jedoch die gleichen. Lässt sich das Ehegattensplitting mit dem Zugewinnausgleich rechtfertigen, so mithin ein Partnerschaftssplitting mit der Ausgleichsgemeinschaft.

Nach vorherrschender juristischer Auffassung ist das Splittingverfahren eigentlich nicht gerechtfertigt, wenn die Ehegatten Gütertrennung vereinbaren und / oder einen Versorgungsunterhalt ehevertraglich ausschließen. Die Voraussetzung einer hälftigen Teilhabe ist dann regelmäßig nicht erfüllt. Nach dem Steuerrecht können Ehegatten sich trotz vereinbarter Gütertrennung und trotz ausgeschlossenen Versorgungsunterhalts für eine Zusammenveranlagung entscheiden und damit die prinzipiellen Vorteile des Splittingverfahrens nutzen. Ein Ansatz zur Rechtfertigung einer solchen Praxis sind Praktikabilitätserwägungen. Wegen des Massenfallcharakters von Steuergesetzen sei der Steuergesetzgeber zu Pauschalierungen, Typisierungen und Generalisierungen befugt¹⁹, und müsse er nicht auf die jewei-

¹⁹ Eine Argumentation dieses Musters findet sich ausdrücklich bei Söhn [2000]. Söhn will allerdings das Ehegattensplitting nicht mit ehrechlichen Güterständen rechtfertigen. Für ihn reicht es nicht einmal aus, wenn Eheleute eine Gütergemeinschaft vereinbart haben. Sein Rechtfertigungsansatz bezieht sich auf das Unterhaltsrecht und die richterliche Praxis einer

lichen speziellen Umstände des Einzelfalls abstellen. Dazu passt es auch, wenn sich das Verfassungsgericht zur Splittingbegründung auf die „intakte Durchschnittsseite“ bezieht. Für den Vergleich von Ehegatten- und Partnerschaftssplitting stellt sich in dieser Begründungsperspektive die Frage, ob Partnerschaften häufiger einen Versorgungsunterhalt ausschließen und sich seltener für eine Ausgleichsgemeinschaft entscheiden (werden) als Ehegatten (implizit) für einen Zugewinnausgleich. Ob das der Fall sein wird, ist abzuwarten. Auf der Basis von Plausibilitätsüberwägungen lässt sich eine solche Möglichkeit jedoch nicht von vornherein ausschließen. Sollten sich Lebenspartner mithin deutlich häufiger für vertragliche Regelungen entscheiden, die hinsichtlich ihres wechselseitigen Verpflichtungsgehalts hinter dem Zugewinnausgleich bzw. der Ausgleichsgemeinschaft und entsprechenden wechselseitigen Versorgungsverpflichtungen zurückbleiben, würde mithin eines der Argumente, das vielleicht zur Rechtfertigung eines generellen – nicht auf bestimmte Güterstände beschränkten – Ehegattensplittings benötigt wird, für ein Partnerschaftssplitting entfallen.

Allerdings stellt sich die Frage, ob Unterschiede in der Häufigkeit der gewählten Güterstände – wie auch der vereinbarten versorgungsrechtlichen Regelungen – eine differenzierende Vorgehensweise zwischen Ehegatten und Partnerschaften wirklich hinreichend zu begründen vermögen. Um diese Frage zu beantworten, sind die Praktikabilitätsgesichtspunkte, die bei der Ehegattenbesteuerung für eine dort nicht differenzierende Behandlung sprechen, näher zu prüfen. Rein verwaltungstechnische Gründe können es nicht sein. Bei geeigneter rechtlicher Fixierung der Bedingungen dürfte es nämlich keine sonderlichen Umstände machen, bei der Anwendung des Steuertarifs nach den vereinbarten Güterständen und getroffenen Versorgungsabsprachen zu differenzieren und den Ehegatten und Partnerschaften den Splittingtarif zu verweigern, bei denen es sich nicht um eine entsprechende Ausgleichs- und Versorgungsgemeinschaft handelt. Wird die Nutzung der Splittingregelung auf bestimmte Güterstände beschränkt, so werden dadurch allerdings die auf diese Weise vom Splitting ausgeschlossenen Güterstände steuerlich diskriminiert. Dies setzt Anreize zur Wahl der steuerlich prinzipiell begünstigten Güterstände (und unterhaltsrechtlichen Regelungen). Solche Anreize mögen als Verstoß gegen die Forderung nach Besteuerungsneutralität bemängelt werden. M.E. spricht jedoch mehr für eine positive Würdigung, weil diese Anreize zur Vermeidung bestimmter vertraglicher Vereinbarungen auf eine Stärkung der wirtschaftlichen Position der in dieser Hinsicht jeweils schwächeren Person in einer Lebensgemeinschaft hinauslaufen und deren Risiko mindert, von demjenigen ausgebeutet zu werden, von dem sie wirtschaftlich abhängt. In dieser Perspektive erweist sich die Rechtfertigung, Ehegatten auch im Falle einer Gütertrennung (sowie bei ausge-

Anwendung des „Halbteilungsgrundsatzes“. Was oben an Einwänden vorgetragen wird, gilt allerdings in prinzipiell gleicher Weise, wenn nicht mit der Zugewinnsgemeinschaft sondern mit dem Unterhaltsrecht argumentiert wird. Auch der Halbteilungsgrundsatz wird nämlich nur im Normalfall angewandt und nicht – sieht man zusätzlich noch von dem sog. Erwerbstätigkeitsbonus ab – bei sehr großen Einkommen.

schlossenem Versorgungsunterhalt) eine Zusammenveranlagung zu ermöglichen, mithin als fragwürdig. Aus dem empirisch möglicherweise sich zeigenden Unterschied zwischen Partnerschaften und Ehegatten und einem daraus abgeleiteten Einwand gegen ein generelles Partnerschaftssplitting wird so ein Argument gegen das bestehende generelle Ehegattensplitting.

4. Zugewinngemeinschaft als nicht tragfähiger Rechtfertigungsgrund

Die Ausführungen zur hälftigen Teilhabe basierten auf der Unterstellung, mit dem ehorechtlichen Güterstand der Zugewinngemeinschaft (wie dementsprechend auch dem einer partnerschaftlichen Ausgleichsgemeinschaft) ließe sich das Splitting auf jeden Fall rechtfertigen. Schließlich habe danach jeder der Ehegatten einen Anspruch auf die Hälfte des während der Ehe gebildeten Vermögens. Jedem der Ehegatten gehört die Hälfte des ehelichen Zugewinns. Dieser Rechtfertigungsansatz ist jedoch gleichfalls problematisch. Das Splittingverfahren bezieht sich nämlich auf die – in der Praxis noch dazu dem Jahresprinzip unterworfenen – Einkommensbesteuerung, der Zugewinnausgleich auf die Aufteilung eines Vermögens, das nicht einmal aus Einkommenszuflüssen gebildet sein muss, die steuerrechtlich als Einkommen zu erfassen sind. Obendrein hat jeder der Ehegatten während der Ehe prinzipiell nur ein Verfügungsrecht über das von ihm selbst bezogene Einkommen²⁰. Stirbt einer der Ehegatten, wird er also nie am Zugewinnausgleich beteiligt. Vom Zugewinnausgleich profitieren die Ehegatten mit dem geringeren eigenen Einkommen nur im Falle einer Scheidung, sofern sein Ehegatte – was nicht selten vorkommen soll – nicht vorher noch einen Weg gefunden hat, das gebildete Vermögen für eigennützige Zwecke zu verwenden oder sonst dem Zugriff seines Ehepartners zu entziehen. Wie der Güterstand des Zugewinnausgleichs vor diesem Hintergrund für den Normalfall einer „intakten Durchschnittsbeziehung“ geeignet sein soll, das Ehegattensplitting zu rechtfertigen, ist schon erstaunlich.

5. Die Irrelevanz zivilrechtlicher Güterstände und Versorgungsregelungen; Ehen und Partnerschaften als Dienstleistungsgemeinschaften

Seit einiger Zeit ist eine Verschiebung der Rechtfertigungsargumentation zugunsten des Ehegattensplittings zu beobachten. Statt auf den Charakter von Ehen als Erwerbs- und Verbrauchsgemeinschaft abzustellen, wird damit argumentiert, dass es sich bei Ehen um Unterhalts- und Versorgungsgemeinschaften handelt. Speziell dass Unterhaltsleistungen geeignet sind, den Staat zu entlasten²¹, verdient

²⁰ „Der gesetzliche Güterstand der Zugewinngemeinschaft beruht während der Ehe auf dem Grundsatz der Gütertrennung“, Böckenförde ([1986], S. 339). Ähnliche Äußerungen sind vielfach zu finden; vgl. jüngst etwa Söhn ([2000], S. 421 ff.).

Beachtung. Dieser Aspekt ist im augenblicklichen Kontext aber nicht weiter zu verfolgen, weil er nur eine Freistellung nach sozialhilferechtlichen Maßstäben (s. dazu auch nachfolgend unter II.3.) zu begründen vermag, nicht jedoch ein volles Ehegattensplitting. Traditionell wird auch zur Begründung des Splittings nicht so sehr die Entlastung für den Staat als vielmehr das Bestehen zivilrechtlicher Unterhaltsverpflichtungen betont. Die für den Unterhalt pflichtgemäß aufzuwendenden Mittel stünden für Steuerzahlungen nicht zur Verfügung, sie seien indisponibel und minderten demzufolge die als (technische) Zahlungsfähigkeit verstandene steuerliche Leistungsfähigkeit. Mit diesen Versorgungsverpflichtungen lasse sich unter Berücksichtigung der Rechtsprechung zu den Unterhaltsverpflichtungen bei getrennt lebenden Ehegatten dann im Normalfall auch das Ehegattensplitting begründen²².

Mit Einzelheiten dieser Argumentation soll hier keine Auseinandersetzung erfolgen. Ohnehin ist es aus analytischer Sicht grundlegender zu klären, ob es überhaupt güterständliche (oder auch versorgungsrechtliche) Regelungen gibt oder geben kann, die eine Splittingrechtfertigung erlauben respektive sogar das Splitting gebieten. Aus der üblichen juristischen Argumentationssicht muss diese Frage erstaunen. So wie juristisch argumentiert wird, ist es geradezu selbstverständlich, dass sich – ob sie sinnvoll sind, ist allerdings ein anderes Problem – familienrechtliche Regelungen vorstellen lassen, die ein Splitting als Konsequenz gebieten. Zwar mag – so sieht es jedenfalls Söhn [2000] – dazu selbst der eheliche Güterstand der Gütergemeinschaft nicht ausreichen, weil nach dem gültigen Steuerrecht auch in diesem Fall („eine logische Sekunde später“) die steuerlichen Einkünfte immer nur einem der Ehegatten zufließen, aber diesen Hinderungsgrund könnte der Gesetzgeber ja durch eine Änderung der Rechtslage beseitigen. Spätestens dann – so besteht wohl Konsens – bestünde „eine volle sachliche Entsprechung … zwischen dem jetzigen Ehegattensplitting und dem Wahlgüterstand der Gütergemeinschaft“²³.

Aber auch eine solche Auffassung ist problematisch, weil mit ihr die Gründe für eine Eheschließung nicht hinreichend berücksichtigt werden. Denkt man nicht in den Begriffen des (positiven) Zivilrechts, so ist es doch offenkundig, dass es sich bei Eheverträgen um besondere Formen von Dienstleistungsverträgen handelt. In dem häuslichen Dienste erbracht werden, findet im ökonomischen Sinne Produktion statt, kommt es zu einer Wohlfahrtssteigerung und entsteht – ökonomisch unstrittig

²¹ Zu einer solchen Argumentation s. jüngst auch *Kirchhof* ([2000], S. 2793) sowie meine in Vorbereitung befindliche Abhandlung unter dem Arbeitstitel „Auf Suche nach einer konzeptionell überzeugenden einkommensteuerlichen Lösung der Familien- und Ehegattensbesteuerung. Zugleich ein Beitrag zur Fundierung einer normativen Steuerverteilungstheorie“. Der Gesichtspunkt der Verantwortungs- und Einstehengemeinschaft wird besonders auch mit Blick auf Partnerschaften betont, s. etwa *Beck* [2001].

²² Für eine solche Argumentation s. speziell *Söhn* [2000], der (wie auch *Vogel* und wie schon erwähnt) das Ehegattensplitting allerdings nur noch als verfassungsmäßig zulässig, aber nicht auch als verfassungsmäßig geboten wertet.

²³ *Böckenförde* ([1986], S. 339).

– Einkommen.²⁴ Die Ehegatten schulden einander nicht nur Unterhalt. Den Unterhaltsverpflichtungen stehen andere Pflichten gegenüber. Zwar lassen sich diese anderen wechselseitigen Verpflichtungen nicht in der Weise einklagen wie die Verpflichtungen aus Dienstleistungsverträgen, die im Sinne des deutschen Zivilrechts so bezeichnet werden. Gleichwohl geht es – ökonomisch betrachtet – auch bei den zwischen Eheleuten bestehenden Beziehungen um wechselseitige Tauschvorgänge. Zwar handelt es sich nicht um ein Tauschen von Einzelleistungen, sondern um ein solches von Leistungsbündeln, die vor allem auch Versicherungs- und Risikoschutzelemente enthalten. Außerdem sind diese „Tauschbeziehungen“, sollen sie nicht zu einseitigen Ausbeutungsbeziehungen entarten – weil sich die Leistungen nicht wie bei normalen Dienstleistungsbeziehungen einigermaßen spezifizieren lassen – in besonderer Weise auf andauernde Verlässlichkeit, Vertrauen und wechselseitiges Wohlwollen angewiesen²⁵.

Sind Ehen in dieser Weise besondere Formen von Dienstleistungsgemeinschaften, dann hat auch die Vereinbarung einer Gütergemeinschaft aus der Perspektive desjenigen, der ohne diese Regelung das höhere (der Steuer zu unterwerfende) Erwerbseinkommen erzielen würde und der seine höheren Einkommensansprüche mit der Vereinbarung der Gütergemeinschaft zur Hälfte an seinen Ehepartner abtritt, bei wirtschaftlicher Betrachtung den Charakter einer Bezahlung, selbst wenn er *ex ante* nicht weiß, ob er derjenige sein wird, der das höhere Einkommen haben wird. Haben Ehen nicht noch zusätzlich eine besondere gesellschaftliche Bedeutung (etwa für die Zukunftssicherung einer Gesellschaft), dann ist nicht zu erkennen, dass ehevertraglich zu erbringende Leistungen steuerlich grundsätzlich anders zu behandeln sind als solche Leistungen, die im Rahmen von gewöhnlichen Dienstleistungsverträgen erbracht werden. Aus ökonomischer Sicht haben die Unterhaltsleistungen eines Ehegatten mit dem höheren Einkommen den Charakter von Dienstleistungsentgelten und durchweg auch von Versicherungsprämien. Und es nicht zu sehen, weshalb solche Entgelte nicht aus dem zu versteuernden Einkommen zu bezahlen²⁶ und obendrein zusätzlich noch vom Unterhaltsempfänger als Einkommen zu versteuern sind. Auf jeden Fall ist es – ist das Splitting nur in

²⁴ So in der Sache auch *Kirchhof* ([2000], S. 2793), der allerdings im Ergebnis den – ökonomisch irritierenden – Schluss zieht, wegen dieses Einkommensbezugs hätte aus Gründen der Gleichwertigkeit von Berufsfreiheit (Art. 12 GG) und Familienfreiheit (Art. 6 GG) eine steuerliche Entlastung zu erfolgen.

²⁵ Vgl. in diesem Kontext auch *Coleman* ([1990], S. 307) und seine Beschreibung von entsprechenden auf „mutual trust“ gründenden Partnerschaftsbeziehungen als eine Form von Sozialkapital.

²⁶ Eine vielfach anzutreffende Antwort auf diese Frage ist, dass es sich um indisponibile Einkommensverwendungen handelt und deshalb eine Besteuerung unterbleiben müsse. Abgesehen davon dass – man denke etwa an Zahlungen im Rahmen von längerfristigen Kreditverträgen – indisponibile Verwendungen ohnehin nicht generell steuerlich freigestellt werden (sollen), vermag eine „Lehre vom indisponiblen Einkommen“ auch sonst aus mehrfachen Gründen nicht zu überzeugen. S. dazu auch meine in Vorbereitung befindliche Arbeit (FN 21).

der augenblicklich thematisierten Dienstleistungsperspektive zu sehen – inakzeptabel, dass der Staat bestimmte Formen des Erbringens persönlicher Dienste mit jährlichen Steuerverzichten in der Größenordnung von 20.000 DM und mehr be zuschusst²⁷. Vor diesem Hintergrund liegt es nahe, nur dann an eine steuerliche Begünstigung zu denken, wenn es sich bei Ehen nicht (mehr) um Dienstleistungsgemeinschaften handelt, sondern ein Ehegatte im sozialhilferechtlichen Sinne bedürftig ist und von seinem Ehegatten unterhalten wird. Aber auch insoweit sich auf diese Weise steuerliche Begünstigungen für Ehegatten rechtfertigen lassen, ist nicht zu erkennen, dass zwischen eingetragenen Partnerschaften und Ehen ein Unterschied zu machen ist²⁸.

6. Das Splittingverfahren in der Perspektive einer reinvermögenszugangstheoretischen Einkommensdefinition

Dass Ehegatten das für den Unterhalt ihres Ehepartners aufgewendete Einkommen bei sich als Einkommen zu versteuern haben wie auch der Ehepartner die empfangenen Leistungen, entspricht einem reinvermögenszugangstheoretischen Verständnis des steuerlichen Einkommens. Danach ist das steuerliche Einkommen als (periodenbezogenes) „potentielles Vermögensmehr“ (D. Schneider) zu denken. Die – mit den Namen von *Schanz*, *Haig* und *Simons* in Verbindung zu bringende – Reinvermögenszugangstheorie ist die aus konzeptioneller Sicht dominierende steuerliche Einkommenstheorie²⁹. Zum individuell empfangenen Einkommen gehören

²⁷ Um dies als inakzeptabel zu bewerten, kommt es m.E. nicht darauf an, dass Einkommenskonstellationen mit der Folge von Splittingvorteilen in der genannten Höhe in der Realität häufig (oder gar überhaupt) anzutreffen sind. Das Bestehen solcher Möglichkeiten genügt. Geradezu unerträglich ist dabei der denkbare Fall, dass jemand einen Betrag von gegenwärtig 19.299 DM an Steuern sparen kann, wenn er eine einkommenslose (etwa in einer Ausbildung befindliche) Person (bei ehevertraglichem Versorgungsverzicht) gewissermaßen als temporären Begleitschutz heiratet, und wenn berücksichtigt wird, dass die staatliche Sozialhilfe wie die Steuerersparnis, wenn Eltern die Ausbildung ihrer erwachsenen Kinder finanzieren, deutlich niedriger ist als die mögliche Steuerersparnis durch eine Heirat.

²⁸ So auch V. Beck (am 7. 7. 2000) und M. von Renesse in der Bundestagsdebatte über die „Einführung des Rechts auf Eheschließung für Personen gleichen Geschlechts“.

²⁹ In der jüngeren Finanzwissenschaft wird allerdings zumeist nicht zwischen einer kapitaltheoretisch ausgerichteten Einkommens- respektive Gewinndefinition und dem reinvermögenszugangstheoretischen Ansatz unterschieden. Dies erklärt sich zum Teil daraus, dass sich bei den üblichen modelltheoretischen Vereinfachungen (wie vollkommener Kapitalmarkt) auf der Basis beider Definitionsansätze – wird von der Berücksichtigung von Humankapitaländerungen abgesehen – die gleichen Einkommensbeträge ergeben. Die individuellen kapitaltheoretischen Ertragswerte des Vermögens entsprechen in diesem Sonderfall nämlich den Marktwerten. Aber selbst dann ergibt sich zwischen beiden Definitionsansätzen ein Unterschied, und zwar mit Blick auf die Berücksichtigung des Humankapitals. In einer Gesellschaft mit Sklavereiverbot unterscheidet sich schließlich der Wert des – als abdiskontierte Zukunftserträge zu konzipierenden – Humankapitals vom marktlichen Veräußerungswert des Humankapitals (regelmäßig in Höhe von Null). Humankapitaländerungen artikulieren deshalb (als solche) kein reinvermögenszugangstheoretisches Einkommen; sie sind in der

in dieser Perspektive nicht nur Leistungsentgelte, sondern auch einseitige Übertragungen³⁰. Also selbst wenn die Unterhaltsleistungen an Ehegatten nicht als Reflex von Entgeltbeziehungen aufgefasst werden, ergeben sich bei einer unmodifizierten reinvermögenszugangstheoretischen Sicht die zuvor aufgezeigten Konsequenzen³¹. Aus konzeptioneller Sicht hat das zwei große Vorteile. Eine konsequente Umsetzung des reinvermögenszugangstheoretischen Einkommensbegriffs garantiert Rechtsformneutralität. Es werden nicht „normale Dienstleistungsbeziehungen“ – etwa die Heirat einer Person, die in Wirklichkeit nur den Haushalt führt – aus Steuerersparnisgründen als Ehen drapiert. Obendrein ist es bei Unterhaltsleistungen nicht erforderlich zu klären, ob es sich wirklich um (einseitige) Transfers handelt oder um versteckte Dienstleistungsentgelte.

Nun lässt sich der reinvermögenszugangstheoretische Einkommensbegriff nicht perfekt in die Steuerpraxis umsetzen, und eine konsequente Umsetzung ist – auch aus Gründen etwa eines Familienschutzes³² – obendrein nicht zu wünschen. Viele deutsche Steuerjuristen und Steuerökonomen wollen deshalb nur ein sog. Markteinkommen der Steuer unterwerfen und begreifen dabei die Markteinkommenstheorie als die auf das Praktikable zurückgenommene Reinvermögenszugangstheorie (*Tipke*). Bei einer solchen Begründung der Markteinkommenstheorie (mit dem Reinvermögenszugangskonzept als Orientierungsmaßstab) hängt allerdings das Splittingverfahren und seine Rechtfertigung mit einer hälftigen Teilhabe (wie auch der eines „Transfers steuerlicher Leistungsfähigkeit“ zwischen den Ehegatten) begründungsmäßig in der Luft. Von irrelevanten (konstruierbaren) Sonderfällen abgesehen, ist es dann nämlich logisch gar nicht möglich, dass jeder der Ehegatten zur Hälfte an dem (reinvermögenszugangstheoretisch verstandenen) Gesamteinkommen Anteil hat.

betreffenden Besteuerungsperiode kein Zuwachs an – als Kaufkraftmehrung aufzufassender – ökonomischer Verfügungsmacht. Vgl. ausführlicher zum reinvermögenszugangstheoretischen Einkommensbegriff auch *Hackmann* [1983].

³⁰ Nach der klassischen Definition des reinvermögenszugangstheoretischen Einkommens entspricht dieses Einkommen der Summe aus Konsum und Vermögensänderung. Bei einer solchen Definition erweist sich der Konsumbegriff (und die Bewertung des Konsums) als kritisch. Würde argumentiert, eine Einkommensverwendung für den Unterhalt von Ehegatten sei keine konsumtive Einkommensverwendung des Unterhaltsgebers, würde es sich bei den geleisteten Transfers nicht um eine (konsumtive) Einkommensverwendung handeln. Dies müsste dann aber grundsätzlich für alle Transfers gelten.

³¹ Vgl. für eine solche Argumentation auch *Hackmann* [1973].

³² Manche der Dienstleistungen, die Eltern für ihre Kinder erbringen, wären dann als Einkommen zu versteuern. Auch ergibt sich aus dem reinvermögenszugangstheoretischen Ansatz allein nicht die Konsequenz, dass jemand mit (etwa als Folge von Krankheiten) höheren existenzmindernden Aufwendungen diese soll steuermindernd geltend machen können.

7. Ein Zwischenresümee

Bei Akzeptanz der vorherrschend anzutreffenden Rechtfertigungsargumente für ein Ehegattensplitting ist im Grunde nicht zu erkennen, dass es – bei entsprechenden vertraglichen Vereinbarungen und Verpflichtungen zwischen (nicht-ehelichen) Lebenspartnern – nicht auch ein Partnerschaftssplitting geben sollte³³. In der vorherrschenden Argumentationsperspektive wäre es eine mit dem Gleichheitssatz der Verfassung nicht vereinbare Willkür, würden Lebenspartner die Splittingprivilegien nicht nutzen können. Allerdings ist es in dieser Perspektive gleicherweise Willkür, wenn die Nutzung der Splittingvorteile an die Bedingung von Gleichgeschlechtlichkeit geknüpft wird. Weshalb sollen nicht etwa auch – nach § 1 Abs. 4 des Lebenspartnerschaftsgesetzes ausdrücklich ausgeschlossene – Geschwister bei entsprechenden wechselseitigen Verpflichtungen in den Genuss der Splittingprivilegien kommen dürfen? Was begründet es, dass der Staat auf sexuellen Beziehungen basierende Partnerschaften steuerlich begünstigt, andere jedoch nicht?

Wie ausgeführt, lässt sich die für diese Schlüsse vorausgesetzte Akzeptanz der vorherrschenden Rechtfertigungsgründe des Ehegattensplittings argumentativ jedoch nicht durchhalten. Die vorherrschende Rechtfertigungsargumentation ist voller Ungereimtheiten. Kein einziges der anzutreffenden Argumente mag auch nur von ungefähr zu überzeugen. Hängt aber die Rechtfertigung für das Ehegattensplitting begründungsmäßig in der Luft, dann auch die eines Partnerschaftssplittings. Oder anders gewendet: Auf der Basis der bisherigen Prüfungen ist ein Partnerschaftssplitting nicht gerechtfertigt, und diese fehlende Rechtfertigung schlägt auf das Ehegattensplitting zurück. Sollte das Verfassungsgericht vor der Aufgabe stehen, die Berechtigung eines – etwa gesetzlich eingeführten – Partnerschaftssplittings oder die Verfassungsmäßigkeit einer Nicht-Einführung zu überprüfen und hat es keine weiteren (ehespezifischen) Rechtfertigungsgründe für das Ehegattensplitting, kann das Verfassungsgericht ein Partnerschaftssplitting nur ablehnen, wenn es zugleich das Ehegattensplitting verwirft. Die Verneinung des Partnerschaftssplittings impliziert eine Verneinung des Ehegattensplittings mit den vorherrschenden Rechtfertigungsgründen.

III. Der vom Bundestag beschlossene Sonderausgabenabzug

Der Bundestag hat kein volles Partnerschaftssplitting nach dem Vorbild des Ehegattensplittings beschlossen. Vor dem Hintergrund der vorherrschend zugunsten des Ehegattensplittings vorgetragenen Rechtfertigungsargumente muss dies, glaubt man an die Überzeugungskraft von Argumenten, erstaunen. Allem Anschein nach traut man nicht so recht der Stichhaltigkeit der Argumentation (oder begreift die „Argumente“ nur als Vorwände im Verteilungskampf) oder sieht doch eine Differenz zwischen Ehegatten und gleichgeschlechtlichen Partnerschaften, die mit den

³³ S. für eine solche Schlussfolgerung auch *Buchholz* ([2000], S. 5) sowie *Scherf* [2000].

vorherrschenden Rechtfertigungsargumenten zugunsten des Ehegattensplittings aber nicht erreicht wird. Diese potentielle Differenz ist offenkundig der besondere – nachfolgend noch zur Sprache zu bringende – Kinderbezug von Ehen. Bevor dieser erörtert wird, soll aber zunächst einmal konkret die vom Bundestag beschlossene Regelung eingehender vorgestellt und analysiert werden. Für diese Analyse wird – wie bisher – von der Berücksichtigung einer etwaigen Relevanz der im Kinderbezug von Ehen bestehenden ehespezifischen Besonderheiten abgesehen.

1. Die beschlossene Regelung und ihre steuersystematische Einordnung

Wie einführend schon dargelegt, kann der Lebenspartner mit dem höheren Gesamtbetrag der Einkünfte nach der vom Bundestag beschlossenen Regelung Sonderausgaben bis zur Höhe der Hälfte der Differenz zum Gesamtbetrag der Einkünfte seines Partners von seinem steuerlichen Einkommen abziehen, wenn dieser den Absetzungsbetrag bei sich versteuert. Der Sonderausgabenabzug ist dabei auf einen Betrag von 40.000 begrenzt. Diese Regelung ist rechtssystematisch dem – gleichfalls in § 10 Abs. 1 Nummer 1 EStG geregelten – Realsplitting für geschiedene oder dauernd getrennt lebende Ehegatten nachempfunden, nach dem in diesen Fällen Unterhalt (in Höhe von gegenwärtig bis zu 27 000 DM) dann als Sonderausgaben beim Unterhaltsgeber geltend gemacht werden kann, wenn der Unterhaltsempfänger diesen Betrag seiner Steuer unterwirft. Der für gleichgeschlechtliche Partner vorgesehene Sonderausgabenabzug unterscheidet sich neben der Höhe des maximal absetzbaren Betrags vom Realsplitting für geschiedene Ehegatten außerdem noch dadurch, dass die Unterhaltsleistungen an den gleichgeschlechtlichen Partner nicht nachgewiesen werden müssen; sie gelten als erbracht.

Neben der Begrenzung auf einen Maximalbetrag gibt es obendrein eine Begrenzung auf die Hälfte der Differenz der Gesamtbeträge der Einkünfte der Lebenspartner. In gewisser Weise rückt die Regelung für Lebenspartner damit in die Nähe des Ehegattensplittings. Besteuerungslogisch lässt sich schließlich das Ehegattensplitting auch so beschreiben, dass mit dem Splitting der mehrverdienende Ehegatte sein steuerliches Einkommen um die Hälfte der Differenz zum Einkommen seines Ehepartners mindert und dessen Einkommen um diesen Minderungsbetrag mit der Konsequenz erhöht wird, dass das zu versteuernde Einkommen beider gleich hoch ist. In dieser Beschreibungsperspektive ist die Regelung für die Besteuerung von Partnerschaften im Kern nichts anderes als ein Verfahren zur Begrenzung der Splittingvorteile. Die Hälfte der Differenz kann nur noch bis zu einem Betrag von 40.000 DM abgezogen werden, und dies impliziert eine Reduktion der (gegenwärtigen) maximalen Splittingvorteile von 19.299 DM auf 12.808 DM. Im Unterschied zur Splittingregelung bezieht sich die Abzugsfähigkeit bei der vom Bundestag für Partnerschaften beschlossenen Regelung allerdings nicht auf die Hälfte der Differenz der zu versteuernden Einkommen. Anders als beim Ehegattensplitting,

das für seine Anwendung nur eine Entscheidung der Ehegatten für eine Zusammenveranlagung erfordert, hat bei der Besteuerung der Lebenspartner der Geber einen – vermutlich auch in der betragsmäßigen Höhe bestimmten – Antrag zu stellen und ist eine Zustimmung des Empfängers erforderlich. Näher zum Ehegattensplitting wäre eine Regelung, dass sich beide für den Sonderausgabenabzug entscheiden und die Finanzverwaltung dann den Abzugsbetrag ermittelt, der die Summe der Steuern beider minimiert.

2. Problematische Implikationen der Definition des Abzugsbetrags als hälfte Einkünftedifferenz³⁴

Wie schon erwähnt, können Lebenspartner mit dem höheren Gesamtbetrag der Einkünfte nach der vom Bundestag beschlossenen Regelung Unterhaltsleistungen höchstens „bis zur Höhe der Hälfte des Differenzbetrages zu dem niedrigeren Gesamtbetrag der Einkünfte des anderen Lebenspartners“ abziehen. Die Begrenzung der Abzugsfähigkeit auf diesen – aus sprachlichen Vereinfachungsgründen hier nachfolgend zumeist als hälfte Einkünftedifferenz bezeichneten – Betrag statt auf die Differenz der zu versteuernden Einkommen ist nicht unproblematisch, zumal dann, wenn der Antragsteller den Abzugsbetrag konkret zu benennen hat. Bei der Abgabe seiner Steuererklärung muss ein Steuerpflichtiger nämlich nicht unbedingt seinen Gesamtbetrag der Einkünfte kennen. Kommt es gegenüber der Steuererklärung hinsichtlich der steuerlich relevanten Einkünfte zu Korrekturen, kann er davon nicht einmal eine korrekte Kenntnis haben. Dabei reicht nicht einmal eine Kenntnis der Einkünftedifferenz aus, um (in den rechtlich vorgegebenen Grenzen) den Sonderausgabenbetrag zu ermitteln, der die Steuerlast beider minimiert. Um diesen Betrag zu finden, kommt es auf die Höhe der Differenz der zu versteuernden Einkommen an, wie sie sich für die beiden Partner ohne Sonderausgabenabzug und Hinzurechnung des abgezogenen Betrags beim anderen Partner ergeben würden. Ein (beim richtigen Partner erfolgender) Abzug der Hälfte des Differenzbetrages dieser Einkommensgrößen minimiert die gemeinsame Steuerschuld. Ein Abzug der Hälfte der Differenz der Gesamtbeträge der Einkünfte beim Partner mit dem höheren Einkünftebetrag kann – gegenüber einem nicht erfolgenden Abzug – sogar für beide zusammen zu einer höheren Steuerbelastung führen. Dies ist immer der Fall, wenn der Partner mit dem höheren Gesamtbetrag der Einkünfte schon ohne Anwendung der Abzugsregelung das geringere zu versteuernde Einkommen hat. Mit solchen Konstellationen ist durchaus in Einzelfällen zu rechnen, speziell wenn der Partner mit dem höheren Gesamtbetrag der Einkünfte interperiodisch Verluste verrechnet („Verlustabzüge“ geltend macht)³⁵. Eine steuerliche Begünstigung würde es bei unter-

³⁴ Zu den in diesem Abschnitt zu erörternden handwerklichen „Mängeln“ s. ausführlicher Hackmann [2002].

³⁵ Das zu versteuernde Einkommen wird (im Wesentlichen) dadurch ermittelt, dass vom Gesamtbetrag der Einkünfte u. a. geltend gemachte Kinderfreibeträge, außergewöhnliche Belastungen, Sonderausgaben und bestimmte Verlustvor- oder -rückträge abgezogen werden.

schiedlichen Rangordnungen des Gesamtbetrags der Einkünfte und der zu versteuernden Einkommen erfordern, dass dann dem Partner mit dem geringeren Gesamtbetrag der Einkünfte ein Abzug zu gestatten wäre. Auch kann unter Gesichtspunkten der Steuerminimierung ein höherer Abzug als die Hälfte der Einkünftedifferenz erforderlich sein. Das ist grundsätzlich der Fall, wenn die Einkünftedifferenz geringer ist als die Differenz der zu versteuernden Einkommen.

Angesichts dieser Zusammenhänge drängt sich die Frage auf, weshalb nicht eine Regelung gewählt wurde, dass der Partner mit dem höheren zu versteuernden Einkommen (ohne Abzug) unter Berücksichtigung der Obergrenze in Höhe von 40.000 DM und auf Antrag einen (steuerminimierenden) Abzug in Höhe der Hälfte der Differenz zwischen den – sich ohne Abzug ergebenden – Beträgen für das zu versteuernde Einkommen vornehmen darf und dieser Betrag (faktisch analog zum Ehegattensplitting) von Amts wegen ermittelt wird. Diese Frage stellt sich um so mehr, weil die gegenwärtige Regelung Steuergestaltungsanreize – wie bei Ausgaben für die Pkw-Haftpflicht leicht vorstellbar – zu einer Umschichtung von Sonderausgaben sogar dann setzt, wenn die Hälfte der relevanten Einkommensdifferenz den höchst zulässigen Abzugsbetrag nicht übersteigt.

Dass der maximale Abzugsbetrag grundsätzlich als hälftige Einkünftedifferenz definiert wird und nicht als hälftige Differenz der zu versteuernden Einkommen, könnte Besteuerungstechnisch motiviert sein. Es stellt eine Komplizierung dar, wird erst eine provisorische Größe der zu versteuernden Einkommen ermittelt, um dann auf dieser Basis den relevanten Abzugsbetrag zu bestimmen. Dieser verwaltungstechnische Gesichtspunkt dürfte für eine angemessene Begründung der gewählten Regelung jedoch kaum ausreichen. Ein anderes sachliches Motiv dafür könnte sein, dass Steuerpflichtige mit ohnehin schon hohen sonstigen Abzugsbeträgen vom Gesamtbetrag der Einkünfte (speziell vielleicht auch mit hohen Verlustabzügen) in Kooperation mit ihrem Lebenspartner nicht noch von einer weiteren steuerlichen Regelung profitieren sollen. Ihnen sei eine weitere steuerliche Begünstigung im Sinne einer konsequenten Anwendung der Logik eines betragsmäßig begrenzten Splittingverfahrens vorzuenthalten. Es stellt sich die Frage der Vereinbarkeit einer solchen Vorstellung mit der Idee einer sachgerechten Besteuerung: Weshalb soll eine Partnerschaft, weil es etwa wegen außergewöhnlicher Belastungen oder Verlustabzügen des einen Partners zu einem „Umkippen der Einkommensrangordnungen“ kommt, deshalb keine steuerliche Begünstigung erfahren? Eine mögliche Antwort auf diese Frage könnte sein, es ginge um eine steuerliche Begünstigung von Unterhaltsleistungen, und Unterhaltsleistungen würden nicht aus dem zu versteuernden Einkommen sondern aus dem Gesamtbetrag der Einkünfte bestritten. Eine solche Begründung erscheint jedoch empirisch fragwürdig und überzeugt auch steuersystematisch nicht, weil steuersystematisch das zu versteuernde Einkommen der Maßstab der steuerlichen Leistungsfähigkeit ist und nicht der Gesamtbetrag der Einkünfte. Wäre es anders, müsste auch mit dem Ehegattensplitting eine hälftige Zurechnung des Gesamtbetrags der Einkünfte statt einer hälftigen Zurechnung des zu versteuernden Einkommens erfolgen.

3. Die Regelung zur Begrenzung der Splittingvorteile

Die gerade behandelten Zusammenhänge sprechen für die Vorzugswürdigkeit einer splittingnäheren Abzugsregelung. Demzufolge würde der Lebenspartner mit dem (ohne den hier interessierenden Sonderausgabenabzug) höheren zu versteuernden Einkommen von seinem Gesamtbetrag der Einkünfte die Hälfte der Differenz zwischen seinem zu versteuernden Einkommen (ohne Abzug) und dem zu versteuernden Einkommen (ohne Abzug) seines Lebenspartners als Sonderausgaben geltend machen, wenn sein Partner den abgezogenen Betrag bei sich als Einkommen versteuert. Aber auch gegen eine solche – m.E. verbesserte – Fassung der vom Bundestag beschlossenen Regelung sind Einwände zu erheben: Was rechtfertigt die steuerlichen Begünstigungen? Wieso soll jemand, der seinen Lebenspartner unterhält, deshalb (ohne Ergänzungsabgabe und Kirchensteuer) bis zu einem Betrag von 12.808 DM an Steuern sparen, wenn sein Lebenspartner durch außerhäusliche Erwerbstätigkeit selbst kein Geld verdient? Um zu klären, ob dies gerechtfertigt ist und ggf. unter welchen Umständen, stellen sich im Prinzip dieselben Fragen wie bei der Frage der Rechtfertigung eines vollen Ehegatten- oder Partnerschaftssplittings. In qualitativer Hinsicht sind so auch alle bei der dortigen Prüfung gegen das Splitting vorgebrachten Einwände gegen die vom Bundestag beschlossene Sonderausgabenregelung vorzubringen. Ein Unterschied ist allerdings zu machen. Die Relevanz der Voraussetzung der hälftigen Teilhabe am steuerlichen Einkommen, auf der die Rechtfertigungsargumentation beim Ehegattensplitting vorherrschend gründet, ist abgeschwächt; sie gilt jetzt nur noch bis zu einer Summe beider Einkommen bis 80.000 DM. Dass bis zu dieser Einkommenssumme (in dem Sinne wie die Vertreter dieses Arguments die hälftige Teilhabe verstehen) eine hälftige Teilhabe erfolgt, dürfte nun in der Wirklichkeit eher zutreffen als bei höheren oder sehr hohen Einkommen. Der Einwand gegen das volle Splitting, gerade für die hohen Einkommen, die potentiell die maximalen Splittingvorteile realisieren, könnte nicht von einer hälftigen Teilhabe ausgegangen werden, lässt sich (bei pragmatischer Sicht) mithin nicht auch gegen die Sonderausgabenabzugsregelung vorbringen.

Für eine Prüfung, ob sich ein genereller Sonderausgabenabzug bis zum Höchstbetrag von 40.000 DM rechtfertigen lässt, haben die vorstehenden Ausführungen zu Ehen als Dienstleistungsgemeinschaften eine spezielle Relevanz. Ökonomisch haben auch die abzuziehenden Sonderausgaben den Charakter von Bezahlungen für in den Partnerschaften erbrachte Dienstleistungen. Wie beim Ehegattensplitting ist nicht zu erkennen, wieso diese Dienstleistungsentgelte gegenüber sonstigen Entgelten (im Rahmen von zivilrechtlich auch so bezeichneten Dienstleistungsverträgen) eine grundsätzliche steuerliche Privilegierung verdienen. Weshalb sollen auf bestimmten vertraglich abgesicherten Geschlechterbeziehungen basierende faktische Dienstleistungsverträge (zwischen Ehegatten oder zwischen gleichgeschlechtlichen Partnern) steuerlich begünstigt werden? Weshalb werden Geschlechterbeziehungen zum Differenzierungsmerkmal? Weshalb können nicht etwa auch (leibliche) Schwestern und Brüder oder Kinder mit ihren Eltern gleiche

Beginstigungen erfahren? Weshalb ein solches sexistisches Parteidgängertum des Staates? Man könnte (angesichts der Bedrohungen etwa durch Aids) an seuchenhygienische Gründe denken und an einem Interesse der Gesellschaft an einer diesbezüglichen Gefahrenminderung durch eine Förderung stabiler Sexualbeziehungen. Aber selbst wenn diese Gesichtspunkte einen legitimen staatlichen Interventionsgrund böten, wäre immer noch zu begründen, weshalb Partnerschaften und Ehen nicht schlechthin beginstigt werden, sondern die Beginstigung und ihr Ausmaß von der Einkommensdifferenz der beiden Sexualpartner und dem Einkommensniveau der Mehrverdienenden abhängig gemacht wird. Es ist kaum zu erwarten, dass sich dafür überzeugende Argumente finden lassen.

Statt solche Rechtfertigungsspekulationen anzustellen, liegt es – wie es in der parlamentarischen Debatte um die hier zur Erörterung stehenden Regelungen auch zum Ausdruck kam – näher, an die eingegangenen (die steuerliche Leistungsfähigkeit angeblich mindernden) Unterhaltsverpflichtungen als Rechtfertigungsgrund zu denken. Wie schon im Kontext der Erörterung der Rechtfertigungsgründe für ein volles Splitting vorgetragen wurde, vermag aber auch dieser Rechtfertigungsansatz nicht zu überzeugen, sofern der einen Unterhalt empfangende Partner nicht im sozialhilferechtlichen Sinne bedürftig ist. In dieser Perspektive ist vor allem unverständlich, dass Steuervorteile auch dann noch gewährt werden, wenn der weniger verdienende Partner ein zur Selbstversorgung hinreichend hohes (vielleicht sogar überdurchschnittlich hohes) Einkommen hat: Weshalb soll ein Partner mit einem eigenen Einkommen etwa in Höhe von 60.000 noch mit der Konsequenz einer steuerlichen Entlastung durch seinen einkommensmäßig noch besser dastehenden Partner unterstützt werden? Eine Berechtigung dafür vermag ich nicht zu erkennen. Auch Gründe der Steuerverwaltung sprechen nicht dafür. Immerhin lässt sich der Sachverhalt, dass sich jemand faktisch nach Sozialhilfemaßstäben hinreichend selbst versorgt, einfach dadurch berücksichtigen, dass maximal nur die Differenz zwischen einem prinzipiell maximalen Abzugsbetrag (konkret also etwa 40.000 DM) und dem eigenen Einkommen des wenig verdienenden Partners abgezogen werden kann³⁶. Eine solche Regelung hätte sogar den verwaltungsmäßigen Vorteil einer Verhinderung von Steuergestaltungsanreizen zur Übertragung von Einkünftequellen u.ä., sofern der Partner mit dem geringeren Einkommen weniger als (die angenommenen) 40.000 DM verdient. Allerdings vermag auch eine solche Regelung mit Blick auf den regelmäßigen Charakter der Unterhaltsleistungen als Dienstleistungsentgelte nicht zu überzeugen. Zur rechtfertigenden Begründung eines entsprechenden Sonderabzugs genügt es nicht, dass der Unterhaltsempfänger kein eigenes Einkommen (respektive ein geringeres Einkommen als im konkreten Fall 40.000 DM) hat, aus sozialhilferechtlicher Sicht müsste noch eine fehlende ausreichende Erwerbsfähigkeit hinzukommen, um an den Maßstäben des Sozialrechts gemessen einen Sonderausgabenabzug zu begründen.

³⁶ Dies entspricht der Besteuerungslogik eines wie von mir in *Hackmann* [1973] vorgeschlagenen „modifizierten Splittingen“.

IV. Die Besteuerung von Ehegatten und Partnerschaften in ehespezifischer und in einer positiv-wissenschaftlichen Erklärungs- und Prognosesicht

Der unbefriedigende Befund der Rechtfertigungsargumentation des Ehegattensplittings verlangt nach einer (positiv-wissenschaftlichen) Erklärung. Erklärungsbedürftig ist außerdem auch, dass der Bundestag die Sonderausgabenabzugsregelung beschlossen hat. Die Erklärung des Sonderausgabenabzugs ist dabei vermutlich mit zweierlei zu begründen. Einmal als die Gegenreaktion auf die traditionelle Diskriminierung gleichgeschlechtlicher Partnerschaften. Bis vor nicht langer Zeit waren solche Beziehungen schließlich sogar mit Strafe bedroht. Getragen von dem Bewusstsein eines zugefügten Unrechts und in dem Bestreben, gleichgeschlechtliche Partnerschaften als (in einem normativen Sinne) genauso normal zu begreifen wie partnerschaftliche Beziehungen zwischen Ehegatten werden die für Eheleute gültigen Regelungen zur Norm respektive zum Erkennungsmaßstab, dass der Staat zwischen gleichgeschlechtlichen und ehelichen Beziehungen keinen Unterschied macht. Psychologisch sind solche Bestrebungen aus der Sicht von Menschen mit entsprechend sexuellen Neigungen verständlich. Diese psychologische Seite bedarf wohl keiner besonderen Erklärung. Erklärungsbedürftig ist jedoch, dass die Gesellschaft (verkörpert durch ihr Parlament) diese Bestrebungen im Sinne einer jedenfalls tendenziellen Gleichstellung von Ehe und gleichgeschlechtlichen Partnerschaften aufgreift. Weshalb gibt es neuzeitlich solche – ja nicht nur für Deutschland – typische gesellschaftliche Entwicklungen? Die Erklärung dafür ist vermutlich in einem veränderten Verständnis von Ehe zu suchen. Sexuelle Beziehungen und Kinderhaben wie auch das Verheiratetsein und das Kinderhaben sind (auch als Folge moderner Verhütungsmaßnahmen) entkoppelt, und die Folgen dieser Entkoppelung zeigen sich wohl auch bei der Rechtfertigungsargumentation des Ehegattensplittings. Auch in dieser Diskussion wird durchweg kein Zusammenhang zu einem besonderen Kinderbezug von Ehen hergestellt. Die vorherrschend anzutreffende Entkoppelung des Ehebegriffs vom Kinderhaben ist sicherlich ein historisch bemerkenswerter Vorgang³⁷. In der Tat, wenn Ehen nur noch als eine (mit besonderen Verpflichtungen der Ehepartner füreinander) verbundene Lebensform zu denken sind und das Institut der Ehe keinen Bezug zum Kinderhaben hat, dann ist nicht zu erkennen, weshalb zwischen Eheleuten und gleichgeschlechtlichen Lebenspartnern ein Unterschied zu machen ist. Sollte gleichwohl ein Unterschied zu machen sein, ist er mithin auf den Kinderbezug von Ehen und die damit in Verbindung zu bringende grundätzliche Bedeutung von Ehen für die gesellschaftliche Zukunftssicherung zurückzuführen.

³⁷ Schaut man sich die Geburtenziffern in den Staaten mit solch (mental) Bewusstseinlagen der Bevölkerung an, ist aus einer säkularen Perspektive zu erwarten, dass es sich aus biologischen Gründen allerdings nur um ein temporäres Phänomen handelt.

Vor diesem Hintergrund ist zu untersuchen, ob sich das Ehegattensplitting oder etwaige andere steuerliche Begünstigungen für Verheiratete mit dem Kinderbezug von Ehen begründen lassen (s. dazu noch nachfolgend unter IV.1.). Gelingt das nicht, ist nicht zu sehen, dass gleichgeschlechtlichen Partnern die Steuervorteile des Splittingverfahrens oder sonstige staatliche Vorteile für Ehegatten verweigert werden, selbst wenn es für die Gewährung der Steuervorteile selbst keine hinreichende Begründung gibt. Solange die (dann an sich ungerechtfertigten Vorteile) nicht aufgehoben werden, ist die Vermeidung einer Diskriminierung ein grundsätzlich hinreichendes Argument für eine gleiche steuerliche Behandlung von Eheleuten und gleichgeschlechtlichen Partnern. Allerdings stellt sich gleichwohl, insoweit sich die steuerlichen Begünstigungen für Verheiratete nicht begründen lassen, die Frage, weshalb eine nicht hinreichend begründbare Praxis der Ehegattenbesteuerung besteht und wieso die so wenig überzeugenden Rechtfertigungsgründe eine doch sehr verbreitete Zustimmung finden. Als wichtiger (jedoch nicht ausschließlicher) Erklärungsgrund dafür wird hier (nachfolgend unter IV.2.) die Interessenslage derjenigen gesehen, die diese Rechtfertigungsargumente vertreten.

1. Potenzielle ehespezifische Rechtfertigungsansätze für ein Ehegattensplitting

Wenngleich nach traditionellem Eheverständnis (vermutlich allgemein in der Menschheitsgeschichte und in allen Kulturen) die Offenheit für Kinder geradezu ein Definitionsmerkmal für Ehen ist, steht dieser Umstand bei der Rechtfertigungsargumentation um das Ehegattensplitting nicht im Mittelpunkt der Erörterungen. Zwar schützt nach *Kirchhof* die Verfassung die Ehen als potenzielle Elternschaft, wobei sich die Rechtsgemeinschaft das Eingehen solcher Lebensgemeinschaften insbesondere der Kinder willen erhofft³⁸. Auch wird in den Entscheidungsgründen zum Urteil des Bundesverfassungsgerichts vom 3. 11. 1982 im Kontext der Splittingrechtfertigung ausdrücklich der Eheschutz erwähnt³⁹. Unter zustimmendem Verweis darauf, dass der Gesetzgeber das Splittingverfahren als „eine besondere Anerkennung der Ehefrau als Hausfrau und Mutter“ bezeichnet hat, nennt das Verfassungsgericht dort neben den vielen anderen Gründen auch den Ehe- und Familienschutz als Rechtfertigungsgrund. Im Unterschied zu den anderen hier erörterten Begründungen des Ehegattensplittings hat diese Begründung jedoch eine spezielle Kritik erfahren⁴⁰, und das Urteil des Verfassungsgerichts zu den Kinderbetreuungs-

³⁸ *Kirchhof* ([2000], S. 2794 und 2795). Dabei begründet *Kirchhof* den Schutz auch kinderloser Ehen damit, dass Ehegatten im Regelfall Kinder erhoffen (S. 2794) und dass dem Gesetzgeber Typisierungen obliegen.

³⁹ *Bundesverfassungsgericht* ([1982], S. 346)

⁴⁰ Und zwar auch von grundsätzlichen Befürwortern des Ehegattensplittings wie *Vogel* ([1999], S. 202). Zu einer Kritik an einer solchen Rechtfertigung s. ferner *Bareis* ([2000], S. 85) wie auch *Homburg* ([2000], S. 263), der der Auffassung von *Bareis* zustimmt, dass es sich beim Splitting nicht um eine Förderung der Ehe handele. Im Übrigen wird der ver-

kosten (vom 10. 11. 1998) wird so interpretiert, dass es den Zusammenhang des Splittings mit der Familienförderung gelöst hat⁴¹. Kinder und Ehen als separate, von einander unabhängige Sachverhalte zu sehen, ist schon aus einer biologischen Sicht verständlich. Verständlich ist die Kritik an einer Begründung des Ehegattensplittings mit dem Familienschutz auch deshalb, weil Eheleute von der Splitting-regelung nur bei entsprechenden Unterschieden in der Höhe ihrer jeweils eigenen – im steuerrechtlichen Sinne zu verstehenden – „zu versteuernden Einkommen“ profitieren. Die Splittingvorteile werden nicht generell gewährt, wenn jemand verheiratet ist oder gar nur, wenn jemand Kinder hat. Ist Eheschutz an sich das Ziel, dann dürfe – so in der Tendenz die kritischen Einwände – keine solche selektive Begünstigung von Eheleuten in Abhängigkeit von der Verteilung der ihnen zugeflossenen steuerrechtlichen Einkommen erfolgen. Alle Ehepaare müssten einen Vorteil haben.

Auch wenn diese Einwände gegen eine ehespezifische Begründung des Ehegattensplittings sehr eingängig klingen, so sind sie doch zu oberflächlich, wenn der Eheschutz nicht nur als der individualistische Schutz einer Lebensform für zwei Menschen gesehen wird, sondern als ein Schutz, der seinerseits im Dienste der Zukunftssicherung von Gesellschaft steht⁴². Die vorgetragenen Einwände sind aus mehreren Gründen zu oberflächlich. Dies gilt schon für die Abtrennung des Ehebegriffs vom Kinderhaben bzw. vom Familienbegriff. Zwar sind Kinder biologisch nicht an Ehen gebunden, aber überwiegend gleichwohl kulturell und soziologisch. Es wäre interessant zu wissen, wie sich die deutsche Bevölkerung entwickeln würde, würde das generative Verhalten von Eheleuten mit dem von Nicht-Verheirateten übereinstimmen. Der unter dieser Bedingung zu erwartende Bevölkerungsrückgang legt es allein schon nahe, der Ehe als Institution eine andere Relevanz für die gesellschaftliche Zukunftssicherung beizumessen als anderen Formen menschlichen Zusammenlebens.

fassungsrechtlich gebotene Schutz von Ehe und Familie (gemäß Art. 6 GG) durchweg nur zur Begründung eines steuerlichen Diskriminierungsverbots von Ehen und Familien herangezogen.

⁴¹ So Birk und Wernsmann ([2001], S. 222). M.E. sagt das *Verfassungsgericht* ([1998], S. 216 und S. 240) jedoch nur, dass die regelmäßigen Vorteile aus dem Splitting zum Ausgleich von Benachteiligungen durch andere steuerliche Regelungen u. a. auch deshalb nicht gegengerechnet werden dürfen, weil sich die Zusammenveranlagungen bei Ehegatten mit Einkünften gleicher Höhe kaum steuermindernd auswirken.

⁴² Man mag natürlich nach der Relevanz des Ziels einer solchen Zukunftssicherung fragen. Die einheimische Bevölkerung muss doch nicht unbedingt wachsen und warum soll sie in einem dichtbesiedelten Land nicht ruhig auch massiv schrumpfen? Es versteht sich, dass eine differenzierende Behandlung dieser Fragen an dieser Stelle nicht möglich ist. Gleichwohl sei nur auf die Finanzierungsprobleme der sozialen Sicherungssysteme hingewiesen wie auf die mutmaßlichen Auswirkungen auf die nachlassende Dynamik einer alternden Gesellschaft. Vor allem sei – was gelegentlich nicht hinreichend gesehen wird – darauf hingewiesen, dass es einen Unterschied macht, ob eine Gesellschaft altert und auf diesem Wege eine Region eine geringere Bevölkerungsdichte erreicht oder ob eine solche immer schon besteht.

Die zu erwartenden quantitativen Zusammenhänge gebieten es – in der Sprache von Ökonomen – die Produktionsbedingungen einer gesellschaftlichen Zukunftsicherung respektive die von Ehen eventuell ausgehenden externen Effekte und die Umstände ihrer Generierung genauer zu analysieren. Soweit ich sehe, fehlt es an diesbezüglich differenzierenden Untersuchungen und speziell an einer Verknüpfung solcher Untersuchungen mit Steuerverteilungsfragen. Steuerwissenschaftlich abgesichert, besteht große Ahnungslosigkeit. So offenkundig auch unter den Bedingungen der Moderne zwischen Kinderzahl und Verheiratetsein ein faktischer Zusammenhang besteht, so wenig kann zugleich fraglich sein, dass die Splittingvorteile (bei Einkommensgleichen) im Durchschnitt stärker Familien mit mehreren Kindern zugute kommen⁴³. Die Einkommensunterschiede zwischen den Ehegatten werden nämlich im Durchschnitt (der „intakten Durchschnittsese“) typisierend mit der Anzahl der Kinder zunehmen, da die relative Häufigkeit, dass beide Ehegatten ihr ganzes Arbeitsleben hindurch voll erwerbstätig sind, mit der Kinderzahl sinkt⁴⁴. Vermutlich werden Kinderzahlen, die eine langfristig nicht massiv rückläufige Bevölkerungsentwicklung ermöglichen, überwiegend nur in solchen Ehen (und nicht bei Alleinerziehenden oder Ehen mit einer durchgängig vollen Erwerbstätigkeit beider Ehegatten) anzutreffen sein. Und selbst insoweit beide Ehegatten trotz einer größeren Kinderzahl – etwa weil die Kinder mittlerweile außer Haus sind – einer Vollzeitbeschäftigung nachgehen, ist bei diesen Ehegatten typischerweise mit größeren Unterschieden in der Höhe der Erwerbseinkommen zu rechnen als bei anderen Ehegatten.⁴⁵ Zusammenhänge dieser Art – besonders bezüglich einer vollen Erwerbstätigkeit beider Ehegatten – werden sich nicht nur gegenwärtig beobachten lassen, sondern waren wohl auch in der Vergangenheit

⁴³ Um grobe Anhaltspunkte zu haben, wäre eine Zurechnung der Splittingvorteile pro Ehe zu Ehen ohne Kinder, zu Ehen mit einem Kind, zwei Kindern usw. zu wünschen – möglichst noch differenziert nach der Gesamthöhe des zu versteuernden Einkommens. Aus den Steuerstatistiken lassen sich solche Informationen nicht gewinnen.

⁴⁴ Diese Erwartung wird auch durch die Statistik für erwerbstätige Frauen nach Altersgruppen und Zahl der Kinder sowie dem Familienstand der Frauen unterstützt. S. dazu die einschlägigen Veröffentlichungen des *Statistischen Bundesamtes*, Fachserie 1, Reihe 3. Bekanntermaßen hat eine Reihe von Ländern (wie die Niederlande und die skandinavischen Länder) mit einer höheren Frauenerwerbsquote als Deutschland höhere Geburtenraten. In der (gegenwärtigen) und gelegentlich sogar wissenschaftlichen Diskussion wird mit dem Verweis darauf vielfach suggeriert, die Erwerbsquote von Frauen und die Kinderzahlen seien miteinander nicht negativ korreliert. Dies ist aber ein voreiliger – wenn nicht gar primitiver – Schluss. Schließlich hängen die Kinderzahlen sicherlich nicht monokausal von der Frauenerwerbstätigkeit ab. Vor allem ist zu berücksichtigen, dass auch in den Ländern mit höheren Frauenerwerbsquoten eine entsprechende negative Korrelation bestehen kann. Dies ist von vornherein zu erwarten, und eine jüngere Studie belegt für die Niederlande auch einen solchen Zusammenhang. *Kalwig* ([2000], S. 237) resümiert seine Untersuchung: „being employed significantly reduces both the likelihood of having children and the number of children“.

⁴⁵ S. in diesem Zusammenhang auch eine Untersuchung des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), über die die Frankfurter Allgemeine Zeitung am 13. 2. 01 berichtete. Danach nehmen die Lohneinbußen von Frauen mit der Länge der Erwerbspausen – allerdings auch mit dem Alter zur Zeit der Erwerbspause – zu.

gültig. Wird der Eheschutz in der Perspektive einer über Kinder erfolgenden Zukunftssicherung für die Gesellschaft gesehen, könnte also eine Argumentation, die auf den Kinderbezug von Ehen abstellt, eine größere Relevanz haben, als sie von den Kritikern dieser Position gesehen wird.

Nun ist gegen eine solche auf durchschnittliche Begünstigungseffekte bestimmter Gruppen abststellende Splittingrechtfertigung einzuwenden, sie sei zu pauschal und mit ihr würde zu konsequentialistisch ergebnisorientiert argumentiert. Obendrein verstöße sie gegen die Idee der Gleichbehandlung, weil die Splittingvorteile nicht nur mit der Höhe der Einkommensdifferenz der Ehegatten variieren, sondern auch mit dem Einkommensniveau. Die sich in diesem Zusammenhang stellenden Grundsatzfragen können hier nicht ausführlich erörtert werden. Was die Abhängigkeit der Höhe der Splittingvorteile von den Einkommensniveaus angeht, so ist zu berücksichtigen, dass die Höhe der Erwerbseinkommen eines Alleinverdiener vermutlich keine schlechte Indikatorgröße der beim nicht erwerbstätigen Ehegatten entgehenden (finanziellen) Erträge als Folge seines stärkeren Engagements für Kindererziehung sein dürfte. Gegen eine in der vorgetragenen Perspektive erfolgende Splittingrechtfertigung liegt jedoch weiter der Einwand auf der Hand, weshalb nicht – wenn es letztlich um die Zukunftssicherung durch Kinder geht – die staatlichen Maßnahmen zur Zukunftssicherung an das Kinderhaben anknüpft, statt an das Verheiraten⁴⁶. Um diese Frage befriedigend zu beantworten, ist zu klären, welche Bedeutung die Ehen ihrer Eltern für das Heranwachsen der Kinder haben und darüber hinaus, ob (beide) Eltern voll erwerbstätig sind oder ob ein Elternteil sich hauptsächlich der Kindererziehung widmet. Nach traditionell vorherrschenden Auffassungen ist ein solches Heranwachsen für die Kinder und damit für die gesellschaftliche Zukunftssicherung günstig, damit Kinder Verlässlichkeit erfahren und Zukunftsvertrauen gewinnen⁴⁷. Ehen, in denen einer der Ehepartner der Kinder wegen auf Erwerbstätigkeit teilweise, zeitweise oder voll verzichtet, produzieren womöglich ein gesellschaftlich wertvolles Sozialkapital⁴⁸. Im heutigen Meinungsklima wird darüber jedoch kein Konsens bestehen. Und ob die Produktionsbedingungen für Sozialkapital so zu sehen sind, kann hier auch nicht entschieden werden. Von vornherein von der Hand zu weisen ist auch nicht das Gegenteil. „Hausfrauenehen“ sind keine Bastionen des Fortschritts und vermutlich

⁴⁶ So ausdrücklich etwa auch *Birk* und *Wernsmann* ([2001], S. 222).

⁴⁷ „[D]ie Ehe [ist] die beste Voraussetzung für die körperliche, geistige und seelische Entwicklung des Kindes“, *Kirchhof* ([2000], S. 2794).

⁴⁸ Vgl. in diesem Kontext auch *Coleman* ([1990], S. 590) und die dortige Beschreibung des Verlustes von Sozialkapital als Folge einer Umschichtung von Tätigkeiten aus dem Haushalts- und Nachbarschaftsbereich zu „modern corporate actors“. Hätte James Mill in einem Büro gearbeitet, so *Coleman*, hätte sein Sohn John Stuart nicht im Alter von 12 die Manuskripte seines Vaters kommentiert. Die Vorstellung, dass solche Ehen Sozialkapital erzeugen, lässt sich auch einer Äußerung des sächsischen Ministerpräsidenten Biedenkopfs entnehmen, wenn er den Rechtsextremismus in den neuen Bundesländern auch mit der fehlenden Geborgenheit in kleinen Kreisen und die Geborgenheitsdefizite ihrerseits mit doppelverdienenden Eltern in Verbindung bringt.

werden sie eher konservative und inflexible Verhaltensweisen der unter diesen Bedingungen heranwachsenden Kinder fördern. Das moderne Wirtschaften benötigt aber mobile und anpassungsfähige (fortschrittstüchtige) Menschen. Vor diesem Hintergrund ist zu fragen, ob sich die auf Festigkeit und Dauer angelegten Ehebeziehungen nicht auch ungünstig und karrierehemmend auswirken. Kinder, die weniger (über-)behütet außerhalb einer Kleinfamilie aufwachsen, dürften sich selbstständiger entwickeln und – durch frühzeitigere Anpassung an die in größeren Gruppen bestehenden Beziehungen und häufigeren Wechsel von Bezugspersonen – vielleicht eine höhere Flexibilität sowie größere soziale Kompetenz und Durchsetzungsfähigkeit erwerben⁴⁹.

Unterstellt, Ehen mit einer entsprechend hohen Kinderzahl (und einer arbeitsteiligen Spezialisierung einerseits auf Erwerbstätigkeit und andererseits auf Kindererziehung) hätten eine hohe Nützlichkeit für die gesellschaftliche Zukunftssicherung bzw. würden in einem bedeutenden Umfang externe Effekte erzeugen, dann würde allerdings selbst das zu einer Rechtfertigung der bestehenden Praxis des Ehegattensplittings nicht ausreichen. Diese Argumentationsperspektive würde vielmehr eine gezielte Begrenzung des Ehegattensplittings auf eine Kombination der Fälle nahelegen, in denen Ehegatten der Kinder wegen von einer vollen Erwerbstätigkeit absehen. Auch läge dann eine Differenzierung der Steuervorteile des Kinderhabens nach der Anzahl der Kinder nahe⁵⁰. Die vom Bundestag für Partnerschaften beschlossene Sonderausgabenregelung könnte dafür insoweit einen Rahmen bieten, dass sie einen maximalen absetzbaren Abzugsbetrag vorgibt. Dieser maximale Abzugsbetrag könnte mit der Anzahl der Kinder variieren. Die Folge wäre eine Abschaffung des Ehegattensplittings für kinderlose und speziell für sog. Versorgungsehen.

Ob sich ein solcherweise modifiziertes Splitting in eine übergreifende normative Steuerverteilungstheorie integrieren lässt und welche Einwände dagegen gegebenenfalls vorzubringen sind, ist an dieser Stelle nicht zu erörtern. Mit Blick auf das hier zu thematisierende Partnerschaftssplitting gilt jedenfalls, dass diese an-

⁴⁹ Harvey [1999] untersucht unter Bezug auf die US-amerikanische „National Longitudinal Survey of Youth“ die Auswirkungen einer elterlichen Erwerbstätigkeit auf „child outcome“. Insgesamt findet sie nur „minimal effects on children's later functioning“. Auch wenn es ihr mit ihrer Untersuchung gelungen sein sollte, den Einfluss des sozialen Umfeldes auszuschalten, stellt sich aus methodischer Sicht gleichwohl noch das Problem einer Isolierung des Einflusses persönlicher elterlicher Merkmale. Von vornherein lässt sich schließlich nicht ausschließen, dass eine höhere Erwerbstätigkeit ceteris paribus ein Hinweis auf höhere Tüchtigkeit ist (und zwar einer Tüchtigkeit nicht als Folge der Erwerbstätigkeit). Im Sinne des nutzen-kostenanalytischen „Mit-und-ohne-Prinzips“ wäre mit Blick auf die hier interessierenden Zusammenhänge also eigentlich zu klären, wie es sich auf das „child outcome“ ausgewirkt hätte, wenn dieselben elterlichen Bezugspersonen, statt voll oder teilweise erwerbstätig zu sein, weniger erwerbstätig gewesen wären.

⁵⁰ Die praktische Umsetzung dieses Gedankens ist allerdings mit einigen Abgrenzungsfragen konfrontiert: Sind auch (und unter welchen Bedingungen) erwachsene Kinder zu berücksichtigen, die sich selbst versorgen? Wie steht es etwa bei einer Wiederverheiratung mit der angemessenen Berücksichtigung von ggf. erwachsenen Stieffkindern?

gesprochenen ehespezifischen Rechtfertigungsgründe nicht auch im Falle von Partnerschaften greifen. Werden – wie wohl fraglos geboten – kinderlosen Eheleuten bei sozialer Bedürftigkeit steuerliche Abzugsmöglichkeiten für Unterhaltsleistungen etwa in Höhe sozialhilferechtlicher Unterstützungsleistungen eingeräumt, sollte es in der hier vorgestellten Argumentationsperspektive bei entsprechend bestehender Unterhaltsbedürftigkeit jedoch auch bei Partnerschaften entsprechende – allerdings nicht auf gleichgeschlechtliche Partnerschaften beschränkte – steuerliche Begünstigungen geben.

2. Zu einer positiv-wissenschaftlichen Erklärungssicht der Besteuerung von Partnerschaften und Ehegatten

a) Zur Fragestellung

Ob und gegebenenfalls in welcher Form sich einkommensteuerliche Vorzugsregelungen für Ehegatten mit dem Kinderbezug von Ehen steuersystematisch überzeugend rechtfertigen lassen, ist hier nicht das Thema. Angesichts der kaum kohärent und schlüssig begründbaren Sonderausgabenabzugsregelung für Partnerschaften ist aus positiv-wissenschaftlicher Sicht jedoch erklärungsbedürftig, dass (vorerst nur) der Bundestag die Sonderausgabenabzugsregelung beschlossen hat. Mit einer plumpen eigennutzorientierten politökonomischen Sicht lässt sich dies kaum erklären. Die Menschen, die in vertraglich abgesicherten gleichgeschlechtlichen Beziehungen leben wollen, werden eine deutliche Minderheit sein. Weshalb ist die Mehrheit bereit, Steuerausfälle (bzw. analytisch höhere Steuerzahlungen) in Kauf zu nehmen, um den Interessen dieser Minderheit entgegenzukommen? Es ist hier nicht der Platz für eine differenzierte Prüfung der Vielfalt von Gesichtspunkten, die in diesem Kontext eine Prüfung verdienen. Anknüpfen möchte ich jedoch an den schon an früherer Stelle erwähnten – und vermutlich ausschlaggebenden Erklärungsumstand – der im gesellschaftlichen Bewusstsein weitgehend erfolgten Entkoppelung von Ehen, Sexualbeziehungen und Kinderhaben. Bei einer solchen Entkoppelungssicht verstößt eine unterschiedliche steuerliche Behandlung von Partnerschaften und Ehegatten gegen die steuerliche Gleichbehandlung, und beide Besteuerungsprobleme sind dann normativ im Grunde als Einheit zu sehen⁵¹. Hat die Idee der Gleichbehandlung in der politischen und rechtlichen Praxis einen hohen Stellenwert, ist es bei einem solchen gesellschaftlich vorherrschenden Meinungsklima nicht sonderlich erklärungsbedürftig, dass bei einer erfolgenden steuerlichen Begünstigung von Ehen auch (eingetragene) gleichgeschlechtliche Lebenspartnerschaften eine Begünstigung erfahren. Mit Blick auf die beschlossene

⁵¹ S. in einem solchen Sinn auch Beck ([2001], S. 1895 u. S. 1897 f.) und seinen Hinweis auf die „empirisch belegte Ähnlichkeit homo- und heterosexueller Lebensgemeinschaften“ und die s.E. grundgesetzlich fehlende „enge, kausale Verknüpfung“ zwischen Ehe, Familie und Fortpflanzung.

Regelung ist dann eher schon zu erklären, weshalb diese Begünstigungen hinter denen für Ehegatten zurückbleiben. Dies ist partiell sicherlich auch darauf zurückzuführen, dass die anzutreffenden Meinungen so eindeutig nicht sind und viele weiterhin grundlegende Unterschiede zwischen Ehen und Lebenspartnerschaften sehen⁵². Gleichwohl lässt sich die steuerliche Begünstigung partnerschaftlicher Beziehungen ohne die bestehenden steuerlichen Begünstigungen für Ehegatten nicht erklären. Ohne die Letzteren gibt es die Ersteren nicht bzw. wird es sie nicht geben. Wer Prognosen über die Entwicklung der Besteuerung von Partnerschaften abgeben will, muss sich deshalb damit befassen, wie sich die Besteuerung der Einkommen von Ehegatten entwickeln wird und weshalb sie überhaupt in ihrer gegenwärtigen Ausprägung als Ehegattensplitting existiert, obwohl die dafür anzutreffenden Rechtfertigungsgründe nicht zu überzeugen vermögen. Mit idealistischen normativen Gesichtspunkten allein – die Politik realisiert die aus der Sicht einer Gemeinwohlförderung respektive die auf der Basis der Wertentscheidungen der Verfassung eindeutig gebotenen Lösungen – lässt sie sich also nicht erklären. Und auch eine rein interessenorientierte politökonomische Erklärung wird hinreichend kaum gelingen. Vor diesem Hintergrund ist die Aufmerksamkeit auf die spezifische Rolle des „Expertenwissens“ zu richten, das im konkreten Kontext seinen Ausdruck vor allem in den Vorstellungen über die sachgerechte Besteuerung der Einkommen von Ehegatten findet.

b) Der Experteneinfluss in kritischer und in systematischer Sicht

Eine systematische Thematisierung der Rolle von Experten für die Politikerklärung ist nicht nur beim Thema Partnerschafts- und Ehegattenbesteuerung geboten. Aus wissenschaftsimmanenten Gründen stellt sie sich generell für eine ökonomische Disziplin, die das menschliche Verhalten aus dem Eigennutz zu erklären versucht. Kann es dann überhaupt Sach- oder Wahrheitsorientierung geben? Oder haben – wohin wohl die öffentliche Einschätzung bei der Entgegennahme „wissenschaftlicher Gutachten“ tendiert – die Expertenurteile nur einen opportunistischen Charakter? Die sich in diesem Zusammenhang stellenden Grundsatzfragen sind hier nicht eingehender zu behandeln⁵³. In Übereinstimmung mit der überwältigenden Evidenz, wie sie sich durchweg in spieltheoretischen Experimenten zeigt und wie sie schließlich auch der normalen Lebenserfahrung entsprechen dürfte, wird hier davon ausgegangen, dass Menschen sich nicht rational nutzenmaximierend

⁵² Dass ursprüngliche Pläne zur Einführung eines nach dem Vorbild des Ehegattensplittings gestalteten Partnerschaftssplittings nicht weiter verfolgt werden, erklärt sich im Übrigen – neben der Rücksichtnahme auf politische Durchsetzungschancen – allerdings auch damit, dass eine Reihe der Befürworter einer steuerlichen Gleichstellung von Partnerschaften und Ehegatten schon traditionell das Ehegattensplitting ablehnen.

⁵³ Vgl. neben der einschlägigen Literatur in diesem Zusammenhang auch Hackmann [1998] zur epistemologischen Funktion von Nutzen- und Gewinnmaximierung sowie für eine ähnliche Fragestellung Hackmann [2000].

verhalten. Sie verfolgen auch andere Interessen. Dazu gehört, so wird für das Folgende vorausgesetzt, auch ein intrinsisches Interesse an Wahrheit, innerer Schlüsselfigkeits- und Begründungsstrenge⁵⁴. Dieses schließt natürlich nicht aus, dass Menschen gelegentlich nicht auch die Wahrheitsorientierung (mehr oder weniger bewusst) aufgeben, und sich opportunistisch verhalten bzw. sich mental korrumpern lassen. Mit mentaler Korruption bezeichne ich dabei eine Abhängigkeit der Urteilsergebnisse von den jeweiligen eigennützigen Interessen⁵⁵.

Die Anfälligkeit für ein opportunistisches Verhalten hängt sicherlich von soziokulturellen und institutionellen Faktoren ab. Auch dies ist hier nicht zu erörtern. Für eine positiv-wissenschaftliche Erklärung der Besteuerung von Partnerschaften und Ehegatten verdient ein Umstand besondere Beachtung, der den Eigeninteressen der Experten eine besondere Erklärungsbedeutung verschafft. Mit einer Beeinflussung ihrer Urteilsergebnisse durch die Eigeninteressen der Urteilenden ist nämlich um so mehr zu rechnen, je komplexer die Sachverhalte und je weniger (möglichst) einfache Theorien existieren, aus denen sich die problemrelevanten Urteilsergebnisse de more geometrico ableiten lassen. Geht es um Fragen der Besteuerung von Partnerschaften und Ehegatten, sind diese Bedingungen erfüllt: Die Problemlage ist vielschichtig, und es gibt keine anerkannte übergreifende Steuerverteilungstheorie, die eindeutige und stimmige Antworten auf die sich stellenden Problemfragen liefert. Unter solchen Umständen eröffnen sich (von Dritten nur in Grenzen kontrollierbare) diskretionäre Interpretations- bzw. Urteilsspielräume für die Experten. Bei eigennützigen Verhaltensneigungen werden die Experten unter solchen Umständen dazu tendieren, diese Spielräume im Sinne ihrer persönlichen Interessen auszufüllen.

Bei hinreichend divergierenden Interessen der verschiedenen (Steuer-) Experten muss die menschliche Anfälligkeit, sich mental korrumpern zu lassen, nicht unbedingt ein Problem sein. Die verschiedenen entgegengerichteten Interessen könnten sich dann balancieren. Anders ist es jedoch bei einer überwiegenden Gleichsinnigkeit (und einem vielleicht noch hinzu kommenden paradigmatischen Konformitätsdruck wissenschaftlicher Schulen, politisches Parteigängertum und sonstiger Netzwerke). In der Perspektive einer interessensorientierten Erklärung der anzutreffenden Argumentationspositionen zum Ehegattensplitting (und ihrer Ungeheimnisse) ist deshalb zu fragen, ob ein hinreichend starkes und gemeinsames Interesse der Steuerspezialisten an einer Splittingregelung besteht. Handelt es sich

⁵⁴ Von Ökonomen wird vielfach auch die Verfolgung solcher Interessen unter dem Nutzenbegriff subsumiert. Für empirisch gehaltvolle Erklärungen menschlichen Verhaltens ist ein solches – alle menschlichen Verhaltensziele umfassendes – leerformelhaftes Nutzenverständnis jedoch nicht zu gebrauchen.

⁵⁵ Offenkundig besteht hier ein Zusammenhang zu einem Verständnis von Ideologie im Sinne eines falschen Bewusstseins, mit dem illegitime Interessen (herrschender Kreise) verschleiert werden. So wie der Ideologiebegriff traditionell gebraucht wird, geht es dabei aber wohl durchweg um größere zusammenhängende Überzeugungssysteme, denen diese Funktion zugeschrieben wird.

bei den – die Steuerpolitik maßgeblich beeinflussenden – Steuerexperten in besonderer Weise um Splittingprofiteure?

*c) Die Eigeninteressen der Steuerexperten am Ehegattensplitting;
Schlussfolgerungen*

Um die Frage zu beantworten, ob die Steuerexperten typischerweise vom Splitting profitieren, bedarf es einer Theorie des Heiratsverhaltens. Nach der allgemeinen Lebenserfahrung erscheint es plausibel, dass Ehegatten – familiär gesehen – gewöhnlich den gleichen gesellschaftlichen Schichten entstammen⁵⁶. In diesem Fall werden bei der für Deutschland typischen Steuertarifgestaltung durch das Ehegattensplitting nicht gerade die reichen Familien mit den großen Geld- und Sachvermögen begünstigt. Zwar ist ein hohes Einkommen eine Voraussetzung für das Ehegattensplitting. Diese Voraussetzung genügt jedoch nicht, es müssen noch große Einkommensunterschiede der Ehegatten hinzukommen mit einem Einkommen des weniger verdienenden Ehegatten deutlich unter dem Einkommenswert, bei dem die „obere Proportionalzone“ beginnt⁵⁷. Bei dem als plausibel angenommenen Heiratsverhalten werden die Reichen durch das Splitting nicht begünstigt, weil auch der weniger verdienende Ehegatte, ohne erwerbstätig zu sein, regelmäßig Vermögenseinkommen in der oberen Proportionalzone des Steuertarifs zu versteuern hat. Bei einem entsprechenden schichtenspezifischen Heiratsverhalten ist hingegen stärker mit steuerlichen Entlastungen für Eheleute mit einem eher hohen „Humankapital“⁵⁸ und relativ geringem Geld- und Sachvermögen, das der Steuer zu unterwerfende Erträge abwirft, zu rechnen. Sofern verheiratet und mit Kindern gesegnet, dürften die (männlichen) Steuerspezialisten und ihre Ehefrauen traditionell dieser Gruppe angehören. Pauschalierend betrachtet sind es also gruppenspezifisch diejenigen, denen das Splitting besonders nützt, die auch von ihrer Profession her die Rechtfertigungsgründe für das Splitting liefern, über die Rechtmäßigkeit des Ehegattensplittings richterlich entscheiden und die die (intellektuellen) Anstöße zu Steuerreformen geben.

Wenn die Vermutung zutrifft, dass die vorherrschenden Splittingrechtfertigungen sich positiv-wissenschaftlich partiell mit den spezifischen Interessen der Steu-

⁵⁶ Ein Beleg dafür ist die hohe positive Korrelation zwischen dem Ausbildungsstand von Frauen und den Verdiensten von Männern. S. dazu Zimmermann ([1985], S. 274).

⁵⁷ In der Zeit der Gültigkeit des Splittingtarifs war dieser Einkommenswert nicht niedriger als 107.568 DM (2001) und nicht höher als 130.023 DM zu versteuerndes Jahreseinkommen.

⁵⁸ Dies ist keine präzise Charakterisierung, weil viele der Frauen der (männlichen) Steuerspezialisten ihr Humankapital über formale Ausbildungsgänge nicht so ausgebildet haben wie ihre Männer. Das schichtenkonforme Heiratsverhalten ist deshalb (jedenfalls traditionell) nicht über formal gleiche Ausbildungsstände der Ehegatten zu definieren, sondern über andere Merkmale gesellschaftlicher Schichtenzugehörigkeit. Für eine stilisierende Beschreibung der hier interessierenden Zusammenhänge scheint mir die obige Darstellung gleichwohl angemessen.

erexperten erklären lassen, dann ist zu erwarten, dass diese Rechtfertigungen mit einer Änderung der Interessenlagen obsolet werden⁵⁹. In der jüngeren Zeit vollzieht sich ein gesellschaftlicher Wandel, der u. a. damit einhergeht, dass auch die (weiblichen oder verstärkt auch männlichen) Ehegatten der Steuerspezialisten – soweit überhaupt noch verheiratet – einer (entsprechend gut besoldeten) Erwerbstätigkeit nachgehen. Das (durchschnittliche) finanzielle Interesse der Steuerfachleute an einer Splittingregelung nimmt mithin ab. Zu diesem Befund passt es, dass sich eine Abnahme des argumentativen Engagements für das Splitting in solchen steuerwissenschaftlichen Kreisen abzeichnet, die sich traditionell eher für als gegen das Ehegattensplitting ausgesprochen haben⁶⁰. In diesem Zusammenhang könnten nun die auch gerichtlich zu erwartenden Auseinandersetzungen um eine steuerliche Gleichstellung von Partnerschaften und Ehen eine wichtige Funktion haben. Von der Sache her werden die Gerichte dann ihre besondere Aufmerksamkeit auf die Bedeutung von Ehen für Kinder und für die gesellschaftliche Zukunftssicherung richten müssen. Vor diesem Hintergrund ist zu erwarten, dass das volle Ehegattensplitting nicht mehr lange Bestand hat⁶¹. Die Nicht-Einführung oder Ab-

⁵⁹ Auch die Steuerfachleute haben – jedenfalls kein geringeres – Interesse an Zukunftssicherung als der Rest der Gesellschaft. Also müssten sie doch – wie die übrige Gesellschaft – an der Schaffung günstiger Voraussetzungen für eine gelingende gesellschaftliche Zukunftssicherung interessiert sein. Dies ist zwar richtig, von einem rational eigennützigen Standpunkt aus werden sie sich (unter der Bedingung von Steueraufkommensgleichheit) gleichwohl nicht unbedingt für solche Lösungen stark machen, weil es sich bei der Zukunftssicherung um ein Gut bzw. um ein Ziel handelt, für das die Öffentliche-Gut Logik (Nicht-Rivalität in der Nutzung und Nicht-Ausschließbarkeit) gilt. Die unterstellten gesellschaftlichen Nachteile in der Form einer verschlechterten Zukunftssicherung als Folge einer Beseitigung der steuerlichen Vorteile für Alleinverdiener tragen alle, von der relativen steuerlichen Besserstellung profitiert aber nur ein kleinerer Kreis.

⁶⁰ Man vergleiche nur die schon eine leichte Distanz zum Ausdruck bringenden – aber immer noch befürwortenden – Positionen bei *Vogel* [1999] und *Söhn* [2000]. Zu dieser Prognose passt es allerdings besonders, dass jüngst von steuerrechtswissenschaftlicher Seite – weil dies die Frauenerwerbstätigkeit diskriminiere – sogar eine Verfassungswidrigkeit des Splittings behauptet wird. S. dazu *Sacksofsky* [2000]. Die Argumentation mit der Verfassungswidrigkeit ist bei einem bestehenden Wahlrecht auf getrennte Veranlagung jedoch merkwürdig. Schließlich könnten sich die (angeblich) diskriminierten Frauen für eine getrennte Veranlagung und damit für – für sie niedrigere – Grenzsteuersätze entscheiden. Die Konsequenz einer solchen Entscheidung wäre es allerdings, dass diese Frauen zusammen mit ihren Ehegatten dann höhere Steuern zu zahlen hätten.

⁶¹ Erbringen traditionelle Ehen als Institutionen, so wie an früherer Stelle erwogen, wichtige Beiträge zur gesellschaftlichen Zukunftssicherung, ist dies aus ökonomischer Sicht geradezu paradox: In den Zeiten, in denen die gesellschaftliche Zukunftssicherung über Ehen gefährdet ist, die Zukunftssicherung also ein knapperes Gut wird und deshalb besser bezahlt bzw. einen höheren Preis haben sollte, sorgt der betrachtete Mechanismus – entgegen der ökonomischen Knappheitslogik – für eine „Preisabsenkung“. Darin artikuliert sich allerdings eine allgemeinere Tendenz unter demokratischen Bedingungen: Mit der Abnahme der Zahl von (politisch nicht organisierten und kein unmittelbares Bedrohungspotential darstellenden) Interessenten verringern sich die politischen Durchsetzungschancen zur Schaffung von Rahmenbedingungen, die eine Produktion von knapper werdenden Kollektivgütern begünstigen.

lehnung eines vollen Partnerschaftssplittings könnte auf diese Weise – wie einleitend schon zur Sprache kam – den Anstoß zur Abschaffung des vollen Ehegatten-splittings geben. Auch könnte bei den Beratungen um Ersatzlösungen die vom Bundestag beschlossene Sonderausgabenregelung zum Vorbild für eine Reform der Besteuerung von Ehegatten werden. Statt vom Ehegatten- zum Partnerschaftssplitting wäre die thematisch leitende Fragestellung mithin zu beantworten: Vom steuerlichen Sonderausgabenabzug für Partnerschaften zu einem solchen für Ehegatten!

Literatur

- Apps, P. F. / Rees, R. (1999): Individual versus Joint Taxation in Models with Household Production, Journal of Political Economy 107, S. 393 – 403.*
- Bareis, P. (2000): Gebietet das Grundgesetz bei der Ehegattenbesteuerung die Missachtung ökonomischer Wirkungen? – Analyse eines Rechtsgutachtens Klaus Vogels, StuW 2000, S. 81 – 90.*
- Beck, V. (2001): Zur verfassungsrechtlichen Begründetheit der Eingetragenen Lebenspartner-schaft, Neue Juristische Wochenschrift (NJW) 2001, S. 1897 – 1901.*
- Birk, D. / Wernsmann, R. (2001): Der Schutz der Ehe und Familie im Einkommensteuerrecht, Juristen Zeitung, 56. Jg., S. 218 – 223.*
- Böckenförde, E.-W. (1986): Steuergerechtigkeit und Familienlastenausgleich. Eine Diskus-sionsanregung zur Reform der Familienbesteuerung, StuW 1986, S. 335 – 340.*
- Buchholz, W. (2000): Die Neuregelung der Familienbesteuerung im Meinungsstreit, Referats-vorlage, Regensburg.*
- Bundesverfassungsgericht (1982): Urteil vom 3. 11. 1982, 1 BvR 620/78, 1335/78, 1104/79 und 363/80 Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts 61, Bd. Nr. 20, S. 319 – 357.*
- (1998): Beschluss vom 10. 11. 98 – 2 BvR 1057, 1226, 980/91 – Entscheidungen des Bun-desverfassungsgerichts 99, S. 216 – 246.
- Coleman, J. S. (1990): Foundations of Social Theory, Cambridge.*
- Feldstein, M. (1976): On the Theory of Tax Reform, Journal of Public Economics 6, S. 77 – 104.*
- Hackmann, J. (1973): Ein Vorschlag zur Ehegattenbesteuerung, in: Finanzarchiv, N.F., Bd. 31, S. 495 – 518.*
- (1983): Die Bestimmung des steuerrechtlichen Einkommensbegriffs aus finanzwissen-schaftlicher Sicht, in: K.-H. Hansmeyer (Hrsg.): Staatsfinanzierung im Wandel, Schriften des Vereins für Socialpolitik 134, S. 661 – 702.
- (1998): Gewinnmaximierung und Unternehmerethik. Zu einem wohlfahrtsökonomisch ausgerichteten wirtschaftsethischen Alternativansatz, in: W. Gaertner (Hrsg.): Wirtschafts-ethische Perspektiven IV, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 228/IV, Berlin, S. 51 – 88.

- (2000): Die unterlassene Besteuerung der Nutzungswerte selbstgenutzten Wohnungseigentums: Vergebene Reformpotentiale, in: R. Lüdeke, W. Scherf und W. Steden (Hrsg.): Wirtschaftswissenschaft im Dienste der Verteilungs-, Geld- und Finanzpolitik, Festschrift A. Oberhauser, Berlin, S. 387 – 412.
- (2002): Der einkommensteuerliche Sonderausgabenabzug nach dem Lebenspartnerschaftsergänzungsgesetz, erscheint in Wirtschaftsdienst.

Haller, H. (1964): Die Steuern, Tübingen.

Harvey, E. (1999): Short-Term and Long-Term Effects of Early Parental Employment on Children of the National Longitudinal Survey of Youth, Development Psychology 35, S. 445 – 459.

Homburg, S. (1997): Allgemeine Steuerlehre, München.

- (2000): Das einkommensteuerliche Ehegattensplitting, StuW 2000, S. 261 – 268.

Kalwig, A.S. (2000): The effects of female employment status on the presence and number of children, Journal of Population Economics 13, S. 221 – 239.

Kirchhof, P. (2000): Ehe- und familiengerechte Gestaltung der Einkommensteuer, Neue Juristische Wochenschrift (NJW): S. 2792 – 2796.

Lingemann, W. (1994): Das rechtliche Konzept der Familienbesteuerung, Berlin.

Sacksofsky, U. (2000): Steuerung der Familie durch Steuern, Neue Juristische Wochenschrift (NJW): S. 896 – 1903.

Scherf, W. (1999): Das Ehegattensplitting ist kein Steuervorteil, Wirtschaftsdienst 1999, S. 27 – 34.

- (2000): Das Ehegattensplitting aus finanzwissenschaftlicher Sicht, StuW 2000, S. 269 – 278.

Schneider, D. (1979): Bezugsgrößen steuerlicher Leistungsfähigkeit und Vermögensbesteuerung, Finanzarchiv, N. F., Bd. 37, S. 26 – 49.

Söhn, H. (2000): Ehegattensplitting und Verfassungsrecht, in: R. Lüdeke, W. Scherf und W. Steden (Hrsg.): Wirtschaftswissenschaft im Dienste der Verteilungs-, Geld- und Finanzpolitik, Festschrift A. Oberhauser, Berlin, S. 413 – 437.

Vogel, K. (1999): Besteuerung von Eheleuten und Verfassungsrecht, StuW 1999, S. 201 – 226.

Vollmer, F. (1998): Das Ehegattensplitting: Eine verfassungsrechtliche Untersuchung der Einkommensbesteuerung von Eheleuten, Baden-Baden.

Der Wissenschaftliche Beirat beim Bundesministerium der Finanzen (1968): Gutachten zur Reform der direkten Steuern (Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Vermögensteuer und Erbschaftsteuer) in der Bundesrepublik Deutschland vom 11. 2. 1967, in: Bundesministerium der Finanzen (Hrsg.): Der Wissenschaftliche Beirat beim Bundesministerium der Finanzen, Entschließungen, Stellungnahmen und Gutachten 1949 – 1973, Tübingen 1974.

Zimmermann, K.F. (1985): Familienökonomie, Berlin u. a.O.

Naturbewertung in ökonomischer und ethischer Perspektive

Von Achim Lerch, Kassel*

I. Einleitung

Die Frage der Bewertung von „Natur“ bzw. ihrer einzelnen Bestandteile, wie etwa Artenvielfalt oder aber bestimmte Umweltzustände, ist eine der bedeutendsten Fragen sowohl in der Umwelt- und Ressourcenökonomik (bzw. auch der neueren Ökologischen Ökonomik) als auch in der Umweltethik. Von Interesse sind in diesem Zusammenhang nicht nur die jeweiligen Bewertungsansätze selbst, sondern auch das Verhältnis zwischen ökonomischer und ethischer Bewertung, das keineswegs als geklärt angesehen werden kann. Neben versöhnlichen Positionen, die in der ökonomischen Bewertung eine „spezielle Bewertungsethik“ verwirklicht sehen (Wissenschaftlicher Beirat der Bundesregierung Globale Umweltveränderungen, *WBGU* [1999]) sind häufig polarisierende Ansichten zu finden, wonach die ökonomische Bewertung, die den Geldmaßstab auch auf die Natur anwenden will, durch eine ethische Bewertung ergänzt oder auch ersetzt werden müsse (um nur ein Beispiel zu nennen: In einem Thesenpapier zu einem Sondierungsprojekt „Biodiversitätsmanagement“ des Bundesforschungsministeriums (BMBF) vom November 2000 heißt es: „Jedoch entstehen die Bewertungsprobleme von Biodiversität mehr in den darüber hinausgehenden Fragen der nicht mehr ökonomischen, sondern normativ-ethischen Bewertung von Biodiversität (und ihres Eigenwertes) . . .“. Doch was eine „normativ-ethische“ im Vergleich zu einer ökonomischen Bewertung ist, bleibt zunächst offen. Die notwendige Diskussion wird häufig durch unklare Begriffe, wie etwa den des Eigenwertes, zusätzlich erschwert. Wenigstens etwas Klarheit zu schaffen, ist daher Ziel des vorliegenden Beitrages. Hierzu werde ich zunächst in *Abschnitt II* die wichtigsten Begriffe im Zusammenhang der Bewertungsdiskussion zu klären versuchen, anschließend in *Abschnitt III* die ökonomische Naturbewertung vorstellen, dieser in *Abschnitt IV* die ethische Perspektive gegenüberstellen und schließlich in *Abschnitt V* einige Schlussfolgerungen, auch im Hinblick auf das Verhältnis der beiden Bewertungsansätze zueinander, ziehen.

* Für hilfreiche Anregungen danke ich den Teilnehmern der Jahrestagung des Ausschusses für Wirtschaftswissenschaften und Ethik im Verein für Socialpolitik im März 2001 sowie einem anonymen Gutachter.

II. Zur Klärung des Wertbegriffs

In der *Axiologie*, der Lehre von den Werten, unterscheidet man in der Regel drei verschiedene Paradigmen (vgl. Ott [1999] S. 49),

- den Wertidealismus (oder auch Platonismus),
- den Wertrealismus (auch Naturalismus) und
- den Wertsubjektivismus (Präferenz-Ansatz).

Während der Wertidealismus ein separates „Reich idealer Werte“ und deren Gelting voraussetzt, werden im Wertrealismus Werte als Eigenschaften von Entitäten verstanden. Demgegenüber sind für den Wertsubjektivismus Werte gebunden an die Präferenzen eines wertenden Subjektes. Dass die ökonomische Bewertung dieser letzteren axiologischen Kategorie angehört, braucht kaum erwähnt zu werden. Weniger klar ist häufig, welcher Kategorie bestimmte umweltethische Positionen zuzuordnen sind, die in der Diskussion vertreten sind. Es bleibt zunächst häufig unklar, was etwa genau damit gemeint ist, wenn Natur ein „Eigenwert“ zugesprochen wird, wie es vielfach geschieht. Ist damit ein idealer Wert gemeint? Ein Wert, der eine Eigenschaft der Natur oder ihrer Bestandteile ist oder vielleicht ein subjektiver, aber in einem bestimmten, noch zu klärenden Sinne verallgemeinerbarer Wert? Es erscheint zunächst sinnvoll, drei Wertbegriffe zu unterscheiden¹:

1. Instrumenteller, intrinsischer und inhärenter Wert

Als *instrumentellen* Wert bezeichnen wir in der Regel den Wert der Dinge, die wir im alltäglichen Gebrauch verwenden: Wir benutzen Güter als Mittel zum Zweck, als „Instrument“, und bewerten sie danach, wie gut sie diesen Zweck erfüllen. Dabei gibt es fast nichts auf der Welt, was nicht auch instrumentellen Wert für uns besitzt, es ist sogar völlig normal und für sich noch nicht moralisch verwerflich, selbst Menschen instrumentellen Wert zuzusprechen und diesen in Preisen auszudrücken: Man denke an den Lohn, der einem Arbeiter gezahlt wird oder an den instrumentellen Wert von Musikern, den wir ihnen zusprechen, indem wir bereit sind, eine bestimmte Summe für eine Konzertkarte auszugeben (Gronemann/Hampicke [1998]). Auch bei der Bewertung des Verlustes eines Menschenlebens, etwa nach einem Unfall, wird auf den instrumentellen Wert zurückgegriffen (z. B. auf das Einkommen, mit dem die betreffende Person zum Lebensunterhalt der Angehörigen beitragen würde). Solche Bewertungen sind nötig und wichtig, um etwa den Hinterbliebenen Entschädigungen zukommen lassen zu können, beanspruchen aber keineswegs, den „Wert“ des Menschen damit erschöpfend anzugeben. Es steht völlig

¹ Die hier verwendete Begrifflichkeit ist zwar verbreitet, aber nicht generell akzeptiert. So verwendet beispielsweise Ott die Begriffe intrinsischer und inhärenter Wert genau umgekehrt (Ott [2000]).

außer Frage, dass auch der Natur instrumenteller Wert zukommt. Hervorzuheben ist aber bereits an dieser Stelle, dass „Instrumentalisierung“ von Natur nicht gleichbedeutend mit Naturzerstörung ist. Auch eine nicht zerstörerische Naturnutzung begründet instrumentelle Werte – etwa ästhetische Werte der Naturbetrachtung².

Als *intrinsischer* Wert wird dagegen in der Regel der jegliche Instrumentalisierung verbietende Wert von moralischen Subjekten bezeichnet (auch: moralischer Selbstwert). Damit ist man zum einen bei dem Streit, wer zum Kreis der moralischen Subjekte zählt, zum anderen aber bei der Frage, wie letztlich intrinsischer Wert im Rahmen der Axiologie begründet werden kann. Soll er nicht als ein idealer Wert (Wertidealismus) oder als gegebene Eigenschaft des Wesens aufgefasst werden (Wertrealismus, was der Begriff *intrinsisch* nahe legen würde), sondern im Rahmen des Wertsubjektivismus begründet werden, so geschieht dies in der Regel über die Verallgemeinerbarkeit von Präferenzen bzw. Interessen³. Es soll hier zunächst nicht weiter verfolgt werden, sondern ein Mindestkonsens derart unterstellt werden, wonach zumindest dem Menschen solch intrinsischer Wert zukommt. (Natürlich ist dieser Konsens erstens historisch eine eher junge Entwicklung und zweitens keineswegs überall auf der Welt gültig – so kreist ja die gesamte Diskussion um die universelle Geltung der Menschenrechte genau um dieses Problem. Doch stellt etwa auch Honnefelder ([1993], S. 260) fest, dass die Selbstzwecklichkeit des Menschen unter der Formel der Menschenwürde „zu so etwas wie dem gemeinsamen Ethos der Menschheit geworden“ ist). Die weitergehende Streitfrage in der umweltethischen Diskussion ist dann, inwieweit auch darüber hinaus Naturbestandteilen, der Natur als Ganzes, dem Kosmos etc. intrinsischer Wert zugesprochen werden soll – die Frage also, wer neben dem Menschen als moralisches Subjekt gilt. Nicht zuletzt diese Frage ist Kern der Kontroverse, die mit dem Stichwort Physio-/Öko- oder Biozentrismus versus Anthropozentrismus grob umrissen werden kann⁴. Zusätzlich kann die pathozentrische Sichtweise ausgemacht werden,

² Manche Autoren sehen dies indes anders und sehen ästhetische Werte als eine eigene Kategorie, weil diese Werte in den ästhetischen Objekten selbst liegen (siehe z. B. Edward-Jones et al. [2000]). Diese scheinbar wertrealistische Position ist insofern problematisch, als das gleiche Objekt von verschiedenen Personen hinsichtlich ästhetischer Fragen äußerst unterschiedlich beurteilt werden kann. Insofern schafft erst die Verbindung der Eigenschaften des Objekts mit den ästhetischen Empfindungen des Betrachters den ästhetischen Wert.

³ Man müsste hier strenggenommen natürlich die verschiedenen metaethischen Positionen genauer differenzieren: Ist es die Verallgemeinerung von Emotionen, die intrinsischen (moralischen) Wert begründet (Hume), oder von Intuition (Moore) oder gibt es eine rationale Erklärung für diese Werte (Kant)?

⁴ Nur am Rande sei darauf verwiesen, dass zusätzlich auch theologische Artenschutzbegründungen diskutiert werden, wobei die Grenzen zur Biozentrismus oft fließend sind. So wird z. B. in einer vom Bundesumweltministerium vertriebenen Broschüre zum europäischen Naturschutzprogramm „Natura 2000“ gleichzeitig von einem Existenzrecht biologischer Vielfalt um ihrer Selbst willen und von der Verpflichtung der Menschen zur Bewahrung der Schöpfung gesprochen. Durch derartige Formulierungen wird leicht verschleiert, dass in einem Fall ethische Pflichten gegenüber der Natur selbst, im anderen Fall gegenüber dem Schöpfer postuliert werden.

welche allen leidensfähigen Wesen intrinsischen Wert zuspricht. Aus dieser pathozentrischen Position folgen dann wiederum weitergehende Probleme: Folgt etwa daraus ein generelles Tötungsverbot für Tiere? So weit gehen indes zwar einige, aber nicht alle Pathozentriker. Viele vertreten die schwächere Forderung, wonach die Tötung von Tieren, etwa zu Ernährungszwecken, zulässig ist, aber zumindest möglichst schmerz- und leidensfrei für die Tiere erfolgen muss. Näheres hierzu in *Abschnitt IV*.

Neben instrumentellen Werten auf der einen und intrinsischen Werten auf der anderen Seite kann eine weitere, zwischen diesen beiden angesiedelte Wertkategorie unterschieden werden, die häufig als *inhärenter* Wert bezeichnet wird (z. B. Attfield [1983]). Als Beispiele werden etwa Kunstwerke genannt oder der Wert, den Vögel für Vogelbeobachter haben. Die Abgrenzung des inhärenten von instrumentellen Werten ist allerdings schwierig und ein Stück weit willkürlich – sind die Vögel nicht auch Instrument der Nutzenstiftung? In aller Regel wird bei der Abgrenzung der inhärenten Werte erstens betont, dass der Nutzen direkt von dem betrachteten Gut ausgeht (so wird das Fernglas von dem Vogelbeobachter nur als Instrument zur Vogelbeobachtung geschätzt, die Vögel aber um ihrer selbst willen), zweitens wird auf die Einzigartigkeit der betreffenden Güter verwiesen. Wie noch auszuführen sein wird, kann Einzigartigkeit an sich keinen intrinsischen Wert begründen (siehe hierzu *Abschnitt IV*), doch scheint es für die Bewertung andererseits durchaus eine Rolle zu spielen, ob das betreffende Gut durch ein anderes Gut substituierbar ist oder nicht. Inhärenten Wert besäße demnach etwas, das um seiner selbst willen wertgeschätzt wird und gleichzeitig nicht durch etwas anderes substituiert werden kann. Dies hebt die inhärenten Werte von (rein) instrumentellen Werten ab, ohne jedoch gleich intrinsischen Wert zu begründen.

Um den Unterschied an einem weiteren Beispiel zu verdeutlichen: Ich besitze eine Taschenuhr, die für mich instrumentellen Wert besitzt, da sie mir die Zeit anzeigt. (Neben diesem funktionellen Wert könnte man auch den ästhetischen Wert als Teil des instrumentellen Wertes unterscheiden, wenn die Uhr besonders schön, vielleicht aufwendig verziert ist). Daneben besitze ich aber ebenfalls eine alte Taschenuhr, die ein Erbstück meines Urgroßvaters ist. Das Uhrwerk ist seit langer Zeit kaputt, und insofern kommt dieser Uhr kein instrumenteller Wert als Zeitmesser mehr zu. Sehr wohl aber schätze ich diese alte Uhr sehr, und würde sie jemand stehlen oder beschädigen, erlitte ich einen Verlust. Aber natürlich kommt dieser Taschenuhr deshalb kein intrinsischer Wert zu, sie wird nicht zum moralischen Subjekt. Wer sie beschädigt, verletzt keine Rechte der Uhr, sondern meine Rechte als Besitzer der Uhr. Und ein solcher Schaden könnte nicht ohne weiteres kompensiert werden, da ich diese Uhr um ihrer selbst willen schätze – als die Uhr, die schon mein Urgroßvater besessen hat. Keine andere Uhr, auch keine andere antike, womöglich monetär „wertvollere“ Uhr kann sie ersetzen. Hingegen kann die funktionierende Uhr, die für mich instrumentellen Wert als Zeitmesser besitzt, durch jede andere funktionsfähige Uhr substituiert werden.

Folgt man dieser Begrifflichkeit, so scheint klar zu sein, dass der Natur nicht nur instrumenteller Wert, sondern auch inhärenter Wert zukommt: Sie wird von vielen Menschen um ihrer selbst willen wert geschätzt und ist dabei durch nichts anderes zu ersetzen. Möglicherweise ist häufig dieser inhärente, und kein intrinsischer Wert gemeint, wenn vom „Eigenwert“ der Natur die Rede ist.

III. Die ökonomische Naturbewertung

1. Ökonomischer Wert: Partiell und marginal

Ausgehend von den oben getroffenen Begriffsabgrenzungen kann die ökonomische Bewertung folgendermaßen charakterisiert werden: Zugrunde liegt in axiologischer Sicht ein konsequenter Wertsubjektivismus, Gegenstand der Bewertung ist der instrumentelle, zu einem Teil auch der inhärente Wert der Natur. Intrinsischer Wert ist hingegen nicht Gegenstand der ökonomischen Betrachtung – und zwar unabhängig von der Frage, ob man Natur einen solchen Wert zuspricht oder nicht. Denn selbst wenn es so etwas wie einen intrinsischen Wert „der Natur“ gibt, so ist er einer monetären Bewertung grundsätzlich nicht zugänglich – ebenso wenig wie der intrinsische Wert des Menschen. Dies mag gerade unter Ökonomen Widerspruch hervorrufen, da es schließlich eine Reihe von Beispielen gibt, in denen auch intrinsische Werte gegeneinander abgewogen werden müssen. Was genau damit gemeint ist, wenn hier behauptet wird, der intrinsische Wert markiere eine Grenze ökonomischer Abwägung, sei daher zunächst etwas näher erläutert.

Wie bereits angemerkt, müssen Menschenleben im Falle von Unfällen *nachträglich* bewertet werden, um Entschädigungen an Angehörige zahlen zu können. Hierbei geht es aber erstens nicht um den intrinsischen Wert der betreffenden Person, sondern um den instrumentellen Wert, und zweitens ist die Bewertung nicht Grundlage der Entscheidung über Leben und Tod der Person. Solche entscheidungsrelevanten Bewertungen müssen zwar auch ständig vorgenommen werden, etwa wenn es um Fragen der Investitionen in Sicherheitseinrichtungen geht, aber hierbei geht es nicht um ein konkretes, sondern um abstrakte Menschenleben. So wird man zwar *ex ante* die Grenzkosten weiterer Sicherungsvorkehrungen gegen die Zahl der dadurch zusätzlich geretteten Menschenleben abwägen müssen – z. B. im Straßenverkehr, bei technologischen Großprojekten oder ähnlichem. Wenn es aber um die Rettung eines konkreten Menschenlebens geht, welches trotz aller Sicherheitsmaßnahmen in Gefahr ist, so wird man dieses Menschenleben nicht gegen die monetären Kosten der Rettungsaktion abwägen. Natürlich kann es auch in solchen Fällen sein, dass man Menschenleben gegeneinander abwägen muss, etwa, wenn die Retter sich selbst in Lebensgefahr bringen würden. Doch es ist kein Zufall, dass unser Rechtssystem in diesem Fall zunächst die Hilfeleistung vorschreibt, aber das Konzept des rechtfertigenden Notstandes kennt, der vom Vorwurf der unterlassenen Hilfeleistung schützt. Selbst wenn man so weit gehen

möchte, auch derartige Abwägungen in Extremsituationen als ökonomische Abwägung bzw. Bewertung zu betrachten, so handelt es sich jedenfalls nicht um monetäre Bewertungen⁵.

Intrinsischer Wert, so also die Argumentation hier, markiert eine Grenze ökonomischer, jedenfalls monetärer Bewertung und ökonomische Bewertung ist insofern in der Regel immer nur eine partielle Bewertung. Dass eine solche partielle Bewertung Sinn macht, auch (oder gerade) wenn man damit nicht den gesamten Wert des betreffenden Gutes beziffern kann, hat das Beispiel der Bewertung eines Menschenlebens nach einem Unfall bereits deutlich gemacht: Auf die Bewertung zu verzichten, mit der Begründung, man könne ein Menschenleben nicht adäquat bewerten, würde für die Hinterbliebenen bedeuten, neben dem gewiss unersetzlichen Verlust eines Angehörigen auch einen materiellen Verlust zu erleiden, der prinzipiell kompensierbar ist.

Auch auf anderem Gebiet ist diese partielle Bewertung durchaus geläufig: Man sagt beispielsweise von einer Gemäldecollection, ihr (künstlerischer) Wert sei unschätzbar, kann aber sehr wohl die Einnahmen beziffern, die durch Eintrittsgelder der Galeriebesucher jährlich fließen oder den Betrag, den einzelne Bilder auf einer Auktion erzielen. Damit ist der ökonomische Wert der Gemälde für ihren Besitzer bezifferbar. Der Wert einer Pflanzenart mag ebenfalls unschätzbar sein, aber es ist vielleicht sinnvoll zu wissen, dass diese Pflanze einen Wirkstoff enthält, der als Medikament einen Marktwert in mehrstelliger Millionenhöhe erzielt.

Ist die ökonomische Bewertung biologischer Vielfalt also generell partiell, so ist darüber hinaus wichtig, dass jede ökonomische Bewertung marginal ist. Während dieses Marginalprinzip dem neoklassisch geschulten Ökonomen eine Selbstverständlichkeit ist, muss dies Nicht-Ökonomen in der Diskussion häufig zunächst verdeutlicht werden. Nicht der Nutzen, den Güter stiften, sondern der Grenznutzen bestimmt ihren Wert. Bekanntlich erlaubt erst diese Grenznutzenbetrachtung, die etwa seit 1870 die Ökonomie dominiert, die Lösung des Wertparadoxons, mit dem sich die klassischen Ökonomen seit Adam Smith noch herumgeschlagen haben: Warum hat beispielsweise ein Diamant ohne Gebrauchswert einen so hohen Tauschwert im Verhältnis zu einem Glas Wasser mit hohem Gebrauchs-, aber geringem Tauschwert? Ist Trinkwasser, das doch lebensnotwendig für uns ist, etwa weniger wertvoll als Diamanten? Natürlich nicht. Der gesamte Wert des Trinkwassers auf der Welt ist vermutlich unendlich, aber der Wert eines zusätzlichen Glases ist gering, wenn es nur einen geringen zusätzlichen Nutzen stiftet, z. B. weil

⁵ An dieser Stelle lässt sich auch nochmals der Unterschied zur instrumentellen Bewertung eines Menschenlebens verdeutlichen: Wer dabei sein eigenes Leben riskieren würde, ist auch dann nicht zur Hilfeleistung gezwungen, wenn der monetäre Wert des zu Rettenden – ausgedrückt in erwartetem Lebenseinkommen – höher ist als der eigene. Würde man hier eine monetäre Abwägung zulassen, ergäben sich inakzeptable Konsequenzen: Der Tagelöhner müsste sich für den gutverdienenden Manager opfern, während dem Millionär nicht zugemutet werden dürfte, dem Ertrinkenden Bettler zu helfen, wenn dabei sein teurer italienischer Anzug und die Schweizer Uhr beschädigt würden.

ich nicht durstig bin. Doch wohl jeder Durstige in der Wüste würde gerne mehr als nur einen Diamanten für ein Glas Wasser hergeben. Niemand kann also den totalen Wert des Trinkwassers beziffern, aber man kann feststellen, was Personen in einer bestimmten Situation für ein Glas oder eine Flasche Wasser zu zahlen bereit sind. Und dies wiederum wird davon abhängen, wie viel sie bereits von dem betreffenden Gut konsumiert haben, also letztlich von seiner relativen Knappheit. Genauso kann niemand den totalen Wert der Natur beziffern, aber man kann feststellen, wie viel Geld Personen in einer bestimmten Situation für den Erhalt einer Schmetterlingsart, den Schutz eines Biotops, die Teilnahme an einer Whale-Watching-Tour oder Fotosafari etc. zu zahlen bereit sind.

a) Ökonomischer Gesamtwert

Nachdem der Natur, der Schönheit einer Landschaft oder der Artenvielfalt auf einem Stück Land im Rahmen von Kosten-Nutzen-Analysen lange Zeit überhaupt kein Wert beigemessen wurde, hat erstmals Ende der sechziger, Anfang der siebziger Jahre eine Forschergruppe um John Krutilla (*Krutilla* [1967], *Krutilla/Fisher* [1975]) darauf hingewiesen, dass bei der Ermittlung der Kosten eines Großprojektes, wie etwa eines Staudamms, auch die Kosten der damit verbundenen Landschaftszerstörung, also nichts anderes als der entgangene Wert der unzerstörten Landschaft, ökonomisch beziffert werden können und berücksichtigt werden müssen. Im Anschluss an diese Pionierarbeiten hat sich schließlich das Konzept des Ökonomischen Gesamtwertes (Total Economic Value)⁶ von Naturgütern entwickelt, welches verschiedene Wertkomponenten enthält:

Konzept des Total Economic Value:

$$\text{TEV} = \text{UV} + \text{NUV} = (\text{DUV} + \text{IUV} + \text{OV}) + (\text{XV} + \text{BV})$$

- TEV = Total Economic Value (Ökonomischer Gesamtwert)
- UV = Use Value (Nutzwert)
- NUV = Non Use Value (Nutzungsunabhängiger Wert)
- DUV = Direct Use Value (Direkter Nutzwert)
- IUV = Indirect Use Value (Indirekter Nutzwert)
- OV = Option Value (Optionswert)
- XV = Existence Value (Existenzwert)
- BV = Bequest Value (Vermächtniswert)

⁶ Das Konzept des Total Economic Value wurde erstmals explizit von *Randall/Stoll* [1983] verwendet.

Der Ökonomische Gesamtwert enthält zunächst in einer ersten Unterscheidung Nutzwerte (Use Value, UV) und nutzungsunabhängige Werte (NonUse Value, NUV)⁷. Letztere reflektieren den Umstand, dass viele Menschen „Gütern“ wie Tier- und Pflanzenarten oder ganzen Biotopen, dem Regenwald o.ä. auch dann einen Wert zuschreiben, wenn sie diese nicht direkt nutzen. So wird allein die Existenz von Walen für „wertvoll“ gehalten, auch wenn man nicht erwartet, jemals selbst welche zu sehen (Existenzwert) oder man möchte sie für seine Kinder erhalten wissen (Vermächtniswert).

In einer weiteren Unterscheidung kann dann der Nutzwert differenziert werden in direkte und indirekte Nutzwerte sowie den Optionswert. Unter den direkten Nutzwerten biologischer Vielfalt kann z. B. ihr Wert als pharmakologische Ressource gesehen werden, als Rohstoff in der Kosmetikindustrie oder als genetische Ressource in der Nutzpflanzenzüchtung; gerade in diesen Bereichen registrieren wir seit einiger Zeit einen steigenden Wert aufgrund von Fortschritten in der Gen- bzw. Bio-Technologie, die die Erforschung und Nutzung etwa von pflanzlichen oder tierischen Wirkstoffen erleichtern. Zu den direkten Nutzwerten zählen aber auch ästhetische Werte, wie die Schönheit einer bunten Blumenwiese, oder der Wert des „Naturerlebens“ ganz allgemein, auch in spiritueller oder religiöser Hinsicht (man spricht manchmal von Symbolwert).

Zur Quantifizierung dieser direkten Nutzwerte gibt es eine Reihe von Untersuchungen, etwa im Zusammenhang mit medizinischem Nutzen biologischer Vielfalt. Aber auch der Wert von Naturerlebnis kann z.T. in Geldwerten ausgedrückt werden, so wird allein der Wert der Elefantenbeobachtung in Kenia mit 25 Millionen \$ jährlich angegeben (*Brown/Henry* [1993]), die gesamten Einnahmen aus dem Safari-Tourismus in Kenia beliefen sich schon vor zehn Jahren auf 168 Millionen \$. Häufig ist bereits der direkte Nutzwert von Elementen der Natur, und damit der Wert der Erhaltung des entsprechenden Habitats, größer als der ökonomische Wert der alternativen, destruktiven Nutzung. So zeigten beispielsweise *Grimes* et al. [1994] dass der Wert der durch die lokale Bevölkerung genutzten Produkte des Regenwaldes der oberen Napo-Region in Ecuador (konkret sieben verschiedene Früchte, drei Heilpflanzen und ein Baumharz) deutlich höher ist als der alternative Ertrag bei kommerziellem Holzeinschlag oder Umwandlung in Rinderweide.

Die sogenannten indirekten Nutzwerte der Natur umfassen z. B. die Ökosystem-Funktionen, etwa die Regulierung des Wasserhaushalts, die Klimafunktion von Wäldern etc., sie werden daher auch manchmal als Funktionswerte bezeichnet. Die Monetarisierung ist weit schwieriger als bei den direkten Nutzwerten, da sie einerseits, ähnlich wie Zwischenprodukte, eben nur indirekt in die Nutzenfunktion der Wirtschaftssubjekte eingehen, andererseits aber auch für die „Endprodukte“ keine Marktpreise bestehen, aus denen der Wert abgeleitet werden könnte. Zwar gibt es

⁷ In der deutschsprachigen Literatur finden sich teilweise auch die Bezeichnungen Erlebnis- und Nicht-Erlebniswerte.

dennoch Versuche, auch die indirekten Nutzwerte zu quantifizieren – so wird beispielsweise der Wert des brasilianischen Amazonas-Regenwaldes als Kohlendioxid-Senke auf 46 Mrd. \$ geschätzt (*Gutierrez/Pearce* [1992]) – doch gilt, dass auf diesem Gebiet im Vergleich zu den direkten Nutzwerten noch erhebliche Wissenslücken bestehen (vgl. auch *Hampicke* [1998], S. 108 ff.).

Der sogenannte Optionswert reflektiert die Bereitschaft risikoaverser Subjekte Kosten dafür aufzuwenden, dass eine Ressource mit unsicherem künftigen Nutzen erhalten wird (*Weisbrod* [1964]). So könnten beispielsweise Pflanzen im tropischen Regenwald Substanzen enthalten, deren medizinische Wirksamkeit wir erst später entdecken – oder sie könnten diesen Wirkstoff möglicherweise überhaupt erst im weiteren Evolutionsprozess entwickeln. Man unterscheidet manchmal zusätzlich mit *Arrow/Fisher* [1974] den Quasi-Optionswert, wonach in Situationen völliger Ungewissheit Kosten für die Vermeidung irreversibler Entscheidungen zunächst solange getragen werden, bis zusätzliche Informationen vorliegen.

Die nutzungsunabhängigen Werte können, wie bereits angedeutet, je nach dem zugrunde liegenden Motiv in Existenzwert und Vermächtniswert unterschieden werden. In der Praxis erweist es sich allerdings als sehr schwierig, diese beiden Werte exakt zu differenzieren, weshalb man sich in empirischen Studien meist darauf beschränkt, neben den Nutzwerten lediglich eine Kategorie nutzungsunabhängiger Werte zu identifizieren, ohne diese weiter zu unterteilen. Bei der Ermittlung eines Existenzwertes von Arten wird in der Regel nach einzelnen bekannten, oft mit Symbolcharakter versehenen Arten gefragt, wie z. B. beim Weißkopf-Seeadler. Doch selbst für relativ unbekannte einzelne Schmetterlingsarten, wie den Apollo-Falter bzw. den Hochmoor-Perlmuttfalter, wurden in Befragungen Existenzwerte geäußert (*Degenhardt/Gronemann* [1998]). Darüber hinaus können Existenzwerte auch für große zusammenhängende Biotope, wie insbesondere tropische Regenwälder, ermittelt werden.

b) Primary und secondary value

In jüngster Zeit wird innerhalb der Ökonomie darüber diskutiert, inwieweit der Total Economic Value wirklich den gesamten ökonomischen Wert von Naturgütern beschreibt oder ob nicht in diesem Konzept der wirkliche Wert dadurch unterschätzt wird, dass man die einzelnen Nutzenstiftungen isoliert betrachtet und nicht berücksichtigt, dass auf einer vorgelagerten systemischen Ebene die Funktionsfähigkeit des betreffenden Ökosystems erhalten werden muss, bevor dann dieses Ökosystem bzw. einzelne Elemente des Systems (z. B. Arten) in verschiedener Weise Nutzen stiften können. Insofern wird mittlerweile funktionierenden, selbstorganisierten und sich selbst stabilisierenden Ökosystemen ein sogenannter „primärer Wert“ (*primary value*) zugesprochen, der erst die Voraussetzung bildet für die sogenannten „sekundären Werte“ (*secondary values*), die sich auf die Exportleistungen des Ökosystems für andere Ökosysteme bzw. für die menschliche Ge-

sellschaft beziehen (*Turner* [1992], *Turner* et al. [1994], *Gren* et al. [1994]). Die Leistungen eines Ökosystems werden demnach unterschieden in

- (1) Leistungen für die Entwicklung und Erhaltung der Funktionsfähigkeit des Systems selbst.
- (2) Leistungen für andere Ökosysteme.
- (3) Leistungen für die menschliche Nutzung.

Während die beiden letztgenannten Leistungen als „sekundäre Werte“ also mit den use-values verglichen werden können, sind die primären Werte (1) keineswegs mit den non-use-values gleichzusetzen. Vielmehr sind diese primären Werte dadurch gekennzeichnet, dass sie einerseits nicht durch Beobachtung individueller Präferenzen ermittelbar sind, andererseits aber die nicht substituierbare Voraussetzung für die sekundären Werte bilden, für die Präferenzen nachweisbar und messbar sind. Unter Einschluss der primären Werte ist demnach der gesamte ökonomische Wert größer als der oben beschriebene Total Economic Value (welcher seinen Namen insofern zu unrecht trägt)⁸.

Fromm ([2000], S. 317) verweist darauf, dass die unter (2) genannten Leistungen für jeweils andere Ökosysteme eher zu den primären als zu den sekundären Werten gerechnet werden müssten, insofern sie zur Erhaltung der Funktionsfähigkeit dieser Ökosysteme beitragen und damit die Voraussetzung für die durch diese Systeme produzierten sekundären Werte bilden. Formal würde die Erweiterung des Konzepts des TEV nach *Turner* et al. ([1994], S. 273) wie folgt aussehen: Die gesamten Sekundären Werte (TSV) entsprechen genau dem gesamten ökonomischen Wert (TEV), der gesamte Wert eines Ökosystems (TV) besteht in diesem Total Economic Value und dem primary (oder glue) value e , allerdings nicht etwa in einer einfachen additiven Verknüpfung, sondern in der Form

$$TV = (TEV, e) \text{ mit } TV = (TEV, 0) = 0 \text{ und } TV = (0, e) \geq 0 .$$

So einsichtig die Unterscheidung in primäre und sekundäre Werte auf den ersten Blick scheint, so problematisch ist sie bei näherem Hinsehen. Dies betrifft einerseits die schwierige Frage nach der angemessenen Quantifizierung der primären Werte – wären diese denn größer, als die Summe aller daraus resultierenden sekundären Werte? Die Frage wird in der oben angegebenen Formulierung offen gelassen: $TV = (0, e) \geq 0$. D.h. bei einem ökonomischen Wert von 0 kann der gesamte Wert größer oder gleich 0 sein. Darüber hinaus kann man durchaus fragen, ob das Konzept des primären Wertes überhaupt auf Ökosysteme beschränkt ist oder ob sich nicht, wenn wir etwa an den Vergleich mit den Fixkosten denken, ähnliches für viele Produktionsprozesse formulieren lässt? Letztlich ist hier – wie bei den

⁸ Neben dem Konzept des primary value werden in der Literatur noch andere Wertkomponenten mit ähnlichem Inhalt diskutiert, etwa der contributory value oder infrastructure value. Zu einem Überblick siehe *Fromm* [2000].

indirekten Nutzwerten, s.o. – die Unterscheidung zwischen Endprodukten, welche direkt konsumiert und bewertet werden, und Zwischenprodukten relevant, deren Bewertung in der Regel aus der Bewertung der Endprodukte abgeleitet ist und die deshalb immer dann schwierig ist, wenn für die Endprodukte keine Marktpreise existieren (*Hampicke* [1998], S. 108 ff.).

Pearce macht darauf aufmerksam, dass die Existenz primärer Werte zur Entscheidungsfindung in Trade-off-Situationen dann keine Hilfe leistet, wenn verschiedenen (allen) Ökosystemen solch primärer Wert zukommt. Das Problem besteht nach Pearce in der Unsicherheit über derartige primäre Werte, er sieht darin deshalb weniger ein Argument gegen die ökonomische Bewertung, als vielmehr für ein Vorsichtsprinzip bei Entscheidungen unter Unsicherheit (*Pearce* [1999], S. 30). In Abschnitt IV wird im Zusammenhang mit der ethischen Kritik am ökonomischen Bewertungsansatz darauf zurückzukommen sein.

2. Methoden ökonomischer Naturbewertung

Wie die Beschreibung der verschiedenen Kategorien des ökonomischen Wertes schon hat erkennen lassen, sind diese nicht immer einfach am Markt beobachtbar. Fehlende Märkte bzw. „Marktversagen“ aufgrund der Problematik öffentlicher Güter, externer Effekte und unvollständiger Eigentumsrechte sind die hinlänglich bekannten Stichworte. Zur Ermittlung des ökonomischen Wertes ist daher etwas methodische Phantasie notwendig. Überall dort, wo keine Marktpreise als Bewertungsmaßstab vorliegen, wird versucht, die Zahlungsbereitschaft von Wirtschaftssubjekten für die betreffenden Güter zu ermitteln – was wären Menschen bereit für diese Güter zu zahlen, wenn sie am Markt käuflich wären? Dabei unterscheidet man grundsätzlich zwischen den indirekten und den direkten Methoden. Zu den indirekten Methoden gehören z. B. die Reisekostenmethode und die Hedonic-Price-Methode (Marktpreismethode).

Grundlegend für die indirekten Methoden ist, dass mit ihnen in der Regel nur die Nutzwerte erfasst werden können, nicht aber die „Non-Use-Values“. Diese lassen sich nur mit der direkten Methode, der sogenannten „Contingent-Valuation“ erfassen⁹. Eine Ausnahme bildet die Beobachtung der realen Spendentätigkeit für Natur- und Artenschutz: Wenn etwa Spender in Europa oder Nordamerika Beträge für den Erhalt der Regenwälder spenden, obwohl die überwiegende Mehrheit selbst nie eine Reise in die entsprechenden Regionen unternimmt, können diese Spenden als Ausdruck des Existenzwertes interpretiert werden. Nach Pearce [1993] bieten daher beispielsweise die Summen, die durch international tätige, spendenfinanzierte Naturschutzorganisationen in Debt-for-Nature-Swaps fließen, einen Anhaltspunkt zur Quantifizierung eines Existenzwertes.

⁹ Eine Bibliographie von mehr als 2.000 Contingent-Valuation-Studien aus 40 Ländern findet sich in *Carson et al.* [1995].

Über die Vor- und Nachteile der Contingent Valuation gibt es eine lange und kontroverse Diskussion. Während die Methode den meisten der diskutierten Einwände standhalten konnte, konzentrierte sich die Kritik in letzter Zeit insbesondere auf den sogenannten Embedding-Effekt (*Kahnemann/Knetsch [1992]*). Man versteht hierunter die empirische Beobachtung, dass in Befragungen für verschiedene Mengen eines öffentlichen Gutes nicht entsprechend verschiedene, sondern ähnliche Zahlungsbereitschaften geäußert werden. In einer jüngeren Forschungsarbeit wurde allerdings gezeigt, dass dieser Effekt nicht zwangsläufig auf Irrationalität der Probanden oder auf Methodenfehler zurückzuführen ist, sondern vielmehr durch rationale Verhaltensweisen, insbesondere die Hypothese, die den Probanden implizite Verteilungsannahmen unterstellt, erklärt werden kann (*Degenhardt/Gronemann [1998]*).

IV. Die ethische Perspektive

Wie die Diskussion um die Problematik der primären und sekundären Werte bereits gezeigt hat, gibt es selbst innerhalb der Ökonomie, erst recht aber außerhalb, mehr oder weniger starke Vorbehalte gegen eine rein ökonomische, auf individuellen Präferenzen beruhende Bewertung von „Natur“. Der Ruf nach einer ethischen Bewertung, die die ökonomische Sicht ergänzen oder gar ersetzen soll, ist allgegenwärtig. Doch wie genau könnte eine solche ethische Bewertung aussehen? Grundsätzlich kann in diesem Zusammenhang unterschieden werden zwischen ethischen Überlegungen innerhalb des Wertsubjektivismus einerseits sowie einer Abkehr vom Präferenz-Ansatz andererseits.

1. Zur ethischen Naturbewertung innerhalb des Wertsubjektivismus

a) Anthropozentrische Perspektive

In einer anthropozentrisch begründeten Naturethik bestimmt sich der Wert der Natur – genau wie bei der ökonomischen Bewertung – aus ihrer Nützlichkeit für den Menschen. Ausgangspunkt für ethische Fragen in diesem Zusammenhang ist zunächst die auch unter Ökonomen weitestgehend unstrittige Tatsache, dass eine adäquate Naturbewertung durch den Markt allein nicht erfolgen kann. Mit dem Stichwort Marktversagen werden die bestehenden, bereits genannten Probleme gekennzeichnet: Eigenschaften öffentlicher Güter bzw. Externe Effekte verhindern, dass die vielfältigen Leistungen der Natur innerhalb des Marktsystems vollständig bewertet werden. Die Versuche, durch Zahlungsbereitschaftsanalysen dennoch ökonomische Werte zu ermitteln, wurden im vorangehenden Abschnitt ausführlich erörtert. Abgesehen von immanenten, methodischen Problemen (wie vor allem die Schwierigkeit, die indirekten Nutzwerte bzw. Funktionswerte adäquat zu ermitteln), wird aus ethischer Sicht weitergehende Kritik an diesen Bewertungsverfah-

ren bzw. der Bewertungslogik generell angebracht. Ansatzpunkte für diese Kritik sind insbesondere das *Problem der Nicht-Substituierbarkeit*, das Vorhandensein *lexikographischer Präferenzen* und das *Problem der Präferenzen künftiger Generationen*.

Nicht-Substituierbarkeit: Wie bereits im Abschnitt zur ökonomischen Bewertung im Zusammenhang mit der Unterscheidung in primäre und sekundäre Werte angeführt, ergeben sich Grenzen der (monetären) Bewertung aus der Tatsache der fehlenden Substitutionsmöglichkeiten. Bestimmte Naturbestandteile, ökologische Systeme etc. sind nicht ersetzbar und daher nicht mit einem Preis zu versehen. In jüngster Zeit wird in diesem Zusammenhang vermehrt auf die diesbezügliche Formulierung bei Kant verwiesen mit der Unterscheidung von Preis und Würde: „Im Reich der Zwecke hat alles entweder einen *Preis* oder eine *Würde*. Was einen Preis hat, an dessen Stelle kann auch etwas anderes als *Äquivalent* gesetzt werden; was dagegen über allen Preis erhaben ist, mithin kein Äquivalent verstatte, das hat eine Würde.“ (Kant [1965], S. 58). Insofern käme den sekundären Werten ein Preis, den primären Werten hingegen eine Würde zu. An dieser Stelle zeigt sich, dass eine Argumentation auf aggregierter Ebene keinen Sinn mehr macht. Die Natur als Ganzes ist ganz sicher nicht substituierbar, aber ein Teil ihrer Bestandteile ist sehr wohl marginal ersetzbar. Wo liegt die Grenze? Wann addieren sich marginale Verluste des Naturvermögens so weit, dass insgesamt ein irreversibler, nicht substituierbarer Schaden eintritt? Welche Naturbestandteile sind überhaupt nicht, also auch nicht marginal ersetzbar? Hier entstehen ganz offensichtlich erhebliche Probleme, die nicht abstrakt, sondern vermutlich nur einzelfallbezogen und unter Rückgriff auf naturwissenschaftliche Erkenntnisse lösbar sind. Generell spricht dieser Punkt jedenfalls für Überlegungen, welche die Sicherstellung gewisser Mindeststandards fordern („*safe minimum standards*“, Ciriacy-Wantrup [1952]; der Wissenschaftliche Beirat der Bundesregierung Globale Umweltveränderungen, WBGU, spricht von ökologische Leitplanken): Nur wenn sichergestellt ist, dass Natur und ihre Bestandteile in einem näher zu bestimmenden notwendigen Umfang erhalten wird, sind darüber hinaus marginale Abwägungen / Bewertungen zulässig. Der WBGU [1999] spricht in diesem Zusammenhang vom kategorischen Prinzip im Gegensatz zu kompensatorischen Prinzipien. So lange Unsicherheit über die richtigen „*safe minimum standards*“ besteht, wird für konkrete Entscheidungen häufig eine Art Beweislastumkehr gefordert: Nicht, wer für die Vermeidung irreversibler Verluste an Natur eintritt, sondern wer diese in Kauf nimmt, muss dies begründen. Im Zusammenhang mit der Ausrottung von Tier- und Pflanzenarten als dem Prototyp solch irreversibler Vorgänge formulierte Bishop schon vor 20 Jahren: „*Avoid extinction unless the costs of doing so are unacceptable*“ (Bishop [1980], S. 210). Empirische Studien zeigen in diesem Zusammenhang, dass beispielsweise die Kosten eines anspruchsvollen Artenschutzprogramms für Deutschland volkswirtschaftlich trivial sind (Hampicke [1991], [2001]).

Lexikographische Präferenzen: Psychologische Grenzen der Bewertung / Monetarisierung bestehen, wenn sogenannte lexikographische Präferenzordnungen auf-

treten. Individuen weigern sich, bestimmte „Güter“, eben z. B. auch Natur, in Geld zu bewerten (siehe etwa *Clark et al. [2000]*, *Kosz [1997]*, *Sagoff [1988]*). Letztlich handelt es sich um eine Nicht-Substituierbarkeit in der Präferenzordnung (der Nutzenfunktion) der Individuen. Diese kann, muss aber nicht mit der eben diskutierten naturwissenschaftlich-faktischen Nicht-Substituierbarkeit zusammenhängen. Es wäre zunächst sicher interessant zu klären, inwieweit die Weigerung, Zahlungsbereitschaften zu äußern, möglicherweise mit einem Missverständnis bezüglich der Marginalität ökonomischer Bewertung zusammenhängt. Dass die Natur als Ganzes nicht in Geld aufgewogen werden kann, wurde bereits festgestellt und ist ebenso richtig wie trivial. Warum diese Erkenntnis Personen allerdings daran hindern sollte, für konkrete Naturschutzmaßnahmen zu spenden (also entsprechende marginale Zahlungsbereitschaften zu äußern), ist nicht unmittelbar einsichtig. Möglicherweise stecken hinter der Weigerung, Geldbeträge für Natur zu bieten, weniger eine rationale lexikographische Präferenzordnung, als vielmehr spontane Emotionen, wie sie auch aus anderen Bereichen des Lebens bekannt sind: Man empfindet den Geldmaßstab als unpassend, so wie man die Bezahlung für eine Gefälligkeit ablehnt oder sich über selbst gefertigte Geschenke mehr freut als über gekaufte (*Hampicke [1998]*, S. 107 f.). Letztlich sind Ökonomen eher skeptisch, was die Beurteilung lexikographischer Präferenzen angeht und werten entsprechende Äußerungen in Befragungen als Zahlungsbereitschaft von Null, obwohl eigentlich eher ein „Preis“ von unendlich angesetzt werden müsste. Diese Vorsicht hat zwar möglicherweise eine Unterschätzung der tatsächlichen Wertschätzung von Natur zur Folge, ist aber angesichts der diskutierten Problematik vermutlich angebracht.

Insofern markieren lexikographische Präferenzen jedenfalls durchaus eine Grenze für Monetarisierungen, die es zu bedenken gilt. Manche Kritiker gehen indes noch weiter: Für sie folgt aus der Existenz lexikographischer Präferenzen, dass man überhaupt nicht nach Zahlungsbereitschaften für Natur fragen darf. In diese Richtung geht etwa die prominente Kritik Sagoffs, der zwischen *consumer preferences* und *citizen preferences* unterscheidet (*Sagoff [1988]*, S. 7 ff.). Demnach haben wir alle bestimmte Konsumentenpräferenzen bezüglich verschiedener Güter, aber gleichzeitig als Bürger („*citizen*“) gewisse höherwertige Präferenzen (eher: Werthaltungen), die, da auf einer höheren Ebene angesiedelt, auch nicht gegen die Präferenzen, die wir als Konsumenten haben, abgewogen werden (dürfen). Als Konsument, so das Argument weiter, verhalte ich mich eigennutzorientiert, verfolge die Ziele, die ich als Individuum habe. Als Bürger hingegen habe ich die kollektiven Interessen im Sinn, strebe eher nach dem Wohl der Gemeinschaft als nach dem eigenen Wohlergehen. Fragen des Umweltschutzes und Naturerhalts sind dann in dieser Sicht Fragen der *citizen preferences*, nicht der *consumer preferences*, weshalb bereits der Versuch der Ermittlung der Präferenzen über Zahlungsbereitschaftsanalysen zum Scheitern verurteilt ist. Unsere Wertschätzung für Natur sei nicht in Geld (und damit letztlich in Einheiten an Konsumgütern) abzuwägen. Die *citizen preferences* in Quasi-Märkten mit Preisen versehen zu wollen, so Sagoff,

sei ein Kategorienfehler im philosophischen Sinn [S. 10]: Man stelle dann bezüglich objektiver Überzeugungen eine Frage, die nur für subjektive Bedürfnisse und Wünsche angemessen sei.

Zunächst ist daran durchaus fragwürdig, inwieweit die *Überzeugungen* von Individuen als objektiv, ihre *Bedürfnisse* hingegen als subjektiv zu betrachten sind. Darüber hinaus gibt es auch keinen logischen Grund, warum die „gemeinwohlorientierten“ *citizen preferences* hierarchisch zwangsläufig höher zu bewerten sind als die „eigennutzorientierten“ *consumer preferences* – dass auch (oder vielleicht besser: gerade) kollektive Präferenzen im moralischen Sinne kritikwürdig sein können und im Namen des „Gemeinwohls“ viel Unheil angerichtet wurde, ist hinlänglich bekannt. Problematisch wird Sagoffs Unterscheidung schließlich auch dann, wenn Konsumenten- und Bürger-Präferenzen miteinander in Konflikt geraten, wenn ein Trade-off besteht (zu einer Kritik an Sagoff siehe auch *Lerch* [2000]). Die Ermittlung von Zahlungsbereitschaften für Natur mit dem Hinweis auf lexikographische Präferenzen völlig abzulehnen, erscheint insgesamt überzogen.

Präferenzen zukünftiger Generationen: Bei den Fragen der Naturbewertung geht es in aller Regel um „Güter“, die über längere Zeiträume, also intergenerational existieren. Damit entsteht das Problem, dass die Präferenzen künftiger Individuen in der Bewertung und damit in der Entscheidung über Erhalt oder Nicht-Erhalt überhaupt nicht zum Tragen kommen – „nicht alle Bewerter sind anwesend“ (*Hampicke* [1998], S. 113). Wie Hampicke anführt gilt dieses Problem natürlich für alle Entscheidungen mit intertemporalen Auswirkungen, etwa auch, wenn heute ein neuer Bahnhof gebaut wird und wir die künftigen Nutzer auch nicht über ihre diesbezüglichen Präferenzen befragen können. Der wesentliche Unterschied besteht darin, dass in diesem Fall den künftigen etwas zusätzliches gegeben wird, während es bei der Frage des Naturerhalts eben häufig um Probleme der irreversiblen Zerstörung geht. Im einen Fall werden die Optionen künftiger Generationen (ihre Wahlfreiheit, vgl. *Weikard* [1999]) erhöht, im anderen Fall verringert. Ginge es nicht um den Neubau, sondern den Abriss oder Umbau eines Bahnhofs, so würde dies unter dem Stichwort Denkmalschutz berücksichtigt. Man ist also letztlich bei der u. a. im Zusammenhang mit der Nachhaltigkeitsdebatte diskutierten Frage der intergenerationalen Gerechtigkeit angelangt. Innerhalb der Ökonomie wird diese Problematik insbesondere im Zusammenhang mit der Frage nach der angemessenen Diskontrate diskutiert (vgl. hierzu insbesondere *Hampicke* [1992], aber auch den Beitrag von *Lerch/Nutzinger* in diesem Sammelband). Ohne diese Frage hier ausführlich erörtern zu können gilt wohl, dass es keine überzeugende Argumente gibt, die Bedürfnisse künftiger Generationen geringer zu schätzen als diejenigen der gegenwärtigen Generation (*Barry* [1983]; nach Birnbacher ist dies einer der wenigen Punkte, über die innerhalb der Philosophie Einigkeit besteht). Dieser Punkt stärkt demnach in Verbindung mit dem Problem der Nicht-Substituierbarkeit die bereits oben hergeleitete Forderung nach der Gewährleistung von „safe minimum standards“.

b) Pathozentrische Perspektive

Man kommt nicht umhin, in diesem Zusammenhang Jeremy Bentham zu zitieren und ihn als einen der prominentesten Begründer der pathozentrischen Ethik zu identifizieren: „The question is not, Can they *reason*? nor, Can they *talk*? But, Can they *suffer*?“ (Bentham [1789]). Weniger bekannt, aber gleichwohl erwähnenswert ist, dass zuvor etwa auch Jean Jaques Rousseau bereits etwas ähnliches formuliert hat¹⁰. Nicht die Vernunft, sondern die Leidensfähigkeit von Lebewesen wird als Kriterium für Zugehörigkeit zum Kreis der moralischen Subjekte herangezogen. Empfindungen (z. B. Schmerz) führen zu Interessen (etwa an Schmerz- bzw. Leidensfreiheit), Wesen mit Interessen haben intrinsischen Wert. Damit entsteht natürlich sofort die bereits oben angedeutete Frage, inwieweit aus dieser Sicht nicht ein Tötungsverbot für Tiere folgen müsste. Einige Pathozentriker, wie etwa Peter Singer, ziehen diese Schlussfolgerung und fordern dementsprechend vegetarische Ernährung¹¹. Demgegenüber wird argumentiert, dass man bei Tieren zwar aufgrund ihrer Empfindungsfähigkeit ein Interesse an Leidensfreiheit unterstellen kann, aber kein Interesse am Leben selbst, da sie sich ihrer Existenz nicht bewusst seien. Die Tötung sei insofern erlaubt, wenn sie ohne Qualen für das Tier durchgeführt wird¹². Häufig wird in diesem Zusammenhang auch zwischen verschiedenen Tieren differenziert, etwa zwischen „hoch entwickelten“, wie Menschenaffen oder Walen und Delphinen, und weniger entwickelten¹³. Kritiker bemängeln hieran die unsichere naturwissenschaftliche Basis, auf der derartige Differenzierungen vorgenommen werden. Ohne diese hier nur angedeuteten Probleme innerhalb der Pathozentrik näher zu analysieren, sei nur eine Bemerkung angebracht: Selbst die konsequente Umsetzung der schwächeren Position, welche die Tötung für Ernährungszwecke erlaubt und „lediglich“ ihre schmerz- und qualfreie Durchführung gebietet, hätte erhebliche Auswirkungen auf die gegenwärtige Praxis und würde für die betroffenen Kreaturen eine immense Verbesserung be-deuten – man denke nur an die Tiertransporte innerhalb Europas. Es muss jedoch auch festgestellt werden, dass zu den generellen Problemen der Naturbewertung aus pathozentrischer Sicht eher wenig gesagt werden kann. Wie u. a. Hampicke [1991] ammerkt, können Tierschutz und Naturschutz im Einzelfall miteinander in Konflikt geraten.

¹⁰ Nach Rousseau darf der Mensch aus seiner Natur heraus niemals einem anderen Menschen oder sonst einem empfindenden Wesen etwas zuleide tun. „Hierdurch beendet man auch die alten Dispute über die Teilhabe der Tiere am natürlichen Gesetz; denn es ist klar, dass sie, der Einsicht und der Freiheit bar, dieses Gesetz nicht erkennen können; da sie aber durch ihre Empfindungsfähigkeit, mit der sie begabt sind, etwas von unserer Natur besitzen, wird man schließen, dass sie auch am Naturrecht teilhaben müssen und dass der Mensch ihnen gegenüber irgendeiner Art von Pflichten unterworfen ist.“ (Rousseau [1984], Erstveröff. [1755], S. 57 f.).

¹¹ Einige engagierte Vertreter gehen noch weiter: Sie sehen auch in der Verwendung von tierischen Produkten wie Milch, Eiern oder Honig eine unzulässige „Ausbeutung“ der Tiere und fordern strikt eine rein pflanzliche Ernährung.

¹² Vgl. hierzu z. B. das deutsche Tierschutzgesetz, Dritter Abschnitt („Töten von Tieren“).

¹³ Das Tierschutzgesetz differenziert zwischen Wirbeltieren und Wirbellosen.

c) Biozentrische Perspektive (biozentrischer Individualismus)

Hierbei wird der Kreis der moralischen Subjekte, welchen intrinsischer Wert zu kommt, noch weiter ausgedehnt auf alle Lebewesen, also auch Pflanzen, Bakterien etc. Eine mögliche Begründungsstrategie hierzu sieht etwa folgendermaßen aus: Die Bindung des intrinsischen Wertes an Interessen, Empfindungsfähigkeit oder Bewusstsein wird abgelehnt und stattdessen ein gerichtetes Streben bzw. die Verfolgung von Zwecken als entscheidend angesehen (z.B. *Taylor* [1986]). Ein solches gerichtetes Streben sei bei allen Lebewesen erkennbar. Es sei dann willkürlich, Tieren intrinsischen Wert zuzusprechen, Pflanzen aber nicht, d.h. die Grenze an dieser Stelle zu ziehen. Schließlich, so das Argument weiter, könne auch bei den Tieren, mit denen wir nicht kommunizieren können, auf die Zielgerichtetheit ihres Strebens nur geschlossen werden (vgl. von der *Pfordten* [2000]). Zunächst ist festzuhalten, dass der Vorwurf der willkürlichen Grenzziehung gegenüber der Pathozentrik ins Leere läuft, weil diese ja die Empfindungsfähigkeit, und nicht die Zweckverfolgung als Kriterium der moralischen Berücksichtigung wählt. Darüber hinaus ist das teleologische Argument, wonach die Verfolgung von Zwecken intrinsischen Wert begründet, ohnehin extrem fragwürdig. Im folgenden Unterabschnitt zur Ökozentrik wird darauf näher eingegangen.

Der biozentrische Individualismus sieht sich zudem einem weiteren, generellen Problem gegenüber: Der Mensch muss zum Überleben ständig andere Lebewesen, zumindest Pflanzen, „töten“, die Gesunderhaltung erfordert die Tötung von Bakterien (dies ist bekanntlich ein Dilemma, in dem sich insbesondere *Albert Schweitzer* als bedeutender Vordenker eines biozentrischen Individualismus einerseits und als Arzt andererseits befand). Biozentriker müssen daher eine Hierarchie der intrinsischen Werte unterstellen, da sonst eine ethische Abwägung menschlicher Interessen gegenüber den Zwecken anderer Lebewesen nicht möglich wäre und im Prinzip der Mensch verhungern müsste (so sind z. B. nach *Taylor* Selbsterhalt und Verteidigung zulässig; vgl. hierzu auch von der *Pfordten* [2000]). Die (zerstörende) Instrumentalisierung von Pflanzen muss also zugelassen werden und es ist fraglich, inwieweit dies mit einem wirklichen intrinsischen Wert von Pflanzen vereinbar ist. In praktischer Hinsicht wird der Unterschied einer anthropozentrischen Sicht und einer biozentrisch-individualistischen Sicht, die mit einer Hierarchie intrinsischer Werte operiert, somit immer kleiner.

d) Öko-/Physiozentrik (auch biozentrischer Holismus)

In einer nochmaligen Erweiterung des Kreises der moralischen Subjekte werden in der Öko- oder Physiozentrik auch Ökosysteme oder die Erde als Ganzes oder der gesamte Kosmos („alles, was ist“) als intrinsisch wertvoll angesehen¹⁴. Offen-

¹⁴ Als prominentes Beispiel einer biozentrisch-holistischen Naturethik gilt Aldo Leopolds „Land Ethic“, hundertfach zitiert der Satz „A thing is right if it tends to preserve the integrity,

sichtlich verschärft sich damit das bereits beim biozentrischen Individualismus behandelte Problem der Begründung: Interessen zu unterstellen ist im Falle ganzer Ökosysteme oder gar des gesamten Kosmos noch fragwürdiger als bei Pflanzen und wird gänzlich unmöglich für abstrakte Entitäten, die letztlich menschlicher Begriffsbildung entstammen, wie z. B. Arten¹⁵. Aus diesem Grund werden auch von Vertretern dieser Position statt Interessen häufig andere Eigenschaften herangezogen, die intrinsischen Wert begründen, am populärsten ist dabei das schon angesprochene teleologische Argument: Demzufolge kommt der Natur deshalb intrinsischer Wert zu, weil sie Zwecke verfolgt. So verfolgen nicht nur Pflanzen einen Zweck, wenn sie sich nach dem Licht drehen, sondern auch die Natur als Ganzes verfolgt über die Evolution den Zweck der Höherentwicklung¹⁶ oder die Erde als Superorganismus verfolgt den Zweck der Selbstorganisation, etc. (vgl. auch Lovelocks Gaia-Hypothese¹⁷). Krebs [2000] begegnet dem teleologischen Argument insbesondere mit einer Unterscheidung in praktische und funktionale Zwecke. Praktische Zwecke orientieren die Handlungen, sind Zustände, die der Handelnde durch seine Handlung hervorbringen will. Entscheidend ist dabei (auch als Abgrenzung der Handlung von einem Ereignis), dass der Handelnde grundsätzlich auch anders handeln können und dass dem Handelnden etwas an der Erreichung des Zweckes liegt (was also doch eine Rückbindung von Zweckverfolgung an Interessen bedeutet). Demgegenüber fehlen diese Elemente bei funktionalen Zwecken, wie sie etwa technische Apparate verfolgen: Ein Heizungsthermostat verfolgt den Zweck, eine bestimmte Raumtemperatur zu gewährleisten. Doch einmal auf eine bestimmte Temperatur eingestellt, kann er nicht anders, als diesen Zweck zu verfolgen. Andererseits liegt dem Thermostat nichts an der Erreichung des Zweckes. Wird statt der eingestellten eine andere Temperatur erreicht (z. B., weil der Temperaturfühler defekt oder falsch angebracht ist), so ist dies dem Thermostaten „gleichgültig“. Nach diesem Argument verfolgt die Natur keine praktischen, sondern allenfalls funktionale Zwecke, daraus ist jedoch kein intrinsischer Wert ableitbar (ansonsten wären auch Thermostate intrinsisch wertvoll).

stability, and beauty of the biotic community. It is wrong if it tends otherwise“ (Leopold [1949]). Prominenter deutscher Vertreter dieser Richtung ist Klaus-Michael Meyer-Abich (z. B. [1986]).

¹⁵ Es sei allerdings angemerkt, dass dies von Vertretern eines biozentrischen Holismus bestritten wird. Sie sehen Arten vielmehr als in Raum und Zeit klar abgrenzbare kohärente Einheiten (Gorke [2000]). Das zugrunde liegende Abgrenzungskriterium der fertilen Reproduktion erweist sich jedoch nach jüngeren Forschungsergebnissen als weniger eindeutig als vermutet. Es gibt zahlreiche Beispiele, in denen über Artgrenzen hinweg fruchtbare Nachkommen entstanden sind.

¹⁶ Honnefelder ([1993], S. 257) bemerkt allerdings, dass eine solche teleologische Deutung der Evolution der modernen Evolutionstheorie gerade fremd ist.

¹⁷ Die von James Lovelock 1970 entwickelte sog. Gaia-Hypothese (nach der griechischen Göttin der Erde) besagt, dass sich die Erde mit ihrer Atmosphäre wie ein lebender, selbst-regulierender Organismus verhält.

Zwei Gegenargumente werden von Krebs ebenfalls erörtert: Um die Natur und die von ihr verfolgten Zwecke von technischen Apparaten abzuheben, wird von Vertretern des teleologischen Arguments auf zwei wesentliche Unterschiede verwiesen: Die Komplexität einerseits und die Autonomie andererseits. Natur sei sehr viel komplexer als Maschinen, und sie verfolge – im Gegensatz zu technischen Apparaten – autonome Zwecke unabhängig von menschlicher Zwecksetzung. Unabhängig von der Frage, ob Natur in jedem Fall komplexer ist als Maschinen (wenn man etwa an hoch entwickelte Computer denkt), ist Krebs' Gegenargument das folgende: Weder Komplexität noch Autonomie können für sich genommen intrinsischen Wert begründen. Andernfalls müssten Atomwaffen intrinsisch wertvoll sein (und wertvoller als Steinschleudern, da komplexer), und müsste ein Krebsgeschwür etwas Gutes sein, weil es autonom von sich auswächst.

Ähnliche Einwände können auch in bezug auf weitere Eigenschaften der Natur vorgebracht werden, die in der Literatur als Begründung für intrinsischen Wert herangezogen werden, wie z. B. Diversität, Alter, Einzigartigkeit oder Gesundheit¹⁸. Insgesamt erscheint damit eine konsistente Begründung ökozentrischer Positionen innerhalb des Wertsubjektivismus äußerst problematisch.

2. Abkehr vom Wertsubjektivismus

Nicht zuletzt aufgrund der logischen Schwierigkeiten, intrinsischen Wert von Natur innerhalb des Wertsubjektivismus überzeugend zu begründen, verlassen einige Naturethiker bewusst diese axiologische Ebene. Rolston etwa spricht vom Wertsubjektivismus, wonach es keinen Wert ohne wertendes Bewusstsein gibt, eher bedauernd von einem kaum noch hinterfragten Paradigma und befürchtet darin einen „subjektivistischen Fehlschluss“ (Rolston [1997], S. 269 bzw. 256). Demgegenüber betont er, „dass (. . .) Werte objektiv vorhanden sind und von wertenden Wesen entdeckt und nicht erzeugt werden“ (Rolston [1997], S. 255). Werte in der Natur existierten in dieser Sicht schon lange, bevor der Mensch die Bühne betrat, und sie werden noch existieren, wenn der Mensch wieder verschwunden sein wird. Dies gilt für Werte einzelner Naturbestandteile, wie Tiere oder Pflanzen, oder der Artenvielfalt, oder ganzer Ökosysteme, oder der Erde als Ganzes (Rolston [1997], S. 264 ff.). Mitunter wird zur Begründung solcher absoluten Werte ebenfalls auf bestimmte Eigenschaften wie Komplexität, Diversität etc. verwiesen: „Wert ist ein

¹⁸ Krebs ([1996], S. 44) stellt die offensichtlichen Fragen: Ist eine Gesellschaft, die sowohl Präsidentinnen als auch Witwenverbrennung kennt, wertvoller, da diverser, als eine solche, die nur Präsidentinnen kennt? Ist der Glaube, Frauen seien gegenüber Männern minderwertig, besser als der Glaube an die Gleichwertigkeit der Geschlechter, nur weil ersterer älter ist? Oder sollten alte Menschen mehr Recht auf medizinische Versorgung haben, als jüngere? Begründet Einzigartigkeit intrinsischen Wert? Was ist dann mit der Einzigartigkeit von Hitler? Oder Gesundheit: Was ist mit den moralischen Rechten von Kranken?

wesentlicher Bestandteil der Vielfalt. (. . .) Die biologische Vielfalt *ist* wertvoll. „Nicht mehr und nicht weniger“ (Ehrenfeld [1992], S. 237, hier zitiert nach Ott [1999], S. 47). Es wurde jedoch schon gezeigt, dass derartige Eigenschaften Wert nicht begründen können, so dass es sich letztlich doch um eine reine Setzung von Werten handelt.

Die wertrealistische Position, welche Werte in der Natur postuliert, die völlig unabhängig von wertenden Subjekten bestehen, ist die am heftigsten umstrittene und auch in der Philosophie eher eine Minderheitsposition. Ein entscheidendes Problem liegt dabei, ähnlich wie bei theologischen Naturschutzbegründungen, in der Frage der Verbindlichkeit. Anders als bei den an der Verallgemeinerung von Interessen anknüpfenden Begründungen, die von einem rationalen Subjekt grundsätzlich nachvollzogen werden können, und bei denen man somit bei gutem Willen Einsicht in die daraus abgeleiteten Pflichten erwarten kann, kann man die behaupteten objektiven (absoluten) Werte erkennen oder eben nicht – so wie man an einen Schöpfer glaubt oder eben nicht.

V. Schlussfolgerungen

Entscheidungen über Erhalt oder Zerstörung von Natur bzw. ihren Bestandteilen setzen eine Bewertung voraus. Dabei leistet die ökonomische Bewertung, welche die Präferenzen der Individuen für Natur zu ermitteln versucht, einen entscheidenden Beitrag auch weil sie häufig implizit vorgenommene Bewertungen offen legt. Gleichwohl stößt der ökonomische Bewertungsansatz an Grenzen, die auch durch weitere Verfeinerungen der Methodik nicht überwunden werden können – diese Grenzen werden insbesondere markiert durch die Nicht-Substituierbarkeit essentieller Naturressourcen in Verbindung mit der Betroffenheit künftiger Generationen von heutiger irreversibler Naturzerstörung. Hieraus ergibt sich aus der Sicht einer anthropozentrischen Naturethik die Forderung nach Erhalt von Mindeststandards der Natur einerseits und der Anwendung eines Vorsichtsprinzips bei der Bestimmung dieser Standards andererseits.

Ob es darüber hinaus weitere ethische Gründe für den Naturerhalt gibt, ob insbesondere der Natur intrinsischer Wert zukommt und wir sie daher um ihrer selbst willen erhalten müssen, bleibt umstritten. Die Begründung eines intrinsischen Wertes von Natur innerhalb des Wertsubjektivismus erweist sich dabei als schwierig und nur unter sehr starken Annahmen haltbar. Eine Position, die sich vom Wertsubjektivismus abwendet und absolute Werte der Natur behauptet, ist in noch stärkerem Maße problematisch und mündet letztlich in eine Glaubensfrage. In praktischer Hinsicht wird das Problem dadurch entschärft, dass nach verbreiteter Ansicht Biozentrismus und Anthropozentrismus in ihren praktischen Implikationen und konkreten Forderungen letztlich weitestgehend übereinstimmen. Diese in der internationalen umwelthistischen Debatte schon lange von Norton vertretene „Konver-

genzthese“ wird z. B. in jüngster Zeit ähnlich auch vom Wissenschaftlichen Beirat Globale Umweltveränderungen in seinem Sondergutachten „Umwelt und Ethik“ (WBGU [1999]) vertreten¹⁹. Nach Auffassung des Beirats macht es in praktischen Abwägungsfragen meist keinen Unterschied, ob man einen „moderaten Biozentrismus“ oder einen „moderaten Anthropozentrismus“ verfolgt (WBGU [1999], S. 32). Wenn die Konvergenzthese zutreffend ist, spricht dies natürlich auch dafür, sich auf die mit schwächeren Annahmen auskommende anthropozentrische Position zu beschränken. Dies insbesondere dann, wenn man an die bereits angesprochene Frage der Verbindlichkeit denkt: Wenn es jenseits von philosophisch möglichen Argumentationen vor allem auch darum geht, Begründungen zu finden, auf deren Grundlage in einer aufgeklärten und säkularen Gesellschaft zur Durchsetzung von Maßnahmen des Naturerhalts notfalls auch Zwang ausgeübt werden kann, so bleibt allein die anthropozentrische, an Interessen von Menschen anknüpfende Begründung übrig (Hampicke [1993], siehe auch Höffe [1993], S. 197). Dies gilt umso mehr, wenn es sich um globale Umweltprobleme handelt, deren Lösung einen normativen Mindestkonsens über kulturelle Grenzen hinweg verlangt (vgl. auch Baumgartner [1991], S. 208).

Im Rahmen einer solchen anthropozentrischen Naturethik, die Naturerhalt im Interesse heutiger wie künftiger Menschen fordert und damit eine Grenze ökonomischer Abwägung markiert, wird die ökonomische Naturbewertung aber keinesfalls obsolet: Diese zeigt auf, ob bzw. an welcher Stelle die Präferenzen der gegenwärtigen Generation ausreichen, die Mindeststandards nicht nur sicherzustellen, sondern möglicherweise noch zu überschreiten. Sie liefert damit wichtige Informationen für Abwägungen oberhalb der safe minimum standards. Dabei ist auch nochmals zu betonen, dass neben der Bewertungsseite vor allem auch die Betrachtung der Kostenseite wichtig ist – insbesondere dann, wenn die exakte Bestimmung der safe minimum standards aus naturwissenschaftlicher Sicht unsicher ist und der Grundsatz zum Tragen kommt, wonach irreversible Naturzerstörungen zu unterlassen sind, solange die Kosten nicht unzumutbar hoch sind. In einer anthropozentrischen Sicht sind ökonomische und ethische Naturbewertung jedenfalls keine Substitute, sondern komplementär zueinander.

Ökonomische Naturbewertung und eine bio- oder ökozentrische Ethik, die der Natur intrinsische Werte zuschreibt, gehen dagegen von gänzlich unterschiedlichen Prämissen aus. Zwar spricht selbst dann, wenn Natur intrinsischer Wert zukommen sollte, logisch nichts dagegen, ihren ökonomischen (instrumentellen) Wert als *partiellen* Wert zu ermitteln (wie dies in vielen Fällen auch beim Menschen geschieht). Diese an Präferenzen gebundene Bewertung darf aber in einer konsequenten bio- bzw. ökozentrischen Sicht keine Rolle bei der Entscheidung über Erhalt

¹⁹ Baumgartner ([1991], S. 207) sieht auch in der Umweltethik von Ottfried Höffe (z. B. [1993]) einen Versuch der Vermittlung von anthropozentrischer und physiozentrischer Perspektive, indem sie zwar auf das menschliche Subjekt zentriert ist, aber Bezug nimmt auf menschliche Lebensbedingungen und menschliche Umwelt.

oder Nicht-Erhalt spielen, vielmehr ist der Naturerhalt a priori geboten. Wie in diesem Fall die unvermeidlichen Abwägungen getroffen werden sollen, wenn die Forderung nach Naturerhalt mit menschlichen Interessen konfligiert, bleibt das zentrale Problem einer nicht-anthropozentrischen Naturethik.

Literatur

- Attfield, R.* (1983): The Ethics of Environmental Concern, Blackwell, Oxford. 2. Edition 1991, The University of Georgia Press, Athens London.
- Baumgartner, H.M.* (1991): Probleme einer ökologischen Ethik, in: Huber, M.G. (Hg.): Umweltkrise. Eine Herausforderung an die Forschung, Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Darmstadt, 201 – 215.
- Carson, R.T. / Wright, J. / Carson, N. / Aberini, A. / Flores, N.* (1995): A bibliography of contingent valuation studies and papers, Natural Resource Damage Assessment, Inc., La Jolla, CA.
- Clark, J. / Burgess, J. / Harrison, C.M.* (2000): „I struggled with this money business“: respondents' perspectives on contingent valuation, *Ecological Economics* 33, 45 – 62.
- Degenhardt, S. / Gronemann, S.* (1998): Die Zahlungsbereitschaft von Urlaubsgästen für den Naturschutz. Theorie und Empirie des Embedding-Effektes, Peter Lang Verlag, Frankfurt a.M. u. a.
- Edwards-Jones, G. / Davies, B. / Hussain, S.* (2000): Ecological Economics. An Introduction, Blackwell Science, Oxford.
- Fromm, O.* (2000): Ecological Structure and Functions of Biodiversity as Elements of Its Total Economic Value, *Environmental and Resource Economics* 16, 303 – 328.
- Gorke, M.* (2000): Die ethische Dimension des Artensterbens, in: Ott, K. & M. Gorke (Hrsg.): 81 – 99.
- Gren, I.-M. / Folke, C. / Turner, K. / Bateman, I.* (1994): Primary and Secondary Values of Wetland Ecosystems, *Environmental and Resource Economics*, 55 – 74.
- Grimes, A. et al.* (1994): Valuing the Rain Forest: The Economic Value of Nontimber Forest Products in Ecuador, *Ambio* 23, 405 – 410.
- Gronemann, S. / Hampicke, U.* (1998): Die Monetarisierung der Natur – Möglichkeiten, Grenzen und Methoden, in: *Jahrbuch Ökonomie und Gesellschaft*, Jahrbuch 14: Nachhaltigkeit in der ökonomischen Theorie, Campus Verlag, Frankfurt a.M. / New York, 164 – 207.
- Hampicke, U.* (1991): Naturschutzökonomie, Ulmer, Stuttgart (UTB 1650).
- (1992): Ökologische Ökonomie, Westdeutscher Verlag, Opladen.
- (1993): Naturschutz und Ethik – Rückblick auf eine 20jährige Diskussion, 1973 – 1993, und politische Folgerungen, *Zeitschrift für Ökologie und Naturschutz* 2, 73 – 86.

- (1998): Ökonomische Bewertungsgrundlagen der Natur und die Grenzen einer „Monetarisierung“ der Natur, in: Theobald, W. (Hrsg.): Integrative Umweltbewertung. Thesen und Beispiele aus der Praxis, Springer Verlag, New York u. a., 95 – 117.
 - (2001): Plädoyer gegen die voreilige Preisgabe der starken Nachhaltigkeit – Zum mindest eines ihrer Teilziele ist kostengünstig, in: Held, M. / H.G. Nutzinger (Hrsg.): Nachhaltiges Naturkapital. Ökonomik und zukunftsfähige Entwicklung, Campus Verlag, Frankfurt a.M. / New York, 113 – 132.
- Hölle, O. (1993): Moral als Preis der Moderne: Ein Versuch über Wissenschaft, Technik und Umwelt, Suhrkamp, Frankfurt a.M.*
- Honnefelder, L. (1993): Welche Natur sollen wir schützen?, GAIA 2, 253 – 264.*
- Kahnemann, D. / Knetsch, J.L. (1992): Valuing Public Goods. The Purchase of Moral Satisfaction, Journal of Environmental Economics and Management 22, 57 – 70.*
- Kosz, M. (1997): Probleme der monetären Bewertung von Biodiversität, Zeitschrift für Umweltpolitik und Umweltrecht 4/97, 531 – 550.*
- Krebs, A. (1996): „Ich würde gern mitunter aus dem Hause tretend ein paar Bäume sehen.“ Philosophische Überlegungen zum Eigenwert der Natur, in: Nutzinger, H.G. (Hrsg.): Naturschutz – Ethik – Ökonomie. Theoretische Begründung und praktische Konsequenzen, Metropolis Verlag, Marburg, 31 – 48.*
- (Hrsg.) (1997): Naturethik. Grundtexte der gegenwärtigen tier- und ökoethischen Diskussion, Suhrkamp, Frankfurt a.M.
 - (2000): Das teleologische Argument in der Naturethik, in: Ott, K. / Gorke, M. (Hrsg.): 67 – 80.
- Krutilla, J.V. (1967): Conservation Reconsidered, The American Economic Review 57, 777 – 786.*
- Krutilla, J.V. / Fisher, A.C. (1975): The Economics of Natural Environments. Studies in the Valuation of Commodity and Amenity Resources, Johns Hopkins University Press for Resources for the Future, Baltimore London.*
- Leopold, A. (1949, Neudruck 1989): A sand county almanac and sketches here and there, Oxford University Press, New York Oxford.*
- Lerch, A. (1999): Der ökonomische Wert der Biodiversität, in: Görg, C. / C. Hertler / E. Schramm / M. Weingarten (Hrsg.): Zugänge zur Biodiversität. Disziplinäre Thematisierungen und Möglichkeiten integrierender Ansätze, Metropolis Verlag, Marburg, 169 – 186.*
- (2000): Das Prinzip der Konsumentensouveränität aus ethischer Sicht, Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensexthik 1, 174 – 186.
- Meyer-Abich, K.M. (1986): Wege zum Frieden mit der Natur, dtv, München.*
- Ott, K. (1999): Zur ethischen Bewertung von Biodiversität, in: Hummel, M.E. / H.-R. Simon / J. Scheffran (Hrsg.): Konfliktfeld Biodiversität: Erhalt der biologischen Vielfalt – Interdisziplinäre Problemstellungen, IANUS Working Paper 7/1999, Darmstadt, 45 – 64.*
- (2000): Umweltethik. Einige vorläufige Positionsbestimmungen, in: Ott, K. / M. Gorke (Hrsg.): 13 – 39.
- Ott, K. / Gorke, M. (Hrsg.) (2000): Spektrum der Umweltethik, Metropolis Verlag, Marburg.*

- Pearce, D.* (1999): *Economics and Environment. Essays on Ecological Economics and Sustainable Development*, Edward Elgar, Cheltenham, UK Northhampton, MA, USA .
- Pfordten von der, D.* (2000): Eine ökologische Ethik der Berücksichtigung anderer Lebewesen, in: Ott, K. / M. Gorke (Hrsg.): 41 – 65.
- Randall, A. / Stoll, J.R.* (1983): Existence Value in a Total Valuation Framework, in: Randall, A. / J.R. Stoll (eds.): *Managing Air Quality and Scenic Resources at National Parks and Wilderness Areas*, Westview Press, Boulder.
- Rolston, H.* (1986): *Philosophy Gone Wild. Essays in Environmental Ethics*, Prometheus Books, Buffalo New York.
- (1997): Werte in der Natur und die Natur der Werte, in: Krebs, A. (Hrsg.): 247 – 270.
- Sagoff, M.* (1988): *The economy of the earth*, Cambridge University Press, Cambridge u. a..
- Taylor, P.W.* (1986): *Respect for Nature. A theory of environmental ethics*. Princeton University Press, Princeton.
- Turner, R.K. / Doktor, P. / Adger, N.* (1994): Sea-Level Rise und Coastal Wetlands in the U.K.: Mitigation Strategies for Sustainable Management, in: Jansson A. / M. Hammer / C. Folke / R. Costanza (Eds.): *Investing in Natural Capital. The Ecological Economics Approach to Sustainability*, Island Press, Washington D.C. Covelo, 266 – 290.
- WBGU* (Wissenschaftlicher Beirat der Bundesregierung Globale Umweltveränderungen) (1999): *Welt im Wandel: Umwelt und Ethik. Sondergutachten 1999*, Metropolis Verlag, Marburg.

Nachhaltigkeit in wirtschaftsethischer Perspektive

Von Achim Lerch und Hans G. Nutzinger, Kassel*

I. Einleitung

Seit über zehn Jahren ist *Sustainable Development (Nachhaltige Entwicklung)* zu einem vielfach benutzten, ja missbrauchten Begriff in der weltweiten wissenschaftlichen und politischen Diskussion geworden, von dem führende Umwelt- und Ressourcenökonomen wie David Pearce und Kollegen bereits 1989 ironisch bemerkten, er klinge wie etwas, das man einfach gern haben müsse, wie etwa „motherhood and applepie“. Sieben Jahre später musste der bekannte Vertreter der Ökologischen Ökonomie, *Herman Daly* ([1996], S. 1), feststellen, dass „sustainable development ein Begriff ist, den jeder mag, von dem aber niemand recht weiß, was er eigentlich bedeutet“. Zumindest klinge er eben besser als „unsustainable nondevelopment“. Schon bald, nachdem der Begriff Ende der achtziger Jahre insbesondere durch die *Weltkommission für Umwelt und Entwicklung (WCED* [1987]), nach ihrer Vorsitzenden auch als Brundtland-Kommission bezeichnet, große Popularität erlangte, zählten Pearce, Markandya und Barbier ([1989], S. 173 ff.) über 20, Pezzy [1989] sogar über 60 verschiedene Definitionen; sie heute alle zählen zu wollen, wäre wohl ein mühsames Unterfangen und beinahe ein eigenes Forschungsprojekt mit vermutlich geringem wissenschaftlichen Ertrag.

Man kommt also nicht um das Eingeständnis herum, dass der Begriff *nachhaltige Entwicklung* auch heute noch, nach bald fünfzehnjähriger intensiver Diskussion, sehr vage, ja mitunter sogar konfus geblieben ist. Betrachtet man die gegenwärtige Erörterung der Nachhaltigkeitsproblematik, kann man in erster Annäherung drei unterschiedliche Arten des Umgangs mit der Bedeutungsvielfalt von *sustainable development* beobachten:

- (1) Da ist zunächst eine *ablehnende Haltung*: Das Konzept sei unbestimmt, mehrdeutig, schwammig; es tauge also nicht zur Problemlösung, und man solle es außerhalb politischer Sonntagsreden tunlichst nicht verwenden. Dies ist sicher

* Für hilfreiche Diskussionen früherer Fassungen danken wir Karl Homann und den Teilnehmern seines wirtschaftsethischen Seminars im Dezember [1996], den Teilnehmern des Workshops „Sustainability: Theory, Application, Indicators“ am Ethik-Zentrum der Universität Zürich im Juni [1999], den Teilnehmern der Jahrestagung des Ausschusses für Wirtschaftswissenschaften und Ethik im Verein für Socialpolitik im Februar [2000] sowie einem anonymen Gutachter.

eine mögliche, ja verständliche, aber nur selten offen ausgesprochene Einstellung.

- (2) Daneben gibt es eine *vereinnahmende Strategie*: Da das Konzept so unbestimmt und mehrdeutig ist, kann es mit ganz verschiedenen Inhalten gefüllt werden, die dem jeweiligen Betrachter oder der jeweiligen Interessengruppe gerade zweckdienlich erscheinen. Dies führt einerseits dazu, dass das Konzept zur Beliebigkeit zu verkommen droht, und andererseits aber auch dazu, dass es überfordert wird, weil man „zuviel hineingepackt“ hat. Wie *Daly* ([1996], S. 9) ironisch bemerkt hat: Der Begriff wurde immer mehr ausgedehnt auf „social, political, financial und cultural sustainability“, und man erwarte nun jeden Tag, etwas von „sustainable sustainability“ zu hören.
- (3) Eine weitere Antwort auf die Vieldeutigkeit des Konzepts der nachhaltigen Entwicklung besteht schließlich in dem Versuch, *produktiv* mit dem Begriff umzugehen, ihn nach wissenschaftlichen Kriterien so exakt wie möglich zu bestimmen. Dazu gehört, dass man verschiedene Definitionsmöglichkeiten dieses Konzepts einander gegenüberstellt und danach fragt, welche konkreten Schlussfolgerungen sich daraus jeweils für ökonomische Theorie und Praxis ergeben. Dieser Weg wird in der neoklassischen Umweltökonomie und vor allem der Ökologischen Ökonomie als der „Lehre von der Nachhaltigkeit“ (*Costanza* [1991], S. iii) beschritten; er ist natürlich mühsamer als die beiden erstgenannten Strategien. Es kommt dabei nämlich darauf an, eine Balance zwischen Über- und Unterbestimmung des Begriffs zu finden und ihn weder so sehr zu präzisieren, dass er zwar strengste ökologische Kriterien erfüllt, aber dabei zu einem unerreichbaren Ideal wird, noch ihn so unbestimmt zu belassen, dass er alles bedeuten und damit nichts bewirken kann.

Eine solche Konkretisierung meint allerdings nicht, unmittelbar umsetzbare Handlungsvorgaben und Patentrezepte zu entwickeln. Zu erwarten, man könnte einen konkreten Katalog politischer Handlungen erstellen, die „nachhaltig“ sind, wäre ganz sicher eine Überforderung sowohl des Konzepts nachhaltiger Entwicklung als auch praktischer Umweltpolitik in einer pluralistischen Gesellschaft und zweifellos auch eine „Anmaßung von Wissen“ (F.A. von Hayek). Doch auch und gerade dann, wenn man, wie *Karl Homann* ([1996], S. 37–39), Sustainability als „regulative Idee“, als „Heuristik“ versteht und sich gegen ein (von ihm bei den unterschiedlichsten Autoren vermutetes Miss-)Verständnis von Nachhaltigkeit als unmittelbare Politikvorgabe wendet, bedarf das Konzept einer angemessenen inhaltlichen Präzisierung, um eine sinnvolle Diskussion und damit einen gesellschaftlichen Lernprozess zu ermöglichen, wie ihn ja auch Homann selber fordert. Zu Recht betont er die Gefahr der rezeptbuchartigen Handlungsanleitung bei der Bestimmung von Nachhaltigkeit und damit die Ontologisierung oder Objektivierung eines nur gedanklich vorgestellten Begriffs, aber er unterschätzt das umgekehrte Risiko, dass ein „regulativer Gebrauch der Ideen der reinen Vernunft“ (*Kant* [1781/1975], S. 563 ff.) misslingen wird, wenn den Verstandesbegriffen kein kla-

rer Orientierungspunkt gegeben wird, der ihnen „die größte Einheit neben der größten Ausbreitung zu verschaffen“ vermag (Kant [1781/1975], S. 565). Gerade Kants „regulative Ideen“ – wenn man so will: seine Regeln zweiter Ordnung – wollen beide Gefahren vermeiden, die übermäßige, vorschnell objektivierende materiale Festlegung als praktische Handlungsanweisung ebenso wie die inhaltliche Beliebigkeit, die keine Ordnung der Verstandesbegriffe erlaubt. So ist seine kritische Warnung in beide Richtungen zu verstehen:

„Es ist ein großer Unterschied, ob etwas meiner Vernunft als ein *Gegenstand schlechthin*, oder nur als ein *Gegenstand in der Idee* gegeben wird. In dem ersten Falle gehen meine Begriffe dahin, den Gegenstand zu bestimmen; im zweiten ist es wirklich nur ein Schema, dem direkt kein Gegenstand, auch nicht einmal hypothetisch zugegeben wird, sondern welches nur dazu dient, um andere Gegenstände, vermittelst der Beziehung auf diese Idee, nach ihrer systematischen Einheit, mithin indirekt uns vorzustellen“ (Kant [1781/1975], S. 583).

Bevor wir auf die ethischen Implikationen von Nachhaltigkeit als einer regulativen Idee eingehen (*Abschnitt III*), wollen wir im folgenden Abschnitt einige ökonomische Interpretationen dieses Begriffs vorstellen und kurz erörtern.

II. Nachhaltigkeit: Ökonomische Interpretationen

Welche Definition von Sustainable Development man sich auch anschaut – eine grundsätzliche Gemeinsamkeit ist die normative Grundorientierung auf ein (wie auch immer im einzelnen definiertes) Prinzip intergenerationaler Gerechtigkeit –, nachhaltig ist eine Entwicklung in den Worten der Brundtland-Kommission (WCED [1987], S. 9 f.), wenn die heutige Generation ihre Bedürfnisse befriedigt, ohne nachfolgenden Generationen die Möglichkeit zu nehmen, ihre Bedürfnisse zu befriedigen.

Damit eng verbunden ist dann als zweites normatives Element einer nachhaltigen Entwicklung ein Prinzip intragenerationeller Fairness. Diese Verknüpfung ist sowohl aus ethisch-theoretischer wie aus praktischer Sicht unumgänglich: In ethischer Sicht gilt, dass sich Menschen, die sich für das Wohlergehen ihrer Nachfahren verantwortlich fühlen, mindestens ebenso verantwortlich fühlen sollten für das Wohlergehen ihrer Zeitgenossen (so etwa Daly und Cobb [1989]). In der Tat wirkt wohl unglaublich, wer sich um die potentiellen Nöte zukünftiger Generationen sorgt, sich aber um tatsächliche und akute Nöte von Mitmenschen nicht kümmert. In praktischer Sicht gilt, dass ohne Lösung der intragenerationellen Verteilungsprobleme, etwa im sogenannten Nord-Süd-Gefälle, eine Lösung der anstehenden Umweltprobleme schlicht nicht möglich erscheint. Solange man sich in großen Teilen der Welt Rücksicht auf spätere Generationen nicht leisten kann, bleibt die Forderung nach intergenerationaler Gerechtigkeit unerfüllbar. Der Aspekt der

intergenerationellen Gerechtigkeit stärkt deshalb die intragenerationelle Fairness und schwkt sie nicht etwa ab.

Nichtsdestotrotz konzentriert sich die innerokonomische Diskussion – sowohl in der neoklassischen Ressourcenokonomie als auch in der ökologischen Ökonomie – auf Fragen der intergenerationellen Verteilung; dabei hat die Ressourcenokonomie das Problem lange Zeit auf ein reines Optimierungskalkül reduziert, ohne das Gerechtigkeitsproblem zu thematisieren, und der ökologischen Ökonomie kommt das Verdienst zu, auf die impliziten Gerechtigkeitsfragen, wie sie etwa in der routinemigen Diskontierung enthalten sind, explizit hingewiesen zu haben¹. Zu Fragen der intragenerationellen Gerechtigkeit schweigt die herkömmliche Ressourcenokonomie in der Regel ganz, wärend die ökologische Ökonomie diese Fragen zwar anspricht, aber bisher noch keinen eigenständigen theoretischen Beitrag zu ihrer Lösung geliefert hat. Kritiker merken gar an, dass die eher intuitiven Statements ökologischer Ökonomie zu Fragen intragenerationeller Verteilung hinter den Forschungsstand zurückfallen, wie er etwa in den Werken von *Dasgupta* [1993] oder dem Nobelpreisträger *Sen* (z. B. [1987]) dokumentiert ist (*Hampicke* [1999]). Auf dieses Problem kommen wir noch zurück.

In der intensiver geführten Diskussion um Gerechtigkeit zwischen den Generationen sind nach *Turner, Doktor* und *Adger* ([1994], S. 267) sechs mögliche unterschiedliche Positionen auszumachen:

- (1) Es gibt moralische Verpflchtungen gegenüber der Zukunft, aber zukünftige Wohlfahrt ist weniger wichtig als heutige Wohlfahrt.
- (2) Es gibt moralische Verpflchtungen gegenüber der Zukunft, und die Wohlfahrt in der Zukunft ist beinahe so wichtig wie Wohlfahrt heute.
- (3) Diskontierung künftiger Wohlfahrt ist nur zulässig, wenn man vorrangige Beschränkungen für zulässige Formen wirtschaftlicher Entwicklung einführt hat.
- (4) Es gibt Verpflchtungen gegenüber der Zukunft, und der Zukunft wird ein höheres Gewicht beigemessen als der Gegenwart.
- (5) Rechte und Interessen künftig lebender Menschen sind genau so wichtig wie diejenigen heutiger Menschen.
- (6) Es gibt überhaupt keine Verpflchtung für die heute lebenden Menschen, sich um die Zukunft zu kümmern.

Entscheidend in diesem Zusammenhang ist, dass innerhalb der Positionen (1) bis (5) Diskussionen und Abwägungen möglich sind, dass aber zwischen diesen fünf Positionen und der sechsten eine grundsätzliche Entscheidung getroffen werden muss. Ob man Pflichten der heutigen gegenüber zukünftigen Generationen

¹ Zu einem frühen Versuch vor Beginn der „Sustainability-Debatte“, das Problem der intergenerationalen Verteilung auf dem Hintergrund erschöpflicher Ressourcen in neoklassischer Perspektive zu modellieren, siehe *Buchholz* [1984].

anerkennt oder nicht, ist eine normative Grundsatzentscheidung, für die es keine bindende Letztbegründung, wenn auch viele plausible Argumente gibt.

Ein unter Ökonomen verbreiteter Definitionsversuch dessen, was Nachhaltigkeit im Sinne intergenerationaler Fairness bedeuten könnte, ist die Forderung nach der Weitergabe eines konstanten Kapitalbestandes an nachfolgende Generationen, wobei sich dieser „Kapitalstock“ in erster Unterscheidung aus menschengemachtem Sachkapital einerseits und „Naturkapital“ andererseits zusammensetzt. Dies wirft nicht nur weitere Definitionsprobleme auf, etwa die Frage, was genau unter „Naturkapital“ zu verstehen und wie es zu messen ist², sondern führt vor allem zu der kontrovers diskutierten Frage, wie sich diese unterschiedlichen Kapitalarten zueinander verhalten: Bestehen in der Realität zwischen Sachkapital und Naturkapital substitutive oder komplementäre Beziehungen?

Ausgehend von eben dieser Frage werden mittlerweile unter den Begriffen *sehr schwache, schwache oder kritische, starke und sehr starke Nachhaltigkeit* insgesamt mindestens fünf Konzepte unterschieden:

Sehr schwache Nachhaltigkeit wird in mindestens zwei verschiedenen Formen diskutiert: Die schwächste von ihnen fordert nur, dass im Zeitablauf lediglich das jährliche Sozialprodukt – also die bewertete periodische Nutzungsabgabe eines nicht notwendig konstanten aggregierten Kapitalbestands – nicht abnehmen darf; wir könnten hier von „äußerst schwacher Nachhaltigkeit“ reden. Die zweite Form, die in der Literatur teils als sehr schwache, teils als schwache Sustainability bezeichnet wird, fordert, dass der gesamte aggregierte Kapitalstock im Zeitverlauf wertmäßig konstant bleiben soll, wobei von einer perfekten Substituierbarkeit zwischen Sachkapital und Naturkapital ausgegangen wird. Zur Messung dieser (sehr) schwachen Nachhaltigkeit haben Pearce und Atkinson einen Indikator vorgeschlagen: Danach befindet sich ein Land dann auf einem (sehr schwach bzw. schwach) nachhaltigen Entwicklungspfad, wenn die Ersparnisse größer sind als die Summe der Wertminderungen bei Sach- und Naturkapital. Empirische Studien zeigen, dass selbst dieses Kriterium der sehr schwachen Nachhaltigkeit von zahlreichen Ländern nicht erfüllt wird (Pearce / Atkinson [1993], Atkinson et al. [1997]). Diese (*sehr*) schwache Nachhaltigkeit geht letztlich zurück auf die neoklassische Resourcenökonomie, insbesondere das Modell von Robert Solow [1974] und die Erweiterung durch John Hartwick [1977]. Berechtigte Zweifel an der „Nachhaltigkeit“ eines solchen schwachen Indikators haben u. a. Facheux et al. [1997] angemeldet.

Vertreter einer *schwachen Nachhaltigkeit*, besser einer *kritischen Nachhaltigkeit* oder einer *Quasi-Nachhaltigkeit* (etwa die „London School“ um David Pearce oder auch Nutzinger / Radke [1995]) argumentieren, dass die (sehr) schwache Nachhaltigkeit den Umstand übersieht, dass Natur- und Sachkapital nicht vollständig,

² Anders als beim Sachkapital steckt die Messung und Bewertung des Natur-(und auch Human-)Kapitals noch in den Anfängen. U.a. die Weltbank versucht hier verstärkt, entsprechendes Datenmaterial zu sammeln (siehe World Bank [1995], [1996]).

sondern nur begrenzt substituierbar sind, und führen den Begriff des *kritischen Naturkapitals* ein, welches Grenzen der Substituierbarkeit markiert und der Tatsache Rechnung trägt, dass die Elemente des Naturkapitals nicht nur Inputs für den ökonomischen Prozess, sondern in bestimmtem Maße Voraussetzungen menschlichen Lebens und damit Wirtschaftens schlechthin sind. Bestimmte „keystone species“ bzw. „keystone processes“ sind in dieser Sicht für ein menschliches Überleben unerlässlich und nicht durch menschengemachtes Sachkapital zu ersetzen. Daher verlangt dieses Konzept von schwacher Nachhaltigkeit (also die *kritische Nachhaltigkeit*) die Aufstellung von Grenzen, von „Safe Minimum Standards“ bzw. eines *precautionary principle* als Grenze für zulässige ökonomische Abwägungen.

Trotz dieser Grenzziehung erlaubt das Konzept der *kritischen Nachhaltigkeit* Degradationen des Naturkapitals *oberhalb* des „Safe Minimum Standards“, solange dies durch einen Zuwachs von anderen Formen des Kapitals ausgeglichen wird. Insoweit fallen kritische und schwache Nachhaltigkeit tatsächlich zusammen. Aus der Perspektive der *starken Nachhaltigkeit* wäre dies nicht zulässig: Aufgrund des höchst unsicheren Wissens über ökologische (System-)Zusammenhänge, über die Irreversibilität von Eingriffen in die Ökosysteme und die nicht vollständig mögliche adäquate Bewertung des Naturkapitals soll dieses gemessen an *physischen Indikatoren* konstant bleiben. Wie auch *Turner et al. [1994]* feststellen, dürfte die Abgrenzung zwischen derart definierter schwacher (also in unserer Redeweise: kritischer) und starker Nachhaltigkeit in der Praxis schwierig sein, da sich die Forderung nach „Konstanz“ des Naturkapitals möglicherweise auch aus der Forderung nach wirklich sicheren „Safe Minimum Standards“ herleiten lässt.

Das Konzept der *sehr starken Nachhaltigkeit* fordert schließlich eine Begrenzung des gesamten *Ausmaßes (Scale)* des ökonomischen Systems als Teil des ökologischen Systems. Der *Durchsatz (Throughput)* von Materie und Energie soll minimiert werden, nicht zuletzt angesichts thermodynamischer Zusammenhänge, insbesondere des sog. Entropiegesetzes. Damit soll die menschengemachte Steigerung einer aus physikalischen Gründen ohnehin stattfindenden Entropiezunahme begrenzt werden.

Einen weiteren Konkretisierungsversuch innerhalb der Nachhaltigkeitsdiskussion stellen die (auf Daly zurückgehenden) sogenannten Management- oder Nutzungsregeln dar. Sie lassen sich etwa so zusammenfassen (vgl. *Nutzinger/Radke [1995]*):

- **R1 „sustainable yield“:** Bei erneuerbaren Ressourcen darf die Abbaurate die Regenerationsrate nicht übersteigen. Diese Regel entspricht gewissermaßen der ursprünglichen forstwirtschaftlichen Nachhaltigkeitsregel, nicht mehr Holz zu schlagen, als im gleichen Zeitraum nachwächst; aktuell verletzt u. a. beim Fischfang.
- **R2 „sustainable waste disposal“:** Abfallmengen bzw. Schadstoffemissionen dürfen die Assimilationskapazität der Umwelt nicht übersteigen. Die im Anschluss an die Studie „Limits to Growth“ (*Meadows et al. [1972]*) stattfindende

Debatte hat in der Zwischenzeit deutlich gemacht, dass nicht nur die Ressourcenverbräuche ein Problem darstellen, also das, was wir der Natur entnehmen, sondern insbesondere das, was wir in die verschiedenen „Senken“ als Abfall oder Emissionen einbringen – die CO₂-Klimaproblematik ist dafür das wohl prominenteste Beispiel.

➤ **R3 „Quasi-Nachhaltigkeit“:** Der Verbrauch nicht erneuerbarer Ressourcen muss ausgeglichen werden:

- ⇒ durch eine entsprechende Zunahme des Bestandes erneuerbarer Ressourcen bzw. des Bestandes an Technologie zur Nutzung erneuerbarer Ressourcen (es kann ja z. B. nicht der Bestand an Sonnenlicht oder Windkraft erhöht werden, wohl aber der Bestand an Sonnenkollektoren oder Windrädern) und / oder
- ⇒ durch eine Effizienzsteigerung bei der Nutzung erschöpfbarer Ressourcen derart, dass dadurch das Nutzungspotential des verringerten Bestandes mindestens ebenso groß ist wie das Nutzungspotential des ursprünglichen Bestandes ohne technischen Fortschritt und / oder
- ⇒ durch den Ersatz knapper erschöpflicher Ressourcen durch reichlicher vorhandene, aber ebenfalls nicht erneuerbare Ressourcen mit der Perspektive eines Zeitgewinns für den Übergang zu entsprechenden regenerierbaren Ressourcen.

➤ **R4 „Finanzierungsregel“:** Die Renten aus dem Einsatz erschöpflicher Ressourcen sind für die Entwicklung alternativer Technologien zu verwenden, die (ausschließlich oder vorrangig) auf erneuerbare Ressourcen zurückgreifen; diese Regel geht auf die in der Ressourcenökonomie bekannte Hartwick-Regel zurück.

Diese Regeln können noch ergänzt bzw. auch zusammengefasst werden durch die „Zeitregel“ der Enquete-Kommission „Schutz des Menschen und der Umwelt“ ([1994], S. 32), wonach das Zeitmaß anthropogener Einträge bzw. Eingriffe in die Umwelt in einem ausgewogenen Verhältnis zum Zeitmaß der für das Reaktionsvermögen der Umwelt relevanten Prozesse stehen muss.

Eine weitere Möglichkeit, das eher abstrakte Konzept des „konstanten Naturkapitals“ zu konkretisieren, könnte in dem von *Hampicke* ([1992], S. 314 – 322) vorgeschlagenen „ökologischen Zielbündel“ **ESH** liegen. *Hampicke* behandelt das Problem des „Naturerhalts“ im Kontext intergenerationaler Gerechtigkeit und damit im Sinne des Konzepts der nachhaltigen Entwicklung. „Naturerhalt“ manifestiert sich dabei in drei konkreten Teilzielen (**ESH**):

- ⇒ Teilziel **E** bedeutet den Erhalt aller den Reichtum der Biosphäre ausmachenden, klar zu identifizierenden *Elemente*. Hierunter werden in erster Linie alle Tier- und Pflanzenarten verstanden, aber auch einzelne, nur lokal oder regional gefährdete Populationen von Arten, einzelne, herausragende Individuen (alte Bäume) oder unbelebte Naturschöpfungen („Grand Canyon“).

- ⇒ Teilziel **S** meint den Erhalt der *Selbstregulationsfähigkeit* der Biosphäre, d. h. ihrer biogeochimischen Kreisläufe bzw. ihrer teils produktiven, teils protektiven Subsysteme, wie etwa des Bodens.
- ⇒ Teilziel **H** betrifft biogeochimische Systeme, die aus anthropozentrischer Sicht nicht allein ihre Selbstregulationsfähigkeit behalten müssen, sondern darüber hinaus in *Homöostase* verbleiben müssen, d. h. ihren Zustand nicht ändern dürfen. So wäre die Biosphäre auch bei einem anderen (z. B. wärmeren) Klima selbstregulationsfähig; das Problem besteht aber in den mit raschen Klimaänderungen verbundenen Folgen für die Menschen, wie sie im Zusammenhang mit dem „Zusatz-Treibhauseffekt“ beschrieben werden.

Ausdrücklich ausgenommen aus dem ökologischen Zielbündel sind die nicht regenerierbaren Ressourcen, wie fossile Energieträger und Mineralien. Hampicke betont, dass eine (absolut) nachhaltige Nutzung dieser Ressourcen nicht möglich ist und den Interessen künftiger Generationen nur durch die rechtzeitige Schaffung von Substituten entsprochen werden kann (dies verweist auf die dritte der oben angeführten Managementregeln). Es muss ein Weg gefunden werden, der zwischen den extremen Optionen des „rücksichtslosen“ Verbrauchs in einer Generation und dem totalen Nutzungsausschluss liegt. Hingegen zeichnen sich die im Zielbündel **ESH** verkörperten Werte gerade dadurch aus, dass sie nicht substituierbar sind; das Zielbündel **ESH** entspricht damit der Forderung nach Erhalt des Naturkapitals genau in dem oben beschriebenen Sinne.

III. Ethische Implikationen

1. Grenzen des Pareto-Kriteriums

Nachhaltigkeit ist zweifellos ein normatives Konzept, und mit jeder der oben beschriebenen Versionen ist eine bestimmte normative Grundsatzentscheidung mit jeweils spezifischen ethischen Implikationen verbunden – auch wenn diese nicht immer expliziert werden. Die Position, wonach keinerlei Verpflichtungen gegenüber zukünftigen Generationen bestehen (Position 6 in der obigen Aufzählung), wird, soweit wir sehen, zwar kaum in der eher sarkastischen Interpretation von einem der „Marx Brothers“, Groucho Marx³, vertreten („*Why should I care for posterity? What has posterity ever done for me?*“), aber etwa in der deutschen wirtschaftsethischen Diskussion von Karl Homann derart, dass Interessen künftiger Generationen heute nur insoweit zu berücksichtigen sind, wie dies auch der gegenwärtigen Generation nutzt („intertemporales Pareto-Kriterium“). Beschränkungen der Handlungsoptionen der gegenwärtigen Generation sind also nur zulässig, wenn diese sich selbst dabei besser (oder zumindest nicht schlechter) stellt als ohne derartige Beschränkungen (Homann [1996], S. 42 ff.). Das offenkundige

³ Zitiert nach Vallance ([1995], S. 115).

Problem dieser Position besteht darin, dass immer dann, wenn keine Spielräume für Pareto-Verbesserungen mehr bestehen, sondern eine wirkliche Trade-Off-Situation eintritt, keinerlei Aussagen mehr möglich sind. Oder anders ausgedrückt: Dann, wenn die eigentlichen ethischen Fragen auftauchen, verzichtet diese „wirtschaftsethische“ Position auf die Ethik und postuliert das Recht des Stärkeren (also hier: der gegenwärtigen Generation). Vermutlich ist *Amartya Sen* ([1987], S. 35) in diesem Punkt nichts hinzuzufügen: „Despite of its general importance, the ethical content of this welfare economic result⁴ is, however, rather modest. The criterion of Pareto optimality is an extremely limited way of assessing social achievement [...]“.

Diese Charakterisierung gilt unseres Erachtens grundsätzlich auch dann, wenn man sich auf Karl Homanns Interpretation des Pareto-Kriteriums einlässt. In diesem Fall wäre zwar auch eine solche Anspruchsbeschränkung der heutigen „Reichen“ als Pareto-Verbesserung zu interpretieren, da beim Vergleich der relevanten Alternativen nicht deren momentane, privilegierte Situation mit der Situation nach „Verzicht“ in Betracht zu ziehen wäre, sondern jeweils die künftige Situation mit und ohne Antizipation heutiger Anspruchsbeschränkungen und entsprechender Folgen. Die heutigen „Reichen“ würden also nach Homanns Kriterium dann zu Verzichten bereit sein, wenn sie erkennen könnten, dass ohne derartiges „Maßhalten“ nicht nur die künftige Situation der schon heute Benachteiligten, sondern auch ihre eigene schlechter ausfallen würde als mit solcher Anspruchsbeschränkung. Hier bleiben allerdings nach unserer Ansicht mindestens drei Probleme bestehen:

Erstens stellt sich die Frage, ob alle relevanten ökologischen Probleme eine derartige Struktur aufweisen, oder ob es nicht vielmehr zahlreiche Fälle gibt, in denen sich heutige Rücksichtslosigkeit der „Reichen“ für sie auch künftig „auszahlt“, da sie keine Sanktionen in der Zukunft befürchten müssen (oder sie dies zumindest glauben). *Zweitens* ergibt sich daraus die weitere Frage, ob die relevanten künftigen Situationen angesichts des Problems der Unsicherheit von ihnen richtig antizipiert werden und deshalb heutiger Verzicht subjektiv nicht doch als Verschlechterung bewertet wird. Und *drittens* stellt sich schließlich die Frage, wie die relevanten Alternativen aussehen und wie die Forderung nach Pareto-Superiorität aufrechterhalten werden kann, wenn diejenigen Personen, von denen heute Verzicht zu leisten ist, nicht identisch sind mit denjenigen, die dadurch künftig besser gestellt werden, als sie es ohne diese Anspruchsbeschränkung wären. Hier entstehen im intergenerationalen Kontext Grenzen des Pareto-Kriteriums, die unseres Erachtens auch durch den Verweis auf ein – von uns nicht gelegnetes – Drohpotential der jeweils nachfolgenden Generation (z. B. bezüglich der Aufkündigung des Generationenvertrages) nicht vollständig überwunden werden. Vermutlich lässt sich der

⁴ Gemeint sind damit der erste und der zweite Hauptsatz der Wohlfahrtsökonomik, welche unter recht speziellen Bedingungen die Äquivalenz von Pareto-Optimum und allgemeinem Konkurrenzgleichgewicht aufzeigen.

Kantische Pflichtgedanke nicht in jedem Fall in ein – wie auch immer sophistiziertes – Vorteilskalkül auflösen (vgl. hierzu auch *Hampicke* [1992], insbesondere S. 41 ff., 349 ff.).

Zu betonen ist in diesem Zusammenhang weiterhin, dass ebenso wie die Forderung nach intra- bzw. intergenerationeller Fairness auch das Pareto-Kriterium ein begründungsbedürftiges Werturteil darstellt, welches nicht allein aus positiver Ökonomik ableitbar ist. Es entspricht z. B. nicht unbedingt unseren moralischen Intuitionen, dass eine Wohlfahrtsverbesserung auch dann registriert wird, wenn sich die Situation des ohnehin privilegierten reichsten Gesellschaftsmitglieds noch weiter verbessert, ohne dass sich die Lage des benachteiligten ärmsten verändert, oder wenn – im Falle einer extrem ungünstigen Ausgangsausstattung – ein Gesellschaftsmitglied „Pareto-optimal“ verhungert – eben weil es nichts oder auch nur zu wenig zum Austausch anzubieten hat.

Ob es bei den Fragen intergenerationeller Verteilung, wie sie die Nachhaltigkeitsdiskussion durchziehen, Spielräume für Pareto-Verbesserungen gibt oder ob hier zumindest in einigen Bereichen eine Trade-Off-Situation besteht, ist natürlich eine empirische Frage. Wir sehen aber zumindest deutliche Anzeichen für das Letztere. Doch auch, wenn man in diesem Punkt wissenschaftliche Unsicherheit konstatiert, ist damit die ethische Frage noch nicht beantwortet. Angesichts einer prinzipiell unsicheren Zukunft kommt der Handlungsoption „Nichtstun“ keine besondere moralische Dignität zu.

Alle von uns identifizierten Formen der Nachhaltigkeit – von äußerst schwacher bis zu starker Nachhaltigkeit – implizieren jedenfalls eine bestimmte Form intergenerationaler Fairness, nämlich die Weitergabe eines bestimmten Leistungspotentials an die nachfolgenden Generationen. Unterschiede bestehen darin, wie diese Ausstattung jeweils zusammengesetzt ist: Muss lediglich ein konstantes Sozialprodukt (*äußerst schwache Nachhaltigkeit*), ein insgesamt konstanter, aber beliebig kombinierter Bestand an Natur- und Sachkapital (*schwache Nachhaltigkeit*), ein Mindestmaß an („kritischem“) Naturkapital (*kritische Nachhaltigkeit*) oder ein für sich konstantes Naturkapital (*starke Nachhaltigkeit*) aufrechterhalten und an die jeweils folgende Generation weitergegeben werden?

2. Nachhaltigkeit als Wohlfahrtsmaximierung?

In ethischer Sicht ist weiterhin umstritten, ob und inwieweit Konzepte von starker oder gar sehr starker Nachhaltigkeit nicht einen Übergang von einer anthropozentrischen zu einer biozentrischen Sichtweise implizieren. Während die Idee der nachhaltigen Entwicklung in Anlehnung an den Brundtland-Bericht (*WCED* [1987]) üblicherweise als ein anthropozentrisches Konzept verstanden wird, das Naturerhalt insbesondere im Interesse künftiger Generationen fordert, scheinen manche Vertreter starker Nachhaltigkeit eher biozentrisch zu argumentieren, was dann in den Konsequenzen eine Zurückstellung menschlicher Bedürfnisse hinter

„Interessen“ bzw. „Rechte“ der Natur bedeutet⁵. Konservative Kritiker, wie etwa Wilfried Beckerman, halten daher zum einen die Forderung nach starker Nachhaltigkeit für moralisch inakzeptabel. Da aber zum anderen schwache Nachhaltigkeit nach Beckermans Ansicht im „alten“ ökonomischen Konzept der Wohlfahrtsmaximierung aufgeht, ist diese für ihn redundant und überflüssig, das Konzept „Sustainable Development“ also insgesamt sinnlos (*Beckerman [1994]*). Sustainability kann nach Beckerman darüber hinaus auch nicht als eine Beschränkung („Constraint“) des Maximierungskalküls aufgefasst werden. Hierzu müsste ein Konflikt zwischen der Nachhaltigkeitsforderung auf der einen und dem Wohlfahrtmaximierungsziel auf der anderen Seite bestehen. Dies könnte allenfalls bei der starken Nachhaltigkeit der Fall sein, die aber aufgrund ihrer moralisch inakzeptablen Forderungen ohnehin abzulehnen sei. Schwache Nachhaltigkeit hingegen ziele ja auf die Substituierbarkeit zwischen Natur- und Sachkapital ab, die sich wiederum gerade aus dem Beitrag der jeweiligen Kapitalform zur Wohlfahrt ergebe. Demnach könnte schwache Nachhaltigkeit zwangsläufig nicht mit Wohlfahrtsmaximierung konfigurieren und dürfe folglich auch nicht als Beschränkung aufgefasst werden.

Diese von Beckerman postulierte Übereinstimmung zwischen Wohlfahrtsmaximierung und Nachhaltigkeit erscheint zwar empirisch vorstellbar, ist aber keinesfalls logisch zwingend. Man könnte zumindest theoretisch Fälle konstruieren, in denen das Nutzenintegral gerade dann maximiert wäre, wenn künftige Generationen aufgrund heutiger nicht-nachhaltiger Wirtschaftsweise schlechter gestellt sind; Beckerman konstruiert einen solchen Pfad für das Individuum übrigens in einem früheren Abschnitt seines kritischen Aufsatzes selbst. Dieser Punkt kann indessen für eine generelle Zurückweisung utilitaristischer Nachhaltigkeitsbegründungen herangezogen werden (*Hampicke [1997]*).

Beckermans Hinweis, die in der Nachhaltigkeitsdebatte betonten Verteilungs- und Gerechtigkeitsfragen könnten leicht in das Konzept der Wohlfahrtsmaximierung integriert werden, erscheint in diesem Zusammenhang nur bedingt überzeugend: So verweist Beckerman zwar richtig auf Pigou als den „Vater“ der Wohlfahrtsökonomie, der tatsächlich Verteilungsfragen berücksichtigt und eine Wohlfahrtssteigerung darin sieht, wenn Volkseinkommen von reichen zu armen Gesellschaftsmitgliedern umverteilt wird (vor allem Kapitel VII von *Pigous „The Economics of Welfare“*, [1920]). Er verschweigt allerdings, dass die vorherrschenden

⁵ Die eingehende Erörterung der Frage nach anthropozentrischer versus biozentrischer Begründung von Nachhaltigkeit würde einen eigenen Aufsatz erfordern (vgl. hierzu die Beiträge in *Nutzinger [1996]*). Hier genüge der Hinweis darauf, dass beide Positionen in ihren praktischen Implikationen und konkreten Forderungen letztlich weitgehend übereinstimmen. Diese in der internationalen Diskussion schon lange von Norton vertretene „Konvergenzthese“ wird jüngst etwa auch vom *WBGU [1999]* vertreten. Sollte sie zutreffen, spricht natürlich viel dafür, sich auf die mit schwächeren Annahmen auskommende anthropozentrische Position zu beschränken. Nicht zuletzt aus diesem Grund würden wir selbst, ähnlich dem *WBGU*, für eine (moderate) anthropozentrische Sicht plädieren.

de paretianische Wohlfahrtsökonomie, anders als Pigou, mit ordinalen Nutzenkonzepten operiert und daher gerade solche Verteilungsgesichtspunkte aus ihrer Analyse weitestgehend ausklammert. Im hier relevanten intertemporalen Zusammenhang existiert zudem nach wie vor eine Inkonsistenz der ökonomischen Theorie, wenn im statischen Kontext intersubjektive Nutzenvergleiche mit Hinweis auf konsequenteren methodologischen Individualismus einerseits und das Pareto-Kriterium andererseits strikt abgelehnt werden, im intertemporalen Kontext aber dann (diskontierte) Nutzensummen nicht nur über Individuen, sondern auch über verschiedene Generationen gebildet werden (vgl. hierzu etwa *Hampicke* [1992], S. 130 f.). Nachhaltigkeit ist gerade nicht mit intertemporaler Nutzen- oder Wohlfahrtsmaximierung gleichzusetzen, vielmehr geht es, wenn künftige Generationen betroffen sind, zwangsläufig um ein Verteilungs- und damit Gerechtigkeitsproblem, nicht um ein reines Effizienz- bzw. Optimierungsproblem⁶. Für den Bereich der Klimaschutzproblematik haben dies jüngst z. B. *Lind* und *Schuler* [1998] gezeigt.

3. Das Maximin-Kriterium

Die Problematik zukünftiger Entwicklungspfade wird auch weiterhin anhand der alten Frage nach utilitaristischem versus Maximin-Pfad diskutiert. Dabei wird der utilitaristische Entwicklungspfad regelmäßig mit der Vorstellung verknüpft, wonach es späteren Generationen aufgrund der Kapitalakkumulation stets besser geht als den Vorfahren. Vor dem Hintergrund eines solchen Pfades erscheint dann Diskontierung nicht nur zulässig, sondern sogar im Sinne intergenerationaler Fairness notwendig, damit die frühen Generationen durch zu viel Sparen nicht unverhältnismäßig hohe Opfer zugunsten der späteren Generationen bringen. Ob angesichts der in der Nachhaltigkeitsdiskussion befürchteten ökologischen Schäden, die insbesondere künftige Generationen tragen müssen, ein solcher Entwicklungspfad realistisch ist, ist natürlich umstritten. Ist dies nicht der Fall, wird durch Diskontierung, und damit Minderbewertung der künftigen Kosten und Nutzen, das Problem gerade verschärft. Ein weiterer Einwand gegen die utilitaristische Ethik besagt bekanntermaßen, dass sie die Rechte des Individuums nicht ernst nimmt, da zwar der Nutzen insgesamt maximiert werden soll, es dabei aber keinerlei Mindeststandards für die einzelnen Individuen gibt.

Es ist naheliegend, die „kritische Nachhaltigkeit“ mit dem üblicherweise als Alternative zum Utilitarismus diskutierten Maximin-Kriterium nach Rawls in Verbindung zu bringen, auch wenn Rawls selbst sein Differenz-Prinzip nicht auf intergenerationale Fragen angewandt wissen wollte. Üblicherweise wird ein solcher Maximin-Entwicklungspfad, bei dem der Nutzen der am schlechtesten gestellten Generation maximiert werden soll, als Gleichverteilungspfad dargestellt. Die

⁶ So impliziert bereits die Wahl einer sozialen Diskontrate ein ethisches intertemporales Verteilungsurteil darüber, welches Gewicht der Wohlfahrt künftiger Generationen zukommt; sie kann also als eine Art von impliziter Definition von Nachhaltigkeit aufgefasst werden.

strikte Gleichverteilung verbietet aber freiwillige, etwa altruistisch motivierte Opfer der gegenwärtigen Generation zugunsten der Nachfahren. Dies ist einer der Gründe, warum Rawls das Maximin-Kriterium nicht als intergenerationelles Gerechtigkeitskriterium verwenden wollte (*Howarth* [1998], S. 244). Anstelle der strikten Gleichverteilung wird daher Nachhaltigkeit häufig mit der Forderung nach nicht abnehmender Wohlfahrt (nondecreasing utility or welfare) gleichgesetzt.

Anstelle von konstantem Kapitalstock oder von „nondecreasing welfare“ wird ebenfalls vorgeschlagen, die intergenerationale Gerechtigkeit über die Erhaltung von Wahlmöglichkeiten (set of options bzw. liberty of choices) für künftige Generationen zu definieren (*Weikard* [1996], [1999]; *Vercelli* [1998]). Hiermit wird vor allem dem Problem der Unsicherheit über künftige Präferenzen und dem damit verbundenen Vorwurf des Paternalismus gegenüber künftigen Generationen begegnet. Doch auch das Kriterium der Wahlfreiheit muss natürlich näher spezifiziert werden, und *Vercelli* ([1998], S. 268) stellt nüchtern fest: „In order to make this criterion operational more prosaic variables, such as consumption or utility, will probably have to be reintroduced.“

Unabhängig von dieser Frage nach den bestimmenden Variablen des Maximin-Pfades ist ein Punkt von besonderer Bedeutung: Nimmt man das Maximin-Kriterium und Rawls' Kritik am Utilitarismus ernst, muss das Prinzip nicht nur für verschiedene Generationen angewandt werden, sondern darüber hinaus muss auch innerhalb jeder Generation der Nutzen des am schlechtesten gestellten Individuums maximiert werden. Genau in dieser unumgänglichen Verknüpfung von intra- und intergenerationaler Gerechtigkeit liegt einerseits die Brisanz des Nachhaltigkeitskonzepts, andererseits eine erhebliche Herausforderung für die Ökonomie, die gerade erst dabei ist, Gerechtigkeitsfragen wieder in ihr Theoriegebäude zu integrieren.

Obwohl hier also sicher noch nicht alle Fragen geklärt sind, können Umweltökonomie und Ökologische Ökonomie angesichts des realen Problemdrucks nicht im theoretischen Elfenbeinturm verweilen, wenn sie zur Problemlösung beitragen wollen. Neben der grundsätzlichen theoretischen und wirtschaftsethischen Diskussion ist daher auch die Umsetzungsfrage einer „nachhaltigen Entwicklung“ zu betrachten. Hierauf wollen wir nun im vorletzten Abschnitt eingehen.

IV. Von der normativen Vorgabe zu konkreten umweltpolitischen Empfehlungen: Die Rolle der Ökonomik

Die vorgestellten Konzepte von sehr schwacher bis sehr starker Nachhaltigkeit, die diskutierten Managementregeln oder das Zielbündel **ESH** stellen nun zwar mögliche Konkretisierungen dessen dar, was man sich unter nachhaltigem Wirtschaften vorstellen kann; sie sind aber natürlich – wie bereits oben betont – noch

keine unmittelbaren Handlungsanweisungen an konkrete Akteure. Und aus ihnen *allein* kann daher auch noch keine konkrete (umwelt-)politische Empfehlung abgeleitet werden. Um es am Beispiel der Regel 2 zu verdeutlichen: Die Assimilationskapazitäten (die natürlich ihrerseits zunächst einmal bestimmt werden müssen, was wiederum Probleme und Abwägungsfragen aufwirft) werden ja nicht durch die Emissionen eines einzelnen Akteurs überschritten, sondern durch die Summe der einzelnen Emissionen einer unüberschaubar großen Anzahl von Akteuren, deren Handlungen unter jeweils ganz bestimmten institutionellen Bedingungen unterschiedlichen Restriktionen unterliegen.

All diese Umstände und Abwägungen müssen erst konkret in Rechnung gestellt werden, bevor die Leitidee der Nachhaltigkeit sich zu einer Handlungsempfehlung verdichten kann. Generell bedeutet dies, dass aus Konzepten wie schwacher oder starker Nachhaltigkeit oder aus den Managementregeln *allein* noch keine politischen Empfehlungen deduziert werden können. Hierzu bedarf es der wissenschaftlichen Analyse der jeweiligen gesellschaftlichen und institutionellen Rahmenbedingungen und Anreizstrukturen, und hinzu kommt die Suche nach geeigneten Wegen, wie man derartigen Regeln unter diesen Umständen bestmöglich Geltung verschaffen kann. Und gerade in diesem Zusammenhang kommt deshalb im Rahmen einer Konzeption nachhaltiger Entwicklung der Ökonomie als der Wissenschaft von den Handlungen rationaler Akteure unter (Knappheits-)Restriktionen eine besondere Bedeutung zu, und dies vor allem in zweierlei Hinsicht: Einerseits liefert sie durch ihren Bewertungsansatz wichtige Informationen für den auch in ethischer Hinsicht notwendigen Abwägungsprozess, andererseits kann sie wertvolle Hilfe bei der Suche nach und Bereitstellung von geeigneten anreizkompatiblen umweltpolitischen Instrumenten leisten.

Die wichtige Rolle der ökonomischen Bewertungsansätze wird deutlich, wenn man sich vor Augen führt, dass gerade auch für die im Rahmen der Umweltproblematik notwendigen (ethischen) Abwägungen zwischen unterschiedlichen Handlungsoptionen rationale Kriterien benötigt werden. Die ökonomische Bewertung kann in diesem Sinne als Ausprägung einer speziellen „Bewertungsethik“ interpretiert werden (WBGU [1999]), die es erlaubt, neben direkten und indirekten Nutzwerten auch Optionswerte und nutzungsunabhängige Wertkategorien („Existenzwerte“) zu erfassen. An seine Grenzen stößt der ökonomische Bewertungsansatz bei nicht substituierbaren („essentiellen“) Leistungen der Natur und beim Auftreten von Irreversibilitäten – also in der Sprache der Nachhaltigkeitsdiskussion bei den Elementen des „kritischen Naturkapitals“. Der WBGU spricht in seinem Sondergutachten „Umwelt und Ethik“ in diesem Fall von „Funktionswerten“, denen er als ethisches Prinzip ein kategorisches Prinzip zuordnet, während die übrigen Werte ökologischer Ressourcen (beim WBGU sind dies Nutzwert, Symbolwert und Existenzwert) in ethischer Hinsicht durch ein kompensatorisches Prinzip gekennzeichnet sind. In der umweltökonomischen Literatur findet eine entsprechende Diskussion um sogenannte „primäre“ und „sekundäre“ Werte statt. Die grundlegende Argumentation ist, unabhängig von terminologischen Unter-

schieden, ähnlich: Oberhalb der kritischen Grenzen („safe minimum standards“) bestimmen die individuellen Präferenzen das (ökonomisch wie ethisch) optimale Maß an Umweltschutz, die Einhaltung dieser Grenzen („Leitplanken“ in den Worten des WBGU) ist hingegen eine Pflicht, deren Erfüllung notfalls auch gegen anderslautende aktuelle Präferenzen und ökonomische Abwägungen sicherzustellen ist.

Für eine solche Umsetzung einer Politik der „Nachhaltigkeit“ stellt die neoklassische Umweltökonomie, die auf eine mehr als zwanzigjährige Instrumentendiskussion zurückgreifen kann, mit den ökonomischen Instrumenten des Umweltschutzes, insbesondere dem Konzept des Standard-Preis-Ansatzes (Baumol/Oates [1970]) sowie dem Instrument handelbarer (Verschmutzungs-)Zertifikate, zumindest für einen guten Teil der Probleme geeignete Instrumente zur Verfügung (Lerch [1995]). Auf dieser (Umsetzungs-)Ebene verschwinden dann auch alle tatsächlichen oder vermeintlichen Unterschiede zwischen neoklassischer Umweltökonomie und Ökologischer Ökonomie. Gerade in Zeiten, in denen sich die Umweltpolitik zum Ziel einer nachhaltigen Entwicklung bekennt, ist also entschieden auf die Vorteile ökonomischer Instrumente gegenüber herkömmlichen Ge- und Verbotslösungen zu verweisen.

Diese Vorteile bestehen bekanntermaßen insbesondere in *drei zentralen Punkten*: Zum einen zeigen sie sich in der in diesen Instrumenten angelegten *statischen Effizienz*, d. h. in ihrer Tendenz, Veränderungen dort anzustoßen, wo diese bei gegebenem Stand der Technik besonders kostengünstig umzusetzen sind, so dass die Zielerreichung zu den geringstmöglichen Kosten gewährleistet wird. Zum zweiten sind die mit ökonomischen Instrumenten verbundenen *dynamischen Anreizwirkungen* zu nennen, die Forschung und Entwicklung im Sinne umwelttechnischen Fortschritts begünstigen, ohne den eine nachhaltige Entwicklung nicht vorstellbar erscheint (und der durch polizeirechtliche Auflagenlösungen eher behindert wird). Drittens und letztens gewährleisten ökonomische Instrumente den größtmöglichen Entscheidungs- und Freiheitsspielraum auf Seiten der Wirtschaftssubjekte bei den notwendigen Anpassungsreaktionen und sind deshalb einer sich selbst als freiheitlich verstehenden Gesellschaft angemessen. Obwohl also diese ökonomischen Instrumente des Umweltschutzes zunächst einmal nur auf Effizienzverbesserung ausgerichtet sind, können sie durchaus im Rahmen einer nachhaltigen Entwicklung zugleich zur Realisierung einer auch auf inter- und intragenerationelle Fairness ausgerichteten Politik eingesetzt werden. Gerade die Tatsache, dass die statische und dynamische Kostenminimierungstendenz dieser Instrumente sowohl mittel- als auch langfristig die Realisierung anspruchsvollerer Umweltziele zu geringeren Kosten erlaubt, spricht dafür, dass die Instrumente auch zugleich dazu beitragen, die durch Effizienz *allein* nicht lösbarer inter- und intragenerationellen Verteilungskonflikte soweit zu entschärfen, dass ein gesellschaftlicher Konsens auch unterhalb der Meßlatte der Pareto-Verbesserung gefunden werden kann, nämlich dann, wenn die Mehrzahl der Beteiligten von der Sinnhaftigkeit einer entsprechenden Politik überzeugt ist.

Gerade für eine international wirksame Klimapolitik als wohl wichtigstem Anwendungsfall der Nachhaltigkeitsproblematik bietet sich eine ökonomische Mengenlösung, etwa über Umweltnutzungsrechte, z. B. CO₂-Zertifikate, geradezu an, da hierbei eines der wichtigsten Gegenargumente, das Problem der lokalen Schadstoffkonzentrationen (der „hot spots“), entfällt. Dadurch realisierte Effizienzgewinne kämen vermutlich insbesondere den Ländern des Südens zugute und könnten möglicherweise dazu verwendet werden, die sozialen Sicherungssysteme in den Industrieländern zu stabilisieren bzw. ihren Aufbau in den Entwicklungsländern auch im Interesse einer Geburtenbegrenzung zu fördern (Carelli et al. [1999], ISF [2000], Lerch/Nutzinger [1996], Radermacher [1999]). Es ist insofern bedauerlich, wenn in der öffentlichen Diskussion Vorschläge zu Zertifikatssystemen im Klimaschutz pauschal als „Ablachshandel“ diffamiert werden, auch wenn diese Kritik bezüglich bestimmter Vorschläge zur Ausgestaltung eines solchen Systems berechtigt sein mag (vgl. etwa die Presseberichte im Zusammenhang der Klimakonferenz im japanischen Kyoto [Ende 1997]).

Von ökonomischer Seite muss man also gerade angesichts der Diskussion um nachhaltige Entwicklung die mehr als zwanzig Jahre alte Forderung nach einer Ökonomisierung der Umweltpolitik nachdrücklich wiederholen. Die Stärke der ökonomischen Betrachtung liegt dabei in der effizienteren Zielerreichung und weniger in der Zielfindung. Hierzu bedarf es zusätzlich naturwissenschaftlicher Erkenntnisse sowie normativer Entscheidungen (etwa der erwähnten Grundsatzentscheidung, ob man Rechte künftiger Generationen anerkennt oder nicht). Ein Plädoyer für die Ökonomisierung der Umweltpolitik, wie es hier vorgetragen wurde, sollte sich also ebenso der Grenzen des ökonomischen Ansatzes bewusst sein.

V. Abschließende Bemerkungen

Trotz der – bis zu einem gewissen Grad zwangsläufigen – Unbestimmtheit und der beinahe inflationären Verwendung des Begriffs „sustainable development“ in Medien und Politik gibt es unseres Erachtens fruchtbare Ansätze zu einer angemessenen Konkretisierung dieses anspruchsvollen Konzepts. Insbesondere in der Ökologischen Ökonomie wird dabei versucht, einen Mittelweg zwischen doktrinärer freiheitseinschränkender Rezeptbuch-Ökologie auf der einen und postmoderner Beliebigkeit auf der anderen Seite zu finden. Den Vertretern solcher anscheinend ganz konträrer Weltanschauungen sollte es doch zu denken geben, dass sie sich hinsichtlich der *praktischen* Implikationen ihrer jeweiligen Positionen viel näher sind, als ihnen lieb sein kann. Beide Extreme verleiten nämlich zur Inaktivität, entweder weil man nichts zu tun braucht, da man ohnehin, wie weiland Voltaires *Candide*, in der besten aller möglichen Welten lebt, oder aber weil man sich in einem ökologischen Jammertal befindet, aus dem es trotz ausfeiltester Rezepte keinen Ausweg gibt, wo man also praktisch nichts tun kann, weil die

tugendhaftesten und ausgefeiltesten Rezepte fundamentalistischer Nachhaltigkeit von den verblendeten Bewohnern dieses Jammertals ignoriert werden.

Die hier vertretene Auffassung sieht auch Unterlassen als eine ethisch genauso zu verantwortende Handlungsoption, wie es irgendwelche zielgerichteten Aktivitäten sein können. In einer Situation prinzipieller Ungewissheit kommt dem Unterlassen keine besondere moralische Dignität im Vergleich zu bestimmten Handlungen zu. So richtig es daher ist, auf bisher wenig verstandene ökologisch-naturwissenschaftliche Interdependenzen und Wirkungsketten hinzuweisen (so etwa bei der Modellierung des Erdklimas), so unzulässig ist es aber, unsere Wissensdefizite zur Grundlage von Handlungsdefiziten zu machen oder immer neue natürliche Puffer zu (er)finden. Unwissenheit schützt nicht vor der Notwendigkeit ethischer Urteilsbildung. Entgegen seinem „Naturell“ muss sich der *homo oeconomicus* in Ansehung der Nachhaltigkeitsproblematik mit der ethisch verantwortlichen Gestaltung der Rahmenbedingungen auseinandersetzen statt, wie üblich, lediglich anreizgeleitet auf diese zu reagieren.

Literatur

- Atkinson, G. / Dubourg, R. / Hamilton, K. / Munasinghe, M. / Pearce, D. / Young, C. (1997): Measuring Sustainable Development. Macroeconomics and the Environment, Cheltenham, UK, Lyme, US.
- Baumol, W. J. / Oates, W. E. (1971): The Use of Standards and Prices for Protection of the Environment, in: Swedish Journal of Economics 73, 42 – 54.
- Beckerman, W. (1993): The Environmental Limits to Growth: A Fresh Look, in: Giersch, H. (Hrsg.): Economic Progress and Environmental Concerns, Berlin et al., 3 – 23.
- (1994): „Sustainable Development“: Is it a Useful Concept?, Environmental Values 3, 191 – 209.
- Birnbacher, D. (1988): Verantwortung für zukünftige Generationen, Stuttgart.
- (1997): „Natur“ als Maßstab menschlichen Handelns, in: Birnbacher (Hrsg.): Ökophilosophie, Stuttgart, 217 – 241.
- Buchholz, W. (1984): Intergenerationelle Gerechtigkeit und erschöpfbare Ressourcen, Berlin.
- Carelli, C. / v. Dijk, A. J. M. / Gray, J. / Majo, J. / Pestel, R. / Radermacher, F. J. (1999): Auf dem Weg in eine globale nachhaltige Informationsgesellschaft – eine europäische Perspektive, Jahrbuch Arbeit und Technik der Friedrich Ebert Stiftung, Bonn.
- Costanza, R. (1991): Ecological Economics. The Science and Management of Sustainability, New York.
- Daly, H. (1996): Beyond Growth: The Economics of Sustainable Development, Boston.
- Daly, H. / Cobb, J. B. (1989): For the Common Good, Boston (2. Ed. 1994).
- Dasgupta, P. (1993): An Inquiry into Well-Being and Destitution, Oxford.

- Enquête-Kommission „Schutz des Menschen und der Umwelt – Bewertungskriterien und Perspektiven für umweltverträgliche Stoffkreisläufe in der Industriegesellschaft“* (1994): Die Industriegesellschaft gestalten – Perspektiven für einen nachhaltigen Umgang mit Stoff- und Materialströmen, Bonn.
- Faucheux, S. / Muir, E. / O’Connor, M.* (1997): Neoclassical Natural Capital Theory and „Weak“ Indicators for Sustainability, in: *Land Economics* 73, 528 – 552.
- Faucheux, S. / O’Connor, M. / van der Straaten, J.* (Hrsg.) (1998): *Sustainable Development: Concepts, Rationalities and Strategies*, Dordrecht Boston London.
- Hampicke, U.* (1992): *Ökologische Ökonomie. Individuum und Natur in der Neoklassik. Natur in der ökonomischen Theorie*, Teil 4, Opladen.
- (1997): Aufgeklärtes Eigeninteresse und Natur – Normative Begründung des Konzepts Nachhaltigkeit, in: *Held, M. (Hrsg.): Normative Grundfragen der Ökonomik. Folgen für die Theoriebildung*, New York et al., 128 – 149.
 - (1999): Das Problem der Verteilung in der Neoklassischen und in der Ökologischen Ökonomie, *Jahrbuch für Ökologische Ökonomik*, Band 1, Marburg, 153 – 188.
- Hartwick, J. M.* (1977): Intergenerational Equity and the Investing of Rents from Exhaustible Resources, in: *American Economic Review* 67, 972 – 974.
- Homann, K.* (1996): Sustainability: Politikvorgabe oder regulative Idee?, in: *Gerken, Lüder (Hrsg.): Ordnungspolitische Grundfragen einer Politik der Nachhaltigkeit*, Baden-Baden, 33 – 47.
- Homann, K. / Blome-Drees, F.* (1992): *Wirtschafts- und Unternehmensexisthik*, Göttingen.
- Howarth, R. B.* (1998): Sustainability, Uncertainty, and Intergenerational Fairness, in: *Faucheux et al. (Hrsg.): Sustainable Development: Concepts, Rationalities and Strategies*, Dordrecht Boston London, 239 – 257.
- ISF (Information Society Forum)* (2000): Working Group 4: Contribution to the 3rd report of the ISF, Brüssel.
- Jansson, A. / Hammer, M. / Folke, C. / Costanza, R.* (Hrsg.) (1994): *Investing in Natural Capital. The Ecological Economics Approach to Sustainability*, Washington D.C., Covelo.
- Kant, I.* (1781/1975): *Kritik der reinen Vernunft*, in: *Kants Werke*, Band 4, Darmstadt.
- Korff, W.* (1996): Nachhaltigkeit als kategorischer Imperativ: Ethische Grundlagen ökologischen Handelns, in: *Morath, K. (Hrsg.): Welt im Wandel. Wege zu dauerhaft-umweltgerechtem Wirtschaften*, Bad Homburg, 31 – 39.
- Lerch, A.* (1995): Der Einsatz ökonomischer Instrumente beim Übergang zu einer nachhaltigen Energieversorgung, in: *Nutzinger, H.G. (Hrsg.): Nachhaltige Wirtschaftsweise und Energieversorgung. Konzepte, Bedingungen, Ansatzpunkte*, Marburg, 169 – 199.
- Lerch, A. / Nutzinger, H. G.* (1996): Nachhaltige Entwicklung aus ökonomischer Sicht, in: *Morath, K. (Hrsg.): Welt im Wandel. Wege zu dauerhaft-umweltgerechtem Wirtschaften*, Bad Homburg, 41 – 58.
- Lind, R. C. / Schuler, R. E.* (1998): Equity and Discounting in Climate-Change Decisions, in: *Nordhaus, W.D. (Hrsg.): Economics and Policy Issues in Climate Change*, Washington D.C., 59 – 103.
- Meadows, D. et al.* (1972): *Limits to Growth*, New York.

- Nutzinger, H. G. (Hrsg.) (1996): Naturschutz – Ethik – Ökonomie. Theoretische Begründungen und praktische Konsequenzen, Marburg.*
- Nutzinger, H. G. / Radke, V. (1995): Wege zur Nachhaltigkeit, in: Nutzinger, H.G. (Hrsg.): Nachhaltige Wirtschaftsweise und Energieversorgung. Konzepte, Bedingungen, Ansatzpunkte, Marburg, 225 – 256.*
- Pearce, D. / Markandy, A. / Barbier, E. B. (1989): Blueprint for a Green Economy, London.*
- Pearce, D. / Atkinson, G. (1993): Measuring Sustainable Development, in: Ecodecision, June 1993, 64 – 66.*
- Pezzey, J. (1989): Economic Analysis of Sustainable Growth and Sustainable Development. The World Bank, Environment Department Working Paper No. 15, Washington D.C.*
- Radermacher, F. J. (1999): Globalisierung, Informationsgesellschaft und nachhaltige Entwicklung – Hinweise zu einem Politikprogramm aus europäischer Sicht. Forschungsinstitut für anwendungsorientierte Wissensverarbeitung (FAW): Ulm.*
- Sen, A. (1987): On Ethics and Economics, Oxford.*
- Suchanek, A. (1997): Sustainability und ökonomische Ordnungsethik, in: Aufderheide, D. / M. Dabrowski (Hrsg.): Wirtschaftsethik und Moralökonomik. Normen, soziale Ordnung und der Beitrag der Ökonomik, Berlin, 197 – 216.*
- Turner, R. K. / Doktor, P. / Adger, N. (1994): Sea-Level Rise / Costal Wetlands in the U.K.: Mitigation Strategies for Sustainable Management, in: Jansson et al. (Hrsg.): Investing in Natural Capital. The Ecological Economics Approach to Sustainability, Washington D.C., Covel, 266 – 290.*
- Umweltgutachten des Rates von Sachverständigen für Umweltfragen (1994): Für eine dauerhaft umweltgerechte Entwicklung, (Bundestagsdrucksache 12/6995): Bonn.*
- Vallance, E. (1995): Business ethics at work, Cambridge.*
- Vercelli, A. (1998): Sustainable Development, Rationality and Time, in: Faucheu et al. (Hrsg.): Sustainable Development: Concepts, Rationalities and Strategies, Dordrecht / Boston / London, 259 – 276.*
- WBGU (Wissenschaftlicher Beirat der Bundesregierung Globale Umweltveränderungen) (1999): Welt im Wandel: Umwelt und Ethik, Sondergutachten 1999, Marburg.*
- Weikard, H.-P. (1996): Soziale Diskontrate, intergenerationale Gerechtigkeit und Wahlmöglichkeiten für zukünftige Generationen, in: Nutzinger, H.G. (Hrsg.): Naturschutz – Ethik – Ökonomie. Theoretische Begründungen und praktische Konsequenzen, Marburg, 155 – 170.*
- (1999): Wahlfreiheit für zukünftige Generationen. Neue Grundlagen für eine Ressourcenökonomik, Marburg.
- Weltkommission für Umwelt und Entwicklung (WCED) (1987): Unsere gemeinsame Zukunft, Greven. (Engl. Original: Our Common Future. Oxford 1987).*
- World Bank (1995): Monitoring environmental progress: A report on work in progress, Washington D.C.*
- (1996): Monitoring environmental progress: Expanding the measure of wealth. Environment Department Conference Draft, September 1996, Washington D.C.

Die Bedeutung moralischen Handelns für die Umweltpolitik*

Von *Gebhard Kirchgässner*, St. Gallen

I. Einleitung

Moralische Argumentationen spielen in der Umweltdiskussion seit jeher eine wichtige Rolle. Dies reicht von (einfachen) Appellen, Energie einzusparen oder die Natur nicht durch das Zurücklassen von Abfällen zu verschandeln, über jenes alte indianische Wort, nach welchem wir die Welt nicht von unseren Eltern geerbt, sondern (nur) von unseren Kindern geliehen haben, bis zur Forderung, bezüglich der Natur von einem anthropozentrischen Standpunkt abzurücken und einen biozentrischen Standpunkt einzunehmen, d. h. der Natur einen eigenständigen Wert zuzuerkennen, der unabhängig von unseren Wünschen und Bedürfnissen als Menschen ist. Man findet somit die ganze Palette möglicher moralischer Forderungen: die Forderung nach Klugheit, d. h. insbesondere nach dem Unterlassen von Handlungen, mit denen wir uns letztlich selbst schaden, die Forderung nach der Berücksichtigung der Interessen anderer Menschen, insbesondere der zukünftigen Generationen¹, sowie die Forderung, sich nach Maßstäben zu richten, die nicht durch den (die) Menschen selbst gesetzt werden. Während letzteres wohl nur mit Verweis auf religiöse Überzeugungen gefordert werden kann, die der einzelne für sich persönlich (durchaus legitim) als gültig akzeptieren kann, die aber in einer säkularisierten Welt keine Allgemeingültigkeit beanspruchen können², können für die anderen

* Eine frühere, kürzere Version dieser Arbeit erschien in GAiA 9 ([2000], S. 41 – 49).

¹ Die Forderung nach einer (ökologisch) nachhaltigen Entwicklung, wie sie spätestens seit der Veröffentlichung des Brundtland-Reports im Jahr 1987 im Raum steht, wird genau mit solchen Argumenten begründet. Zur Problematik des Konzepts einer nachhaltigen Entwicklung aus der Perspektive der Umweltökonomik siehe G. *Kirchgässner* [1997].

² Zur kritischen Analyse von Versuchen, eine Bioethik (wissenschaftlich) zu begründen, auf die sich solche Forderungen abstützen könnten, siehe z. B. H.M. *Baumgartner* [1991], L. *Honnefelder* [1993], O. *Höffe* ([1993], S. 196 ff.), U. *Hampicke* ([1993], [1996]) oder A. *Lerch* [2002]. Diese Autoren stimmen – wie die meisten der an dieser Diskussion beteiligten Teilnehmer – darin überein, dass man letztlich über eine anthropozentrische Perspektive nicht hinauskommt. Dies ergibt sich u. a. daraus, dass notwendigerweise der Mensch (als moralisches Wesen) Adressat entsprechender Forderungen ist und dass er sie deshalb immer aus seiner Perspektive beurteilen wird. Einen abweichenden Standpunkt vertritt dagegen K.M. *Meyer-Abich* [1986].

Forderungen zumindest universalisierbare Argumente (z. B. mit Hilfe der Konstruktion eines Urzustandes nach *J. Rawls* [1971]) vorgebracht werden.

Daran ändert nichts, dass die Ergebnisse moralischer Argumentationen in der Umweltpolitik (zumindest dem ersten Anschein nach) eher bescheiden waren. Die Energiesparappelle, wie sie z. B. in der Schweiz in den siebziger Jahren von dem damals für die Energiepolitik zuständigen Minister, Bundesrat *Willy Ritschard*, erlassen wurden, haben, wie die Entwicklung des Energieverbrauchs in der Schweiz zeigt, offensichtlich nichts gefruchtet. Der Abbau der nicht-erneuerbaren natürlichen Ressourcen, insbesondere der fossilen Kohlenwasserstoffe, schreitet fort, ohne dass dabei auf die Bedürfnisse künftiger Generationen Rücksicht genommen würde, und selbst erneuerbare Ressourcen wie z. B. die Fischbestände in den Weltmeeren werden in einem Umfang ausgebeutet, dass ihre langfristige Erschöpfung droht³. Der moralische Antrieb scheint heute (noch) nicht stark genug zu sein, um zu einem wirksamen Umwelthandeln zu führen. Daher wundert es auch nicht, dass Umweltschützer immer wieder ein generelles Umdenken fordern.

Soweit sie darauf baute, die Wirtschaftssubjekte mit moralischen Argumenten zu einem umweltgerechteren Handeln zu bewegen, ziehen Ökonomen aus dem offensichtlichen Scheitern der bisherigen Umweltpolitik einen ganz anderen Schluss: Um etwas zu bewirken, müssen Instrumente eingesetzt werden, die nicht auf moralisches Verhalten der Individuen angewiesen sind, sondern die – ganz im Gegenteil – am Eigeninteresse der Individuen ansetzen: Die Individuen sollen nicht dazu gebracht werden, ihre Werthaltungen zu ändern, sondern ihr Eigennutzstreben soll sie zu umweltgerechtem Verhalten führen. Dies ist der Kern der ökonomisch orientierten Umweltpolitik: Ökonomische Instrumente wie Umweltsteuern und Umweltzertifikate sind Versuche, die Anreize für das Handeln der Menschen so zu verändern, dass das Eigennutzstreben zum gewünschten ökologisch verträglichen Verhalten führt. Ob hinter dem Verhalten dieser Wirtschaftssubjekte dann noch eine moralische Intention steht, ist nicht von Belang.

Interessant ist in diesem Zusammenhang das Argument, das zunehmende Umweltbewusstsein und/oder der Wertewandel in der Bevölkerung habe zu einer besseren Umweltpolitik geführt⁴. Für dieses Argument spricht, dass es Umfragen gibt, die zeigen, dass in den letzten Jahrzehnten die Bedeutung der Umweltpolitik in den Augen der Bürgerinnen und Bürger zugenommen hat. Dies wird oft als ‚Wertewandel‘ interpretiert. Auch kann nicht bestritten werden, dass sich die Einstellung der Bevölkerung in bestimmten umweltrelevanten Fragen, wie z. B. der friedlichen Nutzung der Kernenergie, geändert hat. So wird z. B. heute ein Ausstieg aus der Kernenergie von einer Mehrheit der Bevölkerung befürwortet, während dies in den sechziger und zu Beginn der siebziger Jahre sicher noch nicht der Fall war. Diese Frage wurde insbesondere in der Bundesrepublik Deutschland damals offiziell

³ Siehe hierzu z. B. *Greenpeace*, Krieg um den letzten Fisch, 1996 (http://www.greenpeace.de/GP_OK_3P/HINTERGR/C10HI02.htm), sowie *OECD* [1997].

⁴ Siehe z. B. *K.M. Mayer-Abich* [1989].

auch kaum thematisiert; erst der Einzug der ‚Grünen‘ in den Deutschen Bundestag im Jahr 1983 änderte dies⁵.

Wieweit hinter diesem Einstellungswandel auch ein Wertewandel steht, ist jedoch offen⁶. Ohne ihn deshalb bestreiten zu müssen, kann man den beobachtbaren Einstellungswandel auch ohne Rückgriff auf einen Wertewandel, aufgefasst als Veränderung der Präferenzen, erklären. Zunächst ist zu beachten, dass es sich bei Umweltgütern, wie z. B. sauberer Luft, sauberem Wasser oder Ruhe, vermutlich um superiore Güter, d. h. um ‚Luxusgüter‘ in folgendem Sinn handelt: Mit steigendem Einkommen steigt die Nachfrage nach ihnen überproportional⁷. Die veränderte Einstellung ist demnach zum Teil darauf zurückzuführen, dass in den westlichen Industrieländern in den letzten 30 Jahren das Realeinkommen (pro Kopf) deutlich gestiegen ist. Dies allein dürfte als Erklärung für die beobachteten Änderungen im Verhalten jedoch kaum ausreichen. Wichtiger dürfte sein, dass (viele) Individuen gelernt haben, dass bestimmte Handlungsweisen, z. B. die Verschmutzung von Wasser und Luft, für sie selbst negative Auswirkungen haben können. Konsequenterweise fordern sie deshalb Maßnahmen dagegen. Ursache für die Veränderung ihres Verhaltens ist in diesem Fall eine Veränderung ihres Informationsstandes. Wenn sie außerdem erkennen, dass die Verschmutzung heute zumindest in Teilbereichen weiter fortgeschritten ist als z. B. vor 30 Jahren, und wenn sie deshalb heute Umweltschutzforderungen unterstützen, die ihnen damals noch gleichgültig waren, dann haben sie ihr Verhalten geändert, weil sich die Beschränkungen ihrer heutigen oder zukünftigen Handlungsmöglichkeiten geändert haben. Tatsächlich dürfte eine Kombination all dieser Effekte eingetreten sein. Die Unterstützung für Forderungen nach verstärktem Schutz der natürlichen Umwelt kann somit, sie muss aber nicht mit einem ‚Wertewandel‘, d. h. einer Veränderung in den Präferenzen der Bürgerinnen und Bürger, zusammenhängen.

Andererseits gibt es auch (im engeren Sinne) moralisches Verhalten der Individuen, und dieses hat, wie bereits *W.J. Baumol* und *W.E. Oates* ([1979], S. 282 ff.) gezeigt haben, eine Bedeutung für die Umweltpolitik. Die Frage ist freilich, wie groß diese Bedeutung ist. Wie z. B. die Aktionen von Greenpeace zeigen, dürfte es über den Bereich hinausgehen, der bei *W.J. Baumol* und *W.E. Oates* [1979] angegeben ist, aber wie die oben angegebenen Erfahrungen lehren, dürfte moralisches Handeln im Umweltbereich auch weniger bedeutsam sein, als zumindest manche Ethiker meinen. Zudem scheint es, wie die Theorie der Verdrängung intrinsischer durch extrinsische Motivation zeigt, auch Interaktionseffekte zwischen der Wirksamkeit moralischer Argumentationen und dem Einsatz ökonomischer Instrumente

⁵ In der Schweiz sah dies wegen der direkten Demokratie deutlich anders aus: Dort konnte bereits am 18. Februar 1979 über einen Aussieg aus der Kernenergie abgestimmt werden. Dieser wurde mit 51.2 Prozent nur knapp verworfen.

⁶ Diese Behauptung findet sich z. B. bei *K.M. Mayer-Abich* [1989]. Im übrigen ist nicht sicher, ob inzwischen nicht wieder ein ‚Rückwandel‘ der Werte eingesetzt hat. Schließlich scheinen derzeit ökologische Anliegen in der Bevölkerung an Unterstützung zu verlieren.

⁷ Siehe hierzu z. B. *K. Zimmermann* ([1984], S. 505).

in der Umweltpolitik zu geben, die dazu führen können, dass nach dem Einsatz ökonomischer Instrumente die Motivation für moralisches Handeln im Umweltbereich sinkt⁸.

All dies deutet darauf hin, dass die Bedeutung moralischer Argumentationen für die Umweltpolitik von (vielen) Ökonomen (vermutlich) unterschätzt, von (zumindest einigen) Ethikern dagegen überschätzt wird. Im folgenden kommt es daher darauf an zu zeigen, unter welchen Bedingungen moralisches Handeln in der Umweltpolitik eine Rolle spielen kann⁹. Bevor wir jedoch darauf eingehen, müssen wir zunächst einmal angeben, was unter moralischem Handeln verstanden werden soll. Daher wird zuerst eine Definition moralischen Handelns vorgeschlagen (*Abschnitt II*). Der Schwerpunkt liegt dabei auf freiwilligen Beiträgen zur Bereitstellung öffentlicher Güter, da dies auch im Umweltbereich der bedeutsamste Fall moralischen Handelns sein dürfte. In *Abschnitt III* wird dann konkret auf die Bedeutung moralischen Verhaltens im Bereich der Umweltpolitik eingegangen, wobei wir insbesondere auf die Rolle der Stimmbüger im politischen Prozess und der Konsumenten und Produzenten im Wirtschaftsprozess eingehen. Dabei zeigt sich, dass es sowohl moralischer Durchschnittsmenschen als auch einiger ‚Helden‘ bedarf, um einer nachhaltig wirksamen Umweltpolitik zum Durchbruch zu verhelfen. Abschließend fragen wir, ob moralisches Handeln im Umweltbereich durch den Einsatz marktwirtschaftlicher Instrumente der Umweltpolitik verdrängt werden kann (*Abschnitt IV*). Es zeigt sich, dass diese Befürchtung kaum begründet ist.

II. Zur Definition und Klassifikation moralischen Verhaltens

Umgangssprachlich kann man von moralischem Verhalten immer dann sprechen, wenn eine ‚in sich gute‘ Handlung um ihrer selbst willen und nicht zum Erreichen eines bestimmten Zwecks ausgeführt wird¹⁰. Das Problem hinter dieser Definition moralischen Handelns besteht jedoch darin festzulegen, was eine ‚in sich gute‘ Handlung sein soll, die um ihrer selbst willen ausgeübt wird. Und weshalb sollte eine Handlung überhaupt um ihrer selbst willen ausgeführt werden? Geht man von

⁸ Siehe hierzu z. B. B.S. Frey [1992], H. Weck-Hannemann und B.S. Frey [1995] oder B.S. Frey und F. Oberholzer-Gee [1996].

⁹ Zu den allgemeinen Bedingungen für moralisches Handeln siehe G. Kirchgässner [1999]. Dabei argumentieren wir hier grundsätzlich vor dem Hintergrund des ökonomischen Verhaltensmodells, welches menschliches Handeln als ‚rationale Auswahl‘ aus den dem Individuum zur Verfügung stehenden Alternativen begreift. (Siehe hierzu G. Kirchgässner [1991].) Dabei wird nicht beantwortet, weshalb die einzelnen Individuen sich überhaupt moralisch und nicht nur eigeninteressiert verhalten. Wieweit zur Beantwortung dieser Frage das von M. Faber, R. Manstetten und Th. Petersen [1997] vorgestellte Modell des ‚homo politicus‘ dienen kann, ist offen. (Zur Diskussion und Kritik dieses Konzepts siehe P. Bernholz [1998] und F. Söllner [1998].

¹⁰ Zu einer solchen, an Aristoteles anknüpfenden Definition des guten Handelns siehe z. B. O. Schwemmer ([1985], S. 35 ff.), oder A. Anzenbacher [1995].

vorgegebenen (göttlichen) Normen aus, die bestimmte Handlungen fordern, so wird eine Handlung nie um ihrer selbst willen ausgeführt, sondern um dieser Norm zu entsprechen. Damit stellt sich die Frage, weshalb man einer solchen Norm entsprechen sollte. Diese von den einzelnen Religionen unterschiedlich beantwortete Frage transzendierte den wissenschaftlichen Diskurs. Ohne Berufung auf übermenschliche Autoritäten verbleibt als Möglichkeit kaum etwas anderes als der Rekurs auf die Interessen anderer Menschen, wie es zum Beispiel im Rahmen des Utilitarismus, aber auch in der „*Theorie der Gerechtigkeit*“ von J. Rawls [1971] geschieht. Moralisches Verhalten wird damit identisch mit altruistischem Verhalten, weshalb diese beiden Begriffe im folgenden synonym verwendet werden¹¹.

Man mag gegen die Gleichsetzung von moralischem mit altruistischem Verhalten einwenden, dass es bei moralischem Handeln weniger um die Respektierung der *Interessen* anderer, als vielmehr der *Rechte* anderer geht¹². Nun werden Rechte von den Individuen typischerweise dann ausgeübt, wenn dies in ihrem Interesse liegt, und die Respektierung solcher Rechte bedeutet nichts anderes, als dass man in einem solchen Fall die eigenen Interessen zugunsten der Durchsetzung der Interessen anderer zurückstellt. Auch von diesem Ausgangspunkt her ist moralisches Verhalten daher wieder mit altruistischem Verhalten identisch.

Der ökonomische Ansatz geht typischerweise davon aus, dass die Individuen „eigeninteressiert“ handeln. Die Interessen anderer berücksichtigen sie dabei insoweit, als es ihrem eigenen Vorteil dient; ansonsten pflegen sie ihnen gegenüber „gegenseitig desinteressierte Vernünftigkeit“, wie J. Rawls ([1971], S. 168) formuliert. Dies gilt auch für die Umweltpolitik¹³. Von altruistischem Verhalten kann man dagegen sprechen, wenn eine mit Kosten verbundene Handlung ausgeführt wird, die zwar den Nutzen anderer, prima facie aber nicht (bzw. allenfalls marginal) den eigenen Nutzen steigert; letzterer wird – wegen der dem Handelnden entstehenden Kosten – gesamthaft betrachtet sogar beeinträchtigt. Ein Individuum i handelt dann altruistisch, wenn es einen positiven Beitrag $z_{ij} > 0$ leistet, welcher den Nutzen eines anderen Individuums j , $i \neq j$, fördert, $\partial U_j / \partial z_{ij} > 0$, und wenn dieser Beitrag für das Individuum i mit Kosten verbunden ist, d. h. wenn er in der

¹¹ In die gleiche Problematik gerät man, wenn man als moralisches Handeln jenes Handeln charakterisieren will, welches sich an moralischen Normen orientiert. Dann stellt sich die Frage, was moralische Normen auszeichnen. Das in diesem Zusammenhang (zum Beispiel von der Diskursethik) vorgeschlagene Kriterium der „Verallgemeinerbarkeit“ nimmt ebenfalls auf die Interessen anderer Bezug. Siehe hierzu z. B. J. Habermas ([1991], S. 134), der explizit von „Interessen“ spricht, sowie seine Aussage: „Der Kategorische Imperativ lässt sich als ein Prinzip verstehen, welches die Verallgemeinerungsfähigkeit von *Handlungsweisen* und *Maximen* bzw. der von ihnen berücksichtigten (also in den Handlungsweisen verkörperten) *Interessen* fordert.“ (J. Habermas ([1983], S. 73).

¹² Siehe z. B. O. Höffe [1993]. – Zur (formalen) Definition von (Freiheits-)Rechten siehe z. B. A.K. Sen ([1970], S. 78 ff.).

¹³ Zu den Konsequenzen des ökonomischen Menschenbildes für die Umwelthethik siehe auch W. Vischer ([1993], S. 39 ff.), der sich dabei wesentlich auf David Hume [1739/40] und Adam Smith [1959] bezieht.

Budgetrestriktion wirksam wird. Das Individuum kann aus diesem Beitrag jedoch einen (psychologischen) Nutzen ziehen, wenn es z. B. einen bestimmten Betrag an Geld und / oder Zeit für einen ‚guten Zweck‘ aufwendet. Unter Einbeziehung dieser psychologischen Komponente lässt sich die Handlungsweise eines altruistischen Individuums damit in Anlehnung an *J. Andreoni* (1990) darstellen als die Maximierung der Nutzenfunktion

$$(1) \quad U_i = U_i(x_{i1}, \dots, x_{in}, U_j(z_{ij}), z_{ij}) ,$$

deren erste Ableitungen alle nicht-negativ sind, unter der Nebenbedingung, dass die gesamten Ausgaben das Einkommen nicht übersteigen dürfen

$$(2) \quad y_i \geq \sum x_{ik} p_k + z_{ij} ,$$

mit $z_{ij} > 0$. Dabei sind x_{ik} die zu den Preisen p_k nachgefragten Mengen der einzelnen Güter $k = 1, \dots, n$, die von Individuum i konsumiert werden, und y_i bezeichnet das Einkommen. Während der Beitrag z_{ij} hier wie ein privates Gut in die Nutzenfunktion eingeht, werden die Kosten des altruistischen Verhaltens in der Nebenbedingung (2) berücksichtigt. Dieser Beitrag hat damit neben dem ‚investiven Effekt‘ (zur Erhöhung des Nutzens anderer) auch eine ‚konsumtive Komponente‘. Die formale Darstellung altruistischen Verhaltens durch die Maximierung der Nutzenfunktion (1) unter der Nebenbedingung (2) macht deutlich, dass altruistisches Verhalten formal wie ein positiver externer Effekt (des Konsums) behandelt werden kann, zu welchem das Individuum freiwillig einen Beitrag liefert.

Diese Darstellung berücksichtigt ausschließlich die individuelle Ebene. Für unsere Fragestellung sind jedoch vor allem Situationen von Bedeutung, in denen es sich bei altruistischem Verhalten um einen freiwilligen Beitrag zur Bereitstellung eines öffentlichen Gutes handelt. Soweit der Beitrag, den ein einzelnes Individuum leistet, für das Zustandekommen des öffentlichen Gutes marginal ist, ist der (direkte) Nutzen, den es selbst aus *seinem eigenen Beitrag* zieht, vernachlässigbar gering. Das Standardbeispiel hierfür, welches in der Literatur ausgiebig diskutiert wurde, ist die Teilnahme an einer Wahl¹⁴. Formal lässt sich für altruistisches Verhalten bei der Erstellung eines öffentlichen Gutes gemäß *J. Andreoni* [1990] die Situation folgendermaßen darstellen¹⁵:

$$(3) \quad \begin{aligned} \text{Max : } & U(x, Q(Z + z), z), \\ & U_1 > 0, \quad U_2 > 0, \quad U_3 \geq 0, \quad Q' = \frac{\partial Q}{\partial z} \geq 0 , \end{aligned}$$

unter der Nebenbedingung

$$(4) \quad x + z \leq y, \quad x, z \geq 0 .$$

¹⁴ Siehe z. B. *H. Margolis* ([1982], S. 82 ff.).

¹⁵ Zur Vereinfachung verzichten wir auf den Index i für das i -te Individuum.

Dabei sind Q das produzierte öffentliche Gut, z der Beitrag, welchen das Individuum leistet, Z der Beitrag, welchen alle anderen zusammen leisten, x der Wert der privaten Güter, welche das Individuum konsumiert, und y sein Einkommen. Für ein rationales Individuum im Sinne der ökonomischen Theorie gilt dann, wenn die Gruppe ‚groß‘ ist (für $n \rightarrow \infty$):

$$U_2 \cdot Q' = 0 \quad \wedge \quad U_3 = 0 \quad \rightarrow \quad z = 0 ,$$

d. h. es wird sich nicht altruistisch, sondern wie ein Trittbrettfahrer verhalten¹⁶. Ein altruistisches Individuum dagegen zieht nicht nur (wie alle anderen) aus der Existenz des öffentlichen Gutes an sich einen persönlichen Nutzen, sondern auch daraus, dass es selbst einen Beitrag zur Erstellung dieses Gutes geleistet hat¹⁷.

Bei Individuen, die sich entsprechend den Beziehungen (3) und (4) und damit ‚moralisch‘ verhalten, kann man, je nachdem, wie hoch die Kosten dieses Verhaltens sind und ob das angestrebte öffentliche Gut zustande kommt, vier verschiedene ‚Idealtypen‘ unterscheiden:

1. *Der ‚moralische Durchschnittsmensch‘.* Er weiß, dass sehr viele einen Beitrag leisten müssen, damit das öffentliche Gut zustande kommt. Wie viele andere leistet auch er seinen Beitrag freiwillig, und das öffentliche Gut kommt zustande. Die Kosten sind dabei für ihn vergleichsweise gering. Sie werden (mehr als) aufgewogen durch die moralische Befriedigung, an der Erstellung dieses Gutes mitgewirkt zu haben. Damit gilt:

$$Q > 0, \quad Q' \approx 0, \quad z > 0 .$$

2. *Der ‚Held‘.* Für die Erstellung des Gutes genügt es, wenn nur einer oder ganz wenige ihren Beitrag leisten. Dies bedeutet, dass die Kosten für die einzelnen sehr hoch sind. Soweit er selbst in den Genuss des öffentlichen Gutes kommt, zieht der Held aus seiner eigenen Aktivität auch direkt (zurechenbaren) Nutzen. Im Vergleich zum gesamten Nutzen, welcher sich aus seiner Aktion ergibt, ist sein persönlicher Nutzen allerdings gering:

$$Q > 0, \quad Q' > 0, \quad z \gg 0 .$$

3. *Der ‚Idealist‘.* Er weiß, dass viele einen Beitrag leisten müssen und dass es (fast) alle anderen nicht tun. Das öffentliche Gut kommt daher auch nicht

¹⁶ Für $U_3 = 0$ gilt gemäss *J. Andreoni* ([1988], Theorem 1, S. 61 f.) bei großen Gruppen ($n \rightarrow \infty$) $z = 0$, auch wenn $U_2 \cdot Q' > 0$ ist. Dies gilt für alle außer für die reichsten Individuen (im Extremfall *ein* Individuum), wobei der durchschnittliche Beitrag gegen Null geht.

¹⁷ Der Beitrag des Individuums ist daher zweifach in der Nutzenfunktion enthalten, zum einen als Teil des öffentlichen Gutes und zum anderen als ‚privates Gut z‘. Siehe hierzu *J. Andreoni* ([1990], S. 465).

zustande. Dennoch leistet er seinen Beitrag. Dessen Kosten sind allerdings gering:

$$Q = 0, \quad Q' \approx 0, \quad z > 0.$$

4. *Der ‚Fanatiker‘.* Auch er weiß, dass das öffentliche Gut nicht zustande kommt und dass sein großer persönlicher Einsatz vergebens ist. Für Außenstehende erscheint daher sein Einsatz sinnlos. Dennoch handelt er:

$$Q = 0, \quad Q' \approx 0, \quad z \gg 0.$$

Da die Umweltmedien weitgehend *öffentliche* Güter sind, liegt es nahe, sich bei der Untersuchung moralischen Verhaltens zunächst auf freiwillige Beiträge zur Bereitstellung dieser Güter zu konzentrieren¹⁸. Soweit solche Güter nicht über durch den Staat eingeforderte Zwangsbeiträge finanziert werden können, sondern zu ihrer Bereitstellung auf freiwillige Beiträge angewiesen sind, muss dabei auf moralisches Verhalten der bzw. sehr vieler Individuen vertraut werden. Wenn sich sehr viele Menschen moralisch verhalten sollen, dann können andererseits die moralischen Anforderungen auch nicht zu hoch sein: Es kann sich daher lediglich um eine ‚Minimalmoral‘ handeln, die auch von ‚moralischen Durchschnittsmenschen‘ gefordert werden kann¹⁹.

Wie unten gezeigt werden wird, treten im Bereich der Umweltpolitik neben diesen moralischen Durchschnittsmenschen nicht nur gelegentlich auch Idealisten (und Fanatiker) auf, sondern auch Helden, die mit ihrem Handeln etwas bewirken. Dies gilt, obwohl heldenhaftes Verhalten im allgemeinen weniger bei der Bereitstellung öffentlicher Güter als vielmehr im Rahmen von ‚privatem Altruismus‘ anzutreffen ist, wie er in den Beziehungen (1) und (2) dargestellt wird²⁰. Wie z. B. *J. Darley und B. Latané* [1968] sowie *I.M. Pilavin, J. Rodin und J.A. Pilavin* [1969] zeigen, nimmt die Bereitschaft zu heldenhaftem Verhalten mit der Größe der Gruppe ab.

Welche Beziehung (im Umweltbereich) zwischen moralischem Verhalten und intrinsisch motiviertem Verhalten besteht, lässt sich auch anhand der obigen Formalisierung aufzeigen. Von intrinsisch motiviertem Verhalten kann man dann

¹⁸ Beim Umweltmedium ‚Boden‘ handelt es sich freilich um ein rein privates Gut (mit Rivalität und Ausschlussmöglichkeit). Die Umweltprobleme entstehen dann aus Externalitäten, die mit der Nutzung des Bodens verbunden sind. Siehe hierzu auch G. Kirchgässner [2000].

¹⁹ Siehe hierzu G. Kirchgässner [1996]. Dies schließt nicht aus, dass die Menschen im Durchschnitt moralischer verhalten, als es im Sinne einer so definierten Minimalmoral erforderlich ist.

²⁰ Dies ergibt sich auch aus den Beispielen in R.H. Frank ([1988], S. 178 ff.), der die Auffassung vertritt, dass Heldentaten ziemlich häufig vollbracht werden (S. 178). – Für eine allgemeinere Diskussion der Bedeutung heldenhaften Verhaltens für den Ablauf politischer und ökonomischer Prozesse siehe G. Kirchgässner [2002].

sprechen, wenn dem individuellen Beitrag selbst ein Nutzen zukommt, d. h. wenn in den Beziehungen (1) und (3) die erste Ableitung nach z_{ij} positiv ist. Da dies bei moralischem Handeln in aller Regel der Fall sein dürfte, ist solches Handeln im allgemeinen (auch) intrinsisch motiviert²¹. Dies gilt insbesondere dann, wenn es sich (wie z. B. beim Problem der globalen Erwärmung) um die Bereitstellung öffentlicher Güter handelt und der eigene Beitrag tatsächlich marginal ist, da dann die eigentliche Motivation moralischen Handelns nur aus dem eigenen Beitrag (dem Handeln an sich) und nicht aus dem Ergebnis des individuellen Handelns resultieren kann. Moralisches Verhalten im Umweltbereich dürfte daher in aller Regel auch intrinsisch motiviert sein²². Insofern ist die Frage berechtigt, inwieweit diese intrinsische Motivation durch extrinsische Anreize, d. h. insbesondere durch den Einsatz ökonomischer Instrumente der Umweltpolitik, verdrängt werden kann.

Das hier beschriebene moralische Handeln (im engeren Sinne) unterscheidet sich von ‚klugem‘ Handeln. Unter klugem Handeln soll jenes Verhalten verstanden werden, welches (wie moralisches Verhalten) den Interessen anderer dient und möglicherweise den kurzfristigen eigenen Interessen widerspricht, aber mit Blick auf das langfristige Eigeninteresse gerechtfertigt werden kann. Es ist z. B. für einen Geschäftsmann klug, sich durch die Einhaltung der Regeln des ehrbaren Kaufmanns eine entsprechende Reputation aufzubauen, die für den Abschluss zukünftiger Geschäfte von Vorteil ist. Kluges Verhalten ist auch die Zustimmung zur Bereitstellung öffentlicher Güter durch den Staat und zu deren Finanzierung durch (unter Androhung von Sanktionen erhobene) Steuern, soweit dadurch das Nutzenniveau des einzelnen angehoben wird. Zu klugem Verhalten zählt schließlich auch die Zustimmung zur ‚freiwilligen‘ Umverteilung, wenn diese Umverteilung z. B. als Versicherung aufgefasst werden kann²³. Bei klugem Verhalten sind (in aller Regel) keine freiwilligen Beiträge zur Bereitstellung eines öffentlichen Gutes erforderlich, sondern es genügt die Zustimmung dazu, dass Zwangsbeiträge erhoben werden, sowie die Entrichtung dieser Zwangsbeiträge.

²¹ Genau in dieser Situation spricht *J. Andreoni* ([1989], [1990]) jedoch von ‚unreinem‘ Altruismus. ‚Reiner‘ Altruismus ist nach seiner Definition nicht intrinsisch motiviert, sondern richtet sich ausschließlich nach dem Ergebnis des Handelns; das Handeln hat hier keine ‚konsumtive‘ Komponente.

²² Umgekehrt gibt es intrinsisch motiviertes Verhalten, bei welchem zwar die individuellen Aufwendungen bzw. die Handlung selbst Nutzen stiften, aber die Interessen anderer nicht tangiert werden. In diesem Fall liegt kein Altruismus vor. Als typisches Beispiel hierfür wird häufig das Bergsteigen genannt. Intrinsisch motiviertes und moralisches Handeln sind daher nicht deckungsgleich, moralisches Handeln ist jedoch häufig (auch) intrinsisch motiviert.

²³ Nach *H.-W. Sinn* [1997] gehört der Großteil der staatlich finanzierten Leistungen in diese Kategorie.

III. Moralisches Verhalten im Bereich der Umweltpolitik

Im Folgenden soll aufgezeigt werden, in welchen Situationen moralisches Verhalten im Umweltbereich eine Rolle spielt und inwieweit dabei durchschnittliches und / oder heldenhaftes Verhalten relevant ist. Dabei beginnen wir mit der ‚traditionellen‘ Behandlung dieses Verhaltens im Bereich der Umweltökonomik, wie wir sie z. B. im Lehrbuch von *W.J. Baumol* und *W.E. Oates* [1979] finden (*Abschnitt III.1*). Danach betrachten wir drei weitere Situationen: das Verhalten der Wähler (*Abschnitt III.2*), das Verhalten der Konsumenten (*Abschnitt III.3*) sowie das Verhalten der Produzenten (*Abschnitt III.4*).

1. Die Berücksichtigung moralischen Verhaltens im Bereich der traditionellen Umweltökonomik: Morale Appelle

Soweit die traditionelle Umweltökonomik moralische Aspekte überhaupt thematisiert, betrachtet sie insbesondere die Wirksamkeit moralischer Appelle staatlicher Stellen. Diese wird (mit guten Gründen) im allgemeinen als vergleichsweise gering angesehen, so dass solche Appelle allenfalls dort zum Einsatz gelangen sollten, wo die anderen, mit extrinsischen Anreizen arbeitenden Instrumente nicht anwendbar erscheinen. Dies gilt vor allem dann, wenn das bei umweltpolitischen Maßnahmen auftretende ‚Kontrollproblem‘ nicht lösbar erscheint²⁴. Es bleibt dann nur der Appell an die Einsicht und an die freiwillige Kooperation der Bürgerinnen und Bürger. Solche Appelle können dann erfolgreich sein, wenn für den einzelnen die Kosten, sich daran zu halten, vergleichsweise gering sind. Ein typisches Beispiel dafür ist die Aufforderung an Touristen, bei Bergwanderungen Abfälle wieder ins Tal mitzunehmen, um die Landschaft nicht zu verschandeln. Ein solcher Appell fällt unter ‚normalen Bedingungen‘, d. h. wenn die Kosten des geforderten Verhaltens gering sind, in aller Regel auf fruchtbaren Boden. Sind diese Kosten jedoch hoch, kümmern sich nur noch wenige um eine solche Forderung. Ein typisches Beispiel dafür ist die ‚Müllkippe‘, die inzwischen auf dem Südsattel des Mount Everest entstanden ist. Die Extrembergsteiger, die ein erhebliches Lebensrisiko eingehen, nehmen nur sehr selten beim Abstieg ihren Abfall wieder mit ins Tal; viele sind im übrigen dazu auch gar nicht mehr in der Lage. Ein anderes Beispiel für eine solche Situation ist die Aufforderung an die privaten Haushalte, ihren Müll zu sortieren, soweit dies durch entsprechende administrative Maßnahmen wie z. B. die Einführung ‚grüner Tonnen‘ oder von Sammelstellen für Spezialmüll erleichtert wird²⁵.

²⁴ Das Kontrollproblem ergibt sich daraus, dass die privaten Entscheidungsträger von sich aus keinen Anreiz haben, den staatlichen Vorschriften zu folgen. Daher muss der Staat zum einen die Möglichkeit haben zu kontrollieren, ob die Vorschriften eingehalten und z. B. die Emissionen genau erfasst bzw. die Grenzwerte nicht überschritten werden, und zum anderen muss er für Verstöße Sanktionen vorsehen. Dieses Kontrollproblem besteht bei der bürokratischen Politik der Ge- und Verbote genauso wie bei einer ökonomischen Umweltpolitik mit Hilfe von Steuern und / oder Zertifikaten. Siehe hierzu auch *G. Kirchgässner* [1994].

Eine weitere Anwendungsmöglichkeit für moralische Appelle als Instrument der Umweltpolitik ist dann gegeben, wenn plötzliche Katastrophen drohen (oder bereits hereingebrochen sind) und eine ‚Welle der Hilfsbereitschaft‘ durch die Bevölkerung geht. In einer solchen Situation, in welcher den politischen Entscheidungsträgern häufig außer Appellen (und möglicherweise dem Einsatz von Polizei und Militär) keine anderen Instrumente zur Verfügung stehen, ist zumindest bei einzelnen Bürgerinnen und Bürgern häufig auch heldenhaftes Verhalten zu beobachten. Allerdings handelt es sich dabei in aller Regel weniger um freiwillige Beiträge zur Bereitstellung eines öffentlichen Gutes als um konkrete Hilfe für andere Menschen.

Treten solche Situationen häufiger auf bzw. wird in ähnlichen Katastrophensituationen häufiger versucht, moralische Appelle als (umweltpolitisches) Instrument einzusetzen, dann nutzen diese sich im Zeitablauf in aller Regel ab. Die Hilfsbereitschaft pflegt zu sinken, wenn die Bevölkerung erkennt, dass die ‚plötzliche Katastrophe‘ vor allem auf Versäumnisse der politischen Instanzen zurückzuführen ist, so dass sie vielleicht nicht vollständig vermeidbar, aber durch eine vorausschauende Politik doch in ihren Auswirkungen reduzierbar gewesen wäre. Abnutzungserscheinungen gibt es freilich nicht nur dann, wenn bei (Umwelt-) Katastrophen wiederholt zur Hilfe aufgerufen wird, sondern auch bei anderen freiwilligen umweltpolitischen Maßnahmen, die zu Dauereinrichtungen werden. Die anfängliche Begeisterung lässt oft recht bald nach, und nur ein kleiner Teil derjenigen, die sich zunächst bei solchen Maßnahmen engagieren, bleibt auch längerfristig dabei²⁶.

2. Wählerverhalten

Moralisches Handeln erstreckt sich im Umweltbereich jedoch nicht nur auf diese Fälle. So können moralische Argumente beim Wählerverhalten eine wesentliche Rolle spielen. Dies gilt bezüglich der Umweltproblematik für Wahlen, aber insbesondere für Abstimmungen in der direkten Demokratie. Bei Abstimmungen und Wahlen befinden sich die Individuen vor allem bei nationalen Entscheidungen in einer typischen ‚Kleinkosten-Situation‘: Weder die Teilnahme einer einzelnen Wählerin bzw. Stimmüngerin noch ihr Abstimmungsverhalten ändert irgend etwas am Gesamtergebnis. Daher sollten, folgt man dem ökonomischen Modell indivi-

²⁵ Zumindest teilweise wird dieses Verhalten jedoch auch durch extrinsische Anreize gesteuert, wenn z. B. für die in bestimmten Behältern (grüne Tonnen) bzw. durch bestimmte Aktionen (Papier) getrennt erfassten Abfälle keine Gebühren erhoben werden.

²⁶ Ein schönes Beispiel hierfür ist die Reinigung der Konstanzer Bodenseeufer im Rahmen der sogenannten ‚Seeputzete‘. Zunächst konnten diese Aktionen unter großer Anteilnahme der Bevölkerung durchgeführt werden, wobei die Schulen einbezogen wurden. Die Beteiligung sank im Zeitablauf jedoch kontinuierlich, so dass die Sache zum Schluss in eine (dann zumindest für die Schüler nicht mehr freiwillige) Aktion der Schulen umgewandelt wurde, um die Aktionen überhaupt noch durchführen zu können.

duellen Verhaltens, rationale Individuen sich an solchen Entscheidungen ‚eigentlich‘ gar nicht beteiligen. Das seit langem bekannte und bereits von *A. Downs* [1957] aufgezeigte ‚Paradox des Nichtwählens‘ ist daher nur dadurch auflösbar, dass den Individuen andere, nicht-strategische Beweggründe für ihre Teilnahme zugebilligt werden. Beim Abstimmen und Wählen spielen deshalb intrinsische und/oder moralische Motivationen schon allein bezüglich der Teilnahme eine wesentliche Rolle²⁷.

Aber nicht nur die Teilnahme an Wahlen und Abstimmungen hängt mit moralischem Verhalten zusammen, sondern auch die Entscheidung selbst, und zwar möglicherweise in noch stärkerem Maße. Während z. B. sozialer Druck zur Teilnahme führen kann, ohne dass dabei moralische Beweggründe eine Rolle spielen müssen, ist das Individuum in der Wahlkabine völlig auf sich allein gestellt; die Entscheidung für oder gegen eine bestimmte Vorlage oder einen Kandidaten ist noch viel stärker eine Kleinkosten-Situation als die Entscheidung zur Teilnahme²⁸. Hier können moralische Argumente eine wesentliche Rolle spielen. Ob sie das wirklich tun, ist eine empirische Frage. Tatsächlich gibt es Evidenz in dieser Richtung. So konnten *W.W. Pommerehne* und *F. Schneider* [1985] zeigen, dass eine erhebliche Anzahl von Stimmhörerinnen und Stimmhörern bei Abstimmungen bezüglich der Altersvorsorge für Lösungen gestimmt haben, die aufgrund der Umverteilungswirkung für sie selbst nachteilig waren. Ohne diese Zustimmung hätten diese Lösungen nicht realisiert werden können.

Insbesondere jene Entscheidungen im Umweltbereich, die auf eine ökologisch nachhaltige Entwicklung zielen, können nicht allein mit einem Hinweis auf ‚kluges‘ Verhalten der heutigen Generation motiviert werden. Vielmehr geht es darum, die Chancen künftiger Generationen auch unter Kosten für die heute lebenden Generationen zu wahren. Zusätzlich sind die Chancen der heutigen Generationen in den Entwicklungsländern zu verbessern, was in den industrialisierten Ländern ebenfalls Kosten verursacht. Zu beidem ist ein rein eigeninteressiertes Individuum nicht bereit, und auch das (in der Regel auf die eigenen Nachkommen beschränkte) Vererbungsmotiv dürfte kaum stark genug sein, Entscheidungen zu motivieren, wie sie derzeit z. B. bezüglich einer Verringerung der Treibhausgase anstehen. Selbst schwache Maßnahmen in dieser Richtung sind in vielen Ländern, insbesondere in den Vereinigten Staaten, dem Hauptemittenten solcher Gase, politisch kaum durchsetzbar.

Dass es hier um moralisches und nicht nur um kluges Handeln geht, kann am Unterschied zwischen den Problemen der globalen Erwärmung und der Ausdünnung der Ozonschicht deutlich gemacht werden. Sobald bei letzterem offen-

²⁷ Siehe hierzu den klassischen Beitrag von *W.H. Riker* und *P.C. Ordeshook* [1968] sowie insbesondere *G. Brennan* und *L. Lomasky* [1993].

²⁸ Siehe hierzu bereits *J.M. Buchanan* [1954] sowie *H. Kliemt* ([1986], [1996]), *G. Kirchgässner* [1992], und, mit Verweis auf die Umweltpolitik, *A. Diekmann* und *P. Preisendorfer* ([1991], [1992]).

sichtlich geworden war, dass die Industrieländer in kurzer Zeit davon negativ betroffen sein würden, bzw. wie Australien bereits sind, war es vergleichsweise einfach, im Montrealer Protokoll von 1985 sowie in den Vereinbarungen von London 1989 und Kopenhagen 1992 signifikante Verringerungen der Emissionen von Fluorchlorkohlenwasserstoffen (FCKW) sowie einiger weiterer Substanzen zu beschließen, die als Substitute dafür entwickelt worden waren und sich ebenfalls – wenn auch in geringerem Ausmaß – als schädlich für die Ozonschicht herausgestellt hatten²⁹. Die absehbare direkte Betroffenheit der Industrieländer genügte, damit sie bereit waren, Kosten auf sich zu nehmen. Bei der Treibhausproblematik ist jedoch eine solche direkte Betroffenheit für die meisten Menschen in den westlichen Industrieländern nur schwer oder gar nicht erkennbar, auch wenn kaum ernsthaft bestritten wird, dass für die Zukunft erhebliche Gefahren drohen. Diese sind aber zum einen unsicher und sie betreffen zum anderen vor allem zukünftige Generationen. Daher können z. B. Maßnahmen zur Reduktion der CO₂-Emissionen kaum mit Verweis auf das (aufgeklärte) Eigeninteresse der heute lebenden Menschen gerechtfertigt werden, sondern im wesentlichen nur durch die Verringerung der Gefahren, die zukünftigen Generationen drohen, d. h. mit dem (erwarteten) Nutzenzuwachs anderer. Dies aber bedeutet, dass hier – entsprechend unserer obigen Definition – moralisches Handeln gefordert ist³⁰.

Damit sind wir zur Durchsetzung bestimmter umweltpolitischer Maßnahmen, und zwar insbesondere jener, welche vor allem zukünftigen Generationen zugute kommen, auf das moralische Handeln der Wählerinnen und Wähler bzw. der Abstimmenden angewiesen: Eine ökologisch nachhaltige Politik kann politisch nur durchgesetzt werden, wenn die Abstimmenden zum einen über mögliche umweltpolitische Maßnahmen und deren potentielle Auswirkungen ausreichend informiert sind³¹ und wenn sie sich zum anderen auch entsprechend verhalten³². Angesichts

²⁹ Siehe hierzu *G. Kirchgässner* ([1999a], S. 278 ff.) sowie insbesondere *R. Stieger* [1995].

³⁰ Selbstverständlich spricht dies nicht dagegen, auf positive Wirkungen hinzuweisen, die sich für die heute in den Industrieländern lebenden Menschen durch die Verringerung anderer Emissionen (außer dem Kohlendioxid) ergeben, welche aus einer Verringerung des Verbrauchs fossiler Energieträger resultieren, indem z. B. die Ozonbelastung verringert wird.

³¹ *A. Diekmann* [1996] weist zurecht darauf hin, dass das Umweltbewusstsein in diesem Zusammenhang eine wesentliche Rolle spielt.

³² Dies bedeutet freilich nicht, dass deshalb auch die Politiker, die für solche Maßnahmen eintreten, aus moralischen Gründen handeln. Ihr Verhalten kann mit der Motivation des Eigeninteresses erklärt werden, ohne dass man ihnen deshalb eine moralische Haltung absprechen müsste. Insofern besteht kein Unterschied zwischen ökologisch orientierten und anderen Politikern. Andererseits gibt es gewisse Evidenz dafür, dass die Mitglieder der Umweltbürokratien intrinsisch motiviert sind. Hier dürfte eine Art Selbstselektionsprozess stattfinden: Mitglieder der öffentlichen Verwaltung, die ein besonderes Interesse an Umweltfragen haben, versuchen stärker als andere, in den entsprechenden Ministerien und Ämtern Beschäftigung zu finden. Wie *R.D. Congleton* [1995] zeigt, hat dies auch Auswirkungen auf die internationale Umweltpolitik. Inwieweit hier ein besonders moralisches Handeln wirksam wird, wie z. B. *M. Faber* und *Th. Petersen* [2000] behaupten, sei dahingestellt. Soweit hier moralisches (und nicht nur intrinsisch motiviertes) Handeln überhaupt eine Rolle spielt,

des faktischen Scheiterns der derzeitigen Klimaschutzpolitik mag dies nicht sehr optimistisch stimmen. Andererseits könnte sich eine gewisse Zuversicht daraus ergeben, dass es sich hier in zweierlei Hinsicht um eine Kleinkosten-Situation handelt. Wie bei jeder Wahl oder Abstimmung sind die Kosten, die das einzelne Individuum durch seine eigene ‚falsche‘ Entscheidung zu tragen hat, vernachlässigbar gering, da die einzelne Stimme keinen Einfluss auf das Gesamtergebnis hat. Zudem sind die Kosten einer wirksamen Klimaschutzpolitik für den einzelnen zwar möglicherweise spürbar, aber dennoch eher niedrig³³. Daher ist es durchaus möglich, dass die Stimmänger sich bei umweltpolitischen Entscheidungen ähnlich moralisch verhalten wie bei Umverteilungs-Programmen. Dafür spricht auch, dass ‚grüne‘ Parteien in vielen europäischen Ländern in den vergangenen Jahrzehnten eine nicht-vernachlässigbare Stimmenzahl auf sich vereinigen konnten.

Ein Versuch, moralisches Handeln auch im Bereich des Klimaschutzes (weitgehend) überflüssig zu machen bzw. auf ‚kluges‘ Verhalten zu reduzieren, ist das Versprechen einer ‚doppelten Dividende‘ ökologischer Steuern: Sie sollen nicht nur zu einer Verbesserung der Situation der natürlichen Umwelt führen, da die mit dem Verbrauch von (fossilen) Energieträgern verbundenen Emissionen reduziert werden, sondern sie sollen auch die Ersetzung verzerrender Steuern insbesondere auf den Faktor Arbeit durch ‚entzerrende‘ Steuern ermöglichen und damit die Effizienz des Steuersystems erhöhen. Damit soll die Beschäftigung gesteigert bzw. die Arbeitslosigkeit reduziert werden³⁴. Neben die Umweltdividende soll damit eine Beschäftigungsdividende treten. Soweit dieses Versprechen eingelöst werden kann, scheint die Einführung dieser Steuern tatsächlich ‚klug‘ zu sein und nicht von moralischen Einstellungen (gegenüber der Umwelt) abzuhängen.

Die neuere, sich an die Arbeit von *A.L. Bovenberg und R.A. de Mooij* [1994] anschließende Diskussion über die doppelte Dividende hat jedoch gezeigt, dass eine Erhöhung der Beschäftigung mit Hilfe einer ‚ökologischen Steuerreform‘ zwar möglich ist, aber von einer Reihe von Bedingungen abhängt, die nicht selbstverständlich gegeben sein müssen³⁵. Auch dürfte die Beschäftigungswirkung geringer sein, als von vielen Befürwortern einer solchen Reform angenommen bzw. erhofft wird. Dazu kommt, dass der Anstieg der Beschäftigung mit einer Verringe-

dürfte es jedoch Verhalten in Kleinkostensituationen betreffen, sodass wir die Mitarbeiter der Umweltbürokratien zwar möglicherweise als moralische Durchschnittsmenschen, aber sicher nicht als moralische Helden betrachten sollten.

³³ Dies gilt z. B. bei Energiesteuern, wenn der Steuerertrag zur Verringerung anderer Steuern bzw. der Lohnnebenkosten verwendet wird. – Zur Höhe der Kosten einer Klimaschutzpolitik siehe auch *W.D. Nordhaus* [1991] oder *G. Heal* [2000].

³⁴ Erste Überlegungen in dieser Richtung gab es bereits in den achtziger Jahren. (Siehe z. B. *H.Ch. Binswanger* et al. [1983].) Der vielleicht wichtigste Beitrag dazu stammt von *D.W. Pearce* [1991].

³⁵ Zur Übersicht siehe *G. Kirchgässner* ([1998], [1999b]); speziell für die Schweiz *G. Kirchgässner, U. Müller* und *M.R. Savioz* [1999] sowie *G. Kirchgässner, K.A. Vallender* und *St.C. Wolter* [1999].

lung des realen Einkommens, gemessen am Konsum traditioneller Güter, einhergehen dürfte: Wenn wir mehr Ressourcen zur Verbesserung der Situation der natürlichen Umwelt aufwenden, haben wir weniger Ressourcen zur Produktion traditioneller Konsumgüter zur Verfügung. Schließlich gibt es auch bei einer solchen Reform Gewinner und Verlierer, und es ist durchaus möglich, dass es dann, wenn man nur die wirtschaftlichen Aspekte berücksichtigt, mehr Verlierer als Gewinner gibt. Dies kann selbst dann gelten, wenn man berücksichtigt, dass die natürliche Umwelt auch ein ‚Produktionsfaktor‘ ist, so dass Aufwendungen zur Verbesserung der Umweltsituation auch die Voraussetzungen des Wirtschaftens insgesamt verbessern können.

All dies bedeutet noch nicht, dass es nicht ‚klug‘ wäre, eine ökologische Steuerreform durchzuführen. Wenn dadurch jedoch die CO₂-Emissionen weltweit in einem solchen Ausmaß reduziert werden sollen, dass die Erwärmung signifikant reduziert wird, und wenn gleichzeitig den Entwicklungsländern höhere CO₂-Emissionen zugestanden werden sollen, dann impliziert das erhebliche Veränderungen in den Industrieländern, die allein mit dem Hinweis auf die Klugheit des Verhaltens nicht mehr gerechtfertigt werden können. Das hierzu erforderliche ‚Teilen‘ sowohl mit den zukünftigen Generationen als auch mit der heute in den Entwicklungsländern lebenden Generation erfordert Verzicht und damit moralisches Handeln im oben definierten Sinn. Insofern besteht ein wesentlicher Unterschied zwischen dem Klimaproblem und der Ozonproblematik, der auch mit dem Hinweis auf die möglichen positiven wirtschaftlichen Auswirkungen einer ökologischen Steuerreform nicht überspielt werden kann.

3. Konsumentenverhalten

Die Bürgerinnen und Bürger können sich jedoch nicht nur in ihrer Eigenschaft als Stimmürger und Wähler, sondern auch als Konsument(inn)en moralisch verhalten und so den Schutz der natürlichen Umwelt fördern. Sie tun dies z. B. dann, wenn sie umweltverträglich hergestellte Produkte kaufen, obwohl diese teurer (und qualitativ nicht besser) sind als weniger umweltfreundliche Substitute. Dies ist freilich nichts Neues: Dritte-Welt-Läden und kirchliche Organisationen haben seit langem versucht, entsprechende Produkte zu vermarkten, wobei jedoch eher mit sozialen als mit umweltpolitischen Argumenten geworben wurde. Inzwischen haben in der Schweiz selbst die Großverteiler ‚Migros‘ und ‚Coop‘ entsprechende Produkte in ihrem Angebot. Insbesondere werden heute biologisch angebaute Lebensmittel bzw. Fleisch aus artgerechter Tierhaltung angeboten. Sobald die Preisdifferenzen erheblich sind, ist jedoch nur ein geringer Teil der Konsumenten bereit, auf diese Produkte umzusteigen.

Die Bereitschaft dazu wächst erst dann, wenn die Konsumenten befürchten, durch Lebensmittel geschädigt zu werden. Dies zeigt sich deutlich an der geringen Akzeptanz gentechnisch veränderter Lebensmittel. Sobald diese als solche dekla-

riert werden müssen, sinken ihre Absatzchancen massiv, so dass selbst Firmen wie Nestlé diese Produkte zumindest in bestimmten Ländern aus ihrem Sortiment herausnehmen, auch wenn sie offiziell zugelassen sind³⁶. Freilich handelt es sich dabei nicht um moralisches, sondern – entsprechend unserer obigen Definition – „nur“ um kluges Verhalten: Die Wirtschaftssubjekte handeln aus Eigeninteresse; sie befürchten Gesundheitsschäden. Andererseits gilt, dass solches Handeln unabhängig von seiner Motivation nur dann möglich ist, wenn die Produkte entsprechend gekennzeichnet sind. Insofern sind Entwicklung, Verbreitung und Kontrolle entsprechender „Labels“ Voraussetzungen dafür, dass sich die Individuen in diesem Bereich klug und / oder moralisch verhalten können³⁷.

Anders sieht es aus, wenn die Produkte bestimmter Firmen von den Konsumenten boykottiert werden, um das umweltschädigende Verhalten dieser Firmen zu bestrafen, obwohl die Produkte selbst nicht weniger umweltfreundlich bzw. nicht umweltschädlicher sind als die Substitute, auf welche die Konsumenten ausweichen. Der klassische Fall ist der durch die Aktivitäten von Greenpeace ausgelöste Boykott der Firma Shell wegen der vorgesehenen Versenkung der Bohrplattform Brent Spar im Atlantik im Jahr 1995³⁸. Das öffentliche Gut, um das es dabei ging und welches letztlich allen zugute kommt, war die Verhinderung einer zusätzlichen (erheblichen) Verschmutzung der Meere. Zur Erreichung dieses Ziels nahmen die Konsumenten Kosten auf sich, indem sie z. B. zu einer weiter entfernt liegenden Tankstelle fuhren. Insofern kann man hier von moralischem Handeln

³⁶ Siehe hierzu *P. Imboden*, Gen-Truppe auf dem Rückzug: Gentech-Food ist heute nicht mehr salonfähig – selbst in den USA regt sich Widerstand auf breiter Basis, *CASH* Nr. 37 vom 17. September 1999, S. 19; sowie *V. Weber*, Friss Genfood oder stirb: Rüde Drohungen der US-Regierung sind Wasser auf die Mühlen der Gentech-Gegner in Europa, *CASH* Nr. 29 vom 23. Juli 1999, S. 5; oder *M. Kilian*, Genfood nicht in die Kehlen stopfen – Die Amerikaner merken: Sie müssen sich den Forderungen der europäischen Verbraucher beugen, *Die Weltwoche* Nr. 31 vom 5. August 1999, S. 23.

³⁷ Man kann sich sicher streiten, ob der Widerstand gegen gentechnische Manipulationen der Nahrungsmittel als eine Aktivität des Umweltschutzes begriffen werden kann. Schließlich können mit gentechnischen Entwicklungen nicht nur Gefahren für die natürliche Umwelt verbunden sein, sondern sie können auch dem Umweltschutz (und / oder der eigenen Gesundheit) dienen. Andererseits begreifen viele Menschen ihr Engagement gegen die Gentechnologie als Teil ihrer umweltschützerischen Aktivitäten. So findet sich z. B. der Beitrag von *R. Löw* [1989] über „Gentechnologie und Ethik“ in einem Sammelband über „Umweltethik“, und *B. Irrgang* schließt sein Buch über „Christliche Umweltethik“ mit einem Kapitel über „Gestaltung der Evolution durch Gentechnik: Neue Aufgaben für die Umweltethik“ ([1992], S. 315 ff.). Wie immer man zu dieser Einordnung steht: Es bleibt, dass es sich in diesem Bereich in aller Regel um „kluges“ und nicht um (im engeren Sinne) moralisches Verhalten handelt.

³⁸ Siehe hierzu auch *A. Diekmann* ([1996], S. 111), der diesen Fall als geradezu paradigmatisches Beispiel für eine Kleinkosten-Situation betrachtet. – Im Gegensatz zu dessen Auffassung (siehe S. 115) sind die hier auftretenden Kleinkosten-Situationen jedoch nicht grundsätzlich anders als jene von Abstimmungen; auch hier hat die individuelle Entscheidung weder auf einzelne noch auf die Gesamtheit einen Einfluss, während die kollektive Entscheidung auf einzelne oder auch auf sehr viele einen erheblichen Einfluss haben kann.

sprechen³⁹. Freilich waren diese Kosten gering; es handelte sich auch hier um eine typische Kleinkosten-Situation.

Auch in diesem Fall kann moralisches Verhalten jedoch nur stattfinden, wenn die Bürgerinnen und Bürger über die entsprechenden Sachverhalte aufgeklärt sind. Während im Fall der Lebensmittel diese Information über staatlich vorgeschriebene Deklarationen erfolgen kann, muss sie in Fällen wie Brent Spar oder auch der französischen Atomversuche auf dem Mururoa-Atoll im Jahr 1995 über die Massenmedien erfolgen⁴⁰. Damit dies geschieht, kann es zum Teil notwendig sein, mit spektakulären Aktionen auf die entsprechenden Sachverhalte hinzuweisen. Dies ist genau die Strategie von Greenpeace. Die Aktivisten, die sich dort engagieren, können entsprechend unserer obigen Definition als ‚Helden‘ betrachtet werden: Sie nehmen erhebliche Kosten auf sich, und sie haben zwar nicht immer, aber in einer erheblichen Zahl von Fällen Erfolg, d. h. das angestrebte öffentliche Gut wird tatsächlich erstellt⁴¹. Die Zahl dieser ‚Helden‘ ist freilich gering, denn auch wenn ein großer Teil der Bevölkerung solche Maßnahmen billigt oder sogar unterstützt, sind nur wenige bereit, daran mitzuwirken. Es gibt eben, wie oben ausgeführt wurde, nur wenige Helden. Andererseits bedarf es sehr vieler moralischer Durchschnittsmenschen, die mit ihren (in aller Regel geringen) finanziellen Beiträgen überhaupt erst das Arbeiten solcher Organisationen ermöglichen⁴². Damit

³⁹ Daran ändert sich auch dadurch nichts, dass Greenpeace z.T. wissentlich mit falschen Informationen arbeitete und zudem heute offen ist, ob eine Versenkung dieser Ölplattform im Meer nicht ökologisch sinnvoll gewesen wäre. (Zum Fall Brent Spar siehe z. B. *R. Luyken, Die Protest-Maschine: Wenn eine Greenpeace-Kampagne erst einmal läuft, können Tatsachen sie nicht stoppen, Die Zeit* Nr. 37 vom 6. September 1996, S. 9–14.) Die Konsumenten waren zumindest in gutem Glauben, dass sie hier dazu beitrugen, eine sehr umweltschädliche Handlung zu verhindern. – Zum Fall Brent Spar siehe auch *M. Huxham und D. Sumner [1999]*. Allerdings gehen diese beiden Autoren auf die Falschinformation der Öffentlichkeit durch Greenpeace nicht ein.

⁴⁰ Zu den französischen Atomversuchen und den entsprechenden Aktionen von Greenpeace siehe z. B. Schlauchboote von Greenpeace in der Mururoa Lagune, *Neue Zürcher Zeitung* Nr. 205 vom 5. September 1995, S. 2; Neuer französischer Atomtest im Südpazifik: Wiederholung internationaler Proteste, *Neue Zürcher Zeitung* Nr. 229 vom 3. Oktober 1995, S. 5.

⁴¹ Dies bedeutet freilich nicht, dass deshalb auch die Funktionäre von Greenpeace (oder anderer Organisationen), die solche Maßnahmen organisieren, notwendigerweise aus moralischen Gründen handeln. Auch ihr Verhalten kann – wie jenes der Politiker – mit der Motivation des Eigeninteresses erklärt werden, ohne dass man ihnen deshalb eine moralische Haltung absprechen müsste. Insofern besteht kein Unterschied zwischen ökologisch orientierten und anderen Interessengruppen.

⁴² In diesem Zusammenhang spielt auch die moralische Reputation der entsprechenden Organisation eine wichtige Rolle. Wird diese beschädigt, geht das Spendenaufkommen zurück. Durch die Verbreitung falscher Informationen im Fall Brent Spar sowie in der Schweiz zusätzlich durch den kommerziellen Einsatz von Werbern und durch persönliche Verunglimpfungen von *Peter Dollinger*, Abteilungschef für internationalen Verkehr im Bundesamt für Veterinärwesen, Bern, wegen seiner Haltung zur Frage des Elfenbeinhandels büßte Greenpeace Reputation ein, und im Anschluss an diese Vorfälle war ein Rückgang der Spenden zu verzeichnen. Zum Einsatz einer kommerziellen Spendensammelfirma siehe: *Sammeln im Akkord: Greenpeace drängt auf fragwürdiges Lastschriftverfahren, K-Tip* Nr. 6/1997 vom

moralisches Handeln wirksam wird, bedarf es hier somit beider Gruppen: einiger weniger Helden und vieler moralischer Durchschnittsmenschen.

4. Produzentenverhalten

Im Wirtschaftsprozess spielen jedoch nicht nur die Konsumenten, sondern auch die Produzenten eine wesentliche Rolle. Schließlich treffen sie (und nicht die Konsumenten) die Entscheidungen darüber, welche Produkte wie erstellt werden, auch wenn sie dies (im übertragenen Sinne) letztlich als Agenten der Konsumenten tun. Gerade an sie richten sich deshalb (nicht nur in der Öffentlichkeit) auch häufig Appelle zu moralischem Handeln bzw. zum Handeln in Sinne des Umweltschutzes⁴³. Unter welchen Bedingungen bzw. in welchen Situationen aber ist moralisches Handeln von Unternehmern überhaupt möglich bzw. kann es erwartet werden?

Oben wurde aufgeführt, dass moralisches Handeln einer großen Zahl von Akteuren nur in Kleinkosten-Situationen erwartet werden kann. Da die meisten relevanten Unternehmensentscheidungen nicht in diese Kategorie fallen, sondern im Gegenteil ‚falsche‘ Entscheidungen oft erhebliche Auswirkungen auf das Unternehmen haben, dürften moralische Erwägungen eine eher untergeordnete Rolle spielen: Die wenigsten Unternehmer dürften ‚Helden‘ (im moralischen Sinn) sein. Und selbst wenn sie dies wären, würde dies in vielen Fällen wenig bewirken: Ein Unternehmen, welches im Wettbewerb steht, muss sich ständig bemühen, die Kosten zu senken, wenn es überleben will. Da, wie oben ausgeführt wurde, nur wenige Konsumenten bereit sind, aus Umweltschutzgründen oder auch aus sozialen Beweggründen höhere Preise für Produkte gleicher Qualität zu bezahlen, können zwar einige Unternehmen Nischenprodukte anbieten, aber in aller Regel scheiden Unternehmen aus dem Markt aus, wenn sie z. B. aus Gründen des Umweltschutzes höhere Produktionskosten haben, die sich dann in höheren (und nicht mehr wettbewerbsfähigen) Preisen ihrer Produkte niederschlagen. So ist z. B. die Frage, ob der Schadstoffausstoß eines Industriebetriebs reduziert wird oder nicht, in aller Regel mit erheblichen Kosten verbunden. Ein besonderes, moralisch begründetes umweltpolitisches Engagement kann daher auf dieser Ebene von den Unternehmen weder erwartet noch sinnvollerweise verlangt werden; es wäre ausbeutbar und damit nicht langfristig stabil⁴⁴.

26. März 1997, S. 3; zur Kampagne gegen Peter Dollinger siehe: Greenpeace auf Kopfjagd: Plakataktion gegen einen Chefbeamten des Bundes, *Neue Zürcher Zeitung* Nr. 161 vom 15. Juli 1997, S. 11; zur Frage des Elfenbeinhandels siehe: E. Barbier, J. Burgess, T. Swanson und D. Pearce [1990], T. Swanson [1993] sowie B. Grill, Zahn um Zahn: Warum der kontrollierte Handel mit Elfenbein erlaubt sein muss, *Die Zeit* Nr. 27 vom 27. Juni 1997, S. 35. Über die zurückgehenden Spendeneinnahmen wird berichtet in: Keine Sterne mehr am grünen Himmel, *Tagesanzeiger* vom 17. März 1998, S. 2.

⁴³ Dies gilt z. B. für das Ansatz einer ‚integrativen Unternehmensethik‘, wie er von P. Ulrich [1997] vertreten wird.

⁴⁴ Zur Frage der Ausbeutbarkeit moralischen Verhaltens siehe G. Kirchgässner [1999].

Auf dieses Argument wird häufig entgegnet, dass z. B. Maßnahmen im Bereich des Umweltschutzes oder soziale Maßnahmen gegenüber den Mitarbeitern auch im langfristigen Interesse des Unternehmens liegen können und deshalb gar kein Widerspruch zwischen umweltgerechtem bzw. sozialem Verhalten und dem Unternehmensinteresse bestehen muss. Dieses Argument mag in vielen Fällen richtig sein, aber dann handelt es sich nicht um moralisches bzw. intrinsisch motiviertes, sondern um ‚kluges‘ Handeln: es liegt im (möglicherweise langfristigen) Eigeninteresse des Unternehmers, sich so zu verhalten. Dies ist in keiner Weise negativ zu bewerten, aber solches Verhalten kann nicht als Beleg für moralisches Handeln herangezogen werden.

Moralisches Handeln kann aber auch bei Unternehmern in Kleinkosten-Situationen auftreten, sei es beim politischen Engagement, sei es im Bereich des Sponsoring. Genau wie einzelne Individuen für Umverteilungsmaßnahmen stimmen können, auch wenn sie selbst davon negativ betroffen sind, können sich Unternehmer z. B. für eine Umweltpolitik stark machen, auch wenn die Durchsetzung dieser Politik für ihr eigenes Unternehmen mit Belastungen verbunden wäre. Wenn für die gesamte Branche die gleichen Bedingungen gelten, tangiert ein solches Verhalten die Gewinnchancen des eigenen Unternehmens allenfalls in geringem Ausmaß⁴⁵. Solches Engagement ist auch tatsächlich anzutreffen, in der Bundesrepublik Deutschland z. B. im Rahmen des ‚Fördervereins ökologische Steuerreform‘ oder in der Schweiz im Rahmen der ‚Oikos-Stiftung für Ökonomie und Ökologie‘ an der Universität St. Gallen. Es ist andererseits die Ausnahme, wie die Diskussion um die ökologische Steuerreform und die Stellungnahmen, welche hierzu von Seiten der Industrie abgegeben werden, zeigen⁴⁶.

Man könnte auch vermuten, dass die von der Industrie im Bereich des Umweltschutzes eingegangenen Selbstverpflichtungen aus moralischem Handeln resultieren. In aller Regel dürfte dies jedoch nicht der Fall sein. Dies gilt nicht nur, weil sie sich typischerweise auf Hochkosten-Situationen beziehen, d. h. auf Situationen, in denen die individuellen Kosten (falschen) individuellen Handelns beträchtlich

⁴⁵ Soweit das Unternehmen für den Export produziert, spielt daneben die Frage der internationalen Wettbewerbsfähigkeit eine wesentliche Rolle. Insofern wird von Seiten der Unternehmen die Forderung nach internationaler Koordination häufig zu recht vorgebracht. Andererseits dient diese Forderung oft auch nur als Vorwand, wenn man (aus Gewinninteresse) gegen eine bestimmte umweltpolitische Maßnahme ist, dies aber nicht offen zugeben will. Zur Frage der Auswirkungen umweltpolitischer Maßnahmen auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit siehe auch A. Meyer zu Himmern und G. Kirchgässner [1995].

⁴⁶ Siehe z. B. die ablehnende Haltung des *Schweizerischen Handels- und Industrie-Vereins* (Vorort) [1998] gegen jeden Ansatz einer ökologischen Steuerreform. Sein massiver und mit hohen finanziellen Mitteln betriebener Einsatz war wohl auch mitentscheidend dafür, dass in der Volksabstimmung vom 24. September 2000 der Verfassungsartikel für die Einführung einer ökologischen Steuerreform abgelehnt wurde. Obwohl diese Reform staatsquotenneutral konzipiert war, wurde gegen diese Reform mit dem Motto ‚Keine neuen Steuern‘ geworben und damit unterstellt, die Steuerbelastung der Bürgerinnen und Bürger würde durch diese Reform erhöht.

sein können. Vor allem werden Selbstverpflichtungen in aller Regel nur dann abgegeben, wenn die Regierung mit dem Einsatz anderer umweltpolitischer Instrumente droht, seien dies nun Zertifikate, Steuern oder Regulierungen. Sie sind also keine ‚freiwilligen‘ Aktionen, sondern der Versuch, stärker wirkenden umweltpolitischen Instrumenten auszuweichen⁴⁷. Dies gilt um so mehr, wenn der Staat im Ge- genzug darauf verzichtet, seine Instrumente einzusetzen. Da Selbstverpflichtungen letztlich nicht mehr als Absichtserklärungen von Verbandsvertretern sind, sind sie auch gegenüber dem einzelnen Unternehmen nicht justizierbar⁴⁸. Werden sie nicht eingehalten, kann der Staat seine Instrumente zwar immer noch einsetzen, aber dies geschieht dann mit einer erheblichen Verzögerung und unter Inkaufnahme einer weiteren Verschlechterung der Situation der natürlichen Umwelt. Tatsächlich zeigt auch die empirische Evidenz, dass die Firmen trotz Selbstverpflichtungen in aller Regel nicht mehr für die Umwelt tun, als sie auch ohne diese getan hätten⁴⁹. Ein besonderes moralisches Engagement ist dabei nicht erkennbar⁵⁰. Dies aber bedeutet, dass, sieht man vom umweltpolitischen Engagement einzelner Unternehmer ab, moralische Beweggründe bzw. die intrinsische Motivation für das umweltgerechte Verhalten im Produktionsbereich praktisch irrelevant sind; entsprechendes Verhalten ist in aller Regel durch extrinsische Anreize erzwungen. Der genuine Ort der Moral liegt dann, wie in der insbesondere von *K. Homann* vertretenen Ordnungsethik postuliert wird, in der (wirtschaftlichen) Rahmenordnung und nicht bei den Individuen⁵¹.

Neben den ‚unternehmerischen Entscheiden‘ kann im Produktionsprozess jedoch auch das Verhalten der Beschäftigten umweltpolitische Relevanz erhalten. Dies gilt insbesondere dann, wenn diese an ihrem Arbeitsplatz erkennen, dass Umweltschäden entstehen (können), die vermeidbar sind. Soweit die Ursache dafür in technischen Defekten liegt, erfordert die Meldung solcher Vorfälle keine besondere moralische Qualifikation. Anders sieht dies jedoch aus, wenn diese Schäden aus der Missachtung gesetzlicher Vorschriften erwachsen. Insbesondere wenn eine solche Missachtung vorsätzlich erfolgt, geraten die Arbeitnehmer in eine prekäre Situation. Wenn sie diese der Firmenleitung melden und diese dadurch veranlassen, den Missstand abzustellen, riskieren sie Schwierigkeiten im Betrieb. Dies gilt noch mehr, wenn die Firmenleitung nicht reagiert und sie sich gezwungen sehen, der entsprechenden Behörde Meldung zu erstatten. Wenn ihre Handlung

⁴⁷ Zur theoretischen Analyse von Selbstverpflichtungserklärungen siehe z. B. *K. Conrad* [1999].

⁴⁸ Ähnliches gilt selbstverständlich auch, wenn Verbandsvertreter Beschäftigungszusagen (z. B. im Rahmen eines ‚Bündnisses für Arbeit‘) machen.

⁴⁹ Siehe hierzu *K. Rennings, K.L. Brockmann* und *H. Bergmann* [1997].

⁵⁰ Dies spricht auch gegen die Vermutung von *B.S. Frey* ([1997], S. 62 f.), dass das Eingehen von Selbstverpflichtungen mit intrinsischer Motivation zusammenhängt.

⁵¹ Siehe z. B. *K. Homann* und *I. Pies* [1994] oder *K. Homann* und *Ch. Kirchner* [1995]. Zur Kritik an dieser Position siehe z. B. *A. Anzenbacher* [1995], und zum Verhältnis zwischen Individual- und Institutionenethik auch *P. Weise* [2002].

bekannt wird, riskieren sie ihren Arbeitsplatz. Sollte es sich als erforderlich erweisen, dass der Betrieb geschlossen wird, werden sie darüber hinaus von ihren Arbeitskollegen dafür verantwortlich gemacht, dass diese ebenfalls ihren Arbeitsplatz verlieren. Hier ist heldenhaftes Verhalten erforderlich; und je nach Situation ist dies in einem Ausmaß notwendig, welches kaum erwartet werden kann. Da andererseits die Kontrollmöglichkeiten der öffentlichen Institutionen begrenzt sind, ist ein gewisses Maß dieses Verhaltens notwendig, damit entsprechende Missstände abgestellt werden.

IV. Abschließende Bemerkungen

Auch wenn beim unternehmerischen Handeln extrinsische Anreize notwendig sind, um umweltgerechtes Verhalten herbeizuführen, so bedarf es doch, wie oben gezeigt wurde, insbesondere bei den Wählern und Konsumenten auch moralischen Handelns bzw. intrinsischer Motivation, um bestimmte umweltpolitische Ziele zu erreichen. Dann aber besteht die Gefahr, dass diese intrinsische Motivation durch den Einsatz der mit extrinsischen Anreizen arbeitenden umweltpolitischen Instrumente verdrängt wird und damit das moralische Handeln verschwindet. In der psychologischen Literatur ist der hinter dieser Befürchtung stehende Motivations-Verdrängungs-Effekt lange bekannt⁵². Erst in jüngerer Zeit wurde er auch von Ökonomen und zwar insbesondere in Bezug auf den Umweltschutz in Betracht gezogen⁵³. Dabei wurde u. a. gefragt, inwiefern der Einsatz ökonomischer Instrumente, d. h. von Preisen, die freiwilligen Beiträge der Individuen zum Umweltschutz reduziert, so dass die Einführung der von Ökonomen oft geforderten marktwirtschaftlichen Umweltpolitik die Umweltsituation sogar verschlechtern könnte.

Diese Gefahr dürfte allerdings gering sein⁵⁴. Der Grund dafür ist, dass es sich bei Entscheidungen in Umweltfragen dort, wo ökonomische Instrumente eingesetzt werden sollen, in aller Regel nicht um Kleinkosten-Situationen handelt, und dass dort moralische Argumentationen allenfalls eine Alibi-Funktion haben. Dies gilt für die oben besprochenen Unternehmensentscheidungen genauso wie für viele Konsumententscheidungen. Umgekehrt ist dort, wo moralisches Verhalten im Bereich des Umweltschutzes vor allem angesagt ist, beim Verhalten der Stimmabgäber, in bestimmten Bereichen des Konsumentenverhaltens sowie beim Aufdecken von Missständen in Betrieben, ein Einsatz ökonomischer Instrumente genauso wenig

⁵² Siehe *E.L. Deci* ([1971], [1975]) sowie die Beiträge in *M.R. Lepper* und *D. Greene* [1978].

⁵³ Siehe allgemein *B.S. Frey* ([1997], [1997a]), sowie bezüglich der Umweltpolitik *St. Kelman* [1981], *B.S. Frey* ([1992], [1997], S. 58 ff.), *H. Weck-Hannemann* und *B.S. Frey* [1995] sowie *B.S. Frey* und *F. Oberholzer-Gee* [1996]). Eine solche Verdrängung kann nicht nur durch finanzielle Anreize geschehen; intrinsische Motivation kann auch durch Regulierungen verdrängt werden.

⁵⁴ Siehe hierzu auch *E. Gawel* [1999].

vorstellbar wie bürokratische Regulierung. Insofern dürfte trotz der theoretisch gegebenen Möglichkeit eine Verdrängung intrinsischer Motivation durch Instrumente mit monetären Anreizen im Bereich des Umweltschutzes kaum von gesellschaftlicher Relevanz sein⁵⁵.

Damit die Individuen sich im Umweltbereich moralisch verhalten können, benötigen sie jedoch entsprechende Informationen. Dort wo es möglich (und sinnvoll) ist, ökonomische Instrumente einzusetzen, wird dieses Informationsproblem über die sich bildenden oder vom Staat festgesetzten Preise gelöst; dies ist ja gerade der Charme dieses Instrumentariums. Dann bedarf es freilich in aller Regel auch nicht mehr moralischen, sondern nur noch klugen Handelns der Individuen. In Klein-kosten-Situationen jedoch, in denen die Preise das Verhalten nicht mehr oder nur noch in geringem Ausmaß steuern, benötigen die Individuen zusätzliche Informationen. Hier kann das Umweltbewusstsein eine wesentliche Rolle spielen. Dies gilt für das Verhalten der Stimmabgäber genauso wie für jenes der Konsumenten oder der Arbeitnehmer. Insofern kommt hier der Vermittlung von Information (auch durch staatliche Stellen) eine sehr viel stärkere Bedeutung zu als im Rahmen der mit extrinsischen Anreizen arbeitenden Umweltpolitik.

Entgegen der ersten Vermutung der (Umwelt-)Ökonomen gibt es somit eine ganze Reihe von Ansatzpunkten für moralisches Handeln und damit auch für den Einsatz moralischer Argumente im Umweltbereich. Insbesondere ist moralisches Handeln der Stimmabgäber Voraussetzung dafür, dass eine mit ökonomischen Instrumenten arbeitende Politik der Nachhaltigkeit politisch überhaupt durchgesetzt werden kann. Moralisches Handeln ist daher für eine wirksame Umweltpolitik nicht nur hilfreich, sondern in gewissem Umfang auch notwendig⁵⁶. Die wesentlichen

⁵⁵ Da, wie dies z. B. auch in *B.S. Frey und F. Oberholzer-Gee* ([1996], S. 232) eingeräumt wird, der Einsatz ökonomischer anstelle der bisher vorwiegend verwendeten bürokratischen Instrumente des Umweltschutzes nicht nur – in den meisten Fällen – zu höherer Effizienz führt, d. h. umweltpolitische Ziele mit geringeren Kosten erreichbar macht, sondern dem einzelnen auch einen größeren Handlungsspielraum einräumt, spricht sogar einiges dafür, dass die Substitution bürokratischer durch ökonomische Instrumente des Umweltschutzes die Bereitschaft der Bürgerinnen und Bürger zu moralischem Handeln im Bereich des Umweltschutzes eher steigern würde. Freilich besteht hier ein gewisser Widerspruch zu *B.S. Frey* ([1992], S. 408 f.), wo argumentiert wird, dass ökonomische Instrumente moralisches Verhalten im Bereich der natürlichen Umwelt eher verdrängen als bürokratische Instrumente, da letztere umweltschädigendes Verhalten prinzipiell als unzulässig charakterisieren, während bei den ökonomischen Instrumenten dieses Verhalten dann in Ordnung zu sein scheint, wenn man dafür bezahlt. Diese Argumentation gilt freilich bestenfalls bezüglich der Umweltzertifikate, da man Umweltsteuern durchaus auch als ‚Strafsteuern‘ für umweltschädigendes Verhalten interpretieren kann. Dann aber ist völlig offen, ob die Erlaubnis, die Umwelt in einem bestimmtem, extern vorgegebenen Umfang verschmutzen zu dürfen, die Umweltmoral wirklich stärkt oder zumindest weniger beeinträchtigt als die Erhebung einer Gebühr für dieses Verhalten, die umso höher ausfällt, je mehr man zur Umweltbelastung beiträgt.

⁵⁶ Wie in *G. Kirchgässner* (1996) gezeigt wird, gilt dies nicht nur für die Umweltpolitik, sondern ganz allgemein für das ‚gute‘ Funktionieren moderner demokratisch und marktwirtschaftlich verfasster Gesellschaften.

Änderungen in unserem Verhalten müssen freilich mit Hilfe extrinsischer Anreize herbeigeführt werden, da es sich dabei in aller Regel um Hochkosten-Situationen handelt. Entsprechend der oben angesprochenen Konzeption der Ordnungsethik kann man auch im Umweltbereich davon ausgehen, dass die Rahmenordnung den zentralen Ort für die Durchsetzung moralischer Anliegen darstellt. Damit diese entsprechend ausgestaltet wird, bedarf es jedoch moralischen Handelns der einzelnen Bürgerinnen und Bürger. Wie in der Einleitung bereits vermutet wurde, ist die Bedeutung moralischen Handelns für die Umweltpolitik damit größer, als Ökonomen typischerweise annehmen, aber auch geringer, als zumindest manche Ethiker vermuten.

Literatur

- Andreoni, J.* (1988): Privately Produced Public Goods in a Large Economy: The Limits of Altruism, *Journal of Public Economics* 35, 57 – 73.
- (1989): Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence, *Journal of Political Economy* 97, 1447 – 1458.
- (1990): Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm Glow Giving, *Economic Journal* 100, 464 – 477.
- Anzenbacher, A.* (1995): Ethik als Anreizethik: Korreferat, *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie* 14, 212 – 215.
- Barbier, E. / Burgess, J. / Swanson, T. / Pearce, D.* (1990): *Elephants, Economics and Ivory*, Earthscan, London 1990.
- Baumgartner, H. M.* (1991): Probleme einer ökologischen Ethik, in: M. G. Huber (Hrsg.), *Umweltkrise: Eine Herausforderung an die Forschung*, Wissenschaftliche Verlagsgesellschaft, Darmstadt, 201 – 215.
- Baumol, W. J. / Oates, W. E.* (1979): *Economics, Environmental Policy, and the Quality of Life*, Prentice Hall, Englewood Cliffs.
- Bernholz, P.* (1998): Homo Oeconomicus and Homo Politicus: A Comment, *Kyklos* 51, 409 – 415.
- Binswanger, H. CH. / Frisch, H. / Nutzinger, H.G. u. a.* (1983): *Arbeit ohne Umweltzerstörung*, Fischer, Frankfurt a.M., 2. Auflage 1988.
- Bovenberg, A. L. / de Mooij, R. A.* (1994): Environmental Levies and Distortionary Taxation, *American Economic Review* 84, 1085 – 1089.
- Brennan, G. / Lomasky, L.* (1993): *Democracy and Decision: The Pure Theory of Electoral Preference*, Cambridge University Press, Cambridge / New York.
- Buchanan, J. M.* (1954): Individual Choice in Voting and in the Market, *Journal of Political Economy* 62, 334 – 343.
- Congleton, R. D.* (1995): Return to Rio: On the Political Economy of Environmental Treaties, Universität Konstanz, Sonderforschungsbereich „Internationalisierung der Wirtschaft“, Diskussionsbeitrag Nr. 280, Serie II, September 1995.

- Conrad, K.* (1999): Voluntary Environmental Agreements, Emission Taxes and International Trade: The Importance of Timing of Strategies, Fondation Eni Enrico Mattei, Working Paper 39/99, May 1999.
- Darley, J. / Latané, B.* (1968): Bystander Intervention in Emergencies: Diffusion of Responsibility, *Journal of Personality and Social Psychology* 8, 377–383.
- Deci, E. L.* (1971): Effects of Externally Mediated Rewards on Intrinsic Motivation, *Journal of Personality and Social Psychology* 18, 105–115.
- (1975): *Intrinsic Motivation*, Plenum Press, New York, 1975.
- Diekmann, A.* (1996): Homo ÖKOnomicus: Anwendungen und Probleme der Theorie rationalen Handelns im Umweltbereich, in: A. Diekmann und C.J. Jaeger (Hrsg.): *Umweltsoziologie*, Westdeutscher Verlag, Opladen, 89–118.
- Diekmann, A. / Preisendorfer, P.* (1991): Umweltbewusstsein, ökonomische Anreize und Umweltverhalten, *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie* 2, 207–231.
- (1992): Persönliches Umweltverhalten: Diskrepanzen zwischen Anspruch und Wirklichkeit, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 44, 226–251.
- Downs, A.* (1957): *An Economic Theory of Democracy*, Harper and Row, New York; deutsche Übersetzung: *Ökonomische Theorie der Demokratie*, Mohr (Siebeck): Tübingen 1968.
- Faber, M. / Manstetten, R. / Petersen, Th.* (1997): Homo Oeconomicus and Homo Politicus: Political Economy, Constitutional Interest and Ecological Interest, *Kyklos* 50, 457–484.
- Faber, M. / Petersen, Th.* (2000): Bedingungen erfolgreicher Umweltpolitik im deutschen Föderalismus: Der Ministerialbeamte als Homo Politicus, *Zeitschrift für Politikwissenschaft* 10, 5–42.
- Frank, R. H.* (1988): *Passions Within Reason*, W.W. Norton, New / York / London; deutsche Übersetzung: *Strategie der Emotionen*, Oldenbourg, München 1992.
- Frey, B. S.* (1992): Pricing and Regulation Affect Environmental Ethics, *Environmental and Resource Economics* 2, 399–414.
- (1997): *Markt und Motivation: Wie ökonomische Anreize die (Arbeits-)Moral verdrängen*, Vahlen, München.
- (1997a): From the Price to the Crowding Effect, *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik* 133, 325–350.
- Frey, B. S. / Oberholzer-Gee, F.* (1996): Zum Konflikt zwischen intrinsischer Motivation und umweltpolitischer Instrumentenwahl, in: H. Siebert (Hrsg.): *Elemente einer rationalen Umweltpolitik*, Mohr (Siebeck): Tübingen, 207–238.
- Gawel, E.* (1999): *Intrinsische Motivation und Umweltpolitik: Anmerkungen zu intrinsischem Umweltverhalten im Rahmen einer Prinzipal-Agenten-Betrachtung*, Universität Bielefeld, Zentrum für interdisziplinäre Forschung, Forschungsgruppe Rationale Umweltpolitik – Rationales Umweltrecht, *Arbeitspapier* Nr. 23 / 1999.
- Habermas, J.* (1983): *Diskursethik: Notizen zu einem Begründungsprogramm*, in: J. Habermas, *Moralbewusstsein und kommunikatives Handeln*, Suhrkamp, Frankfurt, 53–126.

- (1991): Erläuterungen zur Diskursethik, in: J. Habermas, Erläuterungen zur Diskursethik, Suhrkamp, Frankfurt, 119 – 226.
- Hampicke, U.* (1993): Naturschutz und Ethik: Rückblick auf eine 20jährige Diskussion, 1973 – 1993, und politische Folgerungen, Zeitschrift für Ökologie und Naturschutz 2, 73 – 86.
- (1996): Anthropozentrik ist nicht Anthropokratie, in: H.G. Nutzinger (Hrsg.): Naturschutz – Ethik – Ökonomie: Theoretische Begründungen und praktische Konsequenzen, Metropolis, Marburg, 135 – 153.
- Heal, G.* (2000): Environmental Policy as Risk Management, in: H. Siebert (Hrsg.): The Economics of International Environmental Problems, Mohr (Siebeck): Tübingen, 131 – 159.
- Höffe, O.* (1993): Moral als Preis der Moderne: Ein Versuch über Wissenschaft, Technik und Umwelt, Suhrkamp, Frankfurt a.M.
- Homann, K. / Kirchner, Ch.* (1995): Ordnungsethik, Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie 14, 189 – 211.
- Homann, K. / Pies, I.* (1994): Wirtschaftsethik in der Moderne: Zur ökonomischen Theorie der Moral, Ethik und Sozialwissenschaften 5, 3 – 12.
- Honnefelder, L.* (1993): Welche Natur sollen wir schützen?, GAiA 2, 253 – 264.
- Hume, D.* (1739 / 40): A Treatise of Human Nature, London; deutsche Übersetzung: Traktat über die menschliche Natur, Felix Meiner, Hamburg 1973.
- Huxham, M. / Sumner, D.* (1999): Emotion, Science and Rationality: The Case of the Brent Spar, Environmental Values 8, 349 – 368.
- Irrgang, B.* (1992): Christliche Umweltethik: Eine Einführung, Ernst Reinhardt, München / Basel.
- Kelman, St.* (1981): What Prices Incentive?, Economists and the Environment, Auburn House, Boston.
- Kirchgässner, G.* (1991): Homo oeconomicus: Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Mohr (Siebeck): Tübingen, 2. Auflage 2000.
- (1992): Towards a Theory of Low-Cost Decisions, European Journal of Political Economy 8, 305 – 320.
- (1994): Umweltschutz als Staatsaufgabe: Einige Überlegungen aus ökonomischer Perspektive, in: D. Grimm (Hrsg.): Staatsaufgaben, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 453 – 485.
- (1996): Bemerkungen zur Minimalmoral, Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften 116, 223 – 251.
- (1997): Nachhaltigkeit in der Umweltnutzung: Einige Bemerkungen, Zeitschrift für Umweltpolitik und Umweltrecht 20, 1 – 34.
- (1998): Ökologische Steuerreform: Utopie oder realistische Alternative, in: G. Krause-Junk (Hrsg.): Steuersysteme der Zukunft, Duncker und Humblot, Berlin, 279 – 319.

- (1999): Bedingungen moralischen Handelns, in: M. Held und H.G. Nutzinger (Hrsg.): *Institutionen prägen Menschen: Bausteine zu einer allgemeinen Institutionenökonomik*, Campus, Frankfurt a.M./ New York, 85 – 107.
- (1999a): International Environmental Policy: Problems and Possible Solutions, *Aussenwirtschaft* 54, 269 – 290.
- (1999b): Wirtschaftliche Auswirkungen von Energiesteuern auf kleine offene Volkswirtschaften: Theoretische Überlegungen und Simulationsergebnisse, in: F. Schneider (Hrsg.): *Internationale Strategien und Erfahrungen zur Neuorientierung der EU-Energiewirtschaft*, Universitätsverlag Rudolf Trauner, Linz, 153 – 181.
- (2000): Die Rolle von Eigentumsrechten bei der Nutzung der Luft und des Bodens: Bemerkungen aus ökonomischer Perspektive, in: I. Kissling-Näf, und F. Varone (Hrsg.): *Institutionen für eine nachhaltige Ressourcennutzung: Innovative Steuerungsansätze am Beispiel der Ressourcen Luft und Boden*, Rüegger, Chur, S. 93 – 114.
- (2000): Die Bedeutung moralischen Handelns für die Umweltpolitik, *GAiA* 9, 41 – 49.
- (2002): On the Role of Heroes in Political and Economic Processes, *Kyklos* 55, 179 – 196.

Kirchgässner, G. / Müller, U. / Savioz, M. R. (1999): Ecological Tax Reform and Involuntary Unemployment: Simulation Results for Switzerland, Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik 134, 329 – 353.

Kirchgässner, G. / Vallender, K. A. / Wolter, St. C. (1999): Ökonomische und juristische Leitlinien einer ökologischen Steuerreform, Umweltrecht in der Praxis 12, 287 – 318.

Kliemt, H. (1986): The Veil of Insignificance, European Journal of Political Economy 2, 333 – 344.

- (1996): Macht und Ohnmacht der Moral in der Demokratie, in: K. Bayertz (Hrsg.): *Politik und Ethik*, Reclam, Stuttgart, 168 – 193.

Lepper, M. R. / Greene, D. (Hrsg.) (1978): The Hidden Costs of Reward: New Perspectives on the Psychology of Human Motivation, Lawrence Erlbaum, New York.

Lerch, A. (2002): Naturbewertung in ökonomischer und ethischer Perspektive, dieser Band, 223 – 246.

Löw, R. (1989): Gentechnologie und Ethik, in: A. Kohler und G. Scherhorn (Hrsg.): *Umweltethik: Verantwortung für den Menschen, Verantwortung für die Natur*, Josef Margraf, Weikersheim, 25 – 38.

Margolis, H. (1982): Selfishness, Altruism, and Rationality, A Theory of Social Choice, Cambridge University Press, Cambridge.

Meyer zu Himmern, A. / Kirchgässner, G. (1995): Umweltschutz und internationale Wettbewerbsfähigkeit, in: M. Jochimsen und G. Kirchgässner (Hrsg.): *Schweizerische Umweltpolitik im internationalen Kontext*, Birkhäuser, Basel, 43 – 76.

Meyer-Abich, K. M. (1986): Wege zum Frieden mit der Natur: Praktische Naturphilosophie für die Umweltpolitik, dtv, München.

- (1989): Umweltbewusstsein: Voraussetzungen einer besseren Umweltpolitik, *Wissenschaftszentrum Berlin, Forschungsschwerpunkt Technik, Arbeit, Umwelt*, Diskussionspapier FS II 89 – 410.

- Nordhaus, W. D. (1991): The Cost of Slowing Climate Change: A Survey, The Energy Journal 12, 37 – 65.*
- OECD (1997): Towards Sustainable Fisheries: Economic Aspects of the Management of Living Marine Resources, Paris.*
- Pearce, D. W. (1991): The Role of Carbon Taxes in Adjusting to Global Warming, Economic Journal 101, 938 – 948.*
- Pilavin, I. M. / Rodin, J. / Pilavin, J. A. (1969): Good Samaritanism: An Underground Phenomenon?, Journal of Personality and Social Psychology 13, 289 – 299.*
- Pommerehne, W. W. / Schneider, F. (1985): Politisch-ökonomische Überprüfung des Kaufkraftinzidenzkonzepts: Eine Analyse der AHV-Abstimmungen von 1972 und 1978, in: E.A. Brugger und R.L. Frey (Hrsg.): Sektoralpolitik versus Regionalpolitik, Rüegger, Gruesch, 75 – 100.*
- Rawls, R. (1971): A Theory of Justice, Harvard University Press, Cambridge (Mass.); deutsche Übersetzung: Eine Theorie der Gerechtigkeit, Suhrkamp, Frankfurt 1975.*
- Rennings, K. / Brockmann, K. L. / Bergmann, H. (1997): Voluntary Agreements in Environmental Protection: Experiences in Germany and Future Perspectives, Business Strategy and the Environment 6, 245 – 263.*
- Riker, W. H. / Ordehook, P. C. (1968): A Theory of the Calculus of Voting, American Political Science Review 62, 25 – 42.*
- Schweizerischer Handels- und Industrie-Verein (Vorort) (1998): Energiesteuern und ökologische Steuerreform: Kritische Haltung der Wirtschaft, Zürich, Juni 1998.*
- Schwemmer, O. (1985): Ökonomische Rationalität und praktische Vernunft, oder: Kann man ethische Grundsätze zu Prinzipien ökonomischer Systeme machen?, in: G. Enderle (Hrsg.): Ethik und Wirtschaftswissenschaft, Duncker und Humblot, Berlin, 33 – 53.*
- Sen, A. K. (1970): Collective Choice and Social Welfare, Holden-Day, San Francisco.*
- Sinn, H.-W. (1997): Das Selektionsprinzip und der Steuerwettbewerb, in: A. Oberhauser (Hrsg.): Fiskalföderalismus in Europa, Duncker und Humblot, Berlin, 9 – 60.*
- Smith, A. (1759): Theory of Moral Sentiment, Millar, London; deutsche Übersetzung: Theorie der ethischen Gefühle, Felix Meiner Verlag, Hamburg 1985.*
- Söllner, F. (1998): Who Needs Homo Politicus: A Note on Faber, Manstetten and Petersen, Kyklos 51, 417 – 425.*
- Stieger, R. (1995): Internationaler Umweltschutz: Eine politisch-ökonomische Analyse der Verträge zum Schutz der Ozonschicht, Lang, Bern.*
- Swanson, T. (1993): Regulating Endangered Species, Economic Policy 16, 185 – 205.*
- Ulrich, P. (1997): Nachhaltiges Wirtschaften und Unternehmensethik: Ein sozialökonomischer Ansatz, in: A. Holderegger (Hrsg.): Ökologische Ethik als Orientierungswissenschaft: Von der Illusion zur Realität, Universitätsverlag Freiburg Schweiz, Freiburg, 100 – 116.*
- Vischer, W. (1993): Probleme der Umweltethik – Individuum versus Institution: Zwei Ansatzpunkte der Moral, Campus, Frankfurt a.M. / New York.*

- Weck-Hannemann, H. / Frey, B. S. (1995): Are Incentive Instruments As Good As Economists Believe? Some New Considerations, in L. Bovenberg und S. Cnossen (Hrsg.): Public Economics and the Environment in an Imperfect World, Kluwer, Boston, 173 – 186.*
- Weise, P. (2002): Individualethik oder Institutionenethik?, dieser Band, 337 – 356.*
- Zimmermann, K. (1984): Die Inzidenz der Umweltpolitik in theoretischer und empirischer Sicht, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 199, 502 – 521.*

Nicht nur ein Unternehmen Gottes

,Identitätsorientiertes Marketing‘ für die Katholische Kirche*

Von *Michael Schramm*, Erfurt

Die langfristige Bilanz kann sich durchaus sehen lassen: Aus zahlenmäßig vergleichsweise bescheidenen Anfängen gelang es der christlichen Kirche in relativ kurzer Zeit, zumindest in unseren Breiten ein Religionsmonopol aufzubauen und über Jahrhunderte hinweg zu halten. Zwar kam es, wie meist bei Monopolen, nach 1.500 Jahren zu gewissen Erstarrungserscheinungen, die – Stichwort: Reformation – die Gründung eines Konkurrenzunternehmens innerhalb des christlichen Marktsektors provozierten, dennoch weist dieser Sektor insgesamt in Gegenwart und Zukunft durchaus beeindruckende Anteile auf dem weltweiten Religionsmarkt auf: Das Christentum hatte im Jahr 2000 einen Marktanteil von 33% der Weltbevölkerung und wird diesen Anteil bis zum Jahr 2025 auf immerhin 33,4% leicht ausbauen können¹. Allein, in deutschen Landen läuft die Marktentwicklung nicht so, wie Gott wohl will. „Die Individuen zeigen sich als undankbar; sie treten massenweise aus“² (vgl. *Abbildung 1*). Die Entwicklung lässt sich nur als Prozess fortschreitender ‚Entkirchlichung‘ beschreiben³. Dies gilt auch für die religiöse

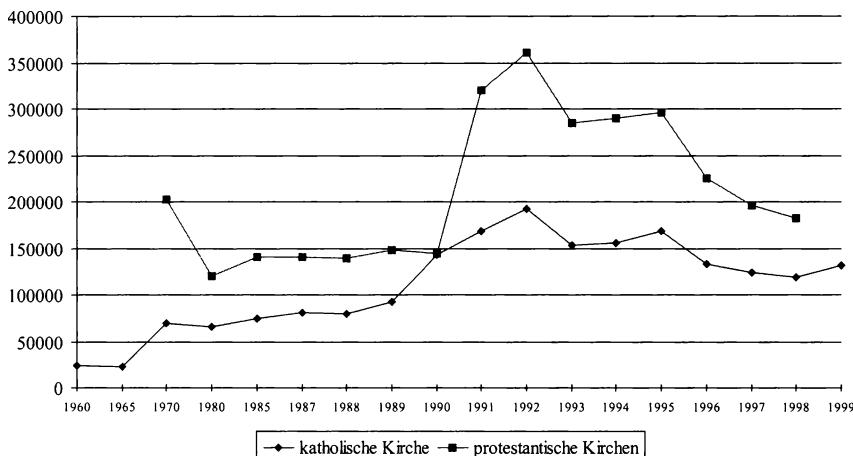
* Für kritische Hinweise danke ich einem anonymen Gutachter und den DiskussionsteilnehmerInnen der Ausschusssitzung in Regensburg.

¹ Mit deutlichem Abstand folgt der Islam im Jahr 2000 mit einem Anteil von 19,6%, den er allerdings bis 2025 auf 22,8% deutlich erhöhen wird. Die genauen Zahlen für das Jahr 2000 lauten (gemäß International Bulletin of Missionary Research‘ vom Januar 2000; vgl. <http://www.fides.org/German/2000/g20001020b.html>): Weltbevölkerung 6,055049 Mrd.; (1.) Christentum: 1,999566 Mrd. (33,02%), davon: röm. Katholizismus: 1,056920 Mrd. (17,45%), Protestantismus: 0,342035 Mrd. (05,64%), orthodoxes Christentum: 0,215129 Mrd. (03,55%), anglikanisches Christentum: 0,079650 Mrd. (01,32%), Christen (ohne röm. Kath.): 0,942646 Mrd. (15,56%); (2.) Islam: 1,188240 Mrd. (19,62%); (3.) Hinduismus: 0,811337 Mrd. (13,39%); (4.) Buddhismus (incl. Buddhismus Japans und Chinas): 0,359982 Mrd. (05,94%); (5.) Judentum: 0,014434 Mrd. (00,23%); (6.) sonstige Religionen (China: Universalismus, Taoismus, Konfuzianismus; Japan: Shintoismus; Stammesreligionen etc.): 0,913331 Mrd. (15,08%); (7.) Religionslose: 0,768159 Mrd. (12,68%), davon bekennende Atheisten: 0,150090 Mrd. (02,47%).

² Luhmann ([1993], S. 349).

³ Die konfessionelle Lage in der Bundesrepublik Deutschland bietet ein gespaltenes Bild. So stellten 1998 im Osten die Konfessionslosen mit 68,9% die größte ‚Religionsgemeinschaft‘, während im Westen immerhin noch 78,4% einer der beiden großen Kirchen angehörten.

Praxis: Obgleich der Gottesdienst noch immer die meistbesuchte Sonntagsveranstaltung ist (noch vor den Fußballspielen), gibt die Zahlenentwicklung auch hier nur wenig Anlass zu Euphorie⁴. Das Traditionssunternehmen katholische Kirche sieht sich also vor enorme Marktverluste gestellt – ein Tatbestand, der nicht durch vermeintlich beschönigende Verharmlosungen vertuscht werden sollte⁵.



Quellen: Deutsche Bischofskonferenz, Referat Statistik; Kirchenamt der EKD, Referat Statistik

Abbildung 1: Kirchenaustritte in der Bundesrepublik Deutschland
(katholische Kirche ab 1990, evangelische Kirche ab 1991 gesamtdeutsch)

I. Kirche – ein polylinguales Organisationssystem mit religiöser Leitdifferenz

Um zunächst einmal den Status und die überhaupt (noch) *möglichen* Funktionen der Kirchen in einer modernen Gesellschaft systematisch bestimmen zu können, müssen die vielfältigen Prozesse der sog. ‚Ausdifferenzierung‘ in den Blick genommen werden.

⁴ Gingen 1990 21,9% der KatholikInnen in den Sonntagsgottesdienst, so waren es 1996 nur noch 18% (IKSE [1996]).

⁵ Als einer der vielen Brunnen des Trostes fungiert etwa das biblische Wort von der ‚kleinen Herde‘ (Lk 12,32). Selbst Sätze wie ‚Die Kirchen sind leer, Religion aber boomt‘ stellen eine Form der Selbstberuhigung dar: „Dabei geht man selbstverständlich davon aus, daß der Bedarf an Religiosität innerhalb der Gesellschaft immer gleichbleibend ist. [...] Diese Thesen haben [...] fast so etwas wie eine Trostfunktion. Man kann dann so argumentieren: Wir als Kirchen haben zwar nicht mehr die gleiche soziale Relevanz wie früher, aber das Bedürfnis nach Religion bei den Menschen ist nach wie vor sehr groß“ (Pollack [1998], S. 614 f.). Empirisch ist allerdings eher festzustellen, dass das Interesse an Formen einer alternativen Religiosität die Erosion traditioneller Kirchlichkeit nicht kompensiert (Pollack [1996], S. 78).

1. Die Unterscheidung von Funktions-, Organisations- und Semantiksystemen

Niklas Luhmanns Diagnose einer funktionalen Ausdifferenzierung sozialer Funktionssysteme (Wirtschaft, Politik, Recht oder Wissenschaft usw.) gehört mittlerweile zu den Pflichtübungen der Analyse moderner Gesellschaften (auch im Bereich der theologischen Sozialethik⁶). M.E. ist es jedoch zweckmäßig, gegenüber der Originalkonzeption Luhmanns einige Verschiebungen vorzunehmen (vgl. Abbildung 2):

- Zunächst einmal sind institutionenökonomisch nur diejenigen Sozialstrukturen als *Funktionssysteme* einzustufen, die sich auch durch eine *konstitutive* Wettbewerbskoordination⁷ auszeichnen. Von Funktionssystemen würde ich also nur dann sprechen, wenn es sich um Wettbewerbssysteme zweckrational strukturierter Operationen handelt, die (zumindest) für eine moderne Gesellschaft westlichen Typs unverzichtbar sind. Nur dann liegt der Fall vor, dass Systeme grundsätzlich rein situationslogisch (Karl R. Popper), ohne Rücksicht auf personale Umstände in funktionaler Anonymität funktionieren.

Im Rahmen von Funktionssystemen operieren *Organisationssysteme*⁸. Wie der Unternehmensethiker Josef Wieland notiert, sind „Organisationen [...] Systeme (Organisationssysteme), die auf Systeme (Funktionssysteme) bezogen sind“⁹. So agieren Unternehmen im Rahmen des Funktionssystems Wirtschaft unter der Leitdifferenz Aufwand/Ertrag, aber gleichwohl ist das Organisationssystem Wirtschaftsunternehmen eine polylinguale Veranstaltung, in der etwa auch die personale Identität der MitarbeiterInnen eine Rolle spielt. Insgesamt gilt daher: „Ökonomische Organisationen codieren polykontextural und polylingual unter der Restriktion einer funktionsspezifischen Leitcodierung“¹⁰.

- Neben dem zweckrational strukturierten Handeln im Rahmen funktionaler Wettbewerbssysteme gibt es aber noch (mindestens) eine weitere rationalisierungsfähige Handlungsorientierung: nämlich die Orientierung an wertrationalen Differenzsemantiken (wie Religion, Moral, Weltanschauungen usw.). Diese Differenzsemantiken sind im Unterschied zu den Funktionssystemen zum einen keine gesellschaftlich unverzichtbaren Wettbewerbssysteme, und zum anderen weisen sie eine interne Relevanz für personale Identität auf. Diese Unterschiede zu den Funktionssystemen sollten auch terminologisch zum Tragen kommen: Ich bezeichne solche Differenzsemantiken, zu denen die Moral (im Ein-

⁶ Das 2. Vatikanische Konzil spricht – sachlich damit kompatibel – von der „Autonomie der irdischen Wirklichkeiten“ („Gaudium et spes“, Nr. 36).

⁷ Pies ([1995], S. 334 f.).

⁸ Auch dieser Begriff findet sich etwa bei Luhmann ([2000], S. 225, 241).

⁹ Wieland ([1996], S. 75).

¹⁰ Ebd., S. 75.

klang mit Luhmann¹¹) und die Religion (im Unterschied zu Luhmann¹²) zu zählen sind, hier als *Semantiksysteme*.

Auch diesen Semantiksystemen lassen sich Organisationen zuordnen, die in ihrem Rahmen agieren. So sind bestimmte NGOs (z. B. ‚Greenpeace‘) Organisationen, die ihre Anliegen moralisch kommunizieren, während etwa die Kirchen Organisationen sind, deren Rahmen die Leitdifferenz der Religion bildet.

Funktionssysteme (gesellschaftlich unverzichtbar; situationslogische Wettbewerbsstrukturen)	Organisationssysteme (<i>Polylingualität bei funktions- oder semantikspezifischer Leitcodierung</i>) im Rahmen von Funktionssystemen	Semantiksysteme (<i>Differenzsemantiken mit interner Relevanz für personale Identität</i>) im Rahmen von Semantiksystemen
konstitutiver Wettbewerb	faktischer Wettbewerb	
Wirtschaft	Unternehmen	Kirche
Politik	Partei	NGO
		Religion
		Moral

Abbildung 2: Funktions-, Organisations- und Semantiksysteme (Auswahl)

Stellt man sich die Frage, wie mögliche Interdependenzen zwischen den Kirchen oder den Religionen und der Wirtschaft aussehen könnten, ist es erforderlich, sich über den unterschiedlichen Charakter der beteiligten Größen klar zu werden. Die Unterscheidung der genannten Systemtypen (Funktions-, Semantik- und Organisationssysteme) mag hier eine erste Orientierung geben. Die Punkte, die diese Unterscheidung verdeutlichen kann, sind:

1. Bestimmte gesellschaftsstrukturell notwendige Funktionen sind erstens eindeutig an die Spielregeln der Funktionssysteme delegiert worden. Insofern haben wir in der Moderne Gesellschaften „mit verteilten Zuständigkeiten“¹³ vor uns.
2. Die codierten Programme der Funktionssysteme lassen eine für das menschliche Leben zweifelsohne sehr wichtige Größe unbestimmt: nämlich die per-

¹¹ „[D]ie Moral bildet kein Funktionssystem neben den anderen“ (Luhmann [1993], S. 421). Es ist lediglich so, dass „Moral in Funktionssysteme eindringen kann“ (ebd., S. 432).

¹² Luhmann gruppiert die Religion als Funktionssystem ein. Zudem erscheint mir auch die Funktion, die Luhmann der Religion zuschreibt, nicht überzeugend zu sein: „Ich denke schon, dass das die Funktion [Anm.: von Religion] ist, auf die Offenheit der Sinnhorizonte mit Schließung zu antworten. Das ist und bleibt die Funktion“ (Luhmann [1991], S. 950). Luhmann schreibt – anders als Hermann Lübbe – der Religion nicht die Funktion *individueller* Kontingenzbewältigung zu, aber eine *gesellschaftlich* unverzichtbare Funktion sieht er darin, die Kontingenz der systemspezifischen Codierungen zu chiffrieren, dadurch zu invisibilisieren und so gewissermaßen die Kontingenz der gesellschaftlichen Welt überhaupt zu ‚bewältigen‘, genauer: diese Kontingenz zu schließen. Ich selbst sehe die Religionsfunktion dagegen in der Kontingenzeröffnung.

¹³ Höhn ([1998], S. 32).

sonale Identität, die Individualität der einzelnen Leute¹⁴. Um sich diese Identität zusammenzubasteln, können die Individuen hierzu auf die verschiedenen Semantiksysteme zurückgreifen. Damit entsteht ein Markt der Semantiksysteme, auf dem sich jeder als Kunde bedienen kann – oder es auch lassen kann (‘Individualisierung’).

3. Die systematisch entstehende Frage, wie sich diese Semantiksysteme zu den Funktionssystemen verhalten¹⁵, lässt sich dahingehend beantworten, dass die Differenzsemantiken Moral und Religion in nicht eindeutig geregelter Relation zu den Funktionssystemen wie Politik oder Wirtschaft stehen. Es gibt hier keine klare Funktionenteilung. Von den funktionalen Ausdifferenzierungen her gesehen sind Religion, Moral und weltanschauliche Philosophien gewissermaßen ‚heimatlos‘ geworden. Was Luhmann von der Moral sagt, nämlich dass „Moral in Funktionssysteme eindringen kann“¹⁶ – sei es als Störfaktor wie bei Luhmann¹⁷ oder, in systemisch übersetzter Form, als möglicherweise funktionale Heuristik wie etwa bei Homann¹⁸ –, gilt m.E. ebenso von der Religion und der religiösen Moral sowie von ‚philosophischen‘ Weltanschauungen allgemein.

2. Polylingualität und religiöse Leitdifferenz

a) Religiöse Leitdifferenz.

Kirchen sind also Organisationssysteme, deren Leitdifferenz einem Semantiksystem folgt. Der Code der Differenzsemantik Religion unterscheidet die beiden Werte ‚Immanenz / Transzendenz‘. Allerdings haben die Kirchen diese Leitdifferenz in der *systemisch ausdifferenzierten* Gesellschaft der Moderne zu kommunizieren und können nicht mehr in der untergegangenen Welt einer *religiös integrierten* Vormoderne agieren. Im Mittelalter sicherte eine religiöse Integration z. B. die Einheit aller *Wissenschaften*¹⁹. Heute hingegen mag eine Wissenschaftlerin durch-

¹⁴ Nassehi ([1996], S. 52).

¹⁵ Ich danke dem anonymen Gutachter für den Hinweis auf diese Frage.

¹⁶ Luhmann ([1993], S. 432).

¹⁷ Da „die Moral [...] kein Funktionssystem neben den anderen“ (Luhmann [1993], S. 421) bilde, gleichzeitig aber „alle Kommunikation, ja alles Handeln im Moralschema beobachtet werden kann“ (Luhmann [1992], S. 195, A. 53), könne die Moral in einer funktional ausdifferenzierten Gesellschaft nur diffus operieren: Wie „Bakterien im Körper“ (Luhmann [1993], S. 431) infektiös wirken könnten, so könne es auch zu „Infektionen durch Moral [...] in den [Anm.: gesellschaftlichen] Funktionssystemen“ (Luhmann [1993], S. 431) kommen. „Moral wird zum Störfaktor“ (Luhmann [1984], S. 325).

¹⁸ Homann/Homann [1997].

¹⁹ So waren es letztlich (noch) religiöse Hintergrundüberzeugungen, die im Fall Galilei und im Fall Darwin so erbitterte Kontroversen ausgelöst haben. Es war bis dato ein unerhörter Gedanke, dass wissenschaftliche Erkenntnis aus diesem geschlossenen religiösen ‚Kosmos‘ ausbrechen, ihm gar widersprechen könnten.

aus „an einen persönlichen Gott glauben und zu ihm beten, dass ein geplantes Experiment gelingt. Aber bei der Durchführung des Experiments muss [Anm.: sie] [...] unterstellen, dass Gott invariant bleibt und nicht deshalb die Resultate verändert, weil man darum gebeten hatte“²⁰. Die Religion spielt bei der Gewinnung wissenschaftlicher Erkenntnisse methodisch keinerlei konstitutive Rolle mehr, methodisch säkulare ‚Spezialisten‘ haben übernommen. Ähnlich auch der Bereich der *Wirtschaft*: Zu alttestamentlichen Zeiten ordnete sich das Wirtschaften durch und durch der religiösen Schöpfungsordnung ein²¹. Heutzutage dürften Agrarspezialisten, nach Optimierungsmöglichkeiten des Ernteertrags gefragt, kaum auf die Idee kommen, ein gottgefälliges Leben als ein zweckmäßiges Mittel anzulehnen, um den aus den Zahlungen der Kundschaft resultierenden Markterlös zu steigern. Selbst der gottesgläubigste Bauer glaubt heute nicht mehr, dass er mit einem gottgefälligen Lebenswandel (mit Religion ‚pur‘) seinen Ernteertrag steigern kann. Der Religion wurde sozusagen immer mehr ‚die Butter vom Brot genommen‘: Viele gesellschaftliche Aufgaben, die ehedem religiös eingebunden waren, wurden mittlerweile von ausdifferenzierten Agenturen übernommen. Für die Religion ist die Luft deutlich dünner geworden. Sie ist nicht mehr für alles zuständig, sondern zunächst einmal ‚nur‘ noch für: Religion.

b) Polylingualität

Wenn nun die *Kirchen* als Religionsorganisationen etwas anderes als ihre ‚Religion pur‘ (Semantiksystem Religion) kommunizieren wollen oder müssen, sind sie in einer systemisch differenzierten Welt darauf angewiesen, das Sprachspiel zu wechseln, also z. B. dasjenige eines Funktionssystems zu verwenden (unter Inkaufnahme möglicher ‚trade-offs‘).

➤ *Funktionssystem Wirtschaft*: Wenn „Geld [...] in Klingsbeutel [...] kommt, [Anm.: operiert dieses Geld] [...] als Teil des Wirtschaftssystems“²². Ebenso agieren etwa der ‚Deutsche Caritasverband‘²³ oder das ‚Diakonische Werk‘ auf

²⁰ Luhmann ([1993], S. 316, A. 105).

²¹ Der ökonomische Ertrag des Ackerbaus etwa wurde als direkt abhängig von religiösen Vollzügen angesehen: Wer sich vor anderen Göttern niederwirft, dessen Acker wird keinen Ertrag bringen (vgl. Dtn 11,16 f.; Jes 30,22 f.).

²² Luhmann ([1989], S. 234). Insofern Kirche als Organisation mit Geld hantieren muss, ist sie nicht unbeteiligte, über den Wassern ökonomischer Niederungen schwiegende Wirtschaftsbeobachterin, die sich ihre Hände in Unschuld waschen könnte, vielmehr ist sie Bestandteil des Wirtschaftssystems.

²³ Der ‚Deutsche Caritasverband‘ (Grundinformationen bei: Gatz [1997] beschäftigte 1999 – neben einer halben Million ehrenamtlich Tätiger – 463.131 Hauptberufliche, die in 24.841 Einrichtungen (u. a. 471 Krankenhäuser, 1.265 Gemeindekrankenpflege- und Sozialstationen, 10.239 Kinderkrippen, Kindergärten und Kinderhorte, 1.644 Altenheime, 539 Heime und 362 Tagesstätten / Schulen für Behinderte und 246 anerkannte katholische Beratungsstellen für werdende Mütter in Not- und Konfliktsituationen) arbeiteten. Diese Zahlen belegen: „Die

einem Markt, der durch ökonomisch codierte Konkurrenzbedingungen koordiniert wird.

- *Funktionssystem Politik:* In der ausdifferenzierten Gesellschaft der Moderne können die Kirchen nicht die Rolle der primären Akteure (PolitikerInnen und Verwaltungsleute) des Politiksystems für sich in Anspruch nehmen, können also als *Religionsgemeinschaften* nicht selbst Politik (im engeren Sinn) machen²⁴. Gleichwohl ist das in engerem Sinn verstandene Politiksystem in einer Demokratie mit der sog. ‚Zivilgesellschaft‘ verknüpft. Und hier wiederum ist zu beachten, dass sich die politischen Diskurse der zivilgesellschaftlichen Öffentlichkeit als Gerechtigkeitsdiskurse darstellen²⁵. Hierin liegt ein mögliches ‚Einfallstor‘ für die Kirchen. Aber, und das ist der springende Punkt: Die Kirchen müssen, wenn sie als (gesellschafts-)politischer Akteure der Zivilgesellschaft agieren wollen, vom religiösen Sprachspiel in das Sprachspiel des ‚politischen Liberalismus‘ (John Rawls) wechseln, d. h. die metaphysischen Fragen des ‚Guten‘ zugunsten der gesellschaftspolitischen Fragen des ‚Gerechten‘ von der Tagesordnung streichen. In diesem Fall wird das gesellschaftspolitische Sprachspiel für die Kirchen konstitutiv.

Kirchen sind also Organisationssysteme, deren Leitdifferenz durch das Semantiksystem Religion definiert wird (Stichwort: ‚Unternehmen Gottes‘), die aber in einer systemisch differenzierten Welt den Codierungen der Funktionssysteme Rechnung zu tragen haben und daher auf die Entwicklung einer expliziten Polylingualität angewiesen sind.

3. Die moderne Welt als Restriktion: Kirche im Wettbewerb

Die Moderne setzt auf Pluralität – u. a. auf die Pluralität von ausdifferenzierten Funktionssystemen, auf die Pluralität von spezialisierten Einzelwissenschaften und auf die Pluralität von religiösen oder moralischen Konzeptionen eines ‚Guten‘ (eines ‚guten‘, gelungenen Lebens). Dass die differierenden Vorstellungen des ‚Guten‘ – systemtheoretisch gesprochen – ‚Umwelt‘ der gesellschaftspolitischen Gerechtigkeits-, Brille‘ bleiben müssen, heißt natürlich nicht, dass sich die moder-

Caritas ist zu einem Mammutunternehmen expandiert. Sie ist Deutschlands größter privater Arbeitgeber im Land. [...] Mehr Leute als bei Daimler, mehr Leute als bei Siemens und mehr Leute als bei Daimler und Siemens in Deutschland zusammen“ (Willeke [1996], S. 9). Aus dem 1897 von dem katholischen Priester Lorenz Werthmann gegründeten „katholischen Provinzverein [...] ist ein säkularer Dienstleistungsriese geworden“ (ebd., S. 9).

²⁴ Direkte, ‚fundamentalistische‘ Kurzschlüsse von der Religion auf die Politik sind nicht (mehr) vorgesehen bzw. wirken kontraproduktiv. Versteht man das Politiksystem zunächst nur in diesem engeren – eher organisatorischen – Sinn, dann muss man die Kirchen als politik-externe Organisationen einstufen.

²⁵ Dies stimmt insofern mit der Systematik Luhmanns überein, als auch bei Luhmann „die Moral [...] kein Funktionssystem neben den anderen“ (Luhmann [1993], S. 421) bildet, dass aber durchaus „Moral in Funktionssysteme eindringen kann“ (ebd., S. 432).

nen ZeitgenossInnen nicht mehr mit ihnen auseinandersetzen dürften – im Gegen teil. Mit dem ‚Faktum eines vernünftigen Pluralismus‘²⁶ stehen die widerstreiten den Angebote der religiösen oder moralischen Konzeptionen eines ‚Guten‘ faktisch in einem *Wettbewerb*²⁷ – in einem Wettbewerb nicht nur um deren ‚Wahrheit‘, sondern auch in einem Wettbewerb um ‚Kunden‘.

Grundsätzlich geht die funktionale Ausdifferenzierung einher mit einer ‚Individualisierung‘. Während das Verhalten der Leute im Hinblick auf Angelegenheiten, die von den Funktionssystemen gesteuert werden, klar geregelt ist, bleibt die personale Identität des Menschen gesellschaftlich außen vor. War das Individuum in der vormodernen Gesellschaft gesellschaftlich weitgehend vorbestimmt (Stand, Rolle, Religion etc.), ist es in der modernen Gesellschaft den Einzelnen selbst überlassen, sich das Design der eigenen Biographie – auch unter Rückgriff auf Semantiksysteme – zusammenzubasteln. Es ist somit auch eine *religiöse Individualisierung* zu diagnostizieren. Das bedeutet, dass sich jeder als Kunde auf einem religiösen oder ersatzreligiösen *Markt* der Möglichkeiten bedienen kann („Individualisierung“) – oder es auch lassen kann („Säkularisierung“)²⁸.

Für das Organisationssystem Kirche heißt das, dass es sich auf allen Ebenen seines polylingualen Codierens (als Anbieterin von Religion, von Moral, von karitativen Dienstleistungen etc.) faktisch im *Wettbewerb* befindet. Bei den karitativen Dienstleistungen ist der Wettbewerb von vornherein dadurch gegeben, dass man auf diesem Wachstumsmarkt im Dienstleistungssektor – schon aufgrund der Konkurrenz durch privatwirtschaftliche Unternehmen – als Teil des Funktions- bzw. Wettbewerbssystems Wirtschaft agieren muss. Doch auch als Kommunikatorinnen der Semantiksysteme Religion und Moral haben sich die Kirchen an vorderster Front dem Wettbewerb zu stellen. Die Kirchen haben in der modernen Welt weder ein Religions- noch ein Moralmonopol. Insofern steht das kirchliche Organisationssystem auf allen Ebenen seines polylingualen Codierens unter der grundsätzlichen *Restriktion der modernen Welt*, sich in einem *Wettbewerb* mit Konkurrenzunternehmen auf vielfältigen Märkten bewähren zu müssen.

²⁶ Rawls ([1998], S. 106).

²⁷ Während Funktionssysteme gerade wegen der Produktivität des für sie konstitutiven Wettbewerbs installiert worden sind, könnte das Semantiksystem Religion grundsätzlich auch ohne Wettbewerb kommuniziert werden (wenn auch vermutlich weniger innovativ).

²⁸ „Während kein Individuum auf Teilnahme an Ökonomie, an Erziehung, an Rechtsschutz verzichten kann [...], gilt für die Religion [...] das Gegenteil. Man kann geboren werden, leben und sterben, ohne an Religion teilzunehmen“ (Luhmann [1993], S. 349). Empirisch massiver Beleg: Ostdeutschland.

II. Kirchenmarketing als ‚identitätsorientiertes Marketing‘

Zum ‚trade-off‘ zwischen den differenten Codes innerhalb des polylingualen Organisationssystems Kirche

Wer in Sachen Kirchenmarketing die Bibel konsultiert, stößt zwar auf einen Missionsbefehl (Mt 28,19 f.), nicht jedoch auf konkrete Marketingrezepte. Genau darauf jedoch kommt es an. Mag auch die US-amerikanische Mineralwasser-Marke ‚Napa‘ mit dem Satz werben, ‚You don‘t have to worry about being trendy, when you‘re 2.000 years old‘, so dürfte gleichwohl bei schlachtem Weitergewurstel bald der Letzte die Kerzen ausblasen. Die Kirche kann aus der desaströsen Lage eigentlich nur die Konsequenz ziehen, das Thema der Entwicklung eines systematischen Kirchenmarketings ganz oben auf die Tagesordnung zu setzen. Hierzu ist der Rückgriff auf die Marketingmethoden der Wirtschaft zweckmäßig – lieber gut geklaut als schlecht erfunden –, doch kann sich das Kirchenmarketing aufgrund des besonderen Charakters des Unternehmens Kirche darin nicht erschöpfen.

1. ‚Identitätsorientiertes Marketing‘ – das Konzept

Eine Kirche ist ein Unternehmen der besonderen Art: Sie ist ein Unternehmen von Menschen für Menschen („Kunden“), sie ist aber auch ‚Unternehmen Gottes‘²⁹. Sie ist als Unternehmen einerseits ihren Kunden verpflichtet, andererseits aber ist sie Gott verpflichtet, weswegen sie seit zweitausend Jahren eigentlich immer nur ein Grundprodukt ‚herstellt‘. Um dieses Produkt in den verschiedenen Epochen der letzten zweitausend Jahre an den geneigten Kunden zu bringen, zeigte man sich hinsichtlich des Produkt*designs* zwar einigermaßen beweglich, doch gleichwohl ist es der Kirche als ‚Unternehmen Gottes‘ nicht so einfach möglich, ihr Kernprodukt aus Gründen maximaler Kundenorientierung einfach zugunsten eines anderen, vielleicht marktgängigeren Produkts auszutauschen. Hier wird eine Doppelstruktur von Kirche („Unternehmen Gottes“ und „gesellschaftliche Unternehmung“) deutlich, die sie auf allen Ebenen ihres Operierens kennzeichnet. Damit erhält nun auch das Kirchenmarketing den besonderen Charakter eines ‚identitätsorientierten Marketings‘.

Ein anschauliches Beispiel für die Doppelstruktur eines Kirchenmarketings liefert das Benediktinerkloster *Andechs*, dessen Strategie Clemens Koob und Michael Weber aufgrund des authentisch wirkenden Ausgleichs zwischen der kirchlichen (monastischen) Tradition einerseits und der ökonomischen Kundenorientierung des bajuwarischen Braugeschäfts andererseits als ‚authentizitätsorientiertes Marketing‘ bezeichnet haben³⁰. Clemens und Weber führen den Erfolg des Klosters

²⁹ Etwas frömmter formuliert, versteht sich die Katholische Kirche als sakramentale Einheit von Zeichen und Sache, von pilgernder und himmlischer Kirche („Lumen gentium“, Nr. 1.48).

³⁰ Koob/Weber [1999].

darauf zurück, dass sich Marketingaktivitäten von Andechs durch ein spezifisches Abwägen von ‚Kundenorientierung‘ und ‚Traditionsorientierung‘ (katholische Kirche, benediktinische Regel) auszeichnen und damit eine „Produktion von ‚Authentizität‘“³¹ erreichen. Zum einen wird im Kloster Andechs durchaus *ausgeprägt kundenorientiert* gearbeitet³². Andererseits wird diese *Kundenorientierung jedoch durch die Orientierung an der monastischen Tradition restriktiv*³³. Genau aufgrund dieser restriktiven Kundenorientierung entsteht jedoch ein „authentizitätsgenerierende[s] Wertedifferential von Tradition und Ökonomie“³⁴, das positive Effekte zeitigen kann. Bei einem ‚authentizitätsorientierten Marketing‘ geht es „um ein ‚Abwägen‘ zwischen den Werten der gewachsenen Tradition und den Bedürfnissen der Kundschaft. Aufgrund der Produktion von Authentizität muss „[d]ie Beschränkung der Kundenorientierung [...] nun aber gerade keine negativen Effekte nach sich ziehen, sondern kann sogar genau ins Gegenteil umschlagen. [...] So ‚produziert‘ ein Marketing, das der Kundenorientierung Grenzen setzt, beim Kunden ‚Glaubwürdigkeit‘ und ‚Authentizität‘“³⁵.

Dieser ‚trade-off‘ zwischen den differenten Codes innerhalb des polylingualen Organisationssystems Kirche besitzt für das Konzept eines Kirchenmarketings Grundlagencharakter. Er lässt sich in den verschiedensten Bereichen beobachten. Drei Beispiele:

- Eine Tendenz, die sich zumindest an Teilen der modernen Kundschaft beobachten lässt, ist der Trend zu Instant-Produkten. Dies gilt auch für die Religion. Wie der Trendforscher Matthias Horx hervorhebt, sei ein ‚Glauben light‘ auf dem Vormarsch: „[E]benso wie ‚Fast food‘ eine Berechtigung hat (und deshalb nicht zu stoppen ist – reden Sie mal mit Kindern darüber!), ist der Trend zur Instant-Religion in den inneren Mechanismen unserer Gesellschaft angelegt“³⁶. Typisches Beispiel hierfür ist etwa ein esoterischer Kurs ‚Enlightenment intensive‘ einer Diplompsychologin, in dem innerhalb von 5 Tagen das Ziel einer ‚direkten Erleuchtungserfahrung von Wahrheit‘ erreicht werden soll³⁷. Wenn der Marktcode moderner Kundenorientierung von den christlichen Kirchen verlangt, solcherlei religiöse Instant-Produkte anzubieten, dann gerät er in einen Widerstreit mit spezifisch semantischer Füllung des Religionscodes in der religiösen Tradition des Christentums, die die Wahrheit, also Gott, als Geheimnis

³¹ Ebd., S. 75.

³² So werden von der Kundschaft das gute Bier, der große Parkplatz, das stets frische Klosterbrot, die mönchische Präsenz in der Kirche oder der Verzicht auf Pappgeschirr im Bräustüberl besonders positiv hervorgehoben.

³³ Das ‚Bräustüberl‘ schließt bereits um 21 Uhr und ausgerechnet am besucherreichen Wochenende wird der Doppelbock nicht ausgeschenkt.

³⁴ Ebd., S. 76.

³⁵ Ebd., S. 80.

³⁶ Horx ([1997], S. 27).

³⁷ Zitiert bei: Nüchtern ([1999], S. 85 f.).

begreift³⁸ (das im übrigen in 5 Tagen schon gar nicht zu ‚erledigen‘ ist). Das heißt jedoch nicht, dass die Kirche nicht einiges auch von der Esoterikwelle lernen könnte – im Gegenteil; aber gerade deswegen muss hier ein ‚trade-off‘ festgelegt werden.

- Da sich über den US-amerikanischen Kirchen kein segensreicher Regen von Kirchensteuern ergießt, ist es für sie zweckmäßig, mit den ihnen zugesetzten Spenden und Kollekteten zu wirtschaften. Die US-Kirchen sind insofern nicht nur Unternehmen Gottes, die im Code der Religion kommunizieren, sondern sie sind zugleich auch Unternehmen der Wirtschaft, die unter dem Code des ökonomischen Funktionssystems zu operieren haben. Auch hier entstehen unweigerlich ‚trade-offs‘, z. B. derjenige, dass die Investitionen einerseits eine möglichst hohe Rendite abwerfen sollen, um die finanziellen Verpflichtungen (vor allem die Pensionsansprüche der hauptamtlichen Mitarbeiter) zu decken, dass sie aber andererseits auch den religiös-moralischen Ansprüchen genügen müssen, die sog. ‚sin stocks‘ als zumindest problematisch erscheinen lassen³⁹.
- Wenn die Kirchen Marketing betreiben wollen, unterliegt ihre Kommunikationspolitik dem Code der modernen Medien, den ich im Unterschied zu Luhmann⁴⁰ und mit Thomas⁴¹ als ‚interessant / uninteressant‘ (± interessant) definieren würde. Dies heißt, dass die Massenmedien einen „Markt für [...] Aufmerksamkeit“ regulieren, wobei „Marketing [...] der Kampf um diese Aufmerksamkeit“⁴² ist. Erhöhte Aufmerksamkeit kann u. a. eine schlüpfrige Aufmachung erzeugen. Hier nun entsteht für das Kirchenmarketing ein ‚trade-off‘ zwischen dem Code der Medienwelt und dem religiös-moralischen Code. Und so erscheint es zweifelhaft, ob ein Werbeplakat, das die Münchner Agentur ‚start‘ für die evangelischen Gemeinden Reinickendorf (Berlin) gemacht hat und das für eine Kirchenfahrt nach Schweden („Reise zu den erfolgreichsten Sehenswürdigkeiten in Schweden“) werben soll, diesen ‚trade-off‘ in idealer Weise bestimmt hat: Hier heißen zwei bekennende (?), jedenfalls aber leicht bekleidete Blondinen die Kirchenfahrer willkommen⁴³.

In den meisten Fällen ist ein unternehmensspezifisches Wertedifferential zu berücksichtigen, welches sich aus dem ‚Code‘ der gewachsenen religiösen Tradition einerseits und den Erfordernissen der unterschiedlichen Codes, in denen Kirche auch zu kommunizieren hat, andererseits ergibt. Die Kirche steht stets vor der Frage, wie sie diese ‚trade-offs‘ zwischen den differenten Entscheidungskalkülen

³⁸ Vgl. etwa 1 Tim 6,16.

³⁹ Siehe hierzu *Wieland* [1997], der das Beispiel des ‚Interfaith Center of Corporate Responsibility (ICCR‘ beschreibt.

⁴⁰ *Luhmann* ([1996], S. 36; [1997], S. 1103) bestimmt den Code des Funktionssystems der Massenmedien als ‚Information / Nicht-Information‘.

⁴¹ *Thomas* ([1998], S. 543).

⁴² *Bolz* ([1999], S. 17.126).

⁴³ Anzusehen unter: <http://home.t-online.de/home/zillmann-berlin/werbung.htm>.

bestimmt. Zielpunkt des Abwägens hat dabei die *Identität* des Unternehmens Kirche zu sein. Dabei ist zu betonen, dass Identität nicht einfach nur bewahrt werden kann (sie ginge durch bloßes Bewahren gerade verloren)⁴⁴, sondern dass sie in den Bedingungen der Moderne immer *neu erarbeitet* werden muss. Kirchenmarketing stellt sich in diesem Sinn als ein Marketingkonzept dar, das vor allem auf die *Produktion* von ‚Identität‘ ausgerichtet ist: ‚*identitätsorientiertes Marketing*‘. Die Profilierung einer ‚unbestechlichen‘, unverwechselbaren und zugleich aber modernitätsgerechten ‚*corporate identity*‘ ist das Zentralproblem des Kirchenmarketings⁴⁵. Zusammenfassend lassen sich drei konstitutive Aspekte eines identitätsorientierten Marketings benennen:

1. Die Operationen des polylingualen Organisationssystems Kirche sind zumeist durch ein kirchenspezifisches *Wertedifferential* gekennzeichnet, das sich aus der Unterschiedlichkeit der jeweils relevanten Codes (Sprachspiele, Entscheidungskalküle) ergibt.
2. Die differenten Codes bilden eine *wechselseitige Restriktionenkonstellation*⁴⁶, d. h. es muss ein ‚*trade-off*‘ zwischen den differenten Codes bestimmt werden.
3. Durchgängiges Ziel bleibt dabei stets die *Produktion kirchlicher ‚Identität‘* in der Moderne.

2. ‚*Identitätsorientiertes Marketing*‘ – Anmerkungen zu den Konkretionen

Was ‚*identitätsorientiertes Marketing*‘ konkret heißen kann, habe ich mittlerweile an anderer Stelle ausführlicher dargestellt⁴⁷. Hier daher nur einige systematisch grundsätzliche Anmerkungen.

(1.) Kirchenmarketing ist nur als *integriertes* Konzept zweckmäßig. Die beiden großen Kirchen haben in den letzten Jahren eine ganze Reihe verschiedener Aktionen durchgeführt, die man zum Bereich des ‚*Marketing*‘ zählen kann⁴⁸. Es fällt

⁴⁴ Ich würde also ‚Identität‘ prozessual verstehen und nicht wie Garhammer ([1998], S. 54) als bestehende Größe. Die Kundenorientierung der Kirche ist m.E. noch defizitär – nebenbei: auch Jesu Zuwendung zum Nächsten war nichts anderes als Kundenorientierung –, weil in der Kirche ein zu traditionalistischer, nur auf bloßes Bewahren konzentrierter Begriff von Kirchenidentität vorherrscht.

⁴⁵ Die möglicherweise ‚*restringierte*‘ Kundenorientierung in der Identitätsproduktion mag positive Nebeneffekte hervorrufen (Glaubwürdigkeit, Markenprofil), sie muss es aber nicht.

⁴⁶ So Wieland ([1997], S. 138).

⁴⁷ Schramm ([2000], S. 71 – 106).

⁴⁸ So u. a. 1992 bis 1995 eine Kampagne der katholischen Diözesen Mainz, Limburg, Trier und Speyer: ‚Wir sind nicht nur Sonntags da‘, 1993 eine Kampagne des Evangelischen Stadtkirchenverbandes Köln: ‚Misch Dich ein‘, 1996 das ‚eMp‘ (evangelische Münchenprogramm) in Zusammenarbeit mit der Unternehmensberatung McKinsey (<http://www.consumer.de/-emp/>), 1998 eine Plakat-Aktion des Bischöflichen Priesterseminars St. Ludgerus

allerdings auf, dass man sich – mit Ausnahme des ‚evangelischen Münchenprogramms‘ (,eMp‘) – fast nur auf Werbung (also Kommunikationspolitik) konzentriert hat, andere Aspekte aber, insbesondere strukturelle (institutionelle) Maßnahmen – z. B. das sog. ‚interne Marketing‘, u. a. die Personalpolitik – damit nicht verbunden hat. Darin liegt das entscheidende Defizit. Es nützt nichts, wenn man ein ansprechendes Plakat entwickelt, aber nicht z. B. an der Personalentwicklung, an der alltagsästhetischen Gestaltung der Gottesdienste oder an einem moralökonomischen Umgang der Kirchenfinanzen arbeitet. Ansonsten sind bloße PR-Kampagnen der Kirche in der Tat nur ‚des Kaisers neue Kleider‘⁴⁹. Es bedarf also eines integrierten Gesamtkonzepts⁵⁰.

(2.) Grundsätzlich hat sich die Kirche stets zu fragen, welche *Funktion* bzw. welchen Nutzen ihr Religionsprodukt für die geneigte Öffentlichkeit haben kann. Die Analyse von fünf empirischen Studien (vgl. *Abbildung 3*) ergab hinsichtlich des ‚Produkts‘, das die Religion – sei es kirchliche, sei es disperse⁵¹ Religion – zu bieten hat, dass es den Leuten, die heute Religion nachfragen, kaum um pragmatisch durchrationalisierte Problemlösungen für das Alltagsgeschäft⁵² geht. Das können sie anderenorts kompetenter bekommen. Vielmehr richtet sich die Nachfrage auf das die alltäglichen Immanenzen Transzenderende, welches selbst wiederum – um es etwas erhabener auszudrücken – vom Glanz des Geheimnishaften umwölkt ist. Hohe Punktewerte zeigen die Untersuchungen *zum einen* bei direkt religiös erscheinenden Größen⁵³, *zum anderen* aber auch beim karitativ-diakonischen Engage-

in Bochum (<http://www.bistum-essen.de/plakat>), 1999 war der Papst als Ethno-,Rapper‘ zu hören (CD: ‚Abbà Pater‘) und 1999 eine Plakat-Aktion der evangelischen Gemeinden Berlin-Reinickendorf ‚Willkommen in der Kirche‘.

⁴⁹ Arnhold [1996].

⁵⁰ Zum Kirchenmarketing liegen mittlerweile einige weiterführende Arbeiten vor, u. a. Hillebrecht [1995]; Hillebrecht [1997]; Brummer/Nethöfel [1997]; Thomé [1998]; Schramm [2000].

⁵¹ Zum Begriff der ‚Dispersion des Religiösen‘: Ebertz ([1998], S. 155 – 161).

⁵² Nur geringe Nachfrage finden u. a. konkrete individualmoralische (u. a. sexualethische) Weisungen, gemütliche Alltagsgemeinschaft, konkrete Einmischungen in Politik oder Wirtschaft, Glückserfahrungen oder pragmatische Orientierungen in konkreten Lebens- oder Alltagsproblemen.

⁵³ Zu nennen sind: *Gott* oder andere höhere Realitäten – wobei noch hinzuzufügen ist, dass sich die Leute unter ‚Gott‘ immer weniger ein „außer der Welt hockendes Wesen“ (Karl Marx) vorstellen, sondern zunehmend geheimnisvoll bleibende Transzendenzen (was dem christlichen Gottesbegriff systematisch durchaus entspricht) –, *Lebenswenderituale*, die dem Ereignis den magischen Glanz des über den Alltag Erhabenen verleihen, *Trost*, der sich aus dem Gefühl ergibt, dass z. B. ein sinnloser Schicksalsschlag doch irgendwie von einem größeren, geheimnishaft bleibenden Ganzen eingebettet ist, die Beschäftigung mit der geheimnisvollen *Todesschranke*, der *Sinn* des Lebens, der das pragmatische Funktionieren des Alltags und der modernen Systemgesellschaft transzendornt, auch *soziale Moralprinzipien* (wie Gerechtigkeit etc.), die als Visionen einer ‚besseren, schöneren, paradiesischeren‘ Welt fungieren, aber im Gegensatz zu pragmatisch konkretisierten, klar benennbaren Problemlösungen nur als transzendernder Richtungsanzeiger nützlich sind.

	A	Z/D	FHK	J	T/Z	gesamt
1. Gott, höhere Realität, Transzendenz		+++		+++	+++	+++ (3)
2. Lebenswenderituale		+++	+++		+++	+++ (3)
3. Karitatives Engagement der Kirchen			++	+++		+++ (2,5)
4. Trost		++	++			++ (2)
5. Achtung vor dem Leben (Lebensmoral)		++				++ (2)
6. Leben nach dem Tod			++	+	++	++ (1,6)
7. Sinn des Lebens	+	+	+	+	++	+ (1,2)
8. Einsatz für soziale Moralprinzipien (Gerechtigkeit etc.)			+			+ (1)
9. Individualmoral (ohne Lebensmoral)		o			o	o (0)
10. Gemeinschaft	+		-			o (0)
11. konkrete Einmischung in Politik oder Wirtschaft	-	-		-	-	- (-1)
12. Glück, Lebensgefühl		--	-	---	--	-- (-2)
13. Orientierung in konkreten Lebensproblemen				--	--	-- (-2)
+++ sehr wichtig; ... ; --- völlig unwichtig						

Quellen: A = Allbus (1991 ff.); Z/D = Zulehner/Denz (1993); FHK = „Fremde Heimat Kirche“ (1993); J = Jörns (1997); T/Z = Tomka/Zulehner (1999).

Abbildung 3: Rangfolge der empirischen Nachfrage nach Religionsfunktionen

ment⁵⁴, dessen religiöse Tiefenkomponente in meiner Interpretation nicht in einem pragmatischen Pflegemanagement liegen dürfte (das auch nichtreligiöse Wohlfahrtsverbände kompetent anbieten), sondern etwa in der Hintergrundüberzeugung, dass uns gerade auch in den Geringsten – mystischerweise – Christus selbst begegnet. Meine Interpretation dieser Ergebnisse besagt, dass das *Markenprodukt* der Religion allgemein „das Mystische“ ist, das die Immanenzen transzendernde unsagbare Geheimnis des Wirklichen⁵⁵. Fragt man nun nach der *Funktion*, die sich

⁵⁴ Zu nennen sind hier z. B. der *karitative Einsatz* der Kirchen oder die bei ChristInnen in besonderer Weise zu findende *Achtung vor dem menschlichen Leben*.

⁵⁵ Worum es hier geht, hat Rahner [1969] in einer wunderbaren theologischen Meditation über das Wort „Gott“ verdeutlicht: Es „sieht [...] zunächst so aus, als ob das Wort [Anm.: „Gott“] uns anblinke wie ein erblindetes Antlitz: Es sagt nichts über das Gemeinte“ (S. 15); aber es spiegele genau diese „jetzige Gestalt des Wortes *das* wider, was mit dem Wort ge-

mit diesem ‚Produkt‘ des ‚Mystischen‘ für die geneigten *ReligionsnachfragerInnen* verbindet, dann ist diese m.E. als ‚*kontingenzeröffnende Alltagsentgrenzung*‘ zu bestimmen. Mit diesem Begriff sind zwei Aspekte verbunden: Zunächst steht hinter den ‚eigentlichen‘ und den zahllosen dispersen Formen von Religion „ein verbreitetes – nicht unbedingt ein tiefes – Bedürfnis nach dem, wofür Religion [Anm.: auch] steht: Erhebung über den Alltag“⁵⁶. Dieses Moment der Erhebung bezeichne ich als ‚*Alltagsentgrenzung*‘⁵⁷. Nun muss aber in diesem bunten Container die ‚eigentlich‘ religiöse von der diffus- oder dispers-religiösen Alltagsentgrenzung unterschieden werden. Als Unterscheidungskriterium schlage ich vor, ‚*Kontingenzeröffnung*‘ als Funktion ‚wahrer‘ Religion zu bestimmen⁵⁸. Was meint religiöse Kontingenzen? Während die „säkularisierte Welt [...] eine Welt ohne Fenster“⁵⁹ ist – eine Welt, in der die Wirklichkeit des Alltags das einzige ist, was eine Rolle spielt, und man die Dinge schlicht so nimmt, wie sie nun einmal sind, ohne sie weiter zu hinterfragen –, bricht das ‚religiöse Auge‘ diese geschlossene Welt auf, indem es gewissermaßen ein *Fenster* öffnet. Religion öffnet die Dinge, erweitert den Horizont, erfüllt eine „„Funktion“ des ‚Offenhaltns“⁶⁰. Theologisch formuliert: Das ‚religiöse Auge‘ öffnet in der geschlossenen Welt der Immanenz ein Fenster auf die Transzendenz hin. Nun kann man aber durch dieses ‚Fenster‘ nicht einfach auf das Transzendentale blicken wie auf ein ‚gegenständlich‘ Erkennbares⁶¹. Vielmehr zeigt sich das Transzendentale dem religiösen ‚Auge‘ als: *Geheimnis*. Weil also „Gott nicht anders als in Fragen zu begreifen ist“⁶², dieser transzendentale Gott aber die tiefste Wirklichkeit des Immanenten ist, eröffnet sich die Geheimnishaftigkeit auch des Immanenten. Auf diese Weise bricht der Blick durch das religiöse ‚Fenster‘ die Selbstverständlichkeit des Gegebenen auf, sprengt unsere pragmatischen Alltagsbilder der Dinge und *eröffnet* so deren *Kontingenzen*⁶³. Noch vier Anmerkungen hierzu: 1. Religion kann dann die Funktion haben, auch dem

meint ist: der Unsagbare, der Namenlose“ (S. 16) – das Geheimnis. Zum ‚Mystischen‘ bei Wittgenstein vgl. *Schramm* [1994].

⁵⁶ *Nüchtern* ([1998], S. 9).

⁵⁷ Eine feierliche Hochzeit in den erwürdigen Hallen der Kirche entgrenzt den Alltag, auch ein Sonntagsgottesdienst, der eben den Sonntag vom Montag unterscheidet („Ohne Sonntag gibt’s nur noch Werkstage“), ein Rockkonzert tut dies, die Jugendweihe, ein 5-Tage-Kurs ‚Enlightenment intensive‘ usw..

⁵⁸ Die diffusen oder dispersen ‚Religions‘-Formen fungieren dagegen kontingenzschießend: Sie zielen ab auf Befriedigung, auf Sättigung.

⁵⁹ So der Religionssoziologe Peter L. Berger in einem Fernsehinterview.

⁶⁰ *Spaemann* ([1985], S. 22).

⁶¹ Der Satz ‚Den Gott, den es gibt, gibt es nicht‘ meint nicht nur, dass Gott kein gegebener ‚Gegenstand‘ der Welt ist, er meint auch, dass Gott kein ‚Gegenstand‘ einer Jenseitswelt ist.

⁶² *Ebertz* ([1999], S. 131).

⁶³ Die religiöse Kontingenzen ist daher nicht die hinzunehmende Daseinskontingenzen (wie bei Hermann Lübbe), auch keine der pragmatisch abzuarbeitenden Kontingenzen, sondern die Kontingenzen all unserer immanenten, d. h. pragmatisch funktionierenden Bilder vom Wirklichen. Religiöse Musikalität zeigt sich als ein Staunen über die Geheimnishaftigkeit des Wirklichen.

unscheinbaren Immanenten eine geheimnishaftie Tiefe (Würde) zuzuschreiben. 2. Reale Sinnlöcher im Immanenten werden dadurch eher aufgedeckt als gestopft. 3. Es ist m.E. verfehlt, die Beziehung der ReligionskundInnen zur Kirche als der Anbieterin religiöser Produkte so zu sehen wie diejenige zu einem Gebrauchtwarenhändler⁶⁴. 4. Wer für die mystische Geheimnishaftigkeit keinen Sinn hat (z. B. ein Alltagspragmatiker), den interessiert Religion eben nicht.

III. Nachgehakt: Wie können sich Kirchen und theologische Sozialethik gesellschaftsethisch nützlich machen?

Ich sehe im wesentlichen zwei mögliche Beiträge: zum einen Beiträge vom Typus '*kontingenzeröffnende Heuristik*' und zum anderen – allerdings nur unter bestimmten Voraussetzungen – konkretisierte *Sachvorschläge*, wobei das moral-theoretische Logo des zu skizzierenden Programms '*Kritische Moralpragmatik*' lautet⁶⁵.

1. Kontingenzeröffnende Heuristik

Kirchen und theologische Sozialethik können zunächst einmal die Funktion einer '*kontingenzeröffnenden Heuristik*' erfüllen, und zwar auf dreierlei Weise:

Ein erster Beitrag von Kirchen und theologischer Sozialethik ist ein *theologischer*. Da der Code von Religion und Theologie '*Immanenz / Transzendenz*' lautet⁶⁶, besteht die – möglicherweise gesellschaftlich nützliche – *theologische Identität*.

⁶⁴ Ökonomen tendieren bisweilen dazu, das Religionsprodukt wie einen transzendenten Gebrauchswagen zu rekonstruieren. So schreibt beispielsweise *Hillebrecht* ([1995], S. 223): „Das außerweltliche Wesen wird – so es vorhanden ist – für den religiösen Nachfrager erst im außerweltlichen Bereich evident. Er kann daher die Richtigkeit seiner Annahmen erst nach seinem irdischen Leben überprüfen. Eine Überprüfung zum Zeitpunkt seiner Entscheidung für oder gegen ein religiöses Angebot ist nicht möglich. Der Nachfrager muß folglich auf die versprochene Qualität, also die Richtigkeit der religiösen Lehre, vertrauen. Damit wird die Beziehung zwischen einer religiösen Organisation und ihrem Nachfrager zu einer Vertrauensbeziehung“. Ich meine zum einen, dass eine solche Sichtweise die modernen Religionskunden unterschätzt: Wie die Tatsache, dass synkretistische Religionselemente gerade bei Kirchenmitgliedern am weitesten verbreitet sind (*Pollack* [1994], S. 420; *Zulehner/Denz* [1993], S. 76), zeigt, ist es tendenziell nicht so, dass die Kirchenkunden religiöse Dinge glauben, weil ihnen Kardinal Ratzinger Entsprechendes versichert hat, vielmehr fragen sie bei den Kirchen das nach, was zu ihrem selbstgebastelten Religionsverständnis passt. Zum anderen ist die Rekonstruktion des Kirchenangebots als Vertrauensgut theologisch zumindest unbefriedigend formuliert, da Gott hier wie ein quasi-physischer Gegenstand einer ‚Hinterwelt‘ behandelt wird.

⁶⁵ Dies wird näher erläutert in: *Schramm* ([1999], bes. S. 244 – 247).

⁶⁶ Grundsätzlich lautet der Code der Theologie als einer Wissenschaft wie der Code jeder anderen Wissenschaft: ‚*wahr / unwahr*‘. Dennoch präzisiert jede Wissenschaft diesen Code

tät der *Kirchen* als der Organisationssysteme dieser religiösen Differenzsemantik darin, gewissermaßen als institutionelle Platzhalterinnen der Transzendenz, deren Unsagbarkeit sie zu kommunizieren haben, zu fungieren. Dem korreliert als wissenschaftliche Aufarbeitung durch die *theologische Sozialethik* die – (methodisch) theologisch vorgehende, für die Gesamtgesellschaft aber gegebenenfalls ethisch nützliche – Kritik von Ersatztheologien z. B. in gesellschaftstheoretischen Konzeptionen. Wenn etwa von Hayek die im modernen Wirtschaftssystem elementare (Markt-)Freiheit zu einem ‚absoluten‘ Wert an sich dogmatisiert und dazu aufruft, die Verteidigung dieser Freiheit müsse „notwendig unbeugsam, dogmatisch und doktrinär sein und darf keine Zugeständnisse an Zweckmäßigkeitserwägungen machen“⁶⁷, dann läuft das auf eine System-‘Divinisierung‘ hinaus, die gewissermaßen mit der (falschen) Methodik einer Ersatztheologie eine Kontingenzschließung betreibt⁶⁸. Ein weiteres Beispiel einer ersatztheologischen Kontingenzschließung wäre die – mittlerweile leicht angestaubte – Divinisierung des politischen Systems im Marxismus-Leninismus⁶⁹. Gegenüber beiden Ersatztheologien geht es theologisch darum, die Transzendenz frei zu halten von immanenten Besetzungen, die Fraglichkeit, die Kontingenz des Immananten offen zu halten. Insofern fungiert Theologie (mit ihrem Code: Immanenz / Transzendenz) eben als ‚kontingenzeröffnende Heuristik‘.

Kirchen und (theologische) Ethik können sich zweitens auf *individualethischem* Gebiet nützlich machen. Die *individualethische Identität* der *Kirchen* ist darin zu sehen, dass sie einer der ‚wettbewerbsfreien Räume‘ mit moralischer Produktivkraft sind. Inwiefern? Es gibt gute Gründe für die Annahme, dass jede Gesellschaft – auch die moderne, ausdifferenzierte, liberale Gesellschaft – für einen funktionierenden Alltagsbetrieb einen Grundbestand an individueller Moralität der Leute braucht⁷⁰. Diese individuelle Moral aber muss irgendwo erlernt, ‚produziert‘ wer-

unter einer je spezifischen Hinsicht (Ökonomik: ‚Kosten / Nutzen‘; Theologie: ‚Immanenz / Transzendenz‘).

⁶⁷ Hayek ([1961], S. 105). Schon der Ausdruck ‚dogmatisch‘ signalisiert Ersatztheologisches.

⁶⁸ Für diese (methodisch) *theologische Kritik* gibt es selbstverständlich funktionale Äquivalente, beispielsweise eine (methodisch) *ökonomische Kritik* der betreffenden Konzepte (so bei: Pies [1993], S. 269), die deutlich macht, dass die Marktfreiheit nur insofern ein Wert *ist*, als sie Wert *hat*, d. h. sich als nützlich erweist. Gerade darin besteht aber die eigentliche Aufgabe der Ökonomik, nämlich z. B. die (Markt-)Freiheit durch ‚Zweckmäßigkeitserwägungen‘, durch Kosten-Nutzen-Erwägungen, kritisch abzuklopfen.

⁶⁹ Das Ersatztheologische dieser Ideologie liegt nicht so sehr im abstrakten *Zielgehalt* der Gesellschaftsutopie (z. B. einer gerechten Gesellschaft), sondern in der *Hybris*, das Wissen – also die *Mittel* – zur konkreten (planvollen) Verwirklichung dieser Utopie schon auf Erden – immanent – vollständig zu besitzen – ein Irrglaube, der die Erde regelmäßig in eine Hölle verwandelt.

⁷⁰ Um nur zwei beliebige Beispiele zu nennen: 1. Aufgrund prohibitiv hoher Kosten kann man Leuten, die die Wälder als Müllkippe benutzen, nicht durch Kontrollen beikommen. Da es sich aber zugleich um eine ‚Kleinkosten-Situation‘ handelt, dürften die Gewissensbisse moralisch dispositionierter Menschen in der Regel ausreichend stark sein. 2. Steuern können

den. Die notwendigen Moralressourcen werden nicht durch die Wettbewerbs-systeme reproduziert, sondern nur durch ‚wettbewerbsfreie (Lebens-)Räume‘, die dem Entstehen von Moral gewissermaßen ‚entgegenkommen‘⁷¹. Zweifelsohne können auch die Kirchen als solche ‚wettbewerbsfreien (Lebens-)Räume‘ fungieren und sich so gesamtgesellschaftlich nützlich machen. Allerdings ist auch hier gleich einzuräumen, dass diese Funktion der Kirchen substituierbar ist: Wie das Beispiel der Menschen in Ostdeutschland empirisch zeigt, brauchen moderne Gesellschaften nicht unbedingt Religion, um nicht im Morast der Unmoral zu versinken⁷². Gleichwohl können sich die Kirchen auf diese Weise als Moralagenturen mit moralischer Produktivkraft nützlich machen und werden so für die Gesamtgesellschaft zu einem (moralischen) ‚Sozialkapital‘⁷³. Die moralische Produktivkraft des ‚wettbewerbsfreien Raumes‘ Kirche fungiert stets neu als Suchanweisung (= Heuristik), nach Wegen größerer Gerechtigkeit zu suchen, da im Lichte der Gerechtigkeit des Reiches Gottes grundsätzlich jeder Status Quo contingent ist (= Kontingenzeröffnung). Die korrelierende Aufgabe der *Ethik*, sei es der theologischen oder der philosophischen Ethik⁷⁴, besteht in Moralbegründungen. Das pro-

für alle Beteiligten nützlich sein, doch für einen einzelnen Steuerhinterzieher ergibt sich ein noch höherer Nutzen, wenn er selbst nichts zahlt, aber trotzdem die Autobahn benutzen kann. „Wer unter diesen Bedingungen steuermoralisch korrekt zahlt, wird doppelt bestraft: nicht nur durch die partielle Minderzahlung anderer, sondern zusätzlich dadurch, daß der Steuerausfall zum Anlaß möglicher Steuererhöhung wird, die wieder von denen gezahlt wird, die ‚kantisch‘ brav zahlen“ (Priddat [1994], S. 6, A. 5). Moraltheoretisch ergeben sich zwei Punkte: Da man zum einen vom einzelnen nicht Steuermoral verlangen kann, wenn die anderen nicht auch mitmachen („ultra posse nemo tenetur“), muss man durch eine anreizkompatible Ausgestaltung institutioneller ‚Spielregeln‘ (z. B. Steuerreform) dafür Sorge tragen, dass die (gesellschaftlich) erwünschte Moral individuell wenigstens deutlich weniger ‚kostet‘. Auch dann bestehen zum anderen jedoch weiter Anreize, Steuern zu hinterziehen, denn ‚goldene Gelegenheiten‘ gibt es (fast) immer. Aber: Die Stärke der Anreize zur Steuerhinterziehung wäre dann schwächer und es bestünde eher die Chance, dass diese Anreize durch die individuelle Moral überbrückt würden.

⁷¹ Habermas ([1991], S. 25) hat die Formulierung geprägt, die gesellschaftliche Moral sei „auf entgegenkommende Lebensformen angewiesen“.

⁷² In Ostdeutschland ist zwar ein massiver Religionsverfall zu diagnostizieren, aber kein allgemeiner Moralverfall festzustellen. Empirische Untersuchungen zeigen, dass z. B. die Akzeptanz von Ehescheidungen in Deutschland West größer als im Osten und dass Ostdeutsche eher bereit sind, für Kinder Opfer zu bringen. Allerdings ist die Bereitschaft, ein Kind aus sozialen Gründen abzutreiben, deutlich höher ist als im Westen, doch weist Ostdeutschland hier ähnliche Werte auf wie Frankreich, das immerhin über 60% Kirchenmitglieder verfügt. So mutmaßt Tiefensee ([1999], S. 46), die auch von den Kirchen bisweilen verfochtene These vom allgemeinen Werteverfall „dient vor allem der Aufwertung der eigenen Wichtigkeit“.

⁷³ Zu diesem Begriff: Habisch [1999].

⁷⁴ Die Aufgabe einer Ethik, die auch methodisch eben mit *ethischen* Mitteln arbeitet, wird zweckmäßigerweise sowohl der Theologie als auch der Philosophie zugeschrieben, also den beiden ‚Ganzheitssemantiken‘, die im Prozess der Ausdifferenzierung der positiven Einzelwissenschaften gewissermaßen ‚übriggeblieben‘ sind; ihre Funktion besteht nunmehr darin, zwar keineswegs für alles, wohl aber für ‚das Ganze‘ (Universalisierung) zuständig zu sein.

mindestens Beispiel ist sicherlich die Transzentalpragmatik Karl-Otto Apels⁷⁵. Und obgleich man deutlich sagen muss, dass Apels Argumentation außerhalb der engen ethischen Diskursart ‚abstürzt‘ – außerhalb des moralischen Diskurses funktioniert sie nicht⁷⁶ –, ist sie für den geistigen Hintergrund moderner Gesellschaften doch eine echte Kulturleistung, durch die die Kontingenz realer Moraldiskurse eröffnet wird. In ähnlicher Weise kann sich auch die theologische Ethik als *Ethik* nützlich machen (ob sie es tatsächlich fertig bringt, hängt von ihr selber ab).

Zum dritten gibt es schließlich auch noch die Möglichkeit eines *gesellschafts-ethischen* Beitrags von Kirchen und theologischer Sozialethik. So besteht die *gesellschaftsethische Identität* der Kirche darin, Anwältin der Gerechtigkeit gegenüber den ‚Schwachen‘ zu sein⁷⁷ („vorrangige Option für die Armen“). Die Stabilität moderner Gesellschaften hängt u. a. von der Gerechtigkeit ihrer ‚Spielregeln‘ ab. Zwar haben nicht alle Menschen und Gruppen die Störpotentiale, um gegebenenfalls mit der Aufkündigung des ‚Gesellschaftsvertrags‘ drohen zu können⁷⁸, doch gleichwohl muss stets damit gerechnet werden, dass die Gerechtigkeitsprobleme unter der Hand sukzessive so anwachsen, dass sie Stabilitätsgefährdend werden. Auch moderne Gesellschaften tun also gut daran, vorsorglich darauf zu achten, die Menschen auf gerechte Weise zu integrieren. Hier können die Kirchen eine – erneut substituierbare, dennoch aber nützliche – demokratische Anwaltsfunktion für die Interessen der gesellschaftlich Schwachen (Familien, Arbeitslose, Entwicklungsländer, zukünftige Generationen usw.) übernehmen⁷⁹. Die korrelierende Auf-

⁷⁵ Hierzu etwa: *Apel* [1984]. Apels ‚Transzentalpragmatik‘ argumentiert, dass diejenigen, die ernsthaft die Frage ‚Warum eigentlich überhaupt moralisch sein?‘ stellen, mit dieser kommunikativen Sprechhandlung (πραγμα: Handlung) transzental, d. h. im Sinn einer Möglichkeitsbedingung, im Prinzip schon die moralische Bedingung wechselseitiger Anerkennung der KommunikationspartnerInnen anerkannt hätten.

⁷⁶ Wenn es um die gesellschaftspolitische Durchsetzung und Implementation – und damit um Übersetzungen in andere Diskursarten – geht, dann wird Apels Letzbegründung kontingent. Sie hängt dann davon ab, ob sich die Leute empirisch hinter den Gehalt seines Arguments stellen oder nicht.

⁷⁷ Beispielsweise findet sich diese Optik auch in den Zielen des – gleich noch anzusprechenden – ‚ICCR‘, wenn dort gesagt wird, man wolle die eigenen Ressourcen einsetzen „for the good of many, especially the most vulnerable in society“.

⁷⁸ *Priddat* ([1996], S. 242, A. 3) fragt, „wie die ‚sozial Schwachen‘ tatsächlich ‚drohen‘ können. Die offensichtliche Verarmung in den US-amerikanischen städtischen Ghettos [...] zeigt [...], daß Rebellionen ‚lokal‘ bleiben und kein Veto bedeuten müssen“, so dass „das Drohpotential eine abstrakte Metapher“ bleibe.

⁷⁹ Allerdings ist auf (mindestens) zwei Bedingungen dafür hinzuweisen, dass sich diese Anwaltsfunktion auch wirklich als ein öffentliches *Gut* (und kein öffentliches *Übel*) darstellt: 1. Angesichts des modernen ‚Faktums eines vernünftigen Pluralismus‘ (John Rawls) von Konzeptionen des ‚Guten‘ ist es ein Gebot der politischen ‚Gerechtigkeit‘, die Frage, welche Vorstellungen des ‚Guten‘ nun die wahre ist, von der politischen Tagesordnung zu streichen, weil davon die soziale Kompatibilität abhängt. Die Kirchen (Religionsgemeinschaften) müssen daher hinsichtlich gesellschaftlicher bzw. politischer Probleme die (im engeren Sinn) Fragen des ‚Guten‘ von der Tagesordnung nehmen und sich auf Fragen des ‚Gerechten‘ beschränken. Dies bedeutet, dass die Kirchliche Sozialethik, geht es um gesellschafts-

gabe der *Ethik*, wiederum der theologischen oder der philosophischen Ethik, kann hier in einem Gerechtigkeitstest für Moralimplementationen liegen. Wenn z. B. irgendeine ökonomische Mittelempfehlung politisch umgesetzt werden soll, wird es in einer Demokratie notwendig, sich des öffentlichen ‚Klimas‘ zu vergewissern. Die (Sozial)Ethik kann sich hier insofern durch eine Analyse der öffentlichen Moralkommunikation, des ‚Moralklimas‘, nützlich machen, als die politischen Diskussionen der zivilgesellschaftlichen Öffentlichkeit zu einem guten Teil als Gerechtigkeitsdiskurse verfasst sind⁸⁰. Den bekanntesten Gerechtigkeitstest hat zweifelsohne John Rawls entwickelt⁸¹. Geeigneter als Buchanans VU-Test („veil-of-uncertainty“-Test) ist zu diesem speziellen Behufe m.E. dieser gerechtigkeits-theoretische „veil-of-ignorance“-Test (VI-Test)⁸²; er bildet ein funktionales Äquivalent für empirische Erhebungen des ‚Moralklimas‘ in einer modernen Gesellschaft. In dieser Richtung könnte sich auch eine theologische Sozialethik nützlich machen (wobei ich mir durchaus bewusst bin, dass wohl so mancher Zeitgenosse die Einnassungen der theologischen Sozialethik in den letzten dreißig Jahren nicht so überwältigend findet, dass er sich genötigt sähe, die Ergebnisse in ehrfürchtigem Schweigen zu bestaunen – gleichwohl: die Möglichkeit besteht!).

politische Probleme, vom (neu-)scholastischen Naturrecht und seinen Ordnungsvorstellungen eines einzigen ‚Guten‘ (mit der Kirche als letztdlicher ‚Hüterin‘ des Naturrechts) Abschied nehmen muss, wenn sie tatsächlich den gesellschaftlichen Grundkonsens stützen, nicht aber neue Gräben (zwischen den widerstreitenden Vorstellungen des ‚Guten‘) aufreißen will. 2. Die Kirchen (Religionsgemeinschaften) müssen sich darüber im Klaren sein, dass sie mit ihren eigenen religiösen oder ethischen Quellen (Bibel, Dogmen, Sozialprinzipien etc.) *keine originäre Kompetenz* hinsichtlich der zweckdienlichen *Mittel* zur Lösung gesellschaftlicher (systemischer) Probleme (Arbeitslosigkeit, Sozialstaatsprobleme etc.) besitzen, sondern ‚nur‘ als kontingenzeröffnende Heuristik fungieren. Insofern gilt das Muster: Die Kirche sagt ‚Es gibt viel zu tun!‘ und Politik oder Ökonomik antworten ‚Packen wir’s an!‘.

⁸⁰ Liegt ein konkreter institutionenökonomischer Gestaltungsvorschlag vor, so dürfte es im allgemeinen keine spezifisch auf diesen Gestaltungsvorschlag abgestimmten demoskopischen Erhebungen geben, und *dann* kann ein gerechtigkeits-theoretischer „veil-of-ignorance“-Test (VI-Test) ein funktionales Äquivalent sein.

⁸¹ Rawls [1998].

⁸² Der Grund ist darin zu suchen, dass den beiden Tests eine jeweils unterschiedliche Fragestellung zugrundeliegt: Der VU-Test rekonstruiert den Übergang von einem ‚Naturzustand‘ („natürliche Verteilung“) zu einem Verfassungsvertrag („Gesellschaft“) ökonomisch durch Rekurs auf *paretosuperiore* ‚mutual gains from trade‘. Dagegen untersucht der VI-Test die *soziale Kompatibilität* einer institutionellen Spielregel mit dem ‚Moralklima‘ in der Moralkultur einer modernen Gesellschaft. Nun kann im VU-Test ein Sklavenvertrag bei einer bestimmten ‚natürlichen Verteilung‘ als Ausgangslage u.U. stabil sein (Buchanan [1984], S. 86), wobei seine (teilweise) Abschaffung ökonomisch nur dann Sinn macht, wenn damit für beide Seiten Vorteile verbunden sind. Dagegen dürfte im VI-Test unter der *Bedingung der Anerkennungsmoral* einer modernen Gesellschaft ein Sklavenvertrag *nicht* stabil sein. So notiert North ([1992], S. 30), dass es vornehmlich moralische Gründe und nicht Gründe ökonomischer Effizienz waren, die im 19. Jahrhundert zur Abschaffung der Sklaverei in den USA geführt haben. Unter der Bedingung einer modernen Anerkennungsmoral ist Rawls‘ VI-Test das geeigneteres (Simulations-)Instrument.

2. Sachvorschläge im Sinn einer ‚kritischen Moralpragmatik‘

Was nun konkrete *Sachvorschläge* zur Lösung institutioneller Probleme etwa des Wirtschaftssystems anbelangt, so gibt es in einer ausdifferenzierten Gesellschaft letztendlich nur zwei kompetente Instanzen: zum einen TheoretikerInnen (also VertreterInnen der zu bestimmten Zwecken ausdifferenzierten Fachwissenschaften, z. B. der Ökonomik), zum anderen PraktikerInnen (die im Bereich des jeweiligen Funktionssystems über bewährte Erfahrungen vor Ort verfügen). Was bleibt angesichts dieser Lage für Kirchen und theologische Sozialethik übrig?

Hinsichtlich der *theoretischen* Arbeit ist es jeder Sozialethikerin natürlich unbenommen, konkrete Sachvorschläge zur Diskussion zu stellen, doch muss man sich hierbei darüber im Klaren sein, dass die theologische Sozialethik keine genuine Kompetenz hinsichtlich ökonomischer Mittel besitzt, sondern sich lediglich – mit ‚geliehenem‘ Instrumentarium – als Hobbyökonomik darstellen kann⁸³. Das Problem dieser Hobbyökonomik besteht darin, dass sie *methodisch* keinen *systematischen* Bezug zu Kirche oder Theologie aufweist.

Im Hinblick auf *praktisch* bewährte Erfahrungen hat Josef Wieland zutreffend notiert, es seien „[w]irtschafts- und unternehmensexistische Kompetenz und gesellschaftliche Akzeptanz für die Sachvorschläge christlicher Sozialethik im Blick auf die Wirtschaft [...] für die Kirchen letztlich nur aufzubauen über und innerhalb ihrer Funktion als wirtschaftlicher Akteur“⁸⁴. Als instruktives Beispiel hierfür beschreibt er die Operationen des ‚Interfaith Center of Corporate Responsibility (ICCR)‘, in dem sich ca. 250 religiöse Organisationen (Gemeinden, Diözesen, Orden, Kirchlichen Rentenfonds etc. evangelischen, katholischen und jüdischen Glaubens) zu dem Zweck zusammengeschlossen haben, mit den ihnen zugesetzten Spenden und Kollekteten zu wirtschaften (Investitionen in Unternehmen, Angebote auf dem Kapitalmarkt usw.). Der springende Punkt hierbei liegt darin, dass bei den Transaktionen des ICCR unweigerlich ‚trade-offs‘ entstehen: mit den Investitionen soll auf der einen Seite ein möglichst hoher Kapitalertrag erwirtschaftet werden, um den finanziellen Verpflichtungen (etwa den Pensionsansprüchen der hauptamtlichen MitarbeiterInnen) gerecht zu werden, auf der anderen Seite aber sollen die Transaktionen auch den religiös-moralischen Ansprüchen genügen, weshalb gerade die profitablen ‚sin stocks‘ (Alkohol, Rüstungsgüter, Tabak etc.) problematisch werden. Nur indem man sich den hier auftretenden Dilemmata stellt und jeweils die ‚trade-offs‘ der differenten Entscheidungskalküle bestimmt, können die Kirchen eine praktisch erprobte Identität produzieren, die dann den Sachvorschlägen der theologischen Sozialethik, welche die Erfahrungen aus der moralökonomischen Praxis der Kirchen in konzeptionell systematisierter Form aufzuarbeiten hat, Relevanz verleiht. Ein ähnliches Bewährungsfeld können die Kirchen in ihrer Funktion als ArbeitgeberInnen finden⁸⁵.

⁸³ Auch ich selbst versuche mich ab und an als Hobbyökonom (z. B. Schramm [1998]).

⁸⁴ Wieland ([1997], S. 142).

⁸⁵ Hierzu: Wiemeyer ([1999], S. 567 – 569).

IV. Schluss

Die Ergebnisse meines Beitrags mögen für Kirchen und theologische Sozialethik ernüchternd sein. In einer ausdifferenzierten Gesellschaft ist die Luft für sie deutlich dünner geworden: Zahlreiche Funktionen sind an Funktionssysteme abgegeben worden, auch das Religionsmonopol der Kirchen ist dahin, anthropologische Begründungen der Funktion von Religion sind angesichts der empirisch nachgewiesenen Möglichkeit religionsfreier Lebensführung zusammengebrochen, nützliche ethische Beiträge von Kirchen und theologischer Sozialethik beschränken sich entweder auf eine Heuristik (und wurden faktisch zudem bislang eher von Seiten der praktischen Philosophie erbracht) oder sind nur durch die moralökonomische Praxis zu gewinnen. Dennoch: Ich meine, dass sich das Unternehmen Kirche (mitsamt der zugehörigen Theologie) gesellschaftsethisch nützlich machen kann, wenn es die Strategie eines ‚identitätsorientierten Marketings‘ beherzigt. Hierzu ist allerdings die Einsicht in die eigenen Kontingenzen der erste Weg zur Besserung.

Literatur

- Apel, Karl-Otto* (1984): Ist die philosophische Letztbegründung moralischer Normen auf die reale Praxis anwendbar?, in: Apel, Karl-Otto/Böhler, Dietrich / Kadelbach, Gert (Hrsg.): Funk-Kolleg Praktische Philosophie / Ethik, Dialoge, Bd. 2, Fischer, Frankfurt a.M., 123 – 144.
- Arnhold, Uwe* (1996): Angestaunte Banalität. PR-Kampagnen der Kirchen, Des Kaisers neue Kleider?, Lutherische Monatshefte 35, 13 f.
- Bolz, Norbert* (1999): Die Wirtschaft des Unsichtbaren. Spiritualität – Kommunikation – Design – Wissen: Die Produktivkräfte des 21. Jahrhunderts, Econ, München.
- Brummer, Arnd/Nethöfel, Wolfgang* (1997/Hrsg.): Vom Klingelbeutel zum Profitcenter? Strategien und Modelle für das Unternehmen Kirche, DS, Hamburg.
- Buchanan, James M.* (1984): Die Grenzen der Freiheit. Zwischen Anarchie und Leviathan, Tübingen.
- Ebertz, Michael N.* (1998): Erosion der Gnadenanstalt? Zum Wandel der Sozialgestalt von Kirche, Knecht, Frankfurt a.M.
- (1999): ‚Nur noch eine Sozialform‘ (Interview): Focus 14 / 1999, 130 f.
- Engelhardt, Klaus / Loewenich, Hermann von / Steinacker, Peter* (1993 / Hrsg.): Fremde Heimat Kirche. Die dritte EKD-Erhebung über Kirchenmitgliedschaft, Gütersloher Verlagshaus, Gütersloh.
- Garhammer, Erich* (1998): Zwischen Identität und Relevanz. Kirche und Managementtheorien, in: Thomé, Martin (Hrsg.): Theorie Kirchenmanagement. Potentiale des Wandels, Kirche & Zukunft, Bd. 2, Lemmens, Bonn, 49 – 57.

- Gatz*, Erwin (1997/ Hrsg.): Geschichte des kirchlichen Lebens in den deutschsprachigen Ländern seit dem Ende des 18. Jahrhunderts, Bd. 5, Caritas und soziale Dienste, Freiburg i.Br., 39 – 112.
- Habermas*, Jürgen (1991): Erläuterungen zur Diskursethik, Suhrkamp, Frankfurt a.M.
- Habisch*, André (1999): (Art.) Sozialkapital, Soziales Kapital, in: Korff, Wilhelm u. a. (Hrsg.): Handbuch der Wirtschaftsethik, Bd. 4, Gütersloher Verlagshaus, Gütersloh, 472 – 508.
- Hayek*, Friedrich August von (1961): Die Ursachen der ständigen Gefährdung der Freiheit, Ordo 12, 103 – 109.
- Hillebrecht*, Steffen W. (1995): Grundlagen des Kirchlichen Marketing, Marketing 17, 221 – 231.
- Hillebrecht*, Stefan W. (1997/ Hrsg.): Kirchliches Marketing „Bonifatius Kontur, Bd. 9748, Bonifatius, Paderborn.
- Höhn*, Hans-Joachim (1998): Zerstreuungen. Religion zwischen Sinnsuche und Erlebnismarkt, Patmos, Düsseldorf.
- Homann*, Karl / *Homann*, Renate (1997): Glaube und Moderne: Ganzheit und Denken in Verfassungen, in: Homann, Karl / Riedel-Spangenberger, Ilona (Hrsg.): Welt – Heuristik des Glaubens (FS Ernst Feil): Kaiser/Gütersloher Verlagshaus, München/Gütersloh, 111 – 125.
- Horx*, Matthias (1997): „Glauben light“. Christliches Re-Engineering, in: Brummer, Arnd / Nethöfel, Wolfgang (Hrsg.): Vom Klingelbeutel zum Profitcenter? Strategien und Modelle für das Unternehmen Kirche, DS, Hamburg, 25 – 35.
- IKSE (Institut für Kirchliche Sozialforschung des Bistums Essen)* (1996): Deutsche Bistümer in Zeitreihen. Daten der Statistischen Jahreserhebungen ab 1960, Essen.
- Jörns*, Klaus-Peter (1997): Die neuen Gesichter Gottes. Was die Menschen heute wirklich glauben, München.
- Koob*, Clemens / *Weber*, Michael (1999): Erfolg durch authentizitätsorientiertes Marketing, Absatzwirtschaft 4/99, 74 – 81.
- Luhmann*, Niklas (1984): Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie, Suhrkamp, Frankfurt a.M.
- (1989): Die Wirtschaft der Gesellschaft, 2. Aufl., Suhrkamp, Frankfurt a.M.
- (1991): „Ich denke primär historisch“. Religionssoziologische Perspektiven. Ein Gespräch mit Fragen von Detlef Pollack (Leipzig): Deutsche Zeitschrift für Philosophie 39, 937 – 956.
- (1992): Beobachtungen der Moderne, Westdeutscher Verlag, Opladen.
- (1993): Gesellschaftsstruktur und Semantik, Studien zur Wissenssoziologie der modernen Gesellschaft 3, Suhrkamp, Frankfurt a.M.
- (1996): Die Realität der Massenmedien, 2. Aufl., Westdeutscher Verlag, Opladen.
- (1997): Die Gesellschaft der Gesellschaft, Bde. I / II, Suhrkamp, Frankfurt a.M.

- (2000): Die Religion der Gesellschaft (hg. von André Kieserling): Suhrkamp, Frankfurt a.M.

Nassehi, Armin (1996): Religion und Biographie. Zum Bezugsproblem religiöser Kommunikation in der Moderne, in: Gabriel, Karl (Hrsg.): Religiöse Individualisierung oder Säkularisierung. Biographie und Gruppe als Bezugspunkte moderner Religiosität, Veröffentlichungen der Sektion Religionssoziologie in der Deutschen Gesellschaft für Soziologie 1, Kaiser/Gütersloher Verlagshaus, Gütersloh, 41 – 56.

Nüchtern, Michael (1998): Die (un)heimliche Sehnsucht nach Religiösem, Quell, Stuttgart.

- (1999): Dauerwelle Esoterik. Erkundungen im religiösen Zeitgeist, in: Hofmeister, Klaus / Bauerochse, Lothar (Hrsg.): Die Zukunft der Religion. Spurensicherung an der Schwelle zum 21. Jahrhundert, Echter, Würzburg, 85 – 95.

Pies, Ingo (1993): Normative Institutionenökonomik. Zur Rationalisierung des politischen Liberalismus, Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften 78, Mohr (Siebeck): Tübingen.

- (1995): Normative Institutionenökonomik – Zur Problemstellung eines Forschungsprogramms demokratischer Politikberatung, Zeitschrift für Wirtschaftspolitik 44, 311 – 340.

Pollack, Detlef (1994): Kirche in der Organisationsgesellschaft. Zum Wandel der gesellschaftlichen Lage der evangelischen Kirchen in der DDR, Kohlhammer, Stuttgart / Berlin / Köln.

- (1996): Individualisierung statt Säkularisierung? Zur Diskussion eines neueren Paradigmas in der Religionssoziologie, in: Gabriel, Karl (Hrsg.): Religiöse Individualisierung oder Säkularisierung. Biographie und Gruppe als Bezugspunkte moderner Religiosität, Veröffentlichungen der Sektion Religionssoziologie in der Deutschen Gesellschaft für Soziologie 1, Kaiser/Gütersloher Verlagshaus, Gütersloh, 57 – 85.

- (1998): „Unterschätzte Sakularisierung“ (Interview): Herder Korrespondenz 52, 612 – 617.

Priddat, Birger P. (1994): Ökonomische Knappheit und moralischer Überschuß. Theoretische Essays zum Verhältnis von Ökonomie und Ethik, S + W Steuer- und Wirtschaftsverlag, Hamburg.

- (1996): Sozialpolitik ohne Sozialpolitik?, in: Pies, Ingo / Leschke, Martin (Hrsg.): James Buchanans konstitutionelle Ökonomik, Konzepte der Gesellschaftstheorie 2, Mohr (Siebeck): Tübingen, 240 – 247.

Rahner, Karl (1969): Meditation über das Wort ‚Gott‘, in: Schultz, Hans Jürgen (Hrsg.): Wer ist das eigentlich – Gott?, 2. Aufl., Kösel, München, 13 – 21.

Rawls, John (1998): Politischer Liberalismus, Suhrkamp, Frankfurt (M.).

Schramm, Michael (1994): Aisthetik des Mystischen. Religionsphilosophische Überlegungen zu Ludwig Wittgenstein, Philosophisches Jahrbuch 101 (1994): 139 – 156.

- (1998): Bürgergeld ‚light‘. Sozialpolitik für den Arbeitsmarkt, in: Gaertner, Wulf (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven IV, Methodische Grundsatzfragen, Unternehmensexisthik, Kooperations- und Verteilungsprobleme, Schriften des Vereins für Socialpolitik NF 228 / IV, Duncker & Humblot, Berlin, 243 – 282.

– (1999): Wirtschaftsethik als Kritische Moralpragmatik, in: Josef Römelt, unter Mitarbeit von Michael Schramm, *Jenseits von Pragmatismus und Resignation. Perspektiven christlicher Verantwortung für Umwelt, Frieden und soziale Gerechtigkeit, Handbuch der Moraltheologie*, Bd. 3, Pustet, Regensburg, 218 – 279.

– (2000): *Das Gottesunternehmen. Die katholische Kirche auf dem Religionsmarkt*, Benno, Leipzig.

Spaemann, Robert (1985): Funktionale Religionsbegründung und Religion, in: Koslowski, Peter (Hrsg.): *Die religiöse Dimension der Gesellschaft. Religion und ihre Theorien*, Reihe CIVITAS Resultate, Bd. 8, Mohr (Siebeck): Tübingen, 9 – 25.

Thomas, Günther (1998): *Medien – Ritual – Religion. Zur religiösen Funktion des Fernsehens*, Suhrkamp, Frankfurt a.M.

Thomé, Martin (1998 / Hrsg.): *Theorie Kirchenmanagement. Potentiale des Wandels, Kirche & Zukunft*, Bd. 2, Lemmens, Bonn.

Tiefensee, Eberhard (1999): Nach dem ‚religiösen Supergau‘ auf dem Weg in eine neue, schwierige ‚Ökumene‘, in: Röser, Johannes (Hrsg.): *Mehr Himmel wagen. Spurensuche in Gesellschaft, Kultur, Kirche*, Herder, Freiburg / Basel / Wien, 43 – 47.

Tomka, Miklós / *Zulehner*, Paul M. (1999): *Religion in den Reformländern Ost(Mittel)Europas* (hrsg. von Zulehner, Paul M. / Tomka, Miklós / Toš, Niko, in Zusammenarbeit mit dem Pastoralen Forum Wien) (Gott nach dem Kommunismus): Schwabenverlag, Ostfildern.

Wieland, Josef (1996): *Ökonomische Organisation, Allokation und Status (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften 92)*: Mohr (Siebeck): Tübingen.

– (1997): Die Kirche als ökonomischer Akteur. Einige Überlegungen am Beispiel des ‚Inter-faith Center of Corporate Responsibility (ICCR)‘, ZEE 41, 137 – 142.

Wiemeyer, Joachim (1999): (Art.) Kirchen und religiöse Gemeinschaften, in: Korff, Wilhelm u. a. (Hrsg.): *Handbuch der Wirtschaftsethik*, Bd. 3, Ethik wirtschaftlichen Handelns, Gütersloher Verlagshaus, Gütersloh, 555 – 573.

Willeke, Stefan (1996): Der barmherzige Konzern, *Die Zeit* Nr. 1 / 27, Dezember 1996, 9 f.

Zulehner, Paul M. / *Denz*, Hermann (1993): *Wie Europa lebt und glaubt. Europäische Wertestudie*, Patmos, Düsseldorf.

Zur Geschichte des Besitzindividualismus

Von *Rudolf Schüßler*, Bayreuth

Auf der Suche nach den Wurzeln des neuzeitlichen Liberalismus untersucht C. B. Macpherson in seinem Buch „Die politische Theorie des Besitzindividualismus“ den Besitzindividualismus englischer Sozial- und Politiktheoretiker des 17. Jh. Als Besitzindividualismus bezeichnet er dabei ein Bündel verwandter Vorstellungen, gemäß denen der Mensch (a) Eigentümer seiner selbst ist, (b) Freiheit eine Funktion des Eigentums darstellt, und (c) eine Gesellschaft sich lediglich aus einer Menge freier, gleichberechtigter Individuen zusammensetzt, die der Gesellschaft bzw. Anderen nichts schulden, was nicht aus freiwilligen Tausch- und Vertragsbeziehungen resultiert¹. Macpherson führt die Karriere dieser Annahmen auf das Entstehen neuzeitlicher Freimarktgesellschaften im 17. Jh. zurück und schafft damit einen Kontinuitätszusammenhang zur modernen Marktwirtschaft auf der einen und zum Homo-Oeconomicus-Modell auf der anderen Seite. Es ist viel darüber gestritten worden, ob Hobbes und Locke, die von Macpherson als Vertreter des Besitzindividualismus hervorgehoben werden, ihr Menschenbild wirklich aus der Wirtschaftspraxis ihrer Zeit gewannen. Die vorliegende Untersuchung wird diesen Punkt nur am Rande berühren. Sie möchte vielmehr zeigen, dass der neuzeitliche Besitzindividualismus ältere Wurzeln hat. Er existierte als klar erkennbare geistesgeschichtliche Figuration bereits in der Spätscholastik des 16. Jahrhunderts. Und wie strittig die Hintergründe von Hobbes' und Lockes jeweiligem Menschenbild auch immer sein mögen, der Besitzindividualismus der Scholastiker entwickelte sich unzweifelhaft aus wirtschaftsrechtlichen Vorgaben und der Wirtschaftspraxis, die sie widerspiegeln.

Zum Nachweis dieser These beginne ich mit einer knappen Darstellung von Macphersons Argumentation (*Abschnitt I*). Danach wird die Existenz eines Besitzindividualismus in der Spätscholastik des 16. Jh. offengelegt (*Abschnitt II*). Dabei zeigt sich unter anderem, dass die Entwicklung des Besitzindividualismus nicht als Bewegung hin zu immer größerer Radikalität des Selbstbesitzes verstanden werden darf. Am Beispiel der Theorien legitimer Sklaverei lassen sich gegenüber mittelalterlichen bzw. scholastischen Vorstellungen neuzeitliche Einschränkungen des Selbstbesitzes erkennen (*Abschnitt III*). Zuletzt werden die Ergebnisse der Untersuchung noch einmal zusammenfassend bewertet (*Abschnitt IV*).

¹ Vgl. Macpherson ([1973], S. 15, 295, 303).

I. Macpherson zum Besitzindividualismus

Macpherson versucht, den Aufstieg des Besitzindividualismus im englischen 17. Jh. anhand der politischen Theorien von Hobbes, Harrington, Locke und des politischen Programms der Levellers aufzuzeigen. Damit verfolgt er im wesentlichen ein deskriptives Vorhaben, aber darüber hinaus stellt er auch eine These zu den Ursachen des neuzeitlichen Besitzindividualismus im 17. Jh. auf. Es sind die wirtschaftlichen und sozialen Veränderungen jener Zeit, die Macpherson zufolge die Ideen der Ahnherren des Liberalismus prägten². Die Entwicklung frühneuzeitlicher Gesellschaften zu Marktgesellschaften bildet somit den Unterbau der Karriere des Besitzindividualismus von Hobbes bis Locke.

Die Kritik an Macphersons Thesen hat sich vor allem an dieser Ursachenbehauptung und an Spezifika seiner Behandlung der genannten Philosophen entzündet. Es ist z. B. keineswegs klar, dass Harrington die neue bürgerliche Gesellschaft akzeptierte und kein Propagandist der alten Adelsgesellschaft blieb. Viele Hobbeskenner werden „ihren“ Hobbes nicht als Theoretiker der Eigentumsmarktgesellschaft ansehen³. Das Menschenbild des rationalen Egoisten, das so oft bei Hobbes festgestellt wird, entspringt nach Meinung vieler Hobbesexperten aus seiner epikureisch-atomistischen Naturphilosophie, wurzelt in den politischen Auffassungen des Thukydides oder reflektiert bestenfalls die religiöse und politische Zersplitterung der englischen Bürgerkriegszeit. All diese Annahmen zum Hintergrund von Hobbes' Menschenbild verfügen über eine bessere Verankerung in dessen Schriften als die Annahme einer besonderen Beeinflussung durch den frühneuzeitlichen Kapitalismus.

Aber vielleicht sollte man Macphersons historische Einflusstheorie zum Besitzindividualismus bei Hobbes nicht überinterpretieren. Sofern man nicht behauptet, dass Passagen, die einen Reflex von Marktmechanismen und Freimarktdenken darstellen, zum Kerngehalt Hobbesschen Philosophierens gehören, lässt sich prima facie durchaus annehmen, dass sie aus der Entwicklung des Kapitalismus im 17. Jh. herrühren. Gleiches gilt, entsprechend verändert, für die anderen von Macpherson untersuchten Theoretiker, wobei Locke noch die größte Nähe zu Frühformen liberalistischer Gesinnung zeigt. Ein Problem besteht aber auch für eine solchermaßen gemäßigte Thesenführung: Macpherson müsste nachweisen, dass die scheinbar neuen, marktgerechten Denkelemente seiner Theoretiker tatsächlich neu sind, und nicht womöglich schon im Mittelalter üblich waren oder antiken Klassikern entstammen. Dies bildet die offene Flanke seiner Untersuchung, weil Macpherson es versäumt, sich auch nur ansatzweise historisch „nach hinten“ abzusichern.

Tatsächlich übergeht Macpherson einige wichtige ältere Einschränkungen des Besitzindividualismus, die im 17. Jh. noch vorhanden waren. Er stellt das Selbst-

² Vgl. Macpherson ([1973], S. 16, 25, 38, 303).

³ Vgl. Macpherson ([1973], S. 76 ff.), der Hobbes nach einigen Warnungen doch in diese Richtung interpretiert.

verhältnis des Menschen und seine sozialen Beziehungen in den Vordergrund, ohne genauer darauf einzugehen, dass Gott für die meisten Denker des 17. Jh. Eigentümer des Menschen bleibt. Dementsprechend hört die Freiheit des Menschen zur Selbstbenutzung an den von Religion und Naturrecht gesetzten Grenzen auf. Das akzeptieren Locke und die Levellers unumwunden, während man über die Existenz eines atheistischen Ansatzes bei Hobbes streiten kann. Jedenfalls setzte sich die Evolution des neuzeitlichen Besitzindividualismus erst im 18. und 19. Jh. über religiöse Restriktionen hinweg, und es ist deshalb für das Verständnis des Besitzindividualismus des 17. Jh. bedeutsam, dass sie noch vorhanden waren. Problematisch erscheint auch das Fortschrittsmodell, das implizit aus Macphersons Untersuchung spricht. Die Untersuchung vermittelt den Eindruck einer streng monotonen Beziehung zwischen dem Vorrücken auf der historischen Zeitachse und der Radikalisierung des Besitzindividualismus. Natürlich ist die Zeit in dieser Betrachtung nur eine Hilfsvariable, die das neuzeitliche Vordringen des Marktes in alle Lebensbereiche repräsentiert, aber gleichwohl bleibt das Bild einer kontinuierlichen Radikalisierung des Besitzindividualismus erhalten. Ohne Rückblick auf die Geschichte des Besitzindividualismus vor dem 17. Jh. lässt sich aber gar nicht beurteilen, ob die angenommene monotone Entwicklungsdynamik auch nur grob zutrifft. Manche Elemente älterer Theorien legitimer Sklaverei lassen zumindest Zweifel an dieser Annahme aufkommen. Wir werden die Geschichte des Besitzindividualismus allerdings mindestens ein Jahrhundert weiter als Macpherson zurückverfolgen müssen, um das zu erkennen. Dabei wird deutlich werden, dass das Denken der letzten Jahrhunderte der Spätscholastik, das noch immer zu sehr von der Forschung vernachlässigt wird, für die Geschichte des Besitzindividualismus von erheblicher Bedeutung ist.

II. Besitzindividualismus in der Spätscholastik: Das Prinzip „Im Zweifel ist die Position des Besitzers vorzuziehen“

Neuere Untersuchungen zu den Anfängen subjektiver Rechtekonzeptionen im Mittelalter haben Ergebnisse erbracht, die auf den ersten Blick für eine sehr frühe Genese von Kernannahmen des Besitzindividualismus sprechen⁴. Als Ausgangspunkt kann die Geschichte des *dominium*-Begriffs und seines Verständnisses als Herrschafts- oder Verfügungsrecht dienen. Aus diesem Zusammenhang stammt der Hinweis, dass schon Thomas von Aquin vom Menschen als *dominus suorum actuum* sprach⁵. Thomas meint damit aber die Herrschaft der Seele über den Körper, die er als *dominium* auffasst. Im Unterschied zu Tieren können Menschen entscheiden, etwas zu tun, und sich sogar entscheiden, ihren Trieben nicht nachzugeben.

⁴ Einen Überblick über die Debatte zur Annahme von Individualrechten, Freiheitsrechten oder natürlichen Rechten im Mittelalter vermitteln Tierney [1997], Brett [1997], Tuck [1979].

⁵ Vgl. Tierney ([1997], S. 268); Thomas von Aquin „Summa Theologica“, I – II, q.1. a.1 – 2.

Insofern ist jeder zurechnungsfähige und nicht willensschwache Mensch Herr über sich selbst (*dominus sui*). Eine Konzeption des Selbstbesitzes als einer Freiheit der Selbstbestimmung existiert dagegen bei Thomas nicht. Eine Annahmenverdichtung hin zu einer solchen Konzeption findet sich, soweit ich erkennen kann, erst spät, wahrscheinlich ab dem späten 15. Jh. Der Besitzindividualismus der Spätscholastik stützt sich auf ein sehr altes Prinzip des Besitzrechtes, das ab dem späten 15. Jh. zunehmend verallgemeinert und auf immer mehr Lebensbereiche angewendet wurde, bis es als allgemeines Freiheitsprinzip fungierte. Betrachten wir zunächst dieses Prinzip „Im Zweifel ist die Position des Besitzers vorzuziehen“ (*in dubiis melior est conditio possidentis*) und seine Herkunft. Ich werde aus Gründen der Einfachheit vom Conditio-Possidentis-Prinzip bzw. vom CP-Prinzip sprechen.

Das CP-Prinzip ist eine Regel des mittelalterlichen Rechts, nach der unklare, strittige Eigentumsverhältnisse vorläufig vor Gericht entschieden werden können. Es besagt, dass der gutgläubige Besitzer, d. h. der Inhaber faktischer Verfügungsgewalt, im Besitz einer Sache bleiben darf, solange die Unrechtmäßigkeit des Besitzes nicht mit gerichtsverwertbarer Sicherheit nachgewiesen ist, und zwar auch dann, wenn Zweifel über die Rechtmäßigkeit des Besitzes bestehen. Man beachte, dass der Begriff des Zweifels (*dubium*) in der mittelalterlichen Juristik und Entscheidungstheorie⁶ als *terminus technicus* verwendet wurde. Er umfasst nicht jede Art subjektiver Unsicherheit über die Wahrheit eines Sachverhaltes, sondern liegt nur dann vor, wenn sich die Gründe für und gegen die Annahme eines Sachverhaltes ungefähr die Waage halten und ein rationaler Betrachter dementsprechend unentschieden hinsichtlich der Annahme einer der erwogenen Seiten wäre. Bei deutlich erhöhter Wahrscheinlichkeit eines unrechtmäßigen Besitzes konnte ein Richter folglich durchaus eine Besitzabtretung anordnen, ohne gegen das CP-Prinzip zu verstößen. Gleichwohl ist in Situationen gleichmäßigen Zweifels die Position des Besitzers gegenüber der des Klägers, der eine Herausgabe erreichen will, vorzuziehen, weil der Besitzer das umstrittene Gut oder Recht mindestens bis zur weiteren Klärung der Sachlage behalten darf.

Da vom Denken der Scholastik heute gemeinhin nur noch wenige Aspekte bekannt sind, ist es vielleicht angebracht, kurz auf den Status von Rechtsregeln einzugehen, die sich mit der Bewältigung von Unsicherheit befassen. Das CP-Prinzip ist nicht das einzige Prinzip dieser Art. Seit der „juristischen Revolution“ im mittelalterlichen Denken⁷, die im 12. Jh. stattfand und zur Ausbildung der in den folgenden Jahrhunderten immer weiter ausdifferenzierten Rechtssysteme des Zivilrechts und des Kirchenrechts führte, regelte ein ganzes Bündel von Entscheidungsprinzipien den Umgang mit verschiedenen Situationen der Unsicherheit. Die betreffenden Prinzipien wurden zudem in die praktische Gewissensbetrachtung der

⁶ Ich spreche hier von einer Entscheidungstheorie, weil die Scholastiker eine Vielzahl von Regeln zum Entscheiden unter Unsicherheit mit unterschiedlichen Anwendungsprofilen kannten. Das CP-Prinzip ist nur eine von diesen Regeln.

⁷ Vgl. hierzu Berman [1995].

scholastischen Beichtsummen übernommen, denn die hierfür zuständigen Theologen nahmen an, dass im „Gerichtshof des Gewissens“ (*forum conscientiae*) ordentlich juristisch zu urteilen ist. Die praktischen Gewissensbetrachtungen des Mittelalters entsprechen ungefähr dem, was heute als Praktische oder Angewandte Ethik bezeichnet wird. Es lässt sich also sagen, dass die Praktische Ethik des Mittelalters von Leitgesichtspunkten einer quasi-juristisch interpretierten Gesetzesethik bestimmt wurde. Man darf sich in dieser Hinsicht nicht vom überwiegenden tugendethischen Anteil z. B. der „Summa Theologica“ des Thomas von Aquin täuschen lassen. Thomas' Werk ist vor dem Hintergrund der Arbeitsteilung im Dominikanerorden zu beurteilen, aufgrund der großen Teile der Praktischen Ethik nicht bei Thomas, sondern in Raimond de Penaforts Beichtsumme abgehandelt wurden.

Im Rahmen der regelbezogenen scholastischen Ethik und Juristik spielte die methodische Bewältigung von Unsicherheit eine erstaunlich große Rolle. Den Scholastikern war sehr wohl bewusst, dass die Anwendung juristischer und ethischer Gesetze in der Praxis sehr oft zu Unsicherheiten führt. Nichts lag ihnen ferner, als in solchen Situationen blind und undifferenziert zu entscheiden. Sie bemühten sich um eine methodische, intersubjektiv kohärente und rationale Bewältigung von Rechts- und Faktenunsicherheiten. Hiervon zeugen viele der Fallbetrachtungen zu Recht und Praktischer Ethik in den Bereichen Familie, Sexualität, Eigentum, Krieg, Medizin, Wirtschaft usw. Eines der in diesen Kontexten generell benutzten Prinzipien ist die sogenannte *regula magistralis* „Im Zweifel ist die sicherere Seite zu wählen“ (*in dubiis tutior pars est eligenda*), die aus dem Kirchenrecht stammt und zur Grundregel des moralischen Urteilens unter Unsicherheit wurde. Das CP-Prinzip findet sich dagegen, nach meiner Quellenkenntnis, im mittelalterlichen Gewissensdiskurs kaum und dient in der beschriebenen Rolle als Rechtsprinzip für Auseinandersetzungen um Eigentumsfragen einem vornehmlich juristischen Zweck. Keine wirkliche Ausnahme hiervon stellt der Einsatz des CP-Prinzips in Ehefragen dar. Eigentumsrechtliche und ehrenrechtliche Fragestellungen waren schon von Augustinus in Zusammenhang gebracht worden⁸. Mit Augustinus' Autorität ließ sich folglich leicht begründen, dass Ehepflichten in den Anwendungsbereich des CP-Prinzips fielen.

Im späten 15. und im 16. Jh. begann sich nun der Anwendungsbereich des CP-Prinzips auszuweiten. Das geschah, wie die nähere Betrachtung zeigt, im Kontext einer breiten Ökonomisierung gesellschaftlicher Funktionsbereiche, die zuvor nicht im Licht des ökonomischen – und das heißt im Mittelalter in der Regel: des wirtschaftsrechtlichen – Denkens behandelt worden waren⁹. Der genaue Verlauf und die genauen Ursachen dieser Entwicklung sind meines Wissens nicht bekannt. Es fällt jedoch auf, wie eng die Ausweitung wirtschaftsrechtlicher Denkkategorien zeitlich mit der neuzeitlichen, globalen Expansion Europas und dem Entstehen

⁸ Vgl. *Ternus* ([1930], S. 37).

⁹ *Deckers* ([1991], S. 226) spricht sogar davon: „Das Verhalten des homo oeconomicus wird zum Gegenstand ethischer Analyse“.

großer, global operierender Unternehmen, wie denen der Fugger und Welser, in einer ab der Mitte des 15. Jh. wachsenden Wirtschaft zusammenfällt. Diese politischen und wirtschaftlichen Ereignisse trafen auf einen krisenträchtigen Zeitgeist. Aus scholastischer Sicht galt das 15. Jh., insbesondere in intellektueller und universitärer Hinsicht, als krisenhaft. Der Denkansatz der scholastischen Tradition wurde von humanistischer Seite angegriffen und zunehmend als *l'art pour l'art*, als pedantisch und als übermäßig kompliziert diskreditiert. Zahlreiche Scholastiker imitierten den *practical turn*, den die Humanisten im Dienste der Fürsten und Republiken vorexerziert hatten, und schlügen Profit aus ihrem breiten Wissen in den Bereichen Rechtswissenschaft und Praktischer Ethik. Die besten von ihnen wurden als bezahlte Gutachter für Fürsten und Unternehmer, wie die Fugger, tätig. Das bewirkte eine erkennbare Verschiebung des Forschungsbetriebs hin zu praktischen Fragen, und nicht zuletzt zur Wirtschaftsethik. Der Tübinger Professor Konrad Summenhart, ein von den Fuggern vielgeschätzter Experte, schrieb mit seinem „*Septipertitum Opus de Contractibus*“ am Ende des 15. Jh. eines der einflussreichsten Bücher der Zeit. Die überaus häufige Zitierung dieses Werkes zu Wirtschaftsrecht und Wirtschaftsethik bei den spanischen Scholastikern des 16. Jh. zeigt, wie sein Denken in fast alle Bereiche der Praktischen Philosophie ausstrahlte. Wirtschaftsrecht und Wirtschaftsethik (sie waren in der scholastischen Tradition nicht getrennt) scheinen generell eine Domäne der Scholastiker gewesen zu sein. Mir sind jedenfalls keine tiefergehenden diesbezüglichen Beiträge von Humanisten bekannt, während einige scholastische Spezialuntersuchungen zu hochkomplizierten Themen existieren.

Insofern die Scholastiker der frühen Neuzeit tatsächlich im 16. Jh. das Wirtschaftsrecht und die Wirtschaftsethik einer sich rapide globalisierenden Wirtschaft entwickelten, erscheint es nicht verwunderlich, wenn die Doktrin des Besitzindividualismus sich zuerst bei ihnen zeigt. Das geschah, wie gesagt, auf der Grundlage einer Ökonomisierung des Denkens, die immer mehr Lebensbereiche nach der Logik von Eigentum und Besitz behandelte. Zuerst erfolgte dabei eine Betrachtung kriegs- und friedensethischer Fragen unter dem Gesichtspunkt der Wiedergutmachung oder Rückgabe. Der gerechte Krieg wird in Thomas von Aquins „*Summa Theologica*“ unter dem Gesichtspunkt der Liebe (*caritas*) abgehandelt. Das entspricht der augustinischen Konzeption von Schutz- und Strafkriegen als Handlungen der Menschenliebe. In der frühen Neuzeit tritt dagegen der Aspekt der Wiedergutmachung (*restitutio*) in der rechtlichen bzw. ethischen Behandlung von Kriegen hervor. Dementsprechend wandert die Theorie des gerechten Krieges bei etlichen Autoren in den Kontext der *iustitia* ab, denn Wiedergutmachung betraf die Verhältnisse von Mein und Dein, dem Kernbereich des traditionellen *iustitia*-Begriffs. Bei Francisco de Vitoria, dem Begründer des modernen Völkerrechts und der berühmten Schule von Salamanca, wird deutlich, wie dies mit der Verwendung des CP-Prinzips zusammenhängt. In seiner Abhandlung „*De Iure Belli*“ behandelt Vitoria die Frage „Was muss man tun, wenn ein gerechter Kriegsgrund zweifelhaft ist, d. h., wenn es auf beiden Seiten einleuchtende und wahrscheinliche Begründungen

gibt?“¹⁰ Die Frageformulierung verdeutlicht, dass Vitoria eine Situation echten, gleichgewichtigen Zweifels anspricht. Als Beispiel nennt er interessanterweise den Streit zwischen dem König von Frankreich und Karl V. um Burgund. Solange keine von beiden Seiten entscheidende Gründe für ein Recht auf Burgund hat und jede Seite beachtenswerte, aber miteinander unvereinbare Ansprüche anbringen kann, darf Frankreich, das die faktische Verfügungsgewalt über Burgund besitzt, dieser nicht mit Gewalt beraubt werden. Das sagt, wohlgemerkt, ein Spanier und Berater Karls V. Vitoria gründet sein Urteil explizit auf das Prinzip *in dubiis melior est conditio possidentis*. Man sieht, welche praktische Bedeutung das Prinzip der Besserstellung des Besitzers bei Zweifeln in politischen Kontexten erlangen konnte.

Spätere Vertreter der Schule von Salamanca wandten das CP-Prinzip zur Legitimierung der spanischen Kolonialisierung der Neuen Welt an. Den Ausgangspunkt ihrer Überlegungen bildet der Konsens darüber, dass ein Fürst einen Krieg nicht beginnen darf, solange offenkundige Zweifel über die Legitimität des Krieges bestehen. Die Aufnahme kriegerischer Akte unter Zweifeln über ihre Rechtmäßigkeit zog nach allgemeiner Ansicht unweigerlich die Illegitimität des Angriffs nach sich. Das militärische Vorgehen Spaniens in Amerika wurde allerdings nicht als geplanter Krieg aufgefasst. Man ging offenbar von einem Vorhaben der friedlichen und mit den Indianern abzustimmenden Besiedlung aus, das unter der Hand in schrecklicher Weise aus dem Ruder gelaufen war¹¹. Der spanischen Krone konnte mithin nicht vorgeworfen werden, bewusst und trotz bestehender Zweifel einen ungerechten Krieg begonnen zu haben. Statt dessen stellte sich die Frage, wie vorzugehen ist, wenn ein Fürst sich in einen Krieg verwickelt und plötzlich erkennt, dass er womöglich eine verbrecherische und todsündliche Sache vorantreibt oder wenigstens geschehen lässt. Juan Guevara, Professor in Salamanca von 1556–1600, schrieb über den Fall nachträglich entstehender Gewissenszweifel über die Rechtmäßigkeit des Besitzes an einer Sache, und insbesondere einer Sache wie Amerika¹²:

„Das traf auf Karl V. zu, der an seinem Recht auf den Besitz der Neuen Welt zu zweifeln begann. Doch wenn ein Zweifel bei der Prüfung einer Sache bestehen bleibt und gleich starke Gründe für jede Seite sich widerstreiten, darf ein Fürst, der etwas im guten Glauben in Besitz nahm, nicht durch einen anderen angegriffen werden und kann die besessene Sache vollständig für sich behalten.“

¹⁰ Vgl. Vitoria „De Iure Belli“, q. 4, dub. 3, punctum 8.

¹¹ Zur historischen Angemessenheit oder Unangemessenheit dieser Sichtweise vgl. Ramos [1984b], Höffner [1972]. Zur heftig umstrittenen Anerkennung indianischer Gemeinwesen als Staaten eigenen Rechts vgl. Justenhoven ([1991], S. 58 ff.); Gillner [1997].

¹² In *Baciero* ([1984], S. 448): „Tal fue el caso de Carlos V que empezó a dudar de su derecho a la posesión de las Indias. Pero si examinando el asunto, la duda persiste y militan iguales razones por una y otra parte, el principio que empezó poseyendo con buena fe, no puede ser atacado por el otro y puede retener íntegramente la cosa poseída.“ (eigene Übersetzung, R.S.)

Guevara urteilt, dass die spanische Krone im Besitz der Kolonien in der Neuen Welt bleiben und alle äußeren Angriffe hierauf abwehren darf, solange die entstandenen Zweifel über die Rechtmäßigkeit des Besitzes nicht geklärt sind, weil sie die Neue Welt zumindest im guten Glauben in Besitz genommen hatte. Als implizite Grundlage dieses Urteils dient wieder das Rechtsprinzip „Im Zweifel ist die Position des Besitzers vorzuziehen“. Zu berücksichtigen ist dabei wohlgemerkt, dass nicht die Indios als faktische Besitzer des Landes angesehen werden, sondern die Spanier, da der Besitz einer Sache (im Unterschied zum Eigentum) dem zugerechnet wurde, der die faktische Verfügungsgewalt über die Sache hatte. Solange die Debatte der Theologen und Juristen über eine Rückzugspflicht nicht mit schlagenden Argumenten beendet war, konnte die spanische Krone sich folglich auf das CP-Prinzip berufen und ihre amerikanischen Kolonien behalten und nutzen. Mit diesem Gebrauch des CP-Prinzips schließt Guevara offensichtlich an Vitoria an, der am Beispiel Burgunds ähnlich argumentiert.

Das CP-Prinzip wurde aber nicht nur im Falle des Besitzes von Ländern angewendet, sondern auch auf den Besitz an Personen. Domingo de Soto, ein Kollege Vitorias, benutzt es in der Analyse der Gehorsamspflicht von Soldaten angesichts zweifelhaft rechtmäßiger Befehle des Königs. Laut scholastischer Gewissenslehre muss ein Befehlsempfänger jeden Befehl verweigern, der eindeutig erkennbar gegen grundlegende ethische Gebote oder gegen göttliches Recht verstößt. Im Falle eines bloßen Zweifels über das Vorliegen eines Verstoßes dieser Art, muss ein Befehl nach Meinung einer Mehrheit von scholastischen Gewissens- und Rechtspezialisten dagegen befolgt werden. Allerdings hatte Adrian von Utrecht, der Erzieher und Regent Karls des V. und spätere Papst Hadrian VI., diese Lehrmeinung in seiner Dissertation zugunsten einer erweiterten Befehlsverweigerungspflicht in Frage gestellt. Soto antwortet ihm mit Überlegungen zum Besitzrecht und mit einer Anwendung des CP-Prinzips. Der König ist nach Soto gleichsam der Besitzer des Soldaten, und darf daher im Zweifel über die moralische Legitimität von militärischen Aktionen über diesen verfügen¹³. Aus Sotos Argumentation geht hervor, dass er sich der Ausweitung des Anwendungsbereiches des CP-Prinzips, die er hiermit vornimmt, anscheinend bewusst ist. Er bringt den Fall des Soldaten in eine Analogie zum Fall ehelicher Pflichten, auf den das CP-Prinzip auch zuvor schon angewendet worden war. Damit ebnet er Vorstellungen des neuzeitlichen, politischen Absolutismus den Weg, zu deren Kerngehalt es gehört, dass der Untertan ein Besitzgut des Fürsten darstellt.

Eine zweite personenbezogene Anwendung des CP-Prinzips betraf die Problematik rechtmäßiger oder unrechtmäßiger Sklaverei, in einer Zeit, die den Beginn des großen atlantischen Sklavenhandels sah. Obwohl es aus ethischer und juristischer Sicht der Scholastiker eine Reihe von legitimen Rechtsgründen für die Ver-

¹³ *Soto „De Bello“, art. I, dub. VII, concl. V: „Probatur primo quia quando alter coniugum aequale habet dubium tenetur obediens possidenti et reddere debitum illi petenti. Ergo et milites habentes aequale dubium. Consequentia probatur quia quemadmodum coniux possidetur ab alio coniuge dubio, ita etiam milites possidentur a rege.“*

sklavung bzw. den Sklavenstatus von Menschen gab, war schon spätscholastischen Moralisten bewusst, dass die Praxis des afrikanischen Sklavenhandels nicht ohne weiteres moralisch legitim war. Die Legitimität einer Versklavung von Gefangenen und Besiegten (gewohnheitsrechtlich auf Nichtchristen eingeschränkt) in einem gerechten Krieg implizierte z. B. nicht, dass Nichtchristen mit Hilfe von Sklavenjagden, die allein dem Zweck des Sklavenerwerbs dienten, gefangen genommen werden durften. Ein solches Vorgehen stellte aus scholastischer Sicht einen eindeutigen Verstoß gegen hochrangige Naturrechtsprinzipien dar. Allerdings erlaubte die Praxis des Sklavenhandels den Europäern eine Ausflucht. Vor allem in der Frühphase des europäisch-afrikanischen Sklavenhandels waren afrikanische Fürsten und Machthaber selbst die Sklavenjäger. Die Europäer kauften ihnen in Küstensiedlungen die Sklaven ab. Scholastische Moralphilosophen und Juristen stellten sich auf den Standpunkt, dass sie die Gerechtigkeit der Kämpfe unter den Afrikanern nicht beurteilen konnten. Sie vermochten dementsprechend auch nicht zu beurteilen, ob ein angelieferter Sklave rechtmäßig oder unrechtmäßig versklavt worden war. Gerade deshalb wurde das CP-Prinzip zur Lösung der Legitimitätsfrage eingesetzt. Die afrikanischen Sklavenbesitzer wurden im Zweifel als rechtmäßige Besitzer der Menschen angesehen, über die sie Verfügungsgewalt hatten. Nicht der angebliche Sklave wurde also als Besitzer seiner Freiheit angesehen, deren Beschränkung jenseits des Zweifels bewiesen werden musste, sondern der Sklavenhändler als Besitzer einer Ware, deren unrechtmäßiger Besitz ihm nachzuweisen war, damit der Handel als unrechtmäßig galt. Jeder weitere Käufer des Sklaven konnte dann ebenfalls beanspruchen, rechtmäßig und *bona fide* zu handeln.

Die Beispiele der Gehorsamspflicht von Soldaten und der Sklaverei dokumentieren, dass das CP-Prinzip im 16. Jh. keineswegs nur zur Legitimation eines Selbstbesitzes von Menschen eingesetzt wurde. Nichtsdestoweniger trat es zunehmend auch in dieser Hinsicht hervor. Eine Ausweitung der Anwendung des CP-Prinzips in Richtung auf ein allgemeines Prinzip des Selbstbesitzes nimmt schon Domingo de Soto vor, wie A. Schmitt gezeigt hat. Schmitt weist darauf hin, dass Soto das CP-Prinzip auf Beziehungen des Menschen zu Gott anwendete¹⁴, als er von der fehlenden Bindekraft eines Gelübdes sprach, das abgelegt wurde, bevor der Gelobende das Alter der Rechtsfähigkeit erreicht hat¹⁵:

„Die Position des Besitzers ist gewissermaßen besser, und dass der Mensch frei bleibt, was im Besitz seiner selbst heißt.“

Diese Aussage stellt die früheste mir bekannte Anwendung des CP-Prinzips zur Grundlegung eines Rechtes des Menschen dar, im Zweifel seine Freiheit als Gut zu behalten. Auch nach Schmitt war Soto der erste, der in dieser Weise mit der Freiheit als Besitzgut argumentierte, und damit eine radikale Neuerung schuf.

¹⁴ Vgl. Schmitt ([1904], S. 41 f.).

¹⁵ Vgl. Soto „De Iustitia et Iure“, lib. VII, q. 3, a. 2: „Melior siquidem est possidentis conditio, et hominem manere liberum, censetur manere in sua possessione.“ (eigene Übersetzung, R.S.)

Diese Aussage ist allerdings angesichts neuerer Forschungen zur Annahme „natürlicher Rechte“ im Mittelalter mit Vorsicht zu betrachten, gerade weil diese Forschungen das CP-Prinzip bislang nicht systematisch beachtet haben¹⁶.

Auf jeden Fall scheint der Anwendungsbereich des CP-Prinzips im frühen 16. Jh. erheblich ausgeweitet worden zu sein. Sven Knebel weist darauf hin, dass im frühen 16. Jh., und zwar – es fügt sich ins Bild – bei Domingo de Soto, die Auffassung entsteht, dass der Mensch seine Ehre als Eigentümer und wie ein Gut besitzt¹⁷. Zuvor war angenommen worden, dass der Mensch moralisch verpflichtet ist, seine Ehre zu schützen. Aus dieser Schutzwicht resultieren aus der Sicht der Scholastiker einige, für das Individuum zweischneidige Implikationen. Die Pflicht zur Verteidigung der Ehre führte unter der Folter dazu, dass ein Unschuldiger moralisch verpflichtet war, die Wahrheit zu sagen und die Folter durchzustehen. Gerade deshalb konnte die Folter aber, wie Knebel in einer überzeugenden Analyse ihrer inneren Logik zeigt, als geeignetes Mittel zur Wahrheitsfindung erscheinen. Wer unter der Folter gesteht und unschuldig ist, hat sich gleichsam versündigt und damit eine Behandlung als Schuldiger zumindest teilweise gerechtfertigt. Die neue Lehre, dass die Ehre des Menschen ein Gut ist, mit dem er klugen Umgang pflegen kann, wie mit einem Geldvermögen, zu dessen Wahrung er aber nicht, komme was wolle, verpflichtet ist, unterminiert die Logik der Folter. Nun darf auch der unschuldig Gefolterte aus moralischer Sicht bekennen, um Schmerzen und Schäden für sich abzuwehren. Dadurch wurde die moralische Verwertbarkeit einer unter der Folter abgepressten Aussage eingeschränkt, und einige Argumente, die entscheidend zur Abschaffung der Folter beitragen, wurden möglich.

Am Ende des 16. Jh. wird das CP-Prinzip schließlich als allgemeines Prinzip des Selbstbesitzes auch gegenüber moralischen Ansprüchen verwendet. Eine neue Schule von Moralkasuisten, die sogenannten Probabilisten, die einer 1577 von Bartolomé de Medina begründeten Lehre folgen, sehen den Menschen als Besitzer seiner Freiheit, dem das Bestehen moralischer Pflichten mit einem anspruchsvollen Sicherheitsgrad nachzuweisen ist, damit er Einschränkungen seiner Freiheit aus moralischer Sicht akzeptieren muss¹⁸. Der Probabilist Tomás Sanchez argumentiert genau in dieser Weise. Er postuliert, dass der Mensch die Freiheit seines Willens

¹⁶ Vgl. dazu die Ausführungen am Ende dieses Paragraphen.

¹⁷ Vgl. Knebel ([1991], S. 160 ff.). Knebel zitiert Soto wie folgt: „Homo dominium obtinet honoris sui et famae“.

¹⁸ Der scholastischen Probabilismus ist dadurch gekennzeichnet, dass er einem Entscheid der erlaubt, einer vernünftig vertretbaren Meinung zu folgen, auch wenn er selbst eine Gegenmeinung als besser begründet erachtet. Das gilt, weil aus Sicht der Probabilisten nur der Nachweis der Unvernünftigkeit einer Wahl es legitimiert, die menschliche Wahlfreiheit einzuschränken. In der älteren scholastischen Urteilslehre war gefordert worden, bei einem Gegensatz zweier vernünftig vertretbarer Meinungen der besser begründeten Meinung zu folgen. Der Probabilismus erreichte im 17. Jh. Unter katholischen Moraltheologen eine erhebliche Ausbreitung. Die genauere Betrachtung dieser Lehre zeigt, dass sie trotz anscheinender Kontraintuitivität rational verteidigt werden kann. Zum scholastischen Probabilismus vgl. Coady [1997]; Deman [1936]; Rivera Ventosa [1998].

wie ein Besitzgut ansehen darf. Wer diese Freiheit durch Verpflichtungen einschränken möchte, trägt die Beweislast für die Legitimität dieses Vorhabens¹⁹:

„Dem Willen wird zurecht der Besitz seiner Freiheit zugeschrieben, und wer eine Verpflichtung auferlegen will, trägt die Beweislast dafür.“

Aus einer vergleichbaren Argumentation bei Gabriel Vazquez wird sogar explizit die Abkunft dieser verallgemeinerten Anwendung des CP-Prinzips von Sotos Stellungnahme zur Bindekraft von Gelübden deutlich, denn Vazquez zitiert Soto als Beleg²⁰.

Die angenommene, naturgegebene Legitimität, über die Freiheit des Wollens und damit des Handelns wie über Besitz zu verfügen, bildet den Kern eines allgemeinen Freiheitsrechtes (*ius libertatis*), von dem Scholastiker des 16. und 17. Jh. sprechen. Die Verbindungen des Diskurses der Freiheitsrechte zur Anwendung des CP-Prinzips in der Moraltheologie werden unter anderem aus der Kritik an dessen universeller Anwendung offenbar. So behauptet ein scholastischer Gegner des Probabilismus aus dem 18. Jh. im Rückblick, dass die Probabilisten ein grundsätzliches Freiheitsrecht (*ius libertatis*) des Menschen annehmen, das gilt, soweit es nicht durch Gesetz beschränkt ist²¹. Tatsächlich spricht z. B. Francisco Suarez explizit von einem solchen Freiheitsrecht²².

Schon die scholastischen Kritiker des im 17. Jh. um sich greifenden Probabilismus haben in der verallgemeinerten Anwendung des CP-Prinzips im übrigen eine beklagenswerte Ökonomisierung des moralischen Denkens gesehen. Ihre Kritik zielt nicht so sehr allgemein auf den juristischen, als auf den wirtschaftsrechtlichen Charakter der Regel ab. Sie betonen, dass das CP-Prinzip in eigentumsrechtlichen Fragen im engeren Sinne durchaus angemessen sein mag, dass aber die generellen Ansprüche der Moraltheologie und Ethik keineswegs unter analogen Gesichtspunkten abzuhandeln sind. Nicht nur der Besitzindividualismus ist mithin älter als man aufgrund der vermeintlichen *splendid isolation* einer antischolastisch imprägnierten Perspektive auf die Geistesgeschichte der Neuzeit meinen mag, sondern auch die Kritik am Besitzindividualismus und der Ökonomisierung der Welt. Der Zusammenhang zwischen Probabilismus und Aufstieg des neuzeitlichen Kapitalismus ist, über Studien zu einzelnen Denkern hinaus²³, im übrigen immer noch nicht zureichend erforscht. Koslowski weist auf seine Bedeutung für die Libera-

¹⁹ Sanchez „Opus Morale“, lib. I, cap. X, q. I, n. 11: „voluntas dicitur possidere vere suam libertatem, & volenti obligationem imponere privantem libertate, incumbit eius probandae onus.“ (eigene Übersetzung, R.S.)

²⁰ Vgl. Vazquez „In Primam secundae S. Thomae“, Tom. I, q. 19, disp. 65, cap. 2.

²¹ Vgl. Concinia „Theologia Christiana“, Tom. I, lib. II, diss. II, cap. VII, § 1, I: „Lex tollit jus libertatis, inquit Probabilistae.“

²² Vgl. Suarez „De Legibus ac Deo Legislatore“, lib. II, Cap. XIV, n. 18. Dort spricht Suarez von einem ursprünglichen *ius libertatis*: „natura fecit homines positive (ut sic dicam) liberos cum intrinseco jure libertatis.“

²³ Vgl. z.B: Stone / Van Houdt [1999].

lisierung des Wirtschaftsdenkens hin, ohne jedoch näher auf den Probabilismus einzugehen²⁴.

III. Der Sonderfall des Selbstverkaufs in die Sklaverei

Die nähere Beschäftigung mit spätscholastischen Schriften zeigt, dass die Geschichte des neuzeitlichen Besitzindividualismus früher beginnt, als es bei Macpherson den Anschein hat. Das heißt jedoch nicht, dass der neuzeitliche Besitzindividualismus sich ab dem frühen 16. Jh. in ungebrochener Entwicklung immer mehr radikalierte. Bei näherer Betrachtung dürfte sich vielmehr ein weit komplexeres Bild der Geschichte des Besitzindividualismus ergeben, das linearen, durchgängigen Entwicklungshypothesen widerspricht. Ein wichtiger Punkt, an dem sich das zeigt, betrifft den Aufstieg von Konzeptionen unveräußerlicher Freiheits- und Menschenrechte in der Neuzeit. Letztlich scheint nicht das Entstehen und die Anerkennung von Menschenrechten die eigentliche Errungenschaft der Neuzeit zu sein, sondern die Annahme der Unveräußerlichkeit dieser Rechte. Macpherson trägt dem Rechnung, in dem er postuliert, dass das Individuum seine Arbeitskraft auf den Markt verkaufen kann, nicht aber sich selbst. Das heißt nichts anderes, als dass der neuzeitliche Besitzindividualist sich nicht selbst in die Sklaverei zu verkaufen vermag. Hieran hindert ihn die Unveräußerlichkeit seiner Freiheit. Das Mittelalter sah das anders, wie scholastische Theorien der Sklaverei belegen, und zumindest in dieser Hinsicht nahm die scholastische Tradition deshalb einen wesentlich weiter gehenden Selbstbesitz des Menschen an.

Für scholastische Theologen und Juristen gab es vier Hauptgründe legitimer Sklaverei. Zum Sklaven kann jemand auf rechtmäßige Weise durch Schuld, Krieg, Vertrag oder Geburt werden²⁵. Die Schuld kann in einem Verbrechen bestehen, in einem gerechten Krieg dürfen Besiegte versklavt werden, und eine vertragliche Abtretung der eigenen Freiheit oder der Freiheit der eigenen Kinder kann zum Zweck der Rettung in großer materieller Not erfolgen. Alle diese Versklavungsgründe sind mit einer auch im Mittelalter oft angenommenen ursprünglichen Freiheit jedes Menschen vereinbar, im Gegensatz zum letzten Versklavungsgrund (Geburt durch eine versklavte Mutter)²⁶. Einige der scholastischen Begründungen für die Legitimität von Sklaverei rekurrieren auf das Eigeninteresse des Handelnden. Es ist besser für einen Menschen (und gegebenenfalls für seine Familie), zum

²⁴ Vgl. Koslowski ([1995], S. 24 ff.).

²⁵ Vgl. hierzu Davis [1966]; Tuck ([1979], S. 49, 54) und als Quelle Molina „De Iustitia et Iure“, tract. I, disp. 33.

²⁶ Vor dem Hintergrund der juristischen Logik der scholastischen Sklavereikonzeption leuchtet überhaupt nicht ein, weshalb die Kinder von Sklaven ohne weiteres selbst wieder Sklaven sein sollen. Diese Praxis wurde durch die Gepflogenheiten der Völker gerechtfertigt, aber ich kann nicht erkennen, wie sie mit der Annahme ursprünglicher Freiheit vereinbar sein kann.

Sklaven zu werden, als zu verhungern. In Zusammenhang mit Versklavung im gerechten Krieg wird manchmal analog argumentiert: Es sei besser versklavt als getötet zu werden. Der Spätscholastiker John Mair spricht ganz konkludent deshalb nicht nur von legitimer, sondern auch von rationaler Sklaverei²⁷. Der Wille, der zu einem Versklavungsvertrag führt, ist legitim, weil er als rationaler Wille angesehen werden kann, und er ist rational, weil er (wenigstens in der juristischen Fiktion) den Interessen des Vertragsschließenden dient. Ein Selbstverkauf ist gleichwohl nur legitim, insofern der Verkäufer sich selbst besitzt, er gründet daher auf der Annahme, dass der Mensch der Besitzer seiner Freiheit ist, wie Francisco Suarez explizit bemerkt²⁸. Die Idee des Selbstbesitzes des Menschen war also eine wichtige Prämisse des mittelalterlichen bzw. des scholastischen Sklavereiverständnisses. Ein Selbstbesitz, der das Recht einschließt, sich in die Sklaverei zu verkaufen, ist aber radikaler als die von Macpherson postulierte Form des Selbstbesitzes, die nur eine freie Verfügung über die eigene Arbeitskraft und die eigenen Fähigkeiten annimmt, und im übrigen von einem unveräußerlichen Recht des Menschen auf Freiheit ausgeht. Die neuzeitliche Tradition unveräußerlicher Menschenrechte setzt dem Selbstbesitz mit anderen Worten Grenzen. Das Mittelalter kannte demgegenüber, zumindest was die bedeutsame Frage der freiwilligen Versklavung durch Vertrag angeht, einen radikaleren Besitzindividualismus. In einer sehr wichtigen Hinsicht konstituiert sich die Neuzeit folglich durch eine Beschränkung der Idee des Selbstbesitzes und nicht durch ihre Ausweitung.

IV. Schlussbetrachtungen

Die Berücksichtigung scholastischer Quellen ergibt ein völlig anderes Bild der Geschichte des Besitzindividualismus als die immer noch übliche Beschränkung der Perspektive auf einen neuzeitlichen Denk-Kanon, der durch den Erfolg der antischolastischen Polemik der frühen Neuzeit geprägt ist. Ähnliches gilt auch für die Prähistorie des *homo oeconomicus*, wenn man sich die Lücken von Hirschmans Darstellung der Veränderungen des Interesse-Begriffs in der frühen Neuzeit ver gegenwärtigt. Hirschman verlegt die Karriere dieses Begriffs in das 17. Jh., während *interesse*, wie er meint, im Mittelalter einfach nur Zins hieß. Gemäß Tierney, einer Autorität zum kanonischen Recht, wurde *interesse* bei den scholastischen Juristen aber auch gleichbedeutend zu „Recht“ bzw. „Anspruch“ (*ius*) gebraucht²⁹. Von da bis zum neuzeitlichen Gebrauch ist kein großer Schritt mehr. Man könnte solche Parallelen wiederholen und die gegenwärtige Untersuchung damit in einen

²⁷ Mair „In Quartum Sententiarum“, fol 76: „servitus legalis est rationabilis quando quis vendit se ipsum“.

²⁸ Vgl. Suarez „De Legibus ac Deo Legislatore“, lib.II, Cap. XIV, n. 16: „natura verum dominium contulit homini suaे libertatis“; und dann später in n. 18: „Nam imprimis eo ipso quod homo est dominus suaे libertatis, potest eam vendere seu alienare.“

²⁹ Vgl. Tierney ([1997], S. 268).

umfassenderen Rahmen der Revision frühneuzeitlichen, antischolastischen *spin doctorings* einbetten. Das soll hier jedoch nicht geschehen, und ich werde mich im Folgenden mit einem Resumée zum Besitzindividualismus begnügen.

Macpherson zufolge führte der Kapitalismus des 17. Jh. zu einer Doktrin des Besitzindividualismus, die auf der Idee des Selbstbesitzes beruht. Wir haben gesehen, dass diese These nicht die Ursprünge des Besitzindividualismus erfasst. Die Doktrin des Selbstbesitzes entstammt der scholastischen Juristik und wurde in der frühen Neuzeit in einigen wichtigen Hinsichten radikaliert. Natürlich gingen selbst sehr späte Scholastiker nicht davon aus, dass der Mensch auch in theologischer Hinsicht Besitzer oder vielmehr Eigentümer seiner selbst bleibt. Gottes *dominium* über den Menschen wurde nie in Frage gestellt. Macpherson betrachtet den Menschen nur in seinen sozialen Bezügen zu anderen Menschen und klammert deshalb die theologische Front des Besitzindividualismus aus. Aus diesem Grund sieht es bei ihm allerdings so aus, als ob der angelsächsische Besitzindividualismus der frühen Neuzeit keine theologischen Grenzen gekannt hätte. Das ist aber mit Sicherheit zumindest für Locke nicht der Fall. Der Wille Gottes schränkt bei ihm den Selbstbesitz des Menschen ganz entschieden ein. In gewissen Hinsichten geschieht dies sogar restriktiver als bei manchen Spätscholastikern, denn Locke unterstellt Pflichten der Erkenntnissuche und der Orientierung an der wahrscheinlicheren Meinung bei der Urteilsbildung, die weit über das hinausgehen, was z. B. scholastische Moraltheologen der probabilistischen Schule fordern. Locke rechtfertigt dies damit, dass Gott uns unsere Vernunft zu eben diesem Zweck gegeben hat. An dieser Stelle ist bei ihm nichts von freiem Selbstbesitz in den Grenzen quasi-juristisch verstandener Moralität zu erkennen, wohl aber bei seinen scholastischen Antagonisten. Für Hobbes lässt sich die Existenz theologischer Grenzen des Selbstbesitzes weniger leicht nachweisen als für Locke. Hier hängt alles davon ab, ob man Hobbes als atheistischen oder als zutiefst theologischen und sogar eschatologischen Denker liest. Alle diese Interpretationen lassen sich ernstlich vertreten, und die Annahme eines theologiefreien Besitzindividualismus im 17. Jh. würde daher auf einer sehr schwankenden Grundlage ruhen, wenn sie nur an bestimmten Lesarten von Hobbes festgemacht werden könnte.

Im Hinblick auf die sozialen Beziehungen der Individuen zueinander erachtet es Macpherson als kennzeichnend für den Besitzindividualismus, dass Menschen nur durch vertragsartige Beziehungen in normativ verpflichtende Bindungen eintreten. Sofern dies zum Kernbestandteil des Besitzindividualismus gemacht wird, entsteht dieser tatsächlich erst im 17. Jh. bei angelsächsischen Vertragstheoretikern. Scholastiker gehen nie soweit, moralische Bindungen nur auf Verträge zwischen Menschen zu stützen. Es erscheint mir jedoch nicht sinnvoll, die Konzeption des Besitzindividualismus in dieser Weise einzuschränken. Schon die spätscholastische Moraltheologie kennt eine Juridifizierung der wechselseitigen moralischen Beziehungen der Menschen, die als Besitzer ihrer selbst, ihrer Ehre, ihrer Rechte und anderer Güter auftreten. Eine solche Rechtsfähigkeit des moralischen Umgangs miteinander nach dem Motto „Du hast nur die moralischen Ansprüche, die du vor

einem Gerichtshof einklagen kannst“ bildet meines Erachtens eine tieferreichende Wurzel des Liberalismus als die neuzeitlichen Vertragstheorien. Die Vertragstheorien des 17. Jh. sind gewissermaßen nur spezielle Formen der allgemeinen Juridifizierung des moralischen Denkens, die im Mittelalter beginnt und sich im 16. Jh. radikalisiert. Dabei ist nicht zuletzt zu beachten, dass der Geist der Vertragstheorie oft aus Unkenntnis der scholastischen Tradition auch dort gefunden wird, wo ein Einfluss der scholastischen Ökonomisierung und Juridifizierung des Denkens als Befund ausreicht.

Literatur

Quellen

- Bardi, Francesco* (1653): *Disceptationes et Conclusiones Morales de Conscientia*, Francofurti.
- Concina, Daniele* (1752): *Theologia Christiana Dogmatico-Moralis*, Tom. I., Augustae Vindelicorum.
- CHP 6 = Pereña, L. et al.* (1981): *Corpus Hispanorum de Pace*, Vol. VI, Madrid.
- Mair, John* (1521): *In Quartum Sententiarum Quaestiones*, Parisiis.
- Molina, Luis* (1594): *De Iustitia et Iure*, Venetiis.
- Sanchez, Tómas* (1631): *Opus Morale in Praecepta Decalogi*, Antverpiae.
- Soto, Domingo* (1981), *Quaestio 40 de Bello*, in: CHP 6, 299 – 322.
- Suarez, Francisco* (1856): *De Legibus ac deo Legislatore*, in: ders., *Opera Omnia*, Vol. V / VI, Paris.
- Summenhart, Conrad* (1500): *Septipertitum Opus de Contractibus*, Hagenau.
- Thomas von Aquin, Summa Theologica* (Deutsche Thomas-Ausgabe): Salzburg, v. J.
- Vazquez, Gabriel*, *Commentariorum ac Disputationum in Primam Secundae S. Thomae Tomus I*, Ingolstadii 1604.
- Vitoria, Francisco de* (1995 / 1997): *Vorlesungen*, 2 Bde., Stuttgart.
- Vitoria, Francisco de*, *De Iure Belli*, in: ders., *Vorlesungen*, Bd. 2, 543 – 605.

Forschungsliteratur

- Baciero, C.* (1984): *Conclusiones Definitivas de la Segunda Generacion*, in: *Ramos* (1984), 413 – 456.
- Berman, Harold* (1995): *Recht und Revolution*, Frankfurt / M..
- Brett, Annabel* (1997): *Liberty, Right and Nature*, Cambridge.
- Coady, C.* (1997): *Probabilism*, *Midwest Studies in Philosophy* 21, 16 – 33.
- Davis, D.* (1966): *The Problem of Slavery in Western Culture*, Ithaca.

- Deckers, Daniel (1991): Gerechtigkeit und Recht, Fribourg.*
- Deman, Thomas (1936): Probabilisme, in : Dictionnaire de Théologie Catholique, Vol 13 / 1, Paris.*
- Gillner, Matthias (1997): Bartolomé de las Casas und die Eroberung des indianischen Kontinents, Stuttgart.*
- Höffner, J. (1972): Kolonialismus und Evangelium, Trier.*
- Justenhoven, Heinz-Gerhard (1991): Francisco de Vitoria zu Krieg und Frieden, Köln.*
- Knebel, Sven (1991): Naturrecht, Folter, Selbstverzicht. Spees ‚Cautio Criminalis‘ vor dem Hintergrund der spätscholastischen Moralphilosophie, in: Brockmann / Eicher, 155 – 189.*
- (2000): *Wille, Würfel und Wahrscheinlichkeit*, Hamburg.
- Koslowski, P. (1955): Ethik des Kapitalismus, Tübingen.*
- Macpherson, C. (1973): Die politische Theorie des Besitzindividualismus, Frankfurt.*
- Ramos, D. (1984b): El Hecho de la Conquista de América, in: Ramos, 17 – 63.*
- Ramos, D. et al. (1984): La Etica en la Conquista de America, Madrid.*
- Rivera de Ventosa, E. (1998): Kasuistik und Probabilismus, in: Ueberweg, Grundriß der Geschichte der Philosophie, Die Philosophie des 17.Jahrhunderts, Bd. 1 / 1, Basel, 476 – 486.*
- Schmitt, A. (1904): Zur Geschichte des Probabilismus, Innsbruck.*
- Stone, M. / Van Houdt, T. (1999): Probabilism and Ist Methods: Leonardus Lessius and His Contribution to the Development of Jesuit Casuistry, *Ephemerides Theologicae Lovanienses* 75, 359 – 394.*
- Ternus, J. (1930): Zur Vorgeschichte der Moralsysteme von Vitoria bis Medina, Paderborn.*
- Tierney, Brian (1997): The Idea of Natural Rights, Scholar's Press, Atlanta.*
- Tuck, Richard (1979): Natural Rights Theories : Their Origin and Development, Cambridge.*

Individualethik oder Institutionenethik?

Von *Peter Weise*, Kassel*

I. Einleitung

Ein Problem, das in jüngster Zeit nicht nur die Ökonomen fasziniert, ist der Gegensatz zwischen einer Ethik, die sich auf das individuelle Verhalten bezieht (Individualethik), und einer Ethik, die sich mit den Koordinationsmechanismen, den Institutionen oder dem Ordnungsrahmen einer Gesellschaft befasst (Institutionenethik). Bei der Individualethik liegt die Ursache für ein moralisches Handeln im Menschen selbst begründet; er handelt nach internalisierten moralischen Werten oder aufgrund selbst gesetzter interner Normen. Bei der Institutionenethik werden durch gesellschaftliche Normen Freiheit und Würde der Menschen geschützt und Anreize gesetzt, dass sich Menschen moralisch verhalten; diese Normen sollen vor allem eine vertrauensvolle und anreizkompatible Kooperation zwischen Individuen zum Nutzen der Gesellschaft unterstützen. Die Individualethik bezieht sich also auf einen Koordinationsmechanismus, der *im* Menschen Handlungen koordiniert, die Institutionenethik auf einen Koordinationsmechanismus, der *zwischen* den Menschen das Verhalten koordiniert. Man könnte die Individualethik auch als eine *interne* und die Institutionenethik als eine *externe* Institution bezeichnen.

Im folgenden wird gezeigt, dass Moral als gesellschaftlicher Koordinationsmechanismus in einem exakt definierten Sinne zwischen den beiden Koordinationsmechanismen Markt und Norm liegt. Moralisches Handeln ist einerseits zu unterscheiden vom marktlichen Handeln, das durch Preise gelenkt wird, und andererseits abzugrenzen vom normgetreuen Handeln, das durch Sanktionen bewirkt wird. Auf der Individualebene bezieht sich moralisches Handeln auf die Berücksichtigung der Interessen von anderen und auf der Kollektivebene auf die Respektierung von Freiheit und Würde der anderen Gesellschaftsmitglieder.

Das zentrale Konzept des Vergleichs von Individualethik und Institutionenethik ist das der Abwanderungskosten. Nur dann, wenn die Abwanderungskosten Null sind und vollkommene Märkte existieren, bedarf es keiner Individualethik. Eben-

* Der Verfasser dankt einem Referee für seine ausgezeichnete Kritik, die ihn veranlasste, seine Argumentation an mehreren Stellen zu korrigieren oder zu präzisieren, und den Mitgliedern des Ausschusses „Wirtschaftswissenschaften und Ethik“ für eine sehr interessante und hilfreiche Diskussion.

falls nur dann, wenn die Abwanderungskosten so hoch sind, dass vollständige Immobilität herrscht, und alle Handlungen sozialen Normen unterworfen sind, bedarf es keiner Individualethik. In allen anderen Fällen der relativen Mobilität und Immobilität kann eine weitgehende Institutionenethik die Individualethik nicht ersetzen. Die Institutionenethik kann die Individualethik einerseits unterstützen, sie kann sie andererseits aber auch unterminieren.

II. Markt, Norm und Moral

1. Definition von Markt, Norm und Moral

Es gibt im wesentlichen drei grundlegende Koordinationsmechanismen, die den Menschen dazu anhalten, die Interessen und Bedürfnisse der anderen Menschen zu berücksichtigen. Der eine Mechanismus ist der Markt, und sein Grundprinzip lautet: Alle Handlungen sind erlaubt, aber alle von ihnen Betroffenen sind wertmäßig zu entschädigen. Der zweite Mechanismus ist die Norm, und ihr Grundprinzip lautet: Alle Handlungen, die jemand in bestimmten Situationen durchzuführen hat, sind vorgeschrieben. Der am Markt zu zahlende Preis hat demnach vor allem einen Entschädigungseffekt: Durch die Zahlung des Preises entschädigt der Käufer den Verkäufer für dessen entstandene Kosten. Die mit der Norm verbundene Sanktion hat hingegen vor allem einen Abschreckungseffekt: Sanktionen belegen verbotene Handlungen mit Kosten und sollen das Begehen dieser Handlungen verhindern. Sowohl der Preis als auch die Sanktion verteueren die ihnen zugeordnete Handlung, sind also Kosten, erfüllen aber unterschiedliche Funktionen – und werden von den Menschen im Regelfall auch unterschiedlich wahrgenommen. Moral als dritter Koordinationsmechanismus bezeichnet dann Handlungen zwischen Markt und Norm. Das Grundprinzip der Moral lautet: Alle Handlungen erhöhen den Nutzen der anderen, erfolgen aber ohne simultane wertäquivalente Entschädigung durch die anderen und sind nicht durch Sanktionen der anderen bewirkt.

Akzeptiert man dies, könnte man vier Motive, die Interessen und Bedürfnisse der anderen Menschen zu berücksichtigen, unterscheiden:

a) Wertäquivalente Entschädigung des anderen (Markt): Man tut etwas für einen anderen, um von ihm dafür entschädigt zu werden. Hier entschädigt man den anderen im Tausch oder durch Zahlung eines Preises wertmäßig für seine aufgewendete Mühe; man befindet sich in einer Marktbeziehung. Da man dem anderen nicht mehr gibt, als man von ihm erhält, schätzt man ihn folglich weder positiv noch negativ, d. h. man ist indifferent zwischen fremdem Wehe und fremdem Wohl. In einer idealen Marktwirtschaft sind die Kosten der Abwanderung Null. Dies bedeutet, dass man von jemandem, der einem zu wenig bietet, instantan abwandert zu jemandem, der einem mehr bietet. Daraus folgt, dass jeder alle Güter marginal gleich bewertet. In einer idealen Marktwirtschaft kann aus ökonomischer

Sicht jemand einem anderen nur dann mehr geben, als er von ihm erhält, wenn er sich selbst ausbeutet. Diese Handlung wird aber zum einen vom Wettbewerb bestraft und ist zum anderen gesamtgesellschaftlich ineffizient. Moralische Handlungen in einer idealen Marktwirtschaft werden daher durch Marktbeziehungen tendenziell verdrängt und bewirken, solange sie durchgeführt werden, außerdem eine Verzerrung der Preise. Auf dieser Aussage gründet sich die Skepsis der Ökonomen gegenüber wirtschaftsethischen Handlungen im marktwirtschaftlichen Kontext.

b) Sanktionierung von Handlungen (Norm): Man berücksichtigt die Interessen und Bedürfnisse eines anderen, weil man sonst bestraft wird. Hier werden bestimmte Handlungen durch Abschreckung verteuft; man handelt in einer bestimmten Weise, weil dies so vorgeschrieben ist oder erwartet wird. Normentreues Handeln geschieht lediglich aufgrund von Sanktionen, die als Gegenmotive dem Egoismus gegenüber stehen und das Wohl des anderen erzwingen bzw. eine Schädigung unterlassen sollen. In einer idealen Normgesellschaft sind die Kosten der Abwanderung quasi unendlich hoch. Dies bedeutet, dass niemand von einem vorgeschriebenen Verhalten abweicht. Daraus folgt, dass jeder alle Güter marginal unterschiedlich bewertet. Moralische Handlungen in einer idealen Normgesellschaft werden durch normengeleitetes Verhalten ersetzt. Aus ökonomischer Sicht ist die (interne, d. h. innerhalb des Menschen bestehende) Pflicht das duale Gegenstück zur (externen, d. h. zwischen den Menschen bestehenden) Norm. In Großgesellschaften (aber auch in Kleingruppen) werden Handlungen und Güter, die nicht als substituierbar gelten sollen, durch Gesetze vorgeschrieben, wodurch Ordnungssicherheit hergestellt wird.

c) Mitleid, Empathie und Mitgefühl (Gefühlsmoral): Man tut etwas für einen anderen, weil man dabei ein gutes Gefühl hat (oder ein schlechtes vermeidet). Hier wird das Wohl des anderen positiv bewertet; man handelt aus einem altruistischen Motiv. Diese Art der Handlung bewirkt, dass der Egoismus (zumindest teilweise) dadurch überwunden wird, dass der Mensch die anderen Menschen (und anderen Lebewesen) in seinen Präferenzen berücksichtigt. Dadurch sind die Menschen (auf nonkognitiver Basis) zum einen bereit, auf der Kollektivebene den anderen Menschen die gleiche Würde und die gleichen Freiheitsrechte zuzuerkennen, und zum anderen motiviert, auf der Individualebene den anderen Menschen Leistungen entgegenzubringen, die nicht wertäquivalent entschädigt werden und auch nicht durch Sanktionen erzwungen sind. In Situationen, bei denen die Abwanderungskosten weder Null (wie beim Markt) noch unendlich hoch (wie bei der Norm) sind, kann die Gefühlsmoral Bedeutung haben sowie evolutiv entstehen und überleben.

d) Prosoziale Kommunikations- und Handlungsfähigkeit (Vernunftmoral): Man tut etwas für einen anderen in der kognitiv basierten Hoffnung, dass Dritte auch etwas für mich tun. Hier wird dem anderen etwas gegeben, was (vielleicht) durch Dritte auf die Dauer und im Durchschnitt wieder entgolten wird, so dass jemand dann besser dasteht, als wenn er keine moralische Handlung erbracht hätte, allerdings auch schlechter dasteht, falls die Entgeltung ausbleibt. Diese Art der Hand-

lung bedeutet, dass sich der Mensch in die anderen Menschen hineinversetzen kann (und idealiter deren Rolle übernehmen kann) und prinzipiell darauf vertraut, dass diese anderen Menschen in Dilemma-Situationen kooperationsbereit sind, und folglich selbst kooperiert. Diese Kooperation drückt sich darin aus, dass man den anderen gleiche Rechte zuerkennt und aus Vernunftgründen Vorleistungen erbringt, um eine Kooperation zu ermöglichen. In Situationen, bei denen die Abwanderungskosten weder Null (wie beim Markt) noch unendlich hoch (wie bei der Norm) sind, kann die Vernunftmoral Bedeutung haben sowie evolutiv entstehen und überleben.

Fassen wir zusammen: Ein Referenzpunkt, an dem Moral beginnt, ist der Markt; hier wird der andere durch Tausch oder durch Geld wertäquivalent entschädigt, aber er bekommt auch nicht mehr als das Wertäquivalent. Ein zweiter Referenzpunkt, an dem Moral aufhört, ist die Norm; hier wird die Ausgangsausstattung des anderen durch die Respektierung von Normen bewahrt, aber nur, weil die Normeinhaltung billiger ist als die Normübertretung. Moralisches Handeln hingegen bedeutet, dass man dem anderen mehr gibt, als man von ihm erhält, ohne durch Sanktionen dazu angehalten zu sein. Auf der Kollektivebene bezieht sich moralisches Handeln auf die wechselseitige Respektierung von Würde und Freiheit, auf der Individualebene bezieht sich moralisches Handeln auf die Erbringung von nicht-entlohnnten und nicht-erzwungenen Vorleistungen. Moral existiert nur in Situationen, bei denen die Abwanderungskosten hoch, aber nicht zu hoch sind.

2. Definition von Individualethik und Institutionenethik

Ursprünglich bedeutet Moral das gleiche wie Sitte, Brauch und Gewohnheit. Moral weist drei voneinander unterscheidbare Bedeutungen auf: Erstens den gewohnten Aufenthaltsort, den Wohnsitz, zweitens die Gewohnheiten, die Sitten und Bräuche, drittens das sittliche Bewusstsein, den sittlichen Charakter, die Sittlichkeit. Der etymologische Hintergrund von Moral gibt bereits einen wichtigen theoretischen Hinweis auf eine exaktere Definition des Begriffs: Die am Wohnsitz, dem ge „wohnten“ Aufenthaltsort, sich herausbildenden „Gewohnheiten und Bräuche wurden zu Sitten, d. h. zu mehr oder weniger verbindlichen Normen, und zum Maß für die Bewertung einer Handlung oder eines Charakters.

Bereits an dieser Stelle wird klar, dass Moral ein Koordinationsmechanismus für kleine Gruppen ist. Dieser ist aus ökonomischer Sicht vor allem dadurch gekennzeichnet, dass die Abwanderungskosten (anders als beim Markt) aus dem gewohnten Ort und von den bekannten Gruppenmitgliedern vergleichsweise hoch sind. Es besteht eine gewisse Immobilität, was nichts anderes als das Gegenstück des Aufeinanderangewiesenseins ist. Kostenlose Abwanderung zu einem besseren Wohnort und zu freundlicheren Menschen gibt es hier nicht. Die Folge ist, dass die Menschen in sozialer Interdependenz leben und aufeinander Rücksicht nehmen müssen, d. h. sich moralisch verhalten müssen.

Bereits an dieser Stelle wird ebenfalls klar, dass moralisches Handeln nicht durch soziale Normen verursacht werden kann. Werden alle Handlungen durch externe soziale Normen mit Sanktionen belegt, bedarf es keines sittlichen Bewusstseins oder sittlichen Charakters. Erst bei unvollständiger Koordination des Verhaltens durch externe soziale Normen gewinnt ein sittliches Bewusstsein oder ein sittlicher Charakter an Bedeutung.

Unter Moral verstehe ich im folgenden also ein Handeln in einer zwiespältigen Anreizstruktur, das auch den Interessen der anderen, und nicht nur den eigenen, dient und das auch den zukünftigen Nutzen gegenüber dem gegenwärtigen anstrebt. Dabei folgt der Zweck der Moral aus dem Ziel der Erreichung eines gesellschaftlichen Zustandes, in dem sich alle besser stehen. Dazu muss die zwiespältige Anreizstruktur zugunsten einer kollektiven gegenüber einer individuellen Rationalität und zugunsten einer langfristigen gegenüber einer kurzfristigen Sichtweise verändert werden. Die Motive der Moral liegen einerseits in der prosozialen Kommunikations- und Handlungsfähigkeit des Menschen, indem dieser sich die Auswirkungen seines eigennützig-rationalen Verhaltens auf andere und auf sich selbst klar machen und die Konsequenzen hieraus für das gesellschaftliche Miteinander bedenken kann (Vernunftmoral); die Motive liegen andererseits in den Emotionen des Menschen, indem dieser das Wohlergehen der anderen in den eigenen Präferenzen berücksichtigt und Mitgefühl empfindet (Gefühlsmoral).

In die Nutzenschätzungen eines Menschen können ausschließlich das eigene Wohl und Wehe (Egoismus) eingehen, die Nutzenschätzungen können sich aber auch auf das fremde Wehe (Bosheit) oder auf das fremde Wohl (Altruismus) beziehen. Der reale Mensch hingegen liegt zwischen diesen Extremen und hat von allem etwas, wie *Abbildung 1* zeigt.

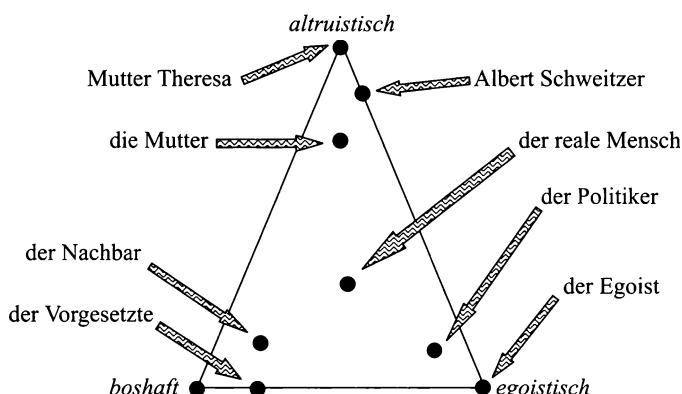


Abbildung 1: Morale Menschenarten

Was könnte man unter Individualethik und Institutionenethik sinnvollerweise verstehen? Handlungen, die aus Mitleid oder aus Vernunft die Interessen und Bedürfnisse anderer Menschen berücksichtigen, haben ihre Motive im Menschen selber. Sie können daher als individualethische bezeichnet werden. Handlungen, die aus dem Ziel einer Entschädigung oder aus dem Zwang einer Sanktion heraus die Interessen und Bedürfnisse anderer Menschen berücksichtigen, haben ihre Motive in den gesellschaftlichen Koordinationsmechanismen oder Institutionen. Sie können daher als institutionenethische bezeichnet werden.

Individualethik bezieht sich folglich auf altruistische Handlungen, deren Entlohnung zum einen unsicher ist und zum anderen von einem selbst nicht herbeigeführt werden kann. Institutionenethik bezieht sich auf Handlungen, die den Nutzen der anderen erhöhen, den eigenen Nutzen aber ebenfalls erhöhen, entweder durch einen Tauschgewinn oder durch Vermeidung eines Sanktionsverlustes.

Doch ist diese Begriffsbestimmung nicht allgemein genug. Denn auch beim Entwurf und bei der Gestaltung von Institutionen auf der Kollektivebene spielen moralische Gesichtspunkte eine Rolle. Die wechselseitige Respektierung von Freiheit und Würde des Menschen in Form von gleichen Rechten und Schutz der Würde basiert ebenfalls auf der Moral. Sowohl aus Vernunftgründen als auch auf der Basis von Gefühlen entsteht eine gerechte Institution. Diese wiederum kann mehr oder weniger stark auf den Koordinationsmechanismen Markt, Norm und Moral basieren. Bezieht sich diese gerechte Institution ausschließlich auf den Koordinationsmechanismus Markt oder den Koordinationsmechanismus Norm, wird die Individualethik verdrängt, mit Konsequenzen, die noch diskutiert werden. Bezieht sich diese gerechte Institution ausschließlich auf den Koordinationsmechanismus Moral, wird sie trotz guter Gründe in größeren Gesellschaften ineffizient und zu wenig anreizkompatibel sein. Der Entwurf und die Gestaltung der gerechten Institution haben demnach Einfluss auf das moralische Verhalten auf der Individualebene (Individualethik). Dieses kann durch die gerechte Institution mehr oder weniger angeregt werden.

Unter diesem Aspekt wird auch klar, warum Individual- und Institutionenethik mit Tugenden und dem Guten und Bösen verknüpft sind. Moralisches Verhalten der anderen verschafft mir nämlich einen Nutzengewinn, sichert meine Autonomie und verhindert externe Kosten. Ein derartiges Verhalten finde ich daher gut. Ein unmoralisches Verhalten der anderen senkt dagegen meinen Nutzen, beschädigt meine Autonomie und verursacht externe Kosten. Ein derartiges Verhalten finde ich daher schlecht. Durch Substantivierung dieser Verhaltensweisen entstehen das Gute und das Böse. Ethische Verhaltensweisen wie Rücksichtnahme, Treue, Ehrlichkeit, Hilfsbereitschaft usw. werden somit zu Tugenden. Aus meiner Sicht ist es von Vorteil, wenn die anderen sich dieser Tugenden befleißigen. Daher sollten die anderen dies auch tun: Die Tugend wird zur Pflicht. Da ich für alle anderen aber auch ein anderer bin, wird von mir ebenfalls ein tugendhaftes Verhalten verlangt. Das ach so gute tugendhafte Verhalten der anderen wird mir nun leider zur lästigen

Pflicht. Moral und Tugend, die das fremde Wohl befördern, werden für jeden einzelnen mithin zu einer Handlungsbeschränkung.

Das eigentliche Problem der Ethik liegt folglich in der Begründung der Berücksichtigung des Wohls der anderen. Eine Möglichkeit, dieses Wohl zu berücksichtigen, liegt in institutionenethischer Perspektive in der Installierung von Normen und Märkten, die den Egoisten (und den Boshaften) dazu bringen, die Interessen und Bedürfnisse der anderen aus egoistischen Motiven zu befördern. Eine andere Möglichkeit liegt in individualethischer Perspektive darin, dass die Menschen von sich aus moralische Handlungen begehen.

Die eine Ursache für moralische Handlungen liegt in den Präferenzen, d. h. ein Mensch erhält einen emotionalen Eigenlohn für seine moralische Handlung: Er empfindet Mitleid oder hat ein gutes Gefühl, das Gewissen spricht. Die andere Ursache für moralische Handlungen liegt in der Hoffnung, dass das eigene kooperative Verhalten auf die Dauer und im Durchschnitt von anderen erwidert wird. Man handelt moralisch also nur, wenn es sich auf die Dauer und im Durchschnitt lohnt.

Moral lohnt sich demnach aus individualethischer Perspektive, wenn erstens moralisch Handelnde einen emotionalen Eigenlohn für ihre Handlungen erhalten oder wenn zweitens moralisch Handelnde in Dilemma-Situationen auf die Dauer und im Durchschnitt mehr gewinnen, als wenn sie das fremde Wohl nicht beachteten. Aus institutionenethischer Perspektive lohnt sich „moralisches Handeln“, wenn erstens ein Tauschgewinn realisiert wird oder zweitens eine Sanktion vermieden wird. Die Institutionenethik begründet sich auf egoistische, die Individualethik auf altruistische Motive.

Damit hängt es von den Anreizen ab, in welchen Situationen eher egoistische und in welchen Situationen eher altruistische Motive den Menschen dazu anhalten, die Bedürfnisse und Interessen der anderen Menschen zu berücksichtigen. Man könnte der Meinung sein, dass in Großgesellschaften nur Markt und Norm, also egoistische Motive, eine kooperationsfördernde Koordination der Interaktionen sicherstellen können und dass in Kleingruppen moralisches Handeln, also altruistische Motive, zwar einen Nischenplatz hat, ansonsten aber vergleichsweise unbedeutend ist und von den Koordinationsmechanismen (Institutionen) Markt und Norm ohne Schaden verdrängt werden kann¹. Man könnte außerdem der Meinung sein, dass moralisches Handeln nur in Niedrigkostensituationen und nicht in Hochkostensituationen durchgeführt wird. Beides scheint mir nicht richtig zu sein.

Tatsächlich ist der Egoismus, geziert durch Markt und Norm, die stärkste Triebkraft des Wirtschafts- und Gesellschaftsgeschehens. Wäre der reale Mensch ein homo oeconomicus aus der Retorte des Wissenschaftlers und nicht ein evolutiv entstandenes soziales Wesen, bedürfte es lediglich geeigneter Normen und der Installierung von Märkten, um eine optimale Koordination der Interaktionen zu erreichen. Individualethik wäre durch Institutionenethik in Großgesellschaften zu

¹ So im wesentlichen Homann/Pies [1994].

ersetzen. Aber ganz so einfach ist die Sache nicht, wie im Folgenden gezeigt werden soll.

Die drei Koordinationsmechanismen, Moral, Norm und Markt entsprechen jeweils der Welt des homo moralis, der Welt des homo sociologicus bzw. der Welt des homo oeconomicus. Zwischen den einzelnen Koordinationsmechanismen bestehen gewisse Spannungen. So liegt die Spannung zwischen Moral und Norm in der freiwilligen und erzwungenen Berücksichtigung der Interessen und Bedürfnisse anderer Menschen. So liegt die Spannung zwischen Moral und Markt in der Vorleistung für andere und der wertäquivalenten Entschädigung durch andere. Schließlich liegt die Spannung zwischen Norm und Markt in den erzwungenen Handlungen gegenüber den frei gewählten. Diese drei Koordinationsmechanismen markieren Extreme. In der realen Welt existiert ein Mixtum aus allen drei.

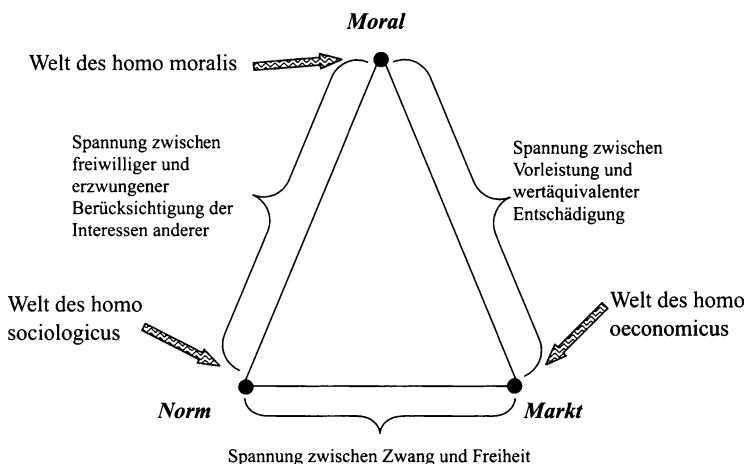


Abbildung 2: Koordinationsmechanismen

III. Bedingungen für das Entstehen von Moral

Die Menschen leben seit vielen hunderttausend Jahren nicht als isolierte Einzelpersonen, sondern in Gruppen zusammen. (Der Mensch ist von Anbeginn also weder ein homo oeconomicus noch ein homo sociologicus noch ein homo moralis, sondern enthält Elemente von allen drei.) In diesen Gruppen mussten Schutz- und Koordinationsaufgaben gelöst werden, was nur durch eine verlässliche wechselseitige Kooperation geleistet werden konnte. In einem genetischen Selektionsprozess und kulturellen Evolutionsprozess haben sich dadurch bestimmte Eigenschaften der Menschen herausgebildet, die die wechselseitige Kooperation befördern können:

- a) Die Menschen können sich in die Lage des anderen versetzen und ihre eigenen Handlungen reflektieren, sie sind mithin prinzipiell kooperationsbereit;
- b) die Menschen können miteinander sprachlich und symbolisch kommunizieren und normative Wertungen und Absichten ausdrücken;
- c) die Menschen, die moralischer sind als andere, können von anderen Menschen unterschieden werden und haben folglich durch Reputation, Integrität, Ehrlichkeit, Charakter usw. Kostenvorteile bei Koordinationsproblemen;
- d) die Menschen können wohlwollende Handlungen aus Eigennutz begehen, da sie die Entlohnung aus Emotionen beziehen;
- e) die Menschen entwickeln eine prosoziale Kommunikations- und Handlungsfähigkeit.

Betrachtet man den Menschen also als Produkt eines natürlichen und kulturellen Evolutionsprozesses, so erkennt man, dass er die Dispositionen sowohl für moralisches als auch für unmoralisches Verhalten besitzt. Seine Rationalität bezieht sich demnach nicht lediglich auf die ausschließliche Verfolgung seiner eigenen Präferenzen, sondern enthält auch durch seine prosoziale Kommunikations- und Handlungsfähigkeit die Berücksichtigung der Interaktionen mit anderen Menschen².

Welche Bedingungen sind für das Entstehen und Überleben von Moral günstig? Wann lohnt sich Moral, und wann werden Moralvorstellungen überleben? Moral lohnt sich, wenn

1. unmoralische Menschen sich gegenseitig große Kosten verursachen (*List der Moral*): Dies tun sie dann, wenn sie sich, wie beim Evolutions-Spiel, nicht auf die Aufteilung eines Kooperationsgewinns einigen können, so dass ihnen sowohl der Kooperationsgewinn entgeht als auch Verteilungskosten entstehen. Moralische Menschen können in diesem Umfeld auf die Dauer und im Durchschnitt den gleichen Nutzen realisieren wie die unmoralischen, obwohl sie von diesen bei direkten Interaktionen über den Tisch gezogen werden.
2. moralische Menschen glaubhaft drohen können, unmoralisch zu handeln (*moralische Drohung*): Dies können sie dann, wenn sie, wie beim Chicken-Spiel, durch unmoralisches Verhalten den unmoralischen Menschen einen großen Schaden zufügen können. Die Signalisierung einer moralischen Entrüstung kann die Drohung glaubhaft wirken lassen und dazu führen, dass die unmoralischen Menschen sich moralisch verhalten.
3. moralische Menschen sich gegenüber unmoralischen rächen können (*moralische Rache*): Dies können sie dann, wenn sie, wie beim unbegrenzten Gefangenendilemma-Spiel, den unmoralischen Menschen durch ein ebenfalls unmoralisches Verhalten einen zukünftigen Kooperationsgewinn verweigern können.

² Siehe dazu Vogel [1993].

Antizipieren die unmoralischen Menschen diese mögliche Rache, so könnten sie sich dazu entschließen, ebenfalls moralisch zu handeln.

4. moralische Menschen sich gegenüber anderen moralischen Menschen vertrauensvoll binden können (*Moral als Vertrauen*): Dies werden sie dann tun, wenn sie mit einer hinreichenden Wahrscheinlichkeit davon überzeugt sind, dass die anderen Menschen eine erbrachte Vorleistung wiederum mit einer Leistung entgelten werden. Eine starke prosoziale Kommunikations- und Handlungsfähigkeit der Menschen ist eine Voraussetzung hierfür.
5. moralische Menschen untereinander ihr Verhalten selbst-stabilisierend koordinieren können (*Moral als Konvention*): Dies können sie dann, wenn sie sich, wie beim symmetrischen oder asymmetrischen Koordinations-Spiel, auf eine Handlungskoordination und auf eine Aufteilung des Kooperationsgewinns einigen können, wobei dann keiner einen Anreiz hat, von der Vereinbarung abzuweichen. Hierfür ist wiederum eine gewisse prosoziale Kommunikations- und Handlungsfähigkeit eine Voraussetzung.
6. moralische Menschen eine kritische Grenze oder Masse in der Population übersteigen (*Moral des Dennoch*): Dies ist dann der Fall, wenn, wie beim N-Personen-Gefangenendilemma-Spiel, in einer Population von moralischen und unmoralischen Menschen gerade soviele moralische Menschen vorhanden sind, dass sie mindestens den gleichen Nutzen haben, als wenn alle Menschen sich unmoralisch verhielten. Die fatalen Auswirkungen des „wenn das alle täten!“ verhindern, dass die moralischen Menschen unmoralisch werden. Sind gerade so viele unmoralische Menschen vorhanden, dass sie einen geringeren Nutzen haben, als wenn alle Menschen moralisch handelten, verspricht ein moralischer Appell einen Erfolg.
7. moralische Menschen als solche erkannt werden und einen Koordinationskosten-Vorteil haben (*moralischer Charakter*): Dies ist dann der Fall, wenn derartigen Menschen unmoralische Handlungen psychische Kosten verursachen: Interne moralische Normen bilden eine Beschränkung für unmoralisches Verhalten.
8. moralische Menschen einen emotionalen Eigenlohn für ihre Moral erhalten (*Moral als gutes Gefühl*): Diesen erhalten sie dann, wenn sie anderen Menschen Gefühle wie Empathie und Mitleid entgegenbringen und diese in moralischem Verhalten realisieren. Diese Menschen sind nicht aus Vernunftgründen, um nämlich einen Kooperationsgewinn realisieren zu können, moralisch, die moralischen Handlungen verschaffen ihnen vielmehr direkt ein gutes Gefühl.

Als Fazit kann man aus individualethischer Perspektive also ziehen, dass Menschen fähig und in bestimmten Handlungsumgebungen direkt willens sind, sich moralisch zu verhalten. Als Menschenbild den (unmoralischen und egoistischen) homo oeconomicus zugrunde zu legen, ist demnach für die Analyse des Vergleichs von Individual- und Institutionenethik nicht sehr überzeugend. Gleichermaßen wenig überzeugend ist die Annahme des homo sociologicus. Noch

weniger überzeugend ist die Annahme des homo moralis, der dauerhaft resistent gegenüber dem Opportunismus ist.

IV. Beziehungen zwischen Individual- und Institutionenethik

1. Kontroll- und Transaktionskosten

In der Ökonomik unterscheidet man üblicherweise Präferenzen, Handlungsalternativen und Verhaltensregeln. Dabei werden die Präferenzen, unabhängig von der sozialen Interdependenz, als gegeben und stabil angenommen; als Verhaltensregel wird die Nutzenmaximierung unterstellt. Das unterstellte Menschenbild ist der homo oeconomicus.

Dieses Menschenbild wird zumeist dem institutionenethischen Ansatz zugrundegelegt, wenn eine geeignete Rahmenordnung und kooperationsfördernde Institutionen entwickelt werden sollen. Aber zwei nicht kooperationsbereite homines oeconomici können in einer Gefangen-Dilemma-Situation aufgrund ihrer egoistischen Rationalität nicht miteinander kooperieren. Dies zeigt auch die Spieltheorie³.

Die Institutionenethik schließt hieraus, dass in modernen Marktgemeinschaften die Lösung des Gefangen-Dilemmas in der Durchsetzung von Regeln liegt, die so gestaltet sein müssen, dass die Individuen hinreichende Anreize haben, sie verlässlich zu befolgen. Derartige, die Kooperation begünstigende, Regeln heißen moralisch, sofern sie für alle gelten und anreizkompatibel sind. Moral ist demnach ein Regelsystem, das anreizkompatibel alle Dilemmastrukturen paretosuperior löst. Oder: Moral ist das Entwerfen und Durchsetzen eines derartigen Regelsystems. Oder: Moral ist das Handeln gemäß einem derartigen Regelsystem. Dies alles kann man als Institutionenethik bezeichnen.

Dies klingt sehr plausibel, unterliegt aber zwei Einwänden:

1. Da der homo oeconomicus mit seinen stabilen Präferenzen weder gesellschaftliche Werte internalisieren noch individualethisch handeln kann, führt diese Annahme zu Institutionen, die hohe Kontrollkosten und Transaktionskosten haben. Denn die Einhaltung von Normen muss kontrolliert und ihre Verletzung sanktioniert werden. Und ohne geeignete Normen funktionieren die anreizkompatiblen Märkte nicht auf ethisch akzeptable Art und Weise.
2. Tatsächlich kann der Mensch Werte internalisieren und ist prinzipiell kooperationsbereit. Institutionen wie Märkte und Normen können aber mit individuel-

³ Die übliche spieltheoretische Lösung von Dilemma-Spielen mit Hilfe des Nash-Gleichgewichts unterstellt, da jeder Spieler nur sein eigenes Interesse bei entsprechender Annahme über das Verhalten des anderen maximiert, einen Moralitätsgrad von Null – und kann mithin das Entstehen sozialer Kooperation bei ausschließlichem Eigeninteresse nicht erklären. Dies zeigen sehr klar *Güth/Kliemt* [1995].

len Wertesystemen konfigurieren, mit der Konsequenz, dass eine vorhandene Individualethik und Kooperationsbereitschaft abgebaut wird, wodurch die Kontroll- und Transaktionskosten einer Gesellschaft weiter steigen können.

Diese beiden Einwände möchte ich im folgenden etwas näher ausführen. Präferenzen können zum einen intern sein und sich auf neurophysiologische Gegebenheiten beziehen; kein Mensch kann auf die Dauer Essen und Trinken durch Fernsehen oder Fahrradfahren substituieren. Zum anderen können Präferenzen aber auch internalisiert sein, d. h., sie können durch Einsicht, durch individuelle Erfahrungen, durch Erziehung, durch Sozialisation, durch Imitation und durch das gesellschaftliche Miteinander aufgebaut werden und entsprechenden Veränderungen unterliegen. Die externen Verhaltensanreize, die aus den koordinierten Interaktionen, d. h. den Institutionen, resultieren, verwandeln sich in interne Verhaltensanreize der einzelnen Menschen. Diese Selbstkontrolle kann zum einen bewusst erfolgen, d. h. man bedenkt die Konsequenzen seiner Handlungen für sich selbst und für andere und unterwirft sich aufgrund dieser Überlegungen bestimmten Handlungsbeschränkungen, man entwickelt aktiv eine Individualethik.

Die Entwicklung moralischer Normen kann dabei aus Mitleid oder aus Einsicht in die Notwendigkeit erfolgen und ist keinesfalls nur mit dem Nachteil einer freiwilligen Beschränkung der individuellen Handlungsmöglichkeiten verbunden. Hält sich der Mensch konsequent an moralische Normen, so gibt ihm das die Möglichkeit, mit sich selbst ins Reine zu kommen, erspart ihm im Laufe der Zeit Informations- und Entscheidungskosten und eröffnet ihm auch die Chance, Tätigkeiten durchzuführen, die rein opportunistisch handelnden Personen verschlossen bleiben (alle Tätigkeiten, die schwer zu kontrollieren sind und die ein hohes Vertrauen in die Redlichkeit der entsprechenden Person erfordern). Aus gesellschaftlicher Perspektive folgt hieraus eine Senkung der Kontroll- und Transaktionskosten.

Die Selbstkontrolle der Emotionen und Gefühle kann aber nicht nur bewusst, sondern zum anderen auch unbewusst arbeiten. Erziehung und Sozialisation sorgen dafür, dass die Menschen in Gesellschaften, in denen komplizierte wechselseitige Abhängigkeiten zwischen den Individuen bestehen, durch Ängste, Scham und Gewissensbisse von Verstößen gegen das gesellschaftlich erwünschte Verhalten abgehalten werden, ohne im einzelnen über die Handlungskonsequenzen nachzudenken. Die gesellschaftlichen Institutionen beeinflussen das individualethische Handeln der Menschen: Pünktlichkeit, Arbeitsdisziplin, die Einhaltung von bestimmten Sitten und Regeln sowie der weitgehende Verzicht auf gewaltsame Konfliktaustragung werden keinesfalls ausschließlich durch die Androhung externer Sanktionen erzwungen. Abweichungen von der Norm erzeugen vielmehr Schuldgefühle, Scham, Angst oder schlechtes Gewissen, so dass sich derartige Normen als passiv internalisiert kennzeichnen lassen.

Der Mensch schafft sich somit nicht nur aktiv interne Normen als Individualethik, sondern er internalisiert auch passiv gewisse gesellschaftliche Normen als Moral. Aktiver Aufbau von internen individualethischen Normen und passive

Internalisierung von gesellschaftlichen institutionenethischen Normen geschehen in der Realität simultan und interdependent.

2. Intrinsische und extrinsische Motivation

Intrinsische Motivation besteht aus einer emotionalen und einer kognitiven Komponente, wobei sich erstere durch Begriffe wie Interesse und Freude, die zweite durch Übereinstimmung der Handlung mit Begriffen wie Selbstbestimmung und positiver Selbstwertschätzung beschreiben lässt. Sie ist ein Maß für die Freude, Begeisterung, den Wunsch und den Willen, bestimmte Handlungen intensiv und beständig auszuüben – ohne von extrinsischen Belohnungen oder Sanktionen dazu veranlasst zu sein.

Vergleichen wir die Begriffsbestimmung der intrinsischen Motivation von Heckhausen (1980, S. 608): „Verhalten um seiner selbst willen, das nicht bloßes Mittel zu einem andersartigen Zweck ist“, mit der berühmten Definition der Moral von Kant (1960/1788, S. 224 und 252): „Denn bei dem, was moralisch gut sein soll, ist es nicht genug, daß es dem sittlichen Gesetze gemäß sei, sondern es muß auch um desselben willen geschehen“, und: „Handle so, daß du die Menschheit sowohl in deiner Person als in der Person eines jeden andern jederzeit zugleich als Zweck, niemals bloß als Mittel brauchst“. Sieht man von den normativen Unterschieden ab, so wird deutlich, dass sowohl die intrinsische Motivation als auch die Moral ein Handeln meint, das um seiner selbst willen durchgeführt wird und keinen Mittelcharakter gegenüber einem Zweck aufweisen darf. Allerdings bezieht sich die intrinsische Motivation auch auf egoistische Handlungen, während die Moral altruistische Handlungen bewirkt.

Diese internen ethischen Normen können mit den externen Institutionen in Widerstreit geraten, so mit dem Markt und der sozialen Norm. Da Preise als Voraussetzung die Idee der wechselseitigen Entschädigung haben und Sanktionen als Voraussetzung die Idee der Vorschreibung einer Handlung aufgrund einer externen Kostenandrohung, können sowohl Preise als auch Sanktionen in Widerspruch zur Individualethik geraten. In diesem Fall wird die Individualethik durch eine Entschädigung in Form einer Preiszahlung entwertet. Dieses ist auch dann der Fall, wenn sich die Individualethik auf Einsicht in das Gute etc. stützt. In diesem Fall wird die Individualethik durch Androhung einer externen Sanktion entwertet. In diesen Fällen entstehen Irradiationsphänomene, d. h. verschiedene Motivationssysteme geraten in Konflikt zueinander. Gerade dasjenige Motivationssystem, das für die intrinsische (Eigen-) Motivation sorgt, gerät in Widerspruch zu demjenigen Motivationssystem, das für die extrinsische (Fremd-)Motivation sorgt. Die Konsequenz ist ein entweder gradueller oder abrupter Abbau der Individualethik.

Die Individualethik hat also ihren Ursprung nicht lediglich in den Handlungen und deren Anreizen, sondern in den Koordinationsmechanismen, die diese Hand-

lungen koordinieren und die Anreize vermitteln, d. h. in den Institutionen. Denn bei jeder Interaktion zwischen Menschen ist gleichzeitig auch der Koordinationsmechanismus bzw. die Institution – Markt, Norm und Moral – definiert, mit dem Menschen ihre Handlungen koordinieren. Die mit diesem Koordinationsmechanismus bzw. dieser Institution verbundenen Erwartungen werden auf die Interaktionen übertragen und bei jeder Interaktion mitgedacht oder mitgeföhlt. Insofern bewerten die Menschen nicht nur die Handlungskonsequenzen, sondern auch die durch die Institutionen vermittelten Handlungsanreize.

Worin liegt nun der Unterschied zwischen Sanktionen und Preisen? Beide belegen Handlungen mit Alternativkosten; in dieser Allgemeinheit ist kein Unterschied feststellbar. Doch sagt die Norm: „Diese Handlung ist verboten“ oder „diese Handlung ist geboten“ und knüpft an die Nichterfüllung des Verbotes oder Gebotes eine Sanktion. Eine Sanktion ist also die Aussetzung von Alternativkosten für die Nichteinhaltung einer geforderten Handlung. Demgegenüber ist der Preis die Aussetzung von Alternativkosten für eine erlaubte Handlung, das heißt, eine Handlung begehen zu dürfen, falls man den geforderten Preis entrichtet. Im ersten Fall wird erwartet, dass man eine bestimmte Handlung nicht begeht (oder gerade begeht); um der Forderung Nachdruck zu verschaffen, werden Sanktionen angedroht. Im zweiten Fall wird eine Handlung prinzipiell gestattet; sie kann durchgeführt werden, wenn man den Preis zahlt. Primär für die Sanktion ist ihr Abschreckungseffekt, primär für den Preis ist sein Entschädigungseffekt.

Für den extremen (unmoralischen und egoistischen) Menschentyp *homo oeconomicus* ist diese Unterscheidung allerdings zu fein gestrickt. Da er quasi-isoliert von seinen Mitmenschen ist, mit ihnen nur Tausch-Transaktionen aufrechterhält und eine von seinen Mitmenschen vollständig unabhängige Präferenzfunktion hat, gerinnen ihm alle Handlungsbeschränkungen zu Kosten, die mit seinem persönlichen Nutzen verglichen werden. Er kalkuliert die entsprechenden Erwartungswerte und entscheidet sich rational für oder gegen Unpünktlichkeit, Betrug, Diebstahl, Scheidung, Steuerhinterziehung, Beleidigung, Mord usw. Aus seiner Sicht ist dies auch vollkommen korrekt, da er alle Interaktionen als Tausch- und Marktbeziehungen auffasst: Scham und Pein sind ihm fremd, Ethik: ein Fetisch der Philosophen, Sozialisation: das ist was für den *homo sociologicus*, die Welt: ein Großkaufhaus⁴.

Tatsächlich hat der reale Mensch eine Eigenschaft, die der *homo oeconomicus* nicht hat: Er hat die Fähigkeit, sein Verhalten mit seinen Mitmenschen abzustimmen. Dies kann durch explizite Verträge, implizite Vereinbarungen, Gespräche, Gestik und Mimik geschehen. Folglich kann man die Handlungen in zwei Klassen unterteilen; zum einen gibt es Handlungen, die auf die Bedürfnisbefriedigung gerichtet sind, und zum anderen gibt es Handlungen, die auf die Verhaltenskoordination abzielen.

⁴ Siehe dazu *Weise* [1989] und *Nutzinger* [1997] für eine ausführlichere Argumentation.

Tauschbeziehungen kommen nur zustande, wenn für beide Tauschpartner die persönlichen Bewertungen der Dinge, die man erhalten möchte, höher sind als die Dinge, die man im Austausch abgibt. Tauschen viele Personen, so kann der Tauschprozess in einen Zustand konvergieren, bei dem kein Tauschpartner einen Tauschpartner finden kann, mit dem ein Tausch noch lohnender ist. Marginal ist es für jeden Tauschpartner gleich, mit wem er tauscht und was er tauscht: Die Güter haben, unabhängig davon, wer sie tauscht, jeweils das gleiche Austauschverhältnis; die Tauschalternativen sind für alle Personen gleich; ein paretooptimaler Zustand für alle Personen ist erreicht; marginal sind nun für alle Personen die persönlichen Bewertungen gleich den Austauschverhältnissen. Das Treffen von Vereinbarungen macht nun keinen Sinn mehr, da alle Tauschverhältnisse für alle Personen gleich sind, so dass alle Personen als Tauschpartner austauschbar sind. Die Tauschbeziehungen sind anonym; es gilt überall die Gleichheit der entsprechenden Grenzraten der Substitution und Transformation. Voraussetzung ist vollständige Mobilität, d. h. die Abwanderungskosten zwischen Personen, Gütern und Orten sind Null.

In einer Situation des Ungleichgewichts oder der Immobilität aber, d. h. in einer Situation mit positiven Abwanderungskosten, bleiben die konkreten Vertragsinteressen positiv. Das bedeutet, dass es den Personen nicht gleich ist, mit wem sie kontrahieren, und dass sie die Fähigkeit und den Kooperationswillen besitzen und be halten müssen, sich mit den anderen zu einigen. Der auch den ökonomischen Modellen als Konstrukt zugrunde liegende Mensch, nicht nur der reale, muss beide Handlungskategorien besitzen.

Wie gezeigt worden ist, besitzt der reale Mensch auch interne und internalisierte Präferenzen. Die internen Präferenzen beziehen sich auf neurophysiologische Gegebenheiten, die internalisierten Präferenzen reflektieren die Einsicht in die Auswirkungen menschlichen Handelns, die Erfahrung mit Gütern und Handlungskonsequenzen, die Beobachtung der Handlungsweisen von anderen Menschen sowie das Handeln gemäß Normen. Durch die internalisierten Präferenzen wird der Mensch abhängig von dem, was andere Menschen tun. Nun gewinnt der Mensch andere Dimensionen als der homo oeconomicus: Er spricht, ist neidisch, liebt, hasst, verleumdet, entmutigt; er wird nach internalisierten Normen handeln, die extern gar nicht mehr sanktioniert werden; er bekommt einen Charakter, d. h. ein verfestigtes internalisiertes Normensystem, er entwickelt Gewohnheiten, die intern seine Handlungen ordnen; er übertritt manche Normen, die extern die Handlungen zwischen den Menschen ordnen, weil diese Kosten geringer sind als die Kosten der Aufgabe bestimmter Überzeugungen; er identifiziert sich mit gewissen Werten und verachtet andere; er ist nicht mehr so flexibel wie der homo oeconomicus: Imitation, Lernen, Gedächtnis sind dafür ursächlich; kurz: Der Mensch selbst ist bedeutsam, er ist nun wirklich ein soziales Wesen. Er gewinnt die Fähigkeit, mit anderen Menschen zu kooperieren: Er entwickelt eine „soziale Persönlichkeitsstruktur“ oder einen „sozialen Habitus“ (wie Norbert Elias dies formuliert) und kann sich individuell selbstregulieren.

Wie Odysseus kann sich der Mensch auch selbst binden. Er weiß, wie er in einer bestimmten Situation reagieren wird, und kann, falls er diese Reaktion nicht wünscht, extern oder intern, d. h. durch Verträge oder durch Entwicklung entsprechender internalisierter Normen, sich selbst binden, indem er die Kosten für die Reaktionshandlung erhöht. Der Mensch kann sich in einen anderen hineinversetzen (Empathie) und entsprechende kategorische Imperative entwickeln und internalisieren. Individualethik könnte demgemäß ein Substitut für externe Verfügungs- und Eigentumsrechte zwischen den Menschen sein.

Da nicht alle Menschen gleich sind, entsteht das Phänomen der Reputation. Manchen wird man Versprechungen mehr glauben als anderen. Man wird Menschen nach bestimmten Kriterien beurteilen, Signale bekommen eine gewisse Bedeutung. Man wird von der Einhaltung einer Norm auf die Einhaltung anderer Normen schließen und umgekehrt („Wer einmal lügt, dem glaubt man nicht“). Loyalität und Autorität werden begriffsrelevant; Begriffe wie guter Charakter, Redlichkeit, Freundlichkeit, Wahrheitsliebe u. ä. bekommen Sinn. Immer werden bestimmte Handlungen jemandem zugeordnet; man weiß, dass opportunistische Verhaltensabweichungen einem moralischen Menschen Kosten verursachen. Das Gegenteil ist der Opportunist: Sein Verhalten folgt sofort aus der aktuellen Kostensituation; er kennt keine inneren Beschränkungen, die der aktuellen Kostensituation in relevantem Maße widersprechen könnten. Der Opportunist ist der homo oeconomicus: Denn der homo oeconomicus kennt nur Preise, Sanktionen übersetzt er in Erwartungswerte. Aus einem „Du darfst nicht“, macht er ein „Du darfst, wenn du den Preis zahlen kannst“. („Ein Foul ist eine Regelverletzung“, sagt der Regelgehorsame. „Nein, ein Foul ist, wenn der Schiedsrichter pfeift“, antwortet der Erwartungswertmaximierer.)

Aus institutionenethischer Sicht wird behauptet, dass Pflicht, Werte, Sollen in der ökonomischen Methode nichts zu suchen haben. Aber man verbaut sich hiermit den Weg, diese Begriffe ökonomisch zu interpretieren. Man kann hinzufügen: Macht, Abhängigkeit, Freiheitsbeschränkungen, Verantwortung u. a. m. können sehr gut mit Hilfe der beiden Begriffe Kosten und Abwanderungskosten definiert und präzisiert werden. Dazu müsste man nur die herkömmliche Unterteilung in Beschränkung und Präferenzen aufgeben und durch die Unterscheidung von externen und internen Beschränkungen ersetzen. Pflicht, Werte, Sollen, Macht, Abhängigkeit, Freiheitsbeschränkungen, Verantwortung u. a. m. bedeuten aus ökonomischer Perspektive dann, dass die entsprechenden externen und internen Abwanderungskosten positiv sind. Hier ergäben sich Möglichkeiten für das ökonomische Denken, die weit über die Erkenntnismöglichkeiten mit Hilfe des Homo-oeconomicus-Konstrukts hinausreichen.

3. Substitutions- und Komplementaritätsbeziehungen zwischen Individual- und Institutionenethik

Die obige Diskussion hat gezeigt, dass man statt von einem Individuum oder einer Struktur bzw. Institution von einem Beeinflussungsfeld zwischen Individuen, aus dem eventuell eine Struktur bzw. Institution entsteht, ausgehen sollte. Insbesondere heißt dies, dass jedes Individuum auf alle anderen Individuen einwirkt, indem es für alle anderen zur Umwelt wird oder einen gewissen Einfluss auf die gemeinsam erzeugte Ordnungsgröße nimmt. Man betrachtet demnach das Individuum als in einem Beeinflussungsfeld befindlich, von dem es Verhaltensanreize empfängt und das es selbst mit den anderen Individuen zusammen erzeugt. Das Individuum befindet sich in einer zirkulär-kausalen Handlungsumgebung. Es lässt sich von dem Feld beeinflussen, und es erzeugt teilweise das Feld. Aus dieser Sicht verliert auch der individualistische Ansatz an Allgemeingültigkeit: Es ist ja nur eine spezielle Annahme, dass die Individuen unabhängig von ihren Interaktionen gedacht werden können und stabile Bewertungseigenschaften haben. Dadurch wird klar, dass vielfältige Beziehungen zwischen interner Ethik des Menschen und externer Institution zwischen den Menschen bestehen. Dadurch wird auch klar, dass die Individualethik eher ein Produkt des menschlichen Miteinanders ist als eine Eigenschaft der Präferenzen.

Diese Beziehungen zwischen Individualethik und Institutionenethik können zum einen substitutiver und zum anderen komplementärer Natur sein. Substitutive Beziehungen bedeuten, dass sich Individualethik und Institutionenethik wechselseitig ersetzen können. Komplementäre Beziehungen bedeuten, dass sich Individualethik und Institutionenethik wechselseitig unterstützen und verstärken⁵.

Beispiele für substitutive Beziehungen zwischen Individualethik und Institutionenethik sind:

- Die individuelle Selbstvorsorge für Alter und Krankheit kann erlahmen, wenn gesellschaftliche Sicherungssysteme die individuelle Vorsorge übernehmen.
- Die Überführung von privatem in öffentliches Eigentum kann zu einer geringeren Sorgfalt im Umgang mit den Gütern führen.
- Die Versicherung bestimmter Tätigkeiten erhöht den Anreiz, das Versicherungsergebnis aus Gründen einer geringeren Sorgfalt oder gar mit Absicht einzutreten zu lassen (moral hazard).
- Die extrinsische Motivation in Form von Preisen und Sanktionen kann die intrinsische Motivation teilweise verdrängen.

⁵ Die Zusammenhänge zwischen interner Organisation des Menschen und externer Organisation der Menschen sowie die substitutiven und komplementären Beziehungen zwischen beiden werden beschrieben in *Weise* ([1979], S. 284 f.).

- Internalisierte Normen können abgebaut werden, wenn (externe soziale) Normen ein Verhalten vorschreiben und Normübertretungen extern sanktioniert werden.
- u. a. m.

Beispiele für komplementäre Beziehungen zwischen Individualethik und Institutionenethik sind:

- Internalisierte Normen und Werte können die Einhaltung von (externen sozialen) Normen begünstigen und dadurch Kontrollkosten senken (Normeneinhaltung aus Pflicht).
- Eine bestimmte (protestantische) erfolgsorientierte Ethik fördert die wirtschaftliche Entwicklung (seelische und ökonomische Entlohnung addieren sich).
- Vertrauen reduziert die Komplexität in einer vielfältigen und unsicheren Umwelt.
- Wir-Gefühl und Team-Geist befördern die (institutionalisierten) Aktivitäten in Teams, Familien, Nachbarschaften, Arbeitsgruppen usw.
- Gewohnheiten und Verhaltensstandards ergänzen und stabilisieren externe Institutionen.
- u. a. m.

Damit wird deutlich, dass institutionenethisch orientierte Installierungen von Normen und Märkten unter Umständen individualethische Motivationen teilweise verdrängen können. Die Konsequenz ist ein kontraintentionales Steigen der gesellschaftlichen Kontroll- und Transaktionskosten. Damit wird auch deutlich, dass eine die Institutionenethik ergänzende Individualethik die gesellschaftlichen Kontroll- und Transaktionskosten erheblich senken kann⁶.

Um diese Substitutions- und Komplementaritätsbeziehungen zwischen Individual- und Institutionenethik genau analysieren zu können, bedarf es, auch als theoretisches Konstrukt, eines prinzipiell moralischen Menschen, der im Spannungsfeld zwischen homo moralis, homo sociologicus und homo oeconomicus existiert; der reine homo oeconomicus (aber auch der reine homo sociologicus und der reine homo moralis) ist hierfür denkbar ungeeignet.

Halten wir fest:

- In einer Welt, in der alle Handlungen über Märkte koordiniert werden, in der also auch keine externen Effekte vorhanden sind, macht Individualethik keinen Sinn. Denn jeder Akteur entschädigt jeden anderen wertäquivalent für die von ihm empfangenen Güter und Dienste. Da im Tauschprozess die Motivationen sich wechselseitig auf den Vergleich der hergegebenen mit den erhaltenen

⁶ Zu einer differenzierteren Argumentation hierzu siehe *Baurmann/Kliemt* [1995] sowie *Lindbeck* [1995].

tenen Gütern und Diensten beziehen, kann eine zusätzliche Individualethik nicht existieren oder wird, falls sie doch vorhanden ist, erodieren. Die extreme Mobilität lässt die Menschen keinerlei Bindungen und Verpflichtungen eingehen.

- In einer Welt, in der alle Handlungen über Normen koordiniert werden, in der also jegliche Handlung vorgeschrieben ist, macht die Individualethik ebenfalls keinen Sinn. Denn jeder Akteur handelt der Norm entsprechend, weil er Sanktionskosten fürchtet. Eine Individualethik kann hier nicht existieren oder wird, falls sie doch vorhanden ist, erodieren. Die extreme Immobilität lässt den Menschen keine Wahl, fremdes Wohl zu befördern oder nicht zu befördern.
- In einer Welt, in der nicht alle Handlungen durch Märkte bzw. über Normen koordiniert werden, d. h. in Situationen mit positiven, aber nicht zu hohen Abwanderungskosten, entstehen zwiespältige Anreizstrukturen. Derartige Situationen finden sich in Familien, Nachbarschaften, Arbeitsgemeinschaften usw. Individuelle und kollektive Rationalität divergieren in diesen Fällen; eine streng individuelle Rationalität führt, anders als bei Markt- und Normenkoordination, dann zu einem kollektiv inoptimalen Zustand. Selbstbestimmung, Wählen können, Selbstverpflichtung und Emotionen können in einer derartigen Situation die Wahl der kooperativen Strategie begünstigen und individualistische Motivationen erzeugen.

V. Schluss

Es ist gezeigt worden, dass Individualethik nur in einer Situation mit positiven, aber nicht zu hohen Abwanderungskosten von Bestand sein kann. Wenn alle Handlungen über Märkte oder Normen koordiniert würden, bliebe kein Raum für individuell motiviertes moralisches Handeln. Die Individualethik hat dort, wo sie funktioniert, den Vorteil, dass das Wohl anderer durch Selbstbindung und Selbstkontrolle berücksichtigt wird; es entsteht kein externer Kontrollaufwand. Da viele Situationen der realen Welt nicht vollständig über Märkte oder Normen geregelt werden, hat die Individualethik überall dort ihren Platz, wo das Zusammenleben der Menschen durch individuelle Entscheidungen geprägt wird. Derartige Situationen finden sich in Unternehmungen, Büros, Arbeitsteams, Arbeitsgemeinschaften, Hochschulen, Nachbarschaften, Vereinen, Familien usw. Eine Großgesellschaft ist aber in derartige Klein-Gruppen-Gesellschaften gegliedert und besteht aus ihnen. Folglich bedarf eine Vielfalt von Interaktionen der Koordination durch Individualethik.

Die Alternative Institutionenethik hat zwei Nachteile: Sie verursacht höhere Kontroll- und Transaktionskosten und zerstört unter Umständen eine vorhandene Individualethik mit der Folge weiter ansteigender Kontroll- und Transaktionskosten. Sind Individualethik und Institutionenethik Alternativen? Optimal ist ver-

mutlich ein geeignetes Mixtum aus beiden. Bei diesem Mixtum müssen sowohl die substitutiven als auch die komplementären Beziehungen zwischen Individual- und Institutionenethik berücksichtigt werden. Die Untersuchung dieses Themas bedarf allerdings eines eigenen Aufsatzes.

Literatur

- Baurmann, M./Kliemt, H.* (1995): Zur Ökonomie der Tugend, in: *Ökonomie und Gesellschaft*, Bd. 11, Frankfurt a.M./New York, 13–44.
- Güth, W./Kliemt, H.* (1995): Elementare spieltheoretische Modelle sozialer Kooperation, in: *Ökonomie und Gesellschaft*, Bd. 12, Frankfurt a.M./New York, 12–62.
- Heckhausen, H.* (1980): Motivation und Handeln, Springer, Berlin/Heidelberg/New York.
- Homann, K./Pies, I. C.* (1994): Wirtschaftsethik in der Moderne: Zur ökonomischen Theorie der Moral, in: *Ethik und Sozialwissenschaften* 5, 3–12.
- Kant, I.* (1960/1788): Die Kritik der reinen praktischen Vernunft, Kröner, Stuttgart.
- Lindbeck, A.* (1995): Welfare State Disincentives with Endogenous Habits and Norms, in: *Scandinavian Journal of Economics*, 97, 477–494.
- Nutzinger, H. G.* (1997): „Homo oeconomicus“: Reichweite und Grenzen der ökonomischen Verhaltenstheorie, in: *Zeitschrift für evangelische Ethik*, 41, 84–98.
- Vogel, C.* (1993): Evolutionsbiologie und Moral, in: Schieffenhövel, W., Vollmer, G. und Vogel, C. (Hrsg.): *Der Mensch*, Tübingen.
- Weise, P.* (1979): *Neue Mikroökonomie*, Würzburg/Wien.
- (1989): Homo oeconomicus und homo sociologicus: Die Schreckensmänner der Sozialwissenschaften, in: *Zeitschrift für Soziologie*, 18, 148–161.