

Stefan Knischek

# Grundlagen der Wirtschaftsmoral

Eine problemorientierte Einführung



Springer Gabler

---

# Grundlagen der Wirtschaftsmoral

---

Stefan Knischek

# Grundlagen der Wirtschaftsmoral

Eine problemorientierte Einführung

Stefan Knischek  
Kempten, Deutschland

ISBN 978-3-658-23622-9      ISBN 978-3-658-23623-6 (eBook)  
<https://doi.org/10.1007/978-3-658-23623-6>

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

Springer Gabler

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2019

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Springer Gabler ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH und ist ein Teil von Springer Nature

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

---

## Einleitung

In diesem Buch geht es um drei Dinge: zum ersten darum, welchen Begriff wir uns überhaupt von dem Phänomen Wirtschaftsmoral machen können, zum zweiten um die Grundlagen, auf welchen jede wie auch immer geartete Form von Wirtschaftsmoral notwendigerweise aufbaut, zum dritten um die Probleme, die sich uns dabei aus wissenschaftlicher Sicht in den Weg stellen, und ihrer Behandlung.

Ich beginne mit dem Begriff der Wirtschaftsmoral, unter dem sich die meisten Menschen intuitiv auf Grund ihrer Lebenserfahrung und ihres medialen Interesses etwas vorstellen können. So lesen wir beispielsweise in der Tageszeitung, dass die Diebstähle in Kaufhäusern zugenommen haben, dass jeder vierte abhängig Beschäftigte weniger als 9,50 Euro pro Stunde verdient, dass die Zahl der steuerlichen Selbstanzeigen in die Höhe geschneit ist, dass es noch immer nicht gelungen ist, die Markenpiraterie einzudämmen. So berichten die Fernsehanstalten verstärkt darüber, dass die Investmentbranche einen sehr schlechten Ruf hat, dass die Ablehnung der Kernkraft nach dem Gau in Fukushima einen neuen politischen Höhepunkt erreicht hat, dass das „global warming“ als so bedrohlich empfunden wird wie nie zuvor, dass die Managergehälter als ungerecht kritisiert werden, dass der Gier der Banker die Schuld für die Finanzkrise 2008 gegeben wird, dass für die Griechen, die in den vergangenen Jahren maßlos über ihre Verhältnisse gelebt haben, eigentlich kein mittel-, nordeuropäischer Steuerzahler mehr bürgen will, dass die Schere zwischen arm und reich in manchen Ländern immer weiter auseinander geht. Die Menschen, die ehrlich und fleißig ihrer täglichen Arbeit nachgehen, fragen sich, warum der deutsche Arbeitnehmer im Schnitt im Jahr weniger verdient als der Vorstandsvorsitzende der Deutschen Bank am Tag, warum Leute 40 Stunden die Woche arbeiten und trotzdem ergänzend Arbeitslosengeld II beantragen müssen, warum der Staat Milliarden Euro an Steuern pro Jahr vergeudet, während in manchen Schulen der Putz von den Wänden rieselt, warum ein Finanzminister verspricht, keine neuen Schulden zu machen, nach einigen Jahren de facto aber die höchste Neuverschuldung im Bund verursacht und dann nach seinem Ausscheiden aus der Politik eine der höchsten Pensio-

nen überhaupt kassiert, warum ein Teil nicht arbeitender Menschen in Privatjets um die Welt fliegt, während ein anderer Teil arbeitender Menschen es nicht schafft, seine Kinder zu ernähren und ihnen Gesundheit und Bildung zu ermöglichen, warum nach Angaben der UNO ein Drittel der Menschheit von weniger als zwei Dollar pro Tag leben muss, warum Eltern ihre Kinder verkaufen etc.

Das vorliegende Buch geht den Fragen nach, ob oben genannte Beispiele tatsächlich zum Gebiet der Wirtschaftsmoral zählen, falls ja, warum sie dies tun und woran wir erkennen, ob es sich um ein „gutes“ oder „schlechtes“ Wirtschaften handelt. Am Ende interessiert uns natürlich ganz besonders, wie sich „gutes Wirtschaften“ herstellen und „schlechtes Wirtschaften“ eindämmen oder vermeiden lässt. Dabei geht dieses Buch nicht intuitiv, sondern möglichst wissenschaftlich vor, indem es die Schnittstelle zwischen Wirtschaft zum einen und Moral zum anderen möglichst sachorientiert und wertneutral unter die Lupe nimmt.

Verfolgt man die öffentliche Diskussion, gewinnt man leicht und schnell den Eindruck, als hätten wirtschaftsmoralische Themen zurzeit Hochkonjunktur, da immer mehr Fälle (auch prominente und spektakuläre) an die Oberfläche gespült werden. Die Wirtschaftsmoral hat sich regelrecht zu einem Modethema entwickelt, anscheinend auch deshalb, weil die Medien detaillierter darüber berichten als früher bzw. weil die Öffentlichkeit sensibler darauf reagiert als früher. Das mag so sein, aber in Wirklichkeit bildet die Wirtschaftsmoral ein menschliches Grundthema ab, welches sich über die Jahrtausende verfolgen lässt, im Prinzip omnipräsent ist und, zumindest aus Sicht der Wissenschaft, noch immer ein stiefmütterliches Dasein fristet, selbst wenn die Anzahl an wirtschaftsethischen Lehrstühlen an den Universitäten gewachsen ist<sup>1</sup>. Dass es sich bei der Wirtschaftsmoral um kein Modethema handelt, wird auch daran deutlich, dass sie jeden von uns täglich und lebenslang begleitet. Als menschliches Grundthema ist sie deshalb so stark mit uns verbunden, weil der Mensch nicht nur da ist in seinem Sein, sondern selbiges bewertet und ihm so Sinn verleiht. Die Frage nach dem „guten Wirtschaften“ ist aus diesem Grund ein ebenso ewiges Thema wie die menschliche Sinnfrage als solche, die wir natürlich ebenso wenig als Modethema abtun können. Wir erkennen dies darüber hinaus auch daran, da sich alle Natur- und Weltreligionen immer intensiv damit auseinandergesetzt haben und auch in Zukunft werden, weil das „gute Wirtschaften“ Werden und Vergehen aller Hochkulturen begleitet hat und weil es die Philosophie als Mutter der Wissenschaften zeitlebens beschäftigt hat. Schon Aristoteles und andere antike Schriftsteller haben profunde über das tatsächliche und das eigentlich „richtige“ Verhältnis von Wirtschaft und Moral nachgedacht.

Der Buchtitel „Grundlagen der Wirtschaftsmoral“ deutet zweitens an, dass es in diesem Buch nicht in erster Linie um eine konkrete, spezielle Wirtschaftsmoral geht, sondern um die Wirtschaftsmoral als solche. Man kann hier folglich weder eine vergleichende Darstellung empirisch vorhandener Wirtschaftsmoralssysteme erwarten noch eine Auseinandersetzung über die ultimative, also „beste“ Wirtschaftsmoral überhaupt. Für diese Fragestellung ist aus wissenschaftlicher Sicht exklusiv die Wirtschaftsethik zuständig, die als Morallehre die von der Wirklichkeit in der jeweiligen Form vorgegebene

Wirtschaftsmoral auf ihre tatsächliche normative Richtigkeit zu reflektieren hat. Inzwischen liegt diesbezüglich eine Menge an wirtschaftsethischen Forschungsergebnissen und Publikationen vor. Leider lässt sich dadurch nicht automatisch auf eine wirkliche Verbesserung der wirtschaftsmoralischen Zustände schließen. Die Bescheidenheit, die hier zum Ausdruck kommt, hängt mit mehreren Faktoren zusammen. Erstens liegen der Wirtschaftsethik, so wie der Ethik generell, unterschiedliche konkurrierende Theorieansätze zu Grunde, die zu diversen Ergebnissen führen. Zweitens lassen sich wirtschaftsethische Erkenntnisse wegen ihres hohen Abstraktionsgrads nur schwer in die Lebenspraxis übertragen. Drittens führt eine wirtschaftsethische Erkenntnis nicht automatisch zu einem besseren Handeln der Akteure.

Außerdem wird man in diesem Buch kaum etwas über die durchaus interessanten Unterschiede der wirtschaftsmoralischen Systeme in ihren jeweiligen konkreten Ausgestaltungen erfahren. Es wird also keine vergleichende Analyse geben, in welchem Verhältnis Wirtschaft und Moral in den USA, Deutschland oder Kuwait zueinanderstehen. Auch unternehmensbezogene Unterschiedlichkeiten werden nicht thematisiert, wir werden also nicht das wirtschaftsmoralische System von Siemens, Microsoft, Ryanair, Eon, Gazprom, Schlecker oder Amazon untersuchen. Konsequenterweise unterbleibt auch jede Analyse von religiös, soziologisch, historisch oder anthropologisch geprägten Unterschieden.

Was ist nun genauer unter dem Begriff „Grundlagen“ der Wirtschaftsmoral zu verstehen? Wegen der Subjektivität moralischer Werte und Normen gibt es nicht nur eine Form der Wirtschaftsmoral, sondern viele unterschiedliche. Es gibt, wie soeben gehört, eine deutsche, amerikanische, iranische Wirtschaftsmoral, eine bei Bosch, BP, H&M, eine in Familie A und Familie B, eine in der Markt- und Planwirtschaft, eine katholische und islamische, eine bürgerliche und proletarische, eine Herren- und Sklavenmoral, eine anything-goes- und Tugendmoral, eine abend-/morgenländische, eine private und öffentliche Wirtschaftsmoral etc. Allen Ausprägungen liegt eine gemeinsame Basis, eine universelle Grundstruktur zu Grunde. Diese Grundstruktur stellt den primären und exklusiven Untersuchungsgegenstand der vorliegenden Arbeit dar. Hauptsächlich geht es um die Frage, wie eine wie auch immer gearbete moralische Normativität beim Akt des Wirtschaftens zur Geltung kommt. Es geht um die Frage der Bedingungen der Möglichkeit einer moralbezogenen Wirtschaft. Es geht um die Voraussetzungen, die normatives Wirtschaften konstitutiv ermöglichen. Es geht um die Struktur, die dazu führt, dass wir, wenn wir wirtschaften, innerlich bereit und einverstanden sind, uns bestimmten Regeln unterzuordnen. Es geht um die Rolle von Sanktionen und unterschiedlichen Bewertungsprinzipien und deren Auswirkungen. Es geht letztlich um die Basis, die eine wirtschaftsmoralische Integration von unterschiedlichen Ebenen wie Wohlstand und Verantwortung, Effizienz und Gewissen, Wachstum und Ökologie, Einkommen und Gerechtigkeit, letztlich also Wirtschaft und Moral sinnvoll und praktikabel ermöglicht. Ausgehend davon, könnte man den Ansatz dieses Buches als fundamentalphänomenologisch bezeichnen.

Die Untersuchung der Grundlagen der Wirtschaftsmoral erfolgt drittens problemorientiert. Damit sind nicht nur die Behandlung konkreter wirtschaftsmoralischer Probleme bzw. Problembereiche gemeint, sondern die bei der Analyse und Erarbeitung der wirtschaftsmoralischen Grundlagen auftretenden wissenschaftlichen Probleme. Automatisch ergibt sich aus dieser Problemorientierung die Gliederung der Arbeit.

Der erste Teil setzt sich mit dem Definitionsproblem auseinander. Hier ist der Bereich des Untersuchungsgegenstandes möglichst eindeutig abzustecken. Es muss geklärt werden, was man unter Wirtschaften einerseits respektive unter Moral und Normativität andererseits versteht. Ist damit der Grundstein gelegt, kann das Gebäude der Wirtschaftsmoral nach und nach eine Kontur erhalten: Wie kann das (wirtschaftlich) Gute bzw. wie können moralische Grundwerte begründet werden? Was unterscheidet eine Maximal- von einer Minimalmoral, eine öffentliche von einer privaten Moral? Wie relativ bzw. absolut sind moralische Werte aufzufassen? Große Bedeutung kommt in diesem Kapitel auch der Abgrenzung der Wirtschaftsmoral zu ihren Nachbarbereichen, der Wirtschaftsethik und dem Wirtschaftsrecht, zu.

Der zweite Teil behandelt das Zwei-Welten-Problem. An dieser Stelle ist zu fragen, inwieweit die isoliert voneinander betrachteten, autonomen Lebensbereiche der Wirtschaft auf der einen Seite und der Moral auf der anderen Seite von einer grundsätzlichen Harmonie und Parallelität geprägt sind oder ob eher eine grundlegende Andersartigkeit und Gegensätzlichkeit festzustellen sind. Wir werden dabei erkennen, dass die beiden Bereiche oft ganz unterschiedliche Maßstäbe anlegen, dass sie sich unterschiedlich legitimieren, sie unterschiedliche Ziele verfolgen, dass sie unterschiedlich motiviert sind, dass sie unterschiedlich bewerten etc.

Das Zwei-Welten-Problem deutet als Entweder-oder-Option ein weit verbreitetes Vorurteil an, nämlich dass man entweder nur moralisch oder nur wirtschaftlich handeln und bewerten kann. Kein Geringerer als Immanuel Kant hat dies schon vor fast 250 Jahren auf den Punkt gebracht: „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 verstattet, das hat eine Würde.“<sup>2</sup> Der dritte Teil widmet sich folglich dem Integrationsproblem, d.h. es bemüht sich um Lösungsansätze, wie sich die beiden anscheinend unversöhnlichen Welten sinnvoll und möglichst synergetisch miteinander verknüpfen und am Ende doch versöhnen lassen. Schon Goethe sprach von den zwei Seelen in des Menschen Brust, die trotz ihrer Andersartigkeit zu einer Charaktereinheit verschmelzen und zu einer Identität führen können. Im Rahmen der wirtschaftsmoralischen Analyse lässt sich dies über drei Wege erreichen: Entweder wird Moral ökonomisiert (Funktionalisierungsmodell), Wirtschaft moralisiert (Normierungsmodell) oder beide Modelle ergänzen sich gegenseitig zu einem Synthesemodell.

Nachdem wir den Integrationsmöglichkeiten von Wirtschaft und Moral auf den Grund gegangen sind, wende ich mich der Frage zu, unter welchen Bedingungen sich dieselben überhaupt ergeben können. Ich frage im Rahmen des Implementierungsproblems nach den idealen Voraussetzungen des jeweiligen Modells: Welche Bedingungen



müssen idealerweise gegeben sein, damit Moral ökonomisiert bzw. Wirtschaft normiert bzw. eine Synthese zwischen beiden Modellen kreiert werden kann? Die dabei sichtbar werdende Diskrepanz zwischen Theorie und Wirklichkeit fällt jedoch nicht nur wissenschaftlich auf, sondern zeigt zugleich den Handlungsspielraum auf, den sowohl kleinste wie größte Gemeinschaften entdecken und für sich nutzen können, um zu einer besseren Verschmelzung von Wirtschaft und Moral zu kommen. Insofern dürfte Teil vier die größte Bedeutung in diesem Buch zufallen, da dort das größte Potenzial an wissenschaftlichem Fortschritt zu erwarten ist.

Auf beinahe das gleiche Potenzial stoßen wir im fünften und letzten Teil. Hier stellt sich im Rahmen des Evaluationsproblems die Frage, welche wirtschaftsnormative Modellvariante welche Vor- und Nachteile bzw. welche Stärken und Schwächen aufweist. Des Weiteren ist zu eruieren, welches wirtschaftsmoralische Modell sich am besten für welchen Anwendungsbereich eignet. Die Frage, inwieweit welche Modellvariante in welchem Maß vorher festgelegte und geeignet erscheinende Evaluationskriterien erfüllt, bildet den Abschluss der Arbeit. In diesem Abschnitt findet zudem die Auseinandersetzung zwischen Wissenschaft und Gesellschaft in der Weise statt, indem erörtert wird, ob es überhaupt ein wirtschaftsmoralisches Optimum geben kann oder ob immer nur von einer relativ besten Lösung ausgegangen werden muss. Ebenfalls wird das Mikro-Makro-Verhältnis thematisiert, das heißt inwieweit kann durch die Modifizierung der Grundlagen der Wirtschaftsmoral (Fehl-)Verhalten gesteuert und kontrolliert werden. Ganz konkret: Ist es z. B. durch eine Anpassung der wirtschaftsmoralischen Grundlagen real möglich, dass ein Konzern trotz Rekordgewinn doch nicht wie geplant Stellen abbaut oder dass der deutsche Einzelhandel durch Diebstähle im Jahr 2005 doch keinen Verlust von fünf Milliarden Euro verkraften muss oder dass die Baubranche doch keine billigen Schwarzarbeiter beschäftigt?

Wenn man heutzutage ein Buch mit wirtschaftsmoralischem Inhalt schreibt, setzt man sich fast automatisch diversen Vorwürfen aus: Moral sei antiquiert und spießig, sie enge unnötigerweise den individuellen Handlungsspielraum ein, sie sei im Prinzip sogar ganz verzichtbar, da wir ein gut funktionierendes Rechtssystem haben, sie wäre in ihrer Effektivität dem marktwirtschaftlichen Wettbewerb deutlich unterlegen, sie sei keine adäquate Antwort auf die Herausforderungen der Moderne, sie sei schlichtweg sinnlos in einer Gesellschaft, in der sich immer größer werdende Teile massiv moralresistent zeigten, sie liefere ins Leere bezüglich ökonomischer Funktionszusammenhänge, sie sei nur noch etwas für die Dummen, die freiwillig auf ihre Vorteilsnahme verzichteten etc. Ohne im Detail auf diese Vorwürfe einzugehen, möchte ich dennoch einige Gründe anreißen, die für ein Festhalten an der Moral bzw. Wirtschaftsmoral sprechen.

Die Abschaffung der (Wirtschafts-)Moral widerspricht jeder anthropologischen Erkenntnis. Da der Mensch ein Sozialwesen ist, er freiwillig mit anderen zusammenlebt, er von anderen abhängt und von ihnen profitiert, würde er den Ast absägen, auf dem er sitzt, wenn er die Moral negierte. Das Recht allein reicht nicht an die Moral heran, denn das Recht basiert auf der Moral, es ist nichts anderes als Moral mit anderen Mitteln. In letzter Konsequenz kann menschliches (Zusammen-)Leben nur gelingen, wenn Gemein-

schaften gleiche oder ähnliche Normen befolgen und/oder von gleichen oder ähnlichen Wertvorstellungen geprägt sind. Die Moral ist der Mörtel (Normen/Werte), der die einzelnen Steine (Personen) des Gesamtbaus (Gesellschaft) zusammenhält. Die Moral stellt nach wie vor das grundlegendste, allgemeine Mittel dar für den Endzweck der sozialen Interaktion. Moral setzt der immer weiter um sich greifenden Individualisierung einen natürlichen Riegel vor, und zwar so, dass der soziale Fortbestand nicht gefährdet ist. Die Wirtschaftsmoral trägt elementar dazu bei, dass das Ziel „Wohlstand für alle“ erreicht werden kann.

Des Weiteren ist festzuhalten, dass weder der Amoralismus noch der Ökonomismus relevante und zweckorientierte Alternativen darstellen. Der Amoralismus scheitert am menschlichen Wesen, das, zur Freiheit verdammt (Sartre) und Sinn suchend, Bewertungen vornimmt. Der Amoralismus stellt demzufolge die Bewertung dar, nicht in sozialer Hinsicht bewerten zu wollen. Dies setzt aber den Bewertungsvorgang nicht außer Kraft, führt allerdings zu anderen Konsequenzen und Ergebnissen für das menschliche Zusammenleben. Der Ökonomismus, der alles unter einem rationalen Kosten-Nutzen-Kalkül subsumiert, scheitert an zwei Dingen. Zum ersten besteht der Mensch auch aus Gefühlen, die sich zweitens wie die Liebe oder der Hass nicht an ökonomischen Größen ausrichten lassen.

Zum dritten führt die Wirtschaftsmoral, verstanden als gesellschaftliche und sozial verträgliche Kooperation, zu mehr Wohlstand. Stellen Sie sich vor, in unserer Volkswirtschaft verhielte sich jeder ehrlich und moralisch einwandfrei. Wir könnten auf große Teile von Polizei, Rechtssystem, Zoll, Finanzämter, Versicherungen, Sicherheitsbranchen, Bürokratie etc. verzichten, da Untreue, Diebstähle, Betrügereien, Korruption etc. der Vergangenheit angehörten. Anstatt Löhne/Gehälter, Pensionen, Sozialbeiträge für Polizisten, Juristen, Beamte etc. zu bezahlen, könnten wir das eingesparte Geld für die Steigerung des allgemeinen Wohlstands einsetzen. Entweder könnte der Staat mit dem eingesparten Geld vermehrt öffentliche Güter zur Verfügung stellen (mehr Straßen bauen, mehr Lehrer einstellen, mehr Ärzte beschäftigen) oder er würde es direkt an die Bürger ausbezahlen, die dadurch ihren Lebensstandard erhöhen könnten oder wir müssten alle weniger arbeiten, da die freigesetzten Personen direkt am Sozialprodukt mitarbeiten könnten. Selbst wenn man berücksichtigt, dass natürlich auch die Institutionalisierung von Moral Geld kostet, ergäbe sich unterm Strich ein Plus: Mit Moral kann sich eine Gesellschaft somit in der Regel deutlich mehr leisten als ohne.

Viertens kommt die Wirtschaftsmoral der Forderung nach mehr gesellschaftlicher Homogenität nach. Besonders marktorientiertes Wirtschaften geht mