

Vahlens Handbücher

Christoph Lütge
Matthias Uhl

Wirtschaftsethik

Vahlen

Zum Inhalt:

Wirtschaftsethik gewinnt auch in den Lehrplänen deutscher Hochschulen zunehmend an Bedeutung. Hinter diesem schillernden Begriff verbirgt sich allerdings eine Fülle immer schwieriger zu überblickender, teils eher heterogener Konzepte. Das vorliegende Lehrbuch möchte Studierenden und allen an Wirtschaftsethik Interessierten Orientierung in diesem theoretischen „Dschungel“ bieten. Daher legen die Autoren Wert darauf, wirtschaftsethische Konzepte in einem Gesamtzusammenhang zu diskutieren. Sie verstehen Wirtschaftsethik nicht als Bindestrich-Ethik, sondern als Ethik mit ökonomischer Methode und beginnen deshalb mit systematischen Überlegungen zu der Frage, was eine Wirtschaftsethik für die Moderne leisten muss.

Die wichtigsten Konzepte der eher anwendungsorientierten Unternehmensethik, die sich mit moralischem Handeln in Unternehmen beschäftigt, finden ebenfalls breiten Raum. Themenfelder wie Compliance, Corporate Social Responsibility und Creating Shared Value werden diskutiert und voneinander abgegrenzt.

Zu den Autoren:

Prof. Dr. Christoph Lütge ist Inhaber des Peter-Löscher-Stiftungslehrstuhls für Wirtschaftsethik und Global Governance an der TU München.

Dr. Matthias Uhl ist TUM Junior Fellow am Peter-Löscher-Stiftungslehrstuhl für Wirtschaftsethik und Global Governance der TU München.

Wirtschaftsethik

Von

Prof. Dr. Christoph Lütge

und

Dr. Matthias Uhl

Verlag Franz Vahlen München

Vorwort

Das vorliegende Lehrbuch ist das Ergebnis langjähriger Bemühungen und Vorarbeiten. Es wäre nicht möglich gewesen ohne die Mitarbeit vieler: An erster Stelle möchten wir dabei Johanna Jauernig, Jan Gogoll und Julian Müller nennen. Für Recherchen und technische Mithilfe sind wir Benjamin Großmann-Hensel, Sebastian Seisenberger und Martin Berger zu Dank verpflichtet. Wally Eichler hat wie immer unschätzbare Dienste bei der organisatorischen Arbeit geleistet.

Inhaltlich sind Karl Homanns richtungsweisende Arbeiten Inspiration für manche Teile des Buches gewesen. Thomas Ammon, Lektoratsleiter des Vahlen-Verlags, danken wir für die kritische Durchsicht des Manuskripts, und Jonathan Beck für die Aufnahme in diese Lehrbuch-Reihe. Zu guter Letzt danken wir auch unseren Familien, welche die lange Arbeit an diesem Buch in vielfacher Weise begleitet haben.

München, im Mai 2017

*Christoph Lütge
Matthias Uhl*

Inhalt

Einleitung	XI
1 Begriffliche Grundlagen	1
1.1 Wirtschaftsethische Probleme als Interaktionsprobleme	3
1.1.1 Teilen oder vermehren?	3
1.1.2 Individuelle Tugenden und kontraproduktive Ergebnisse	5
1.2 Ethik und Ökonomik – Begriffsdefinitionen und methodische Ableitungen	6
1.2.1 Definition Ethik	6
1.2.2 Definition Ökonomik	7
1.2.3 Definition Wirtschaftsethik: Ethik mit ökonomischer Methode	7
1.3 Verortung der Wirtschaftsethik in der Philosophie	9
1.3.1 Zwei grundlegende Ansätze: dualistische und monistische Wirtschaftsethik	9
1.3.2 Dualistische und monistische Unternehmensethik	11
1.3.3 Unternehmensethik als Risikomanagement	14
1.3.4 Wirtschafts- und Unternehmensethik im deutschen und angloamerikanischen Sprachgebrauch	15
Literatur zum Kapitel 1	16
2 Historisch-ökonomischer Hintergrund: Vormoderne und Moderne ..	19
2.1 Handlungsethik und Bedingungssethik	21
2.2 Die Vorteile des Marktes und des Wettbewerbs	35
2.3 Der gerechte Preis	43
2.4 Das Zins- und Wucherverbot	47
Literatur zum Kapitel 2	52
3 Grundlagen und Werkzeuge der Wirtschaftsethik	55
3.1 Philosophische Grundlagen und Werkzeuge	57
3.1.1 Einleitung	57
3.1.2 Deontologie	57
3.1.3 Konsequentialismus	59
3.1.4 Überlegungsgleichgewicht	61
3.1.5 Normenbegründung unter Dissens	63
3.1.6 Vertragskonzeptionen	65
3.1.6.1 Hobbes'sche Vertragskonzeptionen	66
3.1.6.2 Kant'sche Vertragskonzeptionen	67
3.1.7 Demokratisches Mehrheitsprinzip	69
3.1.8 Begründung und Deliberation	70
Literatur zum Kapitel 3.1	73

3.2	Ökonomische und sozialwissenschaftliche Grundlagen und Werkzeuge	74
3.2.1	Einleitung	74
3.2.2	Rationalität	75
3.2.2.1	Instrumentelle Rationalität und Wertrationalität	76
3.2.2.2	Individuelle Rationalität und Beurteilung gesellschaftlicher Zustände	77
3.2.3	Individuelle Rationalität	77
3.2.3.1	Methodologischer Individualismus	77
3.2.3.2	Subjektiver Nutzen und Homo oeconomicus	79
3.2.4	Beurteilung gesellschaftlicher Zustände	83
3.2.4.1	Ergebnisgerechtigkeit	84
3.2.4.2	Prozessgerechtigkeit	87
3.2.5	Dilemmastrukturen	90
3.2.5.1	Reine Koordinationsspiele	90
3.2.5.2	Das Gefangenendilemma	91
3.2.5.3	Die Hirschjagd	94
3.2.5.4	Der Kampf der Geschlechter	95
3.2.5.5	Die Überwindung von Dilemmastrukturen	96
3.2.5.6	Unvollständige Verträge	97
3.2.6	Experimentelle Wirtschaftsforschung	101
	Literatur zum Kapitel 3.2	104
4	Problemkreise der Wirtschaftsethik	107
4.1	Globalisierung	109
4.1.1	Definition, Entwicklung und Zahlen	109
4.1.2	Kritiker der Globalisierung	111
4.1.3	Globalisierung aus Sicht der Ordnungsethik	114
4.1.4	Fallstudien	115
4.1.4.1	Das Problem der Kinderarbeit in den Entwicklungsländern	116
4.1.4.2	Der weltweite Verkehr von Nahrungsmitteln	117
	Literatur zum Kapitel 4.1	119
4.2	Armut und Ungleichheit	120
4.2.1	Armut – absolute und relative	121
4.2.1.1	Absolute Armut	122
4.2.1.2	Relative Armut	124
4.2.1.3	Probleme des Konzepts der relativen Armut	128
4.2.2	Armut und Gleichheit	129
4.2.3	Gleichheit als Ziel?	132
4.2.4	Effektivität von Entwicklungshilfe bei der Verringerung von Armut	133
	Literatur zum Kapitel 4.2	134
4.3	Menschenwürde und Menschenrechte	135
4.3.1	Zum Begriff der Menschenwürde und der Menschenrechte	135
4.3.2	Negative und positive Freiheit	138
4.3.3	Universalismus und Relativismus	139

4.3.4	Menschenwürde und Institutionendesign: das Beispiel der Default-Regeln	143
	Literatur zum Kapitel 4.3	146
4.4	Nachhaltigkeit	147
4.4.1	Zum Begriff der Nachhaltigkeit	147
4.4.2	Der Triple-Bottom-Line-Ansatz	148
4.4.2.1	Ökonomische Nachhaltigkeit	148
4.4.2.2	Ökologische Nachhaltigkeit	148
4.4.2.3	Soziale Nachhaltigkeit	149
4.4.3	Gegenwartspräferenz	149
4.4.3.1	Zeitkonsistentes Verhalten	150
4.4.3.2	Zeitinkonsistentes Verhalten	151
4.4.4	Zwei Lösungsstrategien: Effizienz und Suffizienz	154
	Literatur zum Kapitel 4.4	156
5	Unternehmensethik	159
5.1	Compliance als ethische Minimalanforderung	161
5.1.1	Zum Begriff Compliance	161
5.1.2	Compliance-Risiken	162
5.1.2.1	Konsequenzen von Compliance-Verstößen	162
5.1.2.2	Beispiel 1: Korruption	163
5.1.2.3	Beispiel 2: Verstöße gegen Kartellrecht	168
5.1.2.4	Beispiel 3: Datenschutz	170
5.1.2.5	Die Bestimmung der unternehmensspezifischen Compliance-Risiken	172
5.1.3	Die Kernaufgaben von Compliance	173
5.1.3.1	Die Erarbeitung von Präventionsmaßnahmen	173
5.1.3.1.1	Der Ethikkodex	173
5.1.3.1.2	„Whistleblowing“-Systeme	177
5.1.3.1.3	Compliance-Schulungen und Beratungen	178
5.1.3.1.4	Due Diligence von Geschäftspartnern	179
5.1.3.1.5	Wirksamkeitskontrolle eingeführter Maßnahmen	180
5.1.3.2	Die Aufdeckung von und Reaktion auf Fehlverhalten	181
5.1.4	Die Compliance-Organisation	183
5.1.5	Grenzen der Compliance	187
	Literatur zum Kapitel 5.1	190
5.2	Unterschiedliche Perspektiven in Bezug auf Unternehmensverantwortung	192
5.2.1	Unternehmensethik als Gewinnmaximierung	192
5.2.2	Unternehmensethik auf Basis des ehrbaren Kaufmanns	199
5.2.3	Unternehmensethik als Management moralischer Risiken	205
5.2.3.1	Ford Pinto oder die Geburtsstunde der Unternehmensethik	205
5.2.3.2	Warum betreiben Unternehmen Unternehmensethik?	206
5.2.3.2.1	Reputation	207
5.2.3.2.2	Vertrauen	208
5.2.3.2.3	Sozialkapital	209
	Literatur zum Kapitel 5.2	210

5.3 Corporate Social Responsibility: Ansätze und Kritik	212
5.3.1 Was ist CSR?	212
5.3.1.1 CSR-Definitionen	212
5.3.1.2 Begriffspluralismus	212
5.3.1.3 Carrolls CSR-Pyramide	213
5.3.1.4 CSR-Entwicklung: einige Zahlen	214
5.3.2 Unterschiedliche theoretische Konzepte von CSR	215
5.3.2.1 Implizite und explizite CSR	216
5.3.2.2 Verschiedene Forschungsansätze von CSR nach Garriga und Melé	219
5.3.2.2.1 Ethische Theorien	219
5.3.2.2.2 Instrumentelle Theorien	222
5.3.2.2.3 Integrative Theorien	226
5.3.2.2.4 Politische Theorien	233
5.3.3 Kritik	237
5.3.3.1 Kritik an ethischen und instrumentellen Theorien	238
5.3.3.2 Kritik an integrativen Theorien	239
5.3.3.3 Kritik der politischen Theorien	240
5.3.3.4 Zusammenfassung pro und contra CSR	240
5.3.4 Corporate Social Irresponsibility	241
5.3.4.1 Corporate Hypocrisy	246
5.3.4.2 Greenwashing	248
5.3.5 CSR aus experimenteller Perspektive	253
Literatur zum Kapitel 5.3	255
Sachverzeichnis	261

Einleitung

Die Wirtschaftsethik ist an vielen Hochschulen zum Lehrfach geworden. Teilweise ist sie bereits Pflichtfach in wirtschaftswissenschaftlichen Studiengängen. Es ist zu erwarten, dass sich dieser Trend weiter fortsetzen wird.

Angesichts dieser Entwicklung ist ein neues Lehrbuch Wirtschaftsethik an der Zeit, das den Stand der Disziplin zusammenfasst und einen Überblick über ihre wesentlichen Themenfelder gibt.

Für die Wirtschaftsethik besteht eine besondere Schwierigkeit darin, dass sie in ihren Anfangsjahren, gerade im deutschen Sprachraum, in Grundsatzkontroversen verwickelt war. Das ist allerdings nicht verwunderlich für das frühe Stadium einer neuen Wissenschaft. Kontroversen sind produktiv, solange sie zu einem Fortschritt in der Disziplin führen und solange sich dabei neue Einsichten, Perspektiven und Anknüpfungspunkte ergeben, gerade auch für andere Wissenschaften. Es ist aber ab einem gewissen Punkt auch an der Zeit, das Stadium der Grundsatzfragen hinter sich zu lassen. Dieses Lehrbuch versucht, sich so weit wie möglich von der Anbindung an einen bestimmten wirtschaftsethischen Ansatz zu lösen und eine übergreifende Perspektive einzunehmen.

Hinsichtlich der wissenschaftlichen Einordnung stellt sich die Frage, ob die Wirtschaftsethik – in erster Linie – eine philosophische Disziplin ist. Letztlich ist das vor allem eine Frage der Wissenschaftsorganisation, weniger eine inhaltliche. Vorläufig wird hier diese Einordnung beibehalten, wenn auch mit dem Zusatz, dass die wirtschaftswissenschaftliche Komponente kein bloßes Beiwerk, sondern von großer Bedeutung für die Wirtschaftsethik ist. In dem vorliegenden Buch werden an vielen Stellen nicht nur klassisch-ökonomische Methoden und Ergebnisse herangezogen, sondern auch experimentelle Studien, ihre Resultate und Vorgehensweisen. Dadurch ergibt sich, wie wir meinen, ein in vielfacher Weise neues Bild von den Phänomenen der Wirtschaftsethik.

Dieses Lehrbuch richtet sich an alle an Wirtschaftsethik Interessierten, insbesondere an Studierende der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, der Geisteswissenschaften bis hin zur Informatik sowie Ingenieur- und Naturwissenschaften. Viele der hier behandelten Fragen reichen weit über eng verstandene Disziplinengrenzen hinaus.

Dieses Lehrbuch ist wie folgt aufgebaut:

Kapitel 1 definiert für die Wirtschaftsethik grundlegende Begriffe wie Ethik und Ökonomik und stellt grundlegende theoretische konzeptionelle Eckpunkte vor. Dazu zählen etwa das Verhältnis von Ethik und Ökonomik sowie das Verhältnis von Implementierung und Begründung in der Wirtschaftsethik.

Kapitel 2 geht auf die Entwicklung wirtschaftsethischen Denkens vor dem historischen Hintergrund der Unterscheidung zwischen vormodernen und modernen

Gesellschaften ein. Ohne diesen Hintergrund ist Ethik in der globalisierten Welt nicht zu denken.

Kapitel 3 behandelt zentrale Modelle und Werkzeuge der Wirtschaftsethik und Unternehmensethik. Dies geschieht in zwei Abschnitten: Der erste befasst sich mit philosophischen Theorien und Konzepten, die in der Wirtschaftsethik verwendet werden, hier geht es etwa um unterschiedliche Begründungen für Normen oder um Explikationen des Konsensbegriffs. Der zweite Abschnitt beschäftigt sich mit ökonomischen beziehungsweise sozialwissenschaftlichen Werkzeugen, hier werden Konzepte wie der rationale Akteur, Dilemmastrukturen oder der Nutzenbegriff geklärt. In beiden Abschnitten wird, um eine Überfrachtung zu vermeiden, eine begründete Auswahl von Methoden und Konzepten getroffen, von denen dabei zum Teil auch konkurrierende vorgestellt werden.

Die vorgestellten Methoden und Konzepte werden in Kapitel 4 und 5 bei der Diskussion zentraler wirtschaftsethischer beziehungsweise unternehmensethischer Probleme herangezogen. Dabei erfolgt die Abgrenzung dieser beiden Problemkreise grob entlang der Unterscheidung von Volks- und Betriebswirtschaftslehre, von Economics und Management.

Kapitel 4 behandelt nacheinander wirtschaftsethische Probleme der Globalisierung, der Armut und Ungleichheit, der Menschenwürde und Menschenrechte sowie der Nachhaltigkeit.

Kapitel 5 betrachtet unternehmensethische Problematiken und ist das umfangreichste Kapitel. Dies trägt der Tatsache Rechnung, dass die Unternehmen gerade in der globalisierten Welt zentrale Akteure sind. Die Problemkreise hier umfassen die unternehmerische Verantwortung im Rahmen von Compliance, Corporate Social Responsibility, Corporate Citizenship und Creating Shared Value.

Wir hoffen, dass dieses Lehrbuch akademisch wie auch praktisch Interessierten bei ihrer Beschäftigung mit wirtschaftsethischen Themen hilft.

Begriffliche Grundlagen

Begriffliche Grundlagen			
Wirtschaftsethische Probleme als Interaktionsprobleme	Ethik und Ökonomik – Begriffsdefinitionen und methodische Ableitungen	Verortung der Wirtschaftsethik in der Philosophie	
Historisch-ökonomischer Hintergrund: Vormoderne und Moderne			
Handlungsethik und Bedingungs-ethik	Die Vorteile des Marktes und des Wettbewerbs	Der gerechte Preis	Das Zins- und Wucherverbot
Grundlagen und Werkzeuge der Wirtschaftsethik			
Philosophische Grundlagen und Werkzeuge		Ökonomische und sozialwissenschaftliche Grundlagen und Werkzeuge	
Problemkreise der Wirtschaftsethik			
Globalisierung	Armut und Ungleichheit	Menschenwürde und Menschenrechte	Nachhaltigkeit
Unternehmensethik			
Compliance als ethische Minimalforderung	Unterschiedliche Perspektiven in Bezug auf Unternehmensverantwortung	Corporate Social Responsibility: Ansätze und Kritik	

Ausgewählte Lernziele

Nach der Lektüre dieses Kapitels sind Sie in der Lage, ...

- die Bedeutung menschlicher Interaktionen für die Wirtschaftsethik nachzuvollziehen,
- Ethik und Moral zu unterscheiden und die Wirtschaftsethik als Ethik mit ökonomischer Methode zu interpretieren,
- die beiden grundlegenden Konzeptionen der Wirtschaftsethik, Dualismus und Monismus, voneinander abzugrenzen.

Kapitelübersicht

1	Begriffliche Grundlagen	1
1.1	Wirtschaftsethische Probleme als Interaktionsprobleme	3
1.2	Ethik und Ökonomik – Begriffsdefinitionen und methodische Ableitungen	6
1.3	Verortung der Wirtschaftsethik in der Philosophie	9
	Literatur zum Kapitel 1	16

1.1 Wirtschaftsethische Probleme als Interaktionsprobleme

Man stelle sich Robinson Crusoe auf seiner Insel vor. Im täglichen Überlebenskampf steht die Ressourcenbeschaffung im Vordergrund. Dabei ist Robinson auf das zurückgeworfen, was die Insel ihm bietet und was er sich durch eigene Arbeitskraft beschaffen kann. Sein größtes Problem ist daher die Knappheit: Woher die nächste Mahlzeit bekommen, wie Regenwasser aufbewahren für trockene Tage, wie den Schlafplatz sichern? Als Betrachtungsgegenstand bietet sich dabei die individuelle Handlung von Robinson an. Er ist dabei sowohl Produzent als auch Konsument. Eine Frage dieser „Robinsonökonomik“ kann etwa sein, inwieweit seine Beschaffungsmaßnahmen effektiv sind. Zu einem Interaktionsproblem und damit zu einem ökonomischen Problem im eigentlichen Sinne wird die Knappheit allerdings erst, wenn Freitag ins Spiel kommt. Mit der Ankunft einer zweiten Person wird die Knappheit zu einem sozialen Problem, denn nun konkurrieren zwei Individuen um die begrenzten Ressourcen, etwa um Nahrung, Trinkwasser oder Obdach (vgl. Homann & Suchanek, 2005).

Diese Situation enthält bereits die beiden grundlegenden Elemente wirtschaftsethischer Probleme: Hier handeln mindestens zwei Akteure in einer Umgebung, die von Knappheit gekennzeichnet ist – und daraus resultieren Konflikte. Im Zentrum der Betrachtung wirtschaftsethischer Fragen steht also nicht allein die Handlung eines Individuums, sondern die *Interaktion*. Erst wenn mindestens zwei Akteure im Spiel sind, werden individuelle Probleme zu sozialen, also die Gesellschaft betreffenden Problemen. Mit anderen Worten, Wirtschaftsethik fängt dort an, wo Freitag auf der Insel auftaucht.

Was kann Robinson tun? Ihm bieten sich nun unterschiedliche Wege: Er kann um die knappen Ressourcen wie etwa die vorhandenen Früchte oder das aufgesammelte Regenwasser kämpfen und diese gegen Freitag verteidigen. Allerdings ist dieses Unterfangen riskant, da er Gefahr läuft, den Kampf um die Ressourcen zu verlieren beziehungsweise durch das Ergreifen von Verteidigungsmaßnahmen Kapazitäten zur Ressourcenbeschaffung einzubüßen. Beide Möglichkeiten stellen ihn schlechter. Er könnte auch gemäß dem Gebot der Nächstenliebe seine Vorräte teilen – allerdings würden dabei vermutlich weder er selbst noch Freitag satt werden. Es bietet sich ihm noch ein dritter Weg: Er kann eine Kooperation eingehen. Natürlich ist das kein einfacher Weg, denn Robinson und Freitag haben nicht nur gemeinsame Interessen, sondern auch solche, die miteinander im Konflikt stehen. Um diese Problematik und die damit verbundene Ausbeutbarkeit von Leistungen in wechselseitig abhängigen Beziehungen wird es ausführlich in Kapitel 3 gehen.

1.1.1 Teilen oder vermehren?

Nehmen wir nun für den Moment an, Robinson und Freitag gelingt die Kooperation, so kann das nun zum sozialen Problem gewordene *Knappheitsproblem* gelöst werden. Jetzt können Kooperationsgewinne erzielt werden, etwa durch gemein-

sames Fischen mit steigenden Erträgen. Die zur Verfügung stehenden Ressourcen (etwa der Fang eines Tages) müssen zwar immer noch geteilt werden, aber da die Kooperation einen Anstieg der Gesamtmenge ermöglicht, können beide satt werden und sind vermutlich sogar in der Lage, gemeinschaftlich neue Nahrungsquellen zu erschließen, die Robinson allein nicht erreicht hätte. Das führt dazu, dass Robinson am Ende rein materiell besser dasteht als in seiner Einsamkeit zuvor.

Diese stilisierte Form einer Realisierung von Kooperationsgewinnen bietet einen Hinweis, wie der Gegenstand der Wirtschaftsethik umrissen werden kann: Hat man eine Ressource, die mehr nachgefragt als angeboten wird, kann man auf zweierlei Arten an das Problem herangehen: Man kann die bestehende Menge an Gütern als gegeben ansehen und dann darüber nachdenken, wie dieser Kuchen am besten aufgeteilt wird. Ist die Verteilung nach Regeln, die auf ein möglichst gerechtes *Ergebnis* (was immer man darunter im Einzelnen verstehen will) hinzielen, das ausschlaggebende Kriterium, spricht man von *distributiver Gerechtigkeit*. Sie bezieht sich auf Ergebnisse, nicht auf Regeln. Die Sichtweise, nach der Verteilungsfragen unabhängig von Fragen der Produktion behandelt werden, findet man häufig in ethischen Diskursen. Die Knappheit selbst wird dabei nicht betrachtet und bleibt so weiterhin bestehen, da die Situation strukturell dadurch gekennzeichnet ist, dass die Nachfrage nach dem Gut das jeweilige Angebot übersteigt.

Es gibt noch einen zweiten Weg, mit dem Problem des knappen Angebots umzugehen. Man kann versuchen, das Gut quantitativ oder qualitativ zu verbessern, um mehr Nachfrage befriedigen zu können als zuvor. Ist das gefragte Gut ein Rohstoff, kann das beispielsweise durch verbesserte Fördermöglichkeiten geschehen oder durch neue Technologien, die einen effizienteren und damit sparsameren Einsatz des Rohstoffes ermöglichen. Auch die Arbeitskraft in einem bestimmten Fachgebiet kann Mangelware sein: Hier kann etwa das Angebot durch Bildungs- und Umschulungsprogramme gesteigert werden. Es geht jetzt also nicht mehr um eine Frage der Distribution (Verteilung), sondern um eine der Allokation (Zuteilung), das heißt, wie die knappe Ressource (Arbeitskraft, Rohstoffe, Kapital etc.), die zur Produktion eines Gutes benötigt wird, bestmöglich eingesetzt werden kann. Gleichzeitig stellt sich die Frage, zur Befriedigung welcher Bedürfnisse bestimmte knappe Produktionsfaktoren verteilt und eingesetzt werden sollen. Man spricht hier vom *Allokationsproblem*. Die Sichtweise, die sich vorrangig auf Allokationsfragen konzentriert, ist häufig in der Ökonomik anzutreffen.

Aus Sicht der Wirtschaftsethik sollten Produktion und Verteilung als interdependent anerkannt und daher auch nur simultan diskutiert werden. Denn wenn der „Kuchen“, also das zu produzierende Gut, anders verteilt wird, ändert sich gleichzeitig seine Größe. Diese Interdependenz entsteht durch die Anreize, die jede Umverteilung ausstrahlt: Die Akteure in einer Marktwirtschaft leisten ihren Anteil an der Produktion in der Erwartung eines bestimmten Anteils am Gesamtprodukt. Nur wenn diese Erwartungen nicht dauerhaft enttäuscht werden, lassen sich die Motivation und damit die Produktionsleistung aufrechterhalten. Man muss also zum einen versuchen, die Zuteilung (Allokation) der zur Produktion eines nachgefragten Gutes notwendigen Produktionsfaktoren möglichst effizient zu gestalten, damit die Menge des Gutes insgesamt anwächst. Zum anderen gilt es, die Anreizmechanismen für die Produktion aufrechtzuerhalten. Das geschieht durch

richtig dosierte Umverteilung, da sowohl zu wenig als auch zu viel Distribution zu Produktivitätseinbußen führt, also dazu, dass der Kuchen wieder schrumpft.

Das zeigt sich auch auf der aggregierten Ebene: In einer Marktwirtschaft mit sozialstaatlichen Zügen werden über die Erhebung von Steuern und Sozialabgaben und die Zahlung von Sozialleistungen Umverteilungen vorgenommen. Die Frage, nach welchen Kriterien (Leistungskriterien etc.) diese Umverteilungen vorgenommen werden sollen, ist seit jeher eine der Kernfragen der Wirtschaftspolitik: Welche Kombination von produzierten Gütern und ihrer Verteilung zu größter Produktivität führt, muss in einem politischen Prozess durch Versuch und Irrtum austariert werden. Auch die (experimentelle) Wirtschaftsforschung kann hier Erkenntnisse liefern, wie ungewünschte Effekte wie etwa Trittbrettfahren qua Institutionendesign verhindert werden können. Und was für die Produktion nachgefragter Güter gilt, trifft auch für die Umverteilung auf Staatsebene zu: Wer einen Kuchen an möglichst viele in möglichst großen Stücken verteilen will, muss vorher darüber nachdenken, wie der Kuchen gebacken werden soll, damit er möglichst groß wird.

1.1.2 Individuelle Tugenden und kontraproduktive Ergebnisse

Kehren wir noch einmal auf die einsame Insel zurück: Nehmen wir an, Robinson hätte sich als ethisch gebildeter Humanist oder guter Christ die Frage „Was soll ich tun?“ gestellt und sie sich selbst dadurch beantwortet, indem er sich für die Variante entschieden hätte, Freitag einfach die Hälfte seiner Vorräte abzutreten. Zweifelsohne wäre dies eine Handlung in höchst tugendhafter Absicht, die aber zu einem kontraproduktivem Ergebnis führt: Keiner von beiden würde satt. Das zeigt ganz deutlich die Grenzen von individualmoralischem Handeln. Diese hat der Moralphilosoph und Begründer der Nationalökonomie, Adam Smith (1723 – 1790) bereits 1776 in seinem Werk *Wealth of Nations* erkannt. In folgendem berühmten Zitat bekennt sich Smith gerade zu einer Abkehr von individualmoralischen Handlungspostulaten: „Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre Menschen-, sondern an ihre Eigenliebe, und wir erwähnen nicht die eigenen Bedürfnisse, sondern sprechen von ihrem Vorteil.“ (Smith, 1846, S.26) Es findet hier also eine Entkopplung von Motiv und Ergebnis statt, wonach Moral als nicht intendiertes Resultat intentionalen Handelns gedeutet wird. Die Lösung wirtschaftsethischer Probleme darf folglich nicht bei den Handlungen und deren Motiven ansetzen, sondern bei den Handlungsbedingungen.

In Anlehnung an Smiths Theorie setzt Wirtschaftsethik da an, wo durch individuelles tugendhaftes Verhalten eben keine Problemlösung erzielt werden kann. Die Wirtschaftsethik erkennt die Strukturen und Interdependenzen an, die diesen sozialen Problemen zugrunde liegen. Dazu kommt, dass in einer zunehmend global vernetzten Welt der Komplexitätsgrad wirtschaftlicher Beziehungen beständig ansteigt und damit auch die Probleme durch wechselseitige Abhängigkeiten vieler Akteure gekennzeichnet sind. Wirtschaftsethische Probleme sind deshalb in ihrer Natur systematisch *Interaktionsprobleme* und *Interdependenzprobleme*.

1.2 Ethik und Ökonomik – Begriffsdefinitionen und methodische Ableitungen

Bevor die Theoriekonzepte, die einer Wirtschaftsethik des 21. Jahrhunderts zugrunde liegen, behandelt werden, ist es geboten, die begrifflichen Grundlagen zu analysieren.

1.2.1 Definition Ethik

Im Sprachgebrauch werden die Begriffe „Ethik“ und „Moral“, beziehungsweise die Adjektive „ethisch“ und „moralisch“ meist synonym verwendet. Genaugenommen aber bezeichnet *Moral* den Komplex von Regeln und Normen, die das Handeln der Menschen bestimmen oder bestimmen sollen, also den Gegenstand an sich, wohingegen mit *Ethik* die wissenschaftliche Theorie der Moral bezeichnet wird (Homann & Lütge, 2013). Etymologisch geht das Wort Ethik auf das altgriechische „ἠθος“ (Ethos) zurück. Dies bezeichnete ursprünglich den Ort des Wohnens, Standort, Pferdestall, dann aber auch Gewohnheit, Sitte, Brauch („ἦθος“ = Charakter, Sinnesart, Brauch, Sitte, Gewohnheit). Cicero übertrug den griechischen Begriff ins Lateinische, indem er ihn mit *mores* (Ethos, Sitten) übersetzte. Daraus leitet sich unser neusprachlicher Begriff der Moral ab. Die Ethik ist derjenige Gegenstandsbereich der Philosophie, der klassischerweise von Immanuel Kant (1724–1804) mit der Frage „Was soll ich tun?“ umrissen wurde.

Grundsätzlich kann man Ethik definieren als die Analyse menschlichen Handelns unter der Perspektive von „gut“ und „böse“, präziser von „moralisch richtig“ und „moralisch falsch“. Beschäftigt sich Ethik damit, welche Handlungen und Normen moralisch richtig oder falsch sind, spricht man von *normativer oder präskriptiver Ethik*. Normative Ethik erhebt stets Anspruch auf Zustimmung und Befolgung. Verschiedene Typen normativer Ethik fällen Urteile über Handlungen aufgrund unterschiedlicher Überlegungen: Werden Handlungen als solche bewertet, spricht man von Handlungsethik. Steht die Verwirklichung eines als moralisch richtig angesehenen Ziels im Vordergrund, spricht man von einer teleologischen Ethik (τέλος = das Ziel). Bei der Gesinnungsethik wird die einzelne Handlung aufgrund der Absichten und Motive des Akteurs bewertet. Sind die Folgen einer Handlung ausschlaggebend, so spricht man von *konsequentialistischer Ethik*. Eine Sonderform der konsequentialistischen Ethik ist die *utilitaristische Ethik*, deren Kriterium der größtmögliche Nutzen für die größtmögliche Zahl an Individuen ist (vgl. Kapitel 3.1).

Ethik muss aber nicht notwendig normativ sein: Beschäftigt sich Ethik, ähnlich wie die Ethnologie oder die Moralpsychologie, mit der Beschreibung und Erklärung von Normensystemen, so ist sie deskriptiv. Dabei ist die deskriptive Ethik immer auch wesentlicher Bestandteil der normativen Ethik, da die Bewertung von Handlungen nicht ohne beschreibende Elemente auskommt.

Tritt man jedoch einen Schritt zurück, um Ethik von einem übergeordneten Standpunkt zu betrachten, betreibt man *Metaethik*. Metaethik als Theorie zweiter Ord-

nung befasst sich mit den metaphysischen, erkenntnistheoretischen, semantischen und psychologischen Vorannahmen von Ethik und den unterschiedlichen Formen der Begründung von Moral (Sayre-McCord, 2012). So setzt sie sich etwa mit der Frage auseinander, was das Attribut „moralisch gut“ bedeute oder ob ethische Urteile kulturrelativ seien. Im Gegensatz zur normativen Ethik trifft die Metaethik jedoch keine inhaltlichen Aussagen über die moralische Qualität von Handlungen.

1.2.2 Definition Ökonomik

In Analogie zum Begriffspaar Moral und Ethik bezeichnet die *Ökonomie* wiederum den Betrachtungsgegenstand und *Ökonomik* die theoretische Beschäftigung mit der Ökonomie. Das deutsche Wort „Ökonomie“ leitet sich aus dem altgriechischen οἰκονομία ab, was so viel wie Haushälter oder Wirt bedeutet – Ökonomie bedeutet also „Wirtschaft“. Man kann Ökonomie zunächst nach Lionel Robbins (1898–1984) als die Summe menschlichen Verhaltens, als eine Beziehung zwischen Zielen und knappen Mitteln, die unterschiedliche Verwendung finden können, definieren.

Die Ökonomik ist nun die Theorie beziehungsweise die Wissenschaft der Wirtschaft. Dabei hat der Gegenstandsbereich in den letzten Jahrzehnten eine erhebliche Erweiterung erfahren. Inhalt ökonomischer Betrachtungen ist nicht mehr lediglich die traditionelle (Geld-) Wirtschaft, sondern sie ist um zahlreiche Aktivitäten von Menschen erweitert worden, die ebenfalls ökonomische Dimensionen haben: Als Beispiel seien hier Phänomene wie Kultur, Bildung, Gesundheit, Familie, politische Ämter, Wahlen oder Suchtverhalten genannt. Dieser Erweiterung tragen Definitionen Rechnung, die nicht den Gegenstand selbst ins Zentrum rücken, sondern bestimmte Problem- oder Fragestellungen: Für ein solches Verständnis von Ökonomik steht zentral Gary S. Becker (1930–2014). Folgende Definition von Ökonomik könnte man daran anschließend formulieren (Homann & Suchanek, 2005):

Ökonomik befasst sich mit der Erklärung und Gestaltung der Bedingungen und Folgen von Interaktionen auf der Grundlage individueller Vorteils-/Nachteilskalkulationen.

1.2.3 Definition Wirtschaftsethik: Ethik mit ökonomischer Methode

Wie wird nun die Wirtschaftsethik definiert? Man kann sie zum einen in einer Zusammensetzung der eben erläuterten Begriffe, Ethik und Ökonomik, gewissermaßen als Bindestrich-Ethik verstehen. Nach diesem Verständnis ist Wirtschaftsethik eine Ethik *für* die Wirtschaft, ebenso wie die Medizinethik, die Bioethik oder die Medienethik, die für den jeweiligen Bereich spezifische Problemstellungen untersuchen und Handlungsempfehlungen geben. Diese Definition gründet auf ein traditionelles Verständnis von Ökonomik.

Man kann die Wirtschaftsethik aber auch im Rückgriff auf eine eher an Becker angelehnte Definition als *Ethik mit ökonomischer Methode* begreifen. Diese Sichtweise eröffnet die Möglichkeit, auch den Gegenstand der Moral selbst in ökonomischen Begriffen zu rekonstruieren. Wirtschaftsethik ist dann allgemeine Ethik, allerdings

unter der Fragestellung der Normenimplementierung, also der Umsetzung von Regeln im sozialen Kontext.

In der Alltagswelt unterscheiden sich jedoch ethische Argumentationen meist deutlich von ökonomischen. Als Beispiel seien hier Argumente für die Krankenkassenbeitrspflicht ins Feld geführt – einerseits aus ethischer und andererseits aus ökonomischer Sicht. Man könnte aus ethischer Sicht argumentieren, das Gebot der Fürsorge verlange, dass jedem, der in eine gesundheitliche Notlage gerät, die entsprechenden Therapien zur Verfügung stehen sollten. Ein Solidarsystem, bei dem jeder seinem Verdienst gemäß beitrage und die Mittel gemäß den gesundheitlichen Bedürfnissen abgerufen würden, sei ein geeignetes Mittel, eine Gesundheitsversorgung der Menschen auf breiter Basis zu gewährleisten. Aus ökonomischer Sicht hingegen würde die Pflichtmitgliedschaft in einer Krankenkasse oder Krankenversicherung ganz anders befürwortet werden: Es sei ein volkswirtschaftliches Risiko, wenn am Arbeitsprozess teilnehmende Menschen über keine Gesundheitsversorgung verfügten. Zum einen könne eine mangelnde Gesundheitsversorgung zu massiven Arbeitskraftausfällen führen, zum anderen ermögliche eine Absicherung für den Krankheits- oder Verletzungsfall erst, dass überhaupt risikoreichere Arbeiten übernommen werden können. Diese sind aber in vielen Fällen notwendig. Daher sei die Einführung eines Solidarsystems, welches eine (Mindest-)Versorgung vorsieht, ein Sicherheitsnetz, auf das eine Volkswirtschaft nicht verzichten könne.

So unterschiedlich diese beiden Argumentationsperspektiven auch erscheinen: Betreibt man Ethik mit ökonomischer Methode, so muss man auch als Ethiker die ökonomische Argumentation immer mitdenken. Denn die ökonomische Analyse einer wirtschaftsethischen Problemstellung, in der sowohl Ist-Zustand, Anreizsysteme als auch Prognosen aufgezeigt werden, ist unerlässlich, will man nicht an der Implementierungsfrage scheitern. Aus diesem Verständnis heraus kann man Wirtschaftsethik folgendermaßen definieren:

Wirtschaftsethik ist eine Disziplin der praktischen Philosophie, die untersucht, welche Normen unter den Bedingungen moderner Gesellschaft begründet und zur Geltung gebracht werden können.

Aus diesem Verständnis von Wirtschaftsethik heraus beschäftigen sich immer mehr Ethiker mit empirischen Analysen bestimmter Problemstellungen und greifen dabei auch immer öfter auf ökonomische Methoden zurück. In den Feldern der *experimental business ethics* oder auch *behavioral business ethics* werden ethische Analysen von Grund auf empirisch angelegt. Diese interdisziplinär ausgerichtete Ethik greift auf Methoden der experimentellen Wirtschaftsforschung zurück, welche in Kapitel 3.2 erläutert werden.

Aber auch die Ökonomik selbst weist nach dieser Auffassung eine normative Dimension auf. Denn sie liefert dem Wirtschaftsethiker, welcher sich mit dem Entwurf von Institutionen oder Regeln zur Organisation des Zusammenlebens beschäftigt, wesentliche Hilfestellung bei der Umsetzung dieser Institutionen. So wie die Architektin nach der Funktion und dem Zweck eines Gebäudes fragt, zur Umsetzung des Plans aber der Kenntnisse des Ingenieurs bedarf, so ist auch der Ethiker bisweilen auf die Ökonomin angewiesen. Damit ein Gebäudeentwurf seinem Zweck, etwa ein möglichst reibungsloses und angenehmes Zusammen-

leben zu gewährleisten, gerecht wird, müssen beim Bau eine Anpassung an die Gegebenheiten vorgenommen, die Gesetze der Statik miteinbezogen und der Kostenrahmen beachtet werden. Beim Planen einer Institution oder Regel fragt die Ethik zunächst nach den Wert- oder Normvorstellungen, die durch die Institution gefördert werden sollen, und danach, wie diese Vorstellungen sich überhaupt begründen lassen. Zur Umsetzung müssen Kalkulationen angestellt werden, wie die Anreizstrukturen der Institution zu gestalten sind, damit das Ziel der Institution auch tatsächlich erreicht wird. Denn erweist sich ein Ziel von vornherein als nicht umsetzbar, ist es hinfällig (nach dem alten ethischen Prinzip „Sollen setzt Können voraus“). Die Arbeit des Ökonomen kann allerdings auch über die reine Umsetzung hinaus selbst eine moralische Komponente erhalten, nämlich wenn bei der Ausgestaltung neue Problemfelder überhaupt erst aufgedeckt werden. Das können zum Beispiel Schlupflöcher und Missbrauchsmöglichkeiten sein, die der Ökonom mithilfe seiner Modelle erkennt, deren Gründe analysiert und Lösungsvorschläge liefert. So können erst im Zusammenspiel von ethischer Reflexion und ökonomisch informierter Implementierung ausbeutungsresistente und wechselseitig vorteilhafte Regeln und Institutionen geschaffen werden.

1.3 Verortung der Wirtschaftsethik in der Philosophie

1.3.1 Zwei grundlegende Ansätze: dualistische und monistische Wirtschaftsethik

Grundsätzlich lassen sich die unterschiedlichen Ansätze der Wirtschaftsethik zwei grundlegend verschiedenen Theoriekonzepten zuordnen: dem Dualismus und dem Monismus.

Dualismus

Im *Dualismus* wird von zwei gegensätzlichen Polen ausgegangen: auf der einen Seite die Wirtschaft mit ihren Maximierungsansprüchen, Gewinnmaximierung und Effizienz, auf der anderen Seite die Moral, deren Forderung lautet, dass dabei der Mensch nicht zu kurz kommen dürfe. In theoretischer Hinsicht werden entsprechend Ökonomik und Ethik einander entgegengesetzt.

Diese dualistische Denkstruktur spiegelt sich zunächst in den Alltagsintuitionen vieler Menschen: So wird kolportiert, dass der Schriftsteller und Satiriker Karl Kraus (1874–1936) einem Studenten der Wirtschaftsethik gesagt habe: „Sie wollen Wirtschaftsethik studieren? Da müssen sie sich schon für das eine oder das andere entscheiden!“ In der Regel wird dabei der Moral der Vorrang zugestanden, so etwa klassischerweise vom Sozialpsychologen Erich Fromm (1900–1980): In seinem Buch „Haben oder Sein“ (1976) plädiert er für den Vorrang der „wahren“ Bedürfnisse des Menschen (dem Sein) vor den „Erfordernissen der Wirtschaft“ (dem Haben). Diese Gegenpole versucht Fromm, an vielen Momenten scharf herauszuarbeiten (Fromm, 1976/2010).

Aber auch in der Betriebswirtschaftslehre waren dualistisch geprägte Denkansätze lange Zeit vorherrschend, wenngleich hier zum Teil mit umgekehrten Vorzeichen: So bezeichnet etwa Ulrich Döring die Moral in der Wirtschaft als im Grundsatz dysfunktional. Nach seiner Auffassung ist der (von ihm der Moral zugerechnete) Stakeholder-Ansatz, nach dem ein Unternehmen die Interessen sämtlicher Stakeholder-Gruppen berücksichtigen soll, aufgrund der völlig konträren Interessen dieser verschiedenen Gruppen zum Scheitern verurteilt und werfe nur „Sand ins Getriebe“ der Wirtschaft (Döring, 2010).

Grundsätzlich entstehen aus dualistischen Denkstrukturen Zielkonflikte. Die Abwägung des Wirtschaftsethikers besteht meist darin, sich im Einzelfall für einen der beiden Pole zu entscheiden. Es bleiben ihm prinzipiell die Möglichkeiten, entweder auf eine Zählung der Wirtschaft zugunsten der Moral hinzuwirken oder auf Kosten der Moral wirtschaftliche Ziele zu favorisieren. Auch eine angestrebte Vermittlung beider Positionen wird nicht in der Lage sein, diesen Zielkonflikt gänzlich aufzulösen. Wirtschaftsethische Forderungen, die an das Gewissen appellieren oder bestimmte Werte postulieren und so auf eine freiwillige Verhaltensänderung von Akteuren dringen, tun dies aus einer dualistischen Perspektive heraus – so etwa, wenn ein Unternehmen auf einen Teil des Gewinns zugunsten einer Umweltschutzmaßnahme verzichtet.

Die Forderungen von Wirtschaftsethikern mit dualistischem Ansatz, so gut gemeint sie auch sein mögen, geraten oft an ihre Grenze, wenn es um die Implementierungsfrage geht: Selbst wenn sich die beteiligten Akteure darüber einig sind, dass das postulierte Ziel (etwa die Umweltschutzmaßnahme umzusetzen) wünschenswert ist, heißt das noch nicht, dass es den Akteuren, die ja alle im Wettbewerb stehen, möglich ist, sich an die moralische Forderung zu halten, ohne dabei Nachteile zu erleiden. Mit anderen Worten: Leisten sie dem moralischen Appell Folge, so machen sie sich dadurch ausbeutbar und müssen damit rechnen, Wettbewerbsnachteile zu erleiden oder ganz abgehängt zu werden. Diese dilemmatische Situation der Ausbeutbarkeit von Wettbewerbern und das daraus abgeleitete Postulat der anreizkompatiblen Implementierbarkeit wird in den Kapiteln 2 und 3 ausführlich behandelt.

Monismus

Nach der *monistischen* Auffassung von Wirtschaftsethik wird dieser Widerstreit von vornherein vermieden, indem man Moral und Ökonomie als *zwei Seiten einer Medaille* betrachtet. Die Implementierungsfrage ist hier nicht ein letzter Schritt, der erfolgt, nachdem eine Lösung als moralisch richtig erkannt wurde. Stattdessen wird die Implementierungsfrage hier in der Überlegung von Anfang an mitgedacht, wobei man sich auf das ethische Prinzip „Sollen setzt Können voraus“ beruft: Diese Formel besagt, dass ein Akteur nur dann moralisch verpflichtet ist, eine bestimmte Handlung auszuführen, wenn er auch (logisch, technisch etc.) dazu in der Lage ist. In Bezug auf wirtschaftsethische Probleme kann man den Satz so interpretieren, dass vom Einzelnen nicht verlangt wird, dauerhaft gegen die eigenen Interessen zu handeln.

Das heißt, eine bestimmte Regel ist für den Monismus nur dann wirtschaftsethisch zu befürworten, wenn durch diese Regel alle beteiligten Akteure systematisch, zu-

mindest auf längere Sicht, besser gestellt werden als durch alternative Kandidaten für Regeln. Im Einzelfall kann dabei durchaus eine kurzfristige Schlechterstellung bestimmter Akteure entstehen, aber diese darf für alle Akteure, das heißt insbesondere auch für die zunächst schlechter Gestellten, die Vorteile insgesamt nicht übertreffen. Als Beispiel sei das Verbot von Preisabsprachen genannt. Diese wettbewerbpolitische Maßnahme stellt de facto die Anbieter, die sich auf einen künstlich hohen Preis geeinigt haben, schlechter, da ihnen nun die höheren Gewinne entgehen. Insgesamt aber verhindert diese Maßnahme die preisliche Ausbeutung der Nachfrager und trägt somit zur Schaffung eines besseren Wettbewerbsklimas bei, welches letztendlich allen zugute kommt (auch den Anbietern, die ja selbst auch Nachfrager sind): Auch wenn der Einzelne von einer Umgehung der Regel profitieren würde, so ist doch das Bestehen der Regel insgesamt von Vorteil für alle. Man kann also nur bei sich (wechselseitig) bietenden Vorteilen die Befolgung eines bestimmten moralischen Gebotes erwarten. Nur wenn eine moralische Regel insgesamt eine wechselseitige Besserstellung bewirkt, ist das normative Kriterium der (wechselseitigen) Zustimmung erfüllt. Oder anders ausgedrückt: Niemand wird einer Regel zustimmen, die ihn selbst auf Dauer schlechter stellt. Das Kriterium der Zustimmung als Normenbegründung, das vor allem in der Vertragstheorie eine wichtige Rolle spielt, wird in Kapitel 3 ausführlich dargestellt.

1.3.2 Dualistische und monistische Unternehmensethik

Während sich die (monistische) Wirtschaftsethik mit der normativen Gestaltung der Rahmenordnung, also der Bedingungen, beschäftigt, geht es in der Unternehmensethik um normative Empfehlungen für Handlungen *unter* gegebenen Bedingungen. Die dominanten Akteure sind in der Marktwirtschaft die Unternehmen, daher die gebräuchliche Bezeichnung „Unternehmensethik“. Idealtypisch, das heißt in einer perfekten Wirtschaftsordnung, wäre die Unternehmensethik redundant, da die Akteure unter perfekten Rahmenbedingungen lediglich ihren Eigeninteressen folgen müssten und gleichzeitig, wenn auch unintendiert, das Allgemeinwohl befördern würden (Adam Smiths unsichtbare Hand). Diese Idealbedingungen können aber aus praktischen wie auch systematischen Gründen niemals vollständig gegeben sein.

Eine „perfekte“ Rahmenordnung, in der alle Handlungen, die im Wettbewerb ablaufen, bis ins kleinste Detail geregelt sind, ist angesichts von (etwa) komplexen Gütereigenschaften, unterschiedlichen Rahmenordnungen und Schwierigkeiten der Rechtsdurchsetzung praktisch nicht möglich. Und zudem ist eine vollständige Ausbuchstabierung von Regeln aufgrund der dynamischen Natur der globalen Märkte auch nicht wünschenswert. Unvollständige Regeln bieten Spielräume und sind notwendig, um flexibel reagieren zu können, etwa auf technische Neuerungen oder auf veränderte Bedingungen, die nicht im Einflussbereich des Gesetzgebers liegen. So reißen etwa die rapide fortschreitenden Techniken zur Datensammlung und Datenspeicherung rechtsfreie Räume auf. Hier kann die Unternehmensethik Handlungsrichtlinien skizzieren, lange bevor der Gesetzgeber, dessen Prozesse notwendigerweise durch die Kontrollinstanzen ausgebremst werden, auf die neuen Problemlagen regulativ reagieren kann. Auch moralische Fragen, die sich

im Zuge der immer globaler werdenden Handelsbeziehungen stellen und die die Kompetenzen nationaler Gerichte und Gesetzgeber übersteigen, sind Gegenstand der unternehmensethischen Analyse.

Diese Notwendigkeit einer Ethik auf Handlungsebene, die komplementär zur Wirtschaftsethik steht, lässt sich mithilfe der *Theorie der unvollständigen Verträge* (Hart & Holmström, 1987, Hart, 1995) erklären. Diese geht davon aus, dass menschliche Interaktionen durch Verträge, formelle (kodifizierte Gesetze) und informelle (etwa Versprechen), geregelt werden. Diese Verträge sind allerdings in mehrfacher Hinsicht unvollständig: Leistungen und Gegenleistungen sind nicht exakt bestimmt und die Erfüllung ist oft nicht extern feststellbar und somit nicht justizierbar – darüber hinaus ist die Durchsetzung vor Gericht oft zu kostspielig. So führen unvollständige Verträge zu mehr Unsicherheit, zur Gefahr stärkerer Abhängigkeiten und zu Ausbeutungsmöglichkeiten. Diese Probleme, die sich aus der Unvollständigkeit von Verträgen ergeben und laufende Interpretation und Auslegung erforderlich machen, bringen auch Vorteile mit sich: Höhere Flexibilität und damit höhere Produktivität sind zwei Vorteile, auf die in einer zunehmend globalen Welt schwer verzichtet werden kann.

Unternehmensethik erfüllt hier die Rolle, die negativen Effekte der unvollständigen Verträge, nämlich (kostenträchtige) Unsicherheiten, abzufangen. Durch sogenannte „weiche“ Faktoren wie Moral oder Kultur können die Unsicherheiten zumindest abgemildert und berechenbarer gemacht werden. So werden etwa verlässliche Verhaltensprognosen zwischen Vertragspartnern auch ohne Justiziabilität möglich, gleichzeitig bleiben die Flexibilitätsgewinne erhalten.

Ziel der Unternehmensethik ist somit, den Unternehmen konkrete Handlungsempfehlungen angesichts unvollständiger Verträge zu geben. Unternehmen erhalten Hilfestellung zu der Frage, wie sie an der Lösung moralischer Probleme, die nicht von einem Einzelakteur gelöst werden können, auf politischer Ebene mitwirken sollen und können. Dabei kann es gegebenenfalls auch darum gehen, bei Vorliegen guter Begründungen und Argumente unzumutbare Forderungen, die als moralische auftreten, zurückzuweisen.

Grundsätzlich gilt, dass der wirtschaftsethische Ansatz, nachdem sich der systematische Ort der Moral auf der Regelebene befindet, und die Unternehmensethik, die sich mit Problemen auf der Handlungsebene beschäftigt, nicht im Widerspruch zueinander stehen dürfen. Ein Beispiel ist die Rettung von Unternehmen im Zuge von Wirtschafts- und Finanzkrisen durch den Staat, da diese „too big to fail“, also systemrelevant seien. Antizipieren Unternehmen und Geschäftspartner aber, dass ein Unternehmen aufgrund seiner Systemrelevanz vor der Insolvenz geschützt wird, verlieren die Risikoprämien des Marktes ihre Bedeutung, und es werden Anreize für das Eingehen großer Risiken auf Kosten der Allgemeinheit geschaffen. So hätten deutsche Banken ohne die impliziten staatlichen Garantien vier oder fünf Ratingstufen schlechter beurteilt werden müssen, als dies tatsächlich der Fall war (Ueda & Weder di Mauro, 2012).

Nun kann eine Unternehmensethik ebenfalls entweder auf einen Dualismus zurückgeführt werden oder von einem monistischen Kern ausgehen. Analog zur dualistischen Wirtschaftsethik werden auch in der dualistischen Unternehmensethik Moral und Wettbewerb als zwei Gegensätze gesehen, nur spielen sich diese hier auf der Handlungsebene von Unternehmen ab. Diese alltagsintuitive Interpretation

von Unternehmensfragen, die letztendlich auf Appelle zugunsten der Moral angewiesen ist, stößt dabei ebenfalls an die Grenzen der Implementierbarkeit. In der monistischen Unternehmensethik wird diese bereits im Kern mitgedacht im Sinne einer Verschmelzung von ökonomischen Interessen und ethischen Ansprüchen.

In jedem Unternehmen gibt es zahlreiche Interessengruppen, die alle mit ihren Ansprüchen an das Unternehmen herantreten: Die Besitzer oder Anteilseigner wollen Gewinne erwirtschaftet sehen. Die Angestellten wünschen sich einen sicheren Arbeitsplatz und gute Entlohnung, die Anwohner wollen keine Lärm- und Verkehrsbelästigung und die Umweltverbände eine umweltschonende Produktion. Es liegt in der Natur der Sache, dass sich angesichts dieser unterschiedlichen Gruppen Frontstellungen bilden: Sollen teure neue Luftfilter in die Fabrikschloten eingebaut werden, auch wenn dadurch die Rentabilität der Produktion auf dem Spiel steht? Soll dem Wunsch der Arbeitnehmer nach unbefristeten Verträgen entsprochen werden, auch wenn die Wirtschaftslage unsicher ist? Sollen Produktionsstandorte ins Ausland verlegt werden, auch wenn die Firma im Inland wichtigster Arbeitgeber in einer Region ist? Hier haben wir es also mit dem alten Problem der zwei Pole zu tun, die als unüberwindbare Gegensätze erscheinen.

Gemäß der Struktur der dualistischen Denkweise kann die Lösung hier nur in einer Abwägung, in einem Entweder-oder bestehen, wobei entweder den wirtschaftlichen oder den moralischen Ansprüchen Genüge getan wird. Ganz im Gegensatz zu zahllosen Forderungen etwa nach unbefristeten Arbeitsplätzen oder Standorterhaltung hat die Moral nach dieser dualistischen Rekonstruktion der Probleme einen schweren Stand: So kann ein Unternehmer nur in Zeiten guter Geschäfte, zeitlich begrenzt und zulasten seiner eigenen Ertragskraft kostspielige moralische Ziele verwirklichen. Genau das fordert etwa die „Lücken-Theorie“ der Unternehmensethik. Die Grundidee ist hier, dass die Unternehmen im dynamischen Wettbewerb zumindest vorübergehend über finanzielle Handlungsspielräume verfügen, welche sie für moralische Handlungen, etwa die Unterstützung sozialer Projekte, nutzen sollen. Solche Forderungen berücksichtigen aber nicht, dass Unternehmen – trotz temporärer Überschüsse – immer noch im Wettbewerb zueinander stehen. So kann etwa durch die Finanzierung sozialer Projekte Geld für Investitionen, Rücklagen oder Dividenden fehlen. Dadurch erleidet das Unternehmen einen Nachteil denjenigen Wettbewerbern gegenüber, die kein Geld für soziale Zwecke ausgeben. Moral hat, wenn sie systematisch auf Kosten der Gewinne umgesetzt wird, auf Dauer keine Chance.

Ein Beispiel hierfür bietet das 1958 gegründete Textilunternehmen Steilmann: Das Unternehmen entwickelte sich in der Nachkriegszeit durch das Angebot preiswerter Mode zum größten Textilunternehmen in Europa. Jedoch geriet es ab Beginn der 1990er-Jahre durch die zunehmende Globalisierung unter starken Kostendruck. Aus Solidarität zu seinem Personal, also aus von ihm als moralisch angesehenen Motiven, hielt Klaus Steilmann allerdings an der (teuren) Produktion in Deutschland fest. 2006 konnte der Konkurs des Unternehmens nur durch eine vollständige Übernahme aller Steilmann-Anteile durch die italienische Radici-Gruppe abgewendet werden. 2016 schließlich geriet das Unternehmen endgültig in Insolvenz (vgl. Reuters, 2016).

Eine weitere Verschärfung des Problems ergibt sich daraus, dass moralische Vorleistungen einiger Wettbewerber verstärkte Anreize für die Konkurrenten liefern,

durch nicht-moralisches Handeln ihren Vorsprung weiter auszubauen. So kann das Festhalten an teuren Standorten eines Unternehmers die anderen dazu veranlassen, die Produktionskosten immer weiter zu senken, um so den Konkurrenten endgültig aus dem Markt zu drängen. In der Antizipation dieser Gefahren muss also die Moral systematisch auf der Strecke bleiben – ganz gleich, wie gut die Vorsätze der Unternehmensführung sind.

1.3.3 Unternehmensethik als Risikomanagement

Das Beispiel der Firma Steilmann zeigt, dass Moral nicht dauerhaft gegen die wirtschaftlichen Interessen des Akteurs durchgesetzt werden kann. Das heißt, moralische Handlungen müssen sich als eigeninteressierte Handlungen rekonstruieren lassen. Man spricht hier vom *Postulat der anreizkompatiblen Implementierbarkeit*. Eine monistische Wirtschaftsethik versucht, genau diesem Postulat zu entsprechen. Hier werden Gewinne und Moral von Anfang an nicht als Gegensätze, sondern als gemeinsame Zielaspekte gesehen.

Unternehmensethik ist in diesem Sinn ein Teil des *Risikomanagements* eines Unternehmens. Gerade in einer Informationsgesellschaft, in der große Transparenz von Unternehmen gefordert wird und das Bewusstsein der Kunden für nachhaltige und sozialverträgliche Produktionsweisen wächst, liegt es im eigenen Interesse eines Unternehmens, die moralische Dimension des eigenen Handelns nicht außer Acht zu lassen. Moralische Fehltritte können zu einem hohen Risiko werden, denn sie können erheblichen Schaden anrichten. So können etwa auf das Bekanntwerden unethischer Unternehmenshandlungen Konsumentenboykotte folgen. Aber auch für die Beziehungspflege der Business-to-Business-Kontakte ist es für eine Firma wichtig, sich als verlässlicher Handelspartner zu präsentieren. Hier ist ein unmittelbarer Anknüpfungspunkt zu den grundlegenden Überlegungen der unvollständigen Verträge zu sehen.

Um die Vorteile flexibel auszugestaltender Verträge nutzen zu können, müssen sich Vertragspartner gegenseitig aufeinander verlassen und von der Fairness des anderen ausgehen können. Hier spielt also die *Reputation* der jeweiligen Unternehmen eine zentrale Rolle. Die Reputation dient dann als Opportunismusbremse: Das bedeutet, die Handelspartner wissen, dass sie sich auch ohne dezidierte Verträge langfristig aufeinander verlassen können. Diese Verlässlichkeit kann etwa durch kollektive oder individuelle Selbstbildung signalisiert werden (diese Mechanismen werden in Kapitel 5 ausführlich behandelt). Über ökonomisch wirkende Mechanismen wie Reputation wird Moral zu einem Faktor für das Risikomanagement eines Unternehmens. Dadurch wird die Moral in das unternehmerische Kalkül eingeschlossen, moralisches Handeln und Gewinnstreben werden zwei Seiten einer Medaille.

Ein Beispiel für die Vereinheitlichung von Unternehmenszielen, sozialen Ansprüchen und Kundenwünschen kann – zumindest grundsätzlich – in der Bio- oder Fair-Trade-Branche beobachtet werden. Dass dieses Geschäftsmodell erfolgreich ist, belegt die Umsatzentwicklung bei Biolebensmitteln in Deutschland seit Ende

der 2000er-Jahre: So sind die Umsätze seit dieser Zeit von 2,1 auf 9,5 Milliarden Euro (2016) gestiegen (Statista, 2017).

Zum Bereich der Unternehmensethik im weiten Sinn zählen wir auch Konzepte wie *Corporate Social Responsibility* (CSR), *Corporate Citizenship* oder *Creating Shared Value*. Grob gesprochen beschäftigen sich diese Konzepte damit, wie (im weitesten Sinn) ethische Ansprüche in die Unternehmensstrategie integriert werden können. Dies wird ausführlich in Kapitel 5 behandelt.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass es bei Unternehmensethik um moralische Fragen auf der Handlungsebene von Unternehmen geht. Dabei erfordert das Konsistenzpostulat, dass die Handlungen der Akteure nicht mit den von der Rahmenordnung ausgehenden Anreizen im Widerspruch stehen dürfen. Für ein Unternehmen ergeben sich daraus drei Typen von Verantwortung (vgl. Homann, 2006):

- *Handlungsverantwortung*: Unternehmen sind für ihr Handeln und die daraus entstehenden Folgen verantwortlich. Davon ist vieles in Gesetze gegossen, die das Unternehmen einhalten muss (Compliance). In die Verantwortung von Unternehmen fallen ferner Produktqualität, Werbemethoden, Standortentscheidung, Unternehmenskultur u. a.
- *Ordnungsverantwortung*: Damit ist gemeint, dass ein Unternehmen auch die Pflicht hat, an der Verbesserung des sozialen oder politischen Ordnungsrahmens mitzuwirken und dabei etwa auf neue Situationen hinzuweisen, die durch technische Neuerungen oder internationale Handelsbeziehungen entstehen. Ein Beispiel dafür liefert der *United Nations Global Compact*, der näher in Kapitel 5 behandelt wird.
- *Diskursverantwortung*: Darüber hinaus sind Unternehmen aufgefordert, aktiv am öffentlichen Diskurs über soziale und politische Grundlagen der Weltgesellschaft mitzuwirken. Darin spiegelt sich die in wesentlich stärkerem Maße als früher politische Rolle von Unternehmen wider, die in der globalisierten Welt nicht zu leugnen ist.

Diese drei verschiedenen Typen von Verantwortung, denen sich Unternehmen gegenübersehen, sind allerdings dem Postulat der anreizkompatiblen Implementierbarkeit unterworfen: Ethik kann von keinem Akteur (hier: von Unternehmen) verlangen, dauerhaft und systematisch gegen seine wirtschaftlichen Interessen zu handeln. Gewinn und Moral dürfen nicht in einen Zielkonflikt geraten. Das geschieht im Rahmen des Risikomanagements eines Unternehmens, wobei die Moral durch ökonomische Mechanismen wie Reputation zu einem Produktionsfaktor wird.

1.3.4 Wirtschafts- und Unternehmensethik im deutschen und angloamerikanischen Sprachgebrauch

Im Gegensatz zum angloamerikanischen Sprachgebrauch, wo unter *business ethics* sowohl wirtschaftsethische als auch unternehmensethische Fragen subsumiert werden, findet sich im deutschen Sprachgebrauch immer noch eine (zumindest begriffliche) Trennung zwischen Wirtschafts- und Unternehmensethik. Dabei

nimmt die Wirtschaftsethik die Makroperspektive ein und behandelt Fragen auf der Ebene der Volkswirtschaft oder auf internationaler Ebene, wohingegen sich die Unternehmensethik mit der unternehmerischen Verantwortung beschäftigt. Diese Trennung ist auch dadurch zu erklären, dass – noch vor unternehmensethischen Erwägungen – mit der Entstehung der Bundesrepublik Deutschland ordnungspolitische Fragen im Fokus standen. Soziale Gerechtigkeit sollte durch die Soziale Marktwirtschaft erzielt werden und die Ausgestaltung dieses Konzepts lag vor allem in den Händen der politischen Lenker. Grundproblematik des ordnungspolitischen Diskurses war die wirtschaftspolitische Verortung der jungen Bundesrepublik zwischen – im klassischen (dualistischen) Verständnis als zwei Pole angesehenen – „Freiheit“ und „Gerechtigkeit“ oder auch zwischen freiem Unternehmertum und dem Schutz der sozial Schwachen. Das wirtschaftsethisch bedeutsame Konzept der Sozialen Marktwirtschaft geht auf Denker wie den Ökonomen Walter Eucken (1891–1950) und den Rechtswissenschaftler Franz Böhm (1895–1977) zurück.

Konkrete Forderungen an Unternehmen standen hierbei noch nicht im Vordergrund. Das änderte sich zunehmend in den 1970er- und 1980er-Jahren, etwa mit der Entstehung der ökologischen Bewegung. Zusätzlich wurde die Bevölkerung durch Industrieskandale, etwa die Giftgaskatastrophe von Bhopal mit mehreren Tausend Toten, für die Verantwortung von Unternehmen sensibilisiert. Das führte zu einer Beschäftigung mit Unternehmensethik im öffentlichen Diskurs – und in der Wissenschaft. Heute findet wirtschaftsethische Forschung an vielen Universitäten und Hochschulen weltweit statt, im deutschen Sprachraum beschäftigen sich etwa 15 wissenschaftliche Lehranstalten mit diesem Gebiet.

Im angloamerikanischen Sprachraum ist der Diskurs seit jeher stärker unternehmensethisch geprägt. Dabei zeichnet sich ein Großteil der Forschung durch eine starke Anwendungsorientierung aus. Nichtsdestotrotz wird von *business ethics* gesprochen, wenn wirtschafts- und unternehmensethische Fragen behandelt werden.

Eine vereinheitlichende Tendenz ist darin zu sehen, dass die CSR-Forschung sowohl im angloamerikanischen als auch im deutschen Raum immer mehr Bedeutung in der Forschung gewinnt. Damit sind im Wesentlichen unternehmensethische Schwerpunkte zu verstehen, wobei sowohl die Begründung von CSR als auch konkrete anwendungsorientierte Konzepte Gegenstand der Forschung sind (siehe Kapitel 5.3).

Literatur zum Kapitel 1

Bund Ökologische Lebensmittelwirtschaft (2013). *Zahlen, Daten, Fakten: Die Bio-Branche 2013*. Zuletzt abgerufen am 02.06.2017 unter: http://www.boelw.de/uploads/media/pdf/Dokumentation/Zahlen__Daten__Fakten/ZDF_2013_Endversion_01.pdf

Döring, Ulrich (2010). DER BETRIEBSWIRT Gewinnerzielung ist moralisch Der Shareholderansatz ist richtig. *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 04.10.2010. Zuletzt abgerufen am

- 02.06.2017 unter: <http://www.genios.de/presse-archiv/artikel/FAZ/20101004/der-betriebswirt-gewinnerzielung-is/FD1201010042836427.html>
- Fromm, Erich (1976/2010). *Haben oder Sein – Die seelischen Grundlagen einer neuen Gesellschaft*. München: dtv.
- Hart, Oliver, Holmström, Bengt (1987). The theory of contracts, In: T. Bewley (Hrsg.): *Advances in Economic Theory: Fifth World Congress* (S. 71-156), Cambridge: Cambridge University Press.
- Hart, Oliver (1995). *Firms, Contracts, and Financial Structure*. Oxford: Oxford University Press.
- Hobbes, Thomas (1642). *Elementorum Philosophiæ: sectio tertia; de cive*. Paris.
- Homann, Karl (2006). *Gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen in der globalisierten Welt: Handlungsverantwortung – Ordnungsverantwortung – Diskursverantwortung*, Wittenberg-Zentrum für Global Ethik, Diskussionspapier 2006-1.
- Homann, Karl, Lütge, Christoph (2013). *Einführung in die Wirtschaftsethik* (3. Aufl.). Münster: LIT.
- Homann, Karl, Suchanek, Andreas (2005). *Ökonomik: Eine Einführung* (2. Aufl.). Tübingen: Mohr Siebeck.
- Lütge, Christoph (2012). *Wirtschaftsethik ohne Illusionen: Ordnungstheoretische Reflexionen*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Lütge, Christoph (2014). *Ethik des Wettbewerbs: Über Konkurrenz und Moral*. München: Beck.
- Reuters (2016). *Modefirma Steilmann – Von der Börse in die Pleite*, Pressemitteilung vom 25.03.2016, <http://www.finanzen.net/nachricht/aktien/Schlechte-Geschaefte-Modefirma-Steilmann-Von-der-Boerse-in-die-Pleite-4798858>
- Sayre-McCord, Geoff (2012). *Metaethics*. In E. Zalta (Hrsg.), *Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Zuletzt abgerufen am 02.06.2017 unter: <https://plato.stanford.edu/entries/metaethics/>
- Smith, Adam (1846). *Untersuchungen über das Wesen und die Ursachen des Nationalreichtums* (Übersetzt von Max Stirner) (Erster Band). Leipzig: Wigand.
- Statista (2017). *Umsatz mit Bio-Lebensmitteln in Deutschland in den Jahren 2000 bis 2016 (in Milliarden Euro)*. Zuletzt abgerufen am 02.06.2017 unter: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/4109/umfrage/bio-lebensmittel-umsatz-zeitreihe/>
- Ueda, Kenichi, Weder di Mauro, Beatrice (2012). *Quantifying Structural Subsidy Values for Systematically Important Financial Institutions*, *IMF Working Paper*, WP/12/128, Mai 2012.

Historisch-ökonomischer Hintergrund: Vormoderne und Moderne

2

Begriffliche Grundlagen			
Wirtschaftsethische Probleme als Interaktionsprobleme	Ethik und Ökonomik – Begriffsdefinitionen und methodische Ableitungen	Verortung der Wirtschaftsethik in der Philosophie	
Historisch-ökonomischer Hintergrund: Vormoderne und Moderne			
Handlungsethik und Bedingungs-ethik	Die Vorteile des Marktes und des Wettbewerbs	Der gerechte Preis	Das Zins- und Wucherverbot
Grundlagen und Werkzeuge der Wirtschaftsethik			
Philosophische Grundlagen und Werkzeuge		Ökonomische und sozialwissenschaftliche Grundlagen und Werkzeuge	
Problemkreise der Wirtschaftsethik			
Globalisierung	Armut und Ungleichheit	Menschenwürde und Menschenrechte	Nachhaltigkeit
Unternehmensethik			
Compliance als ethische Minimalforderung	Unterschiedliche Perspektiven in Bezug auf Unternehmensverantwortung	Corporate Social Responsibility: Ansätze und Kritik	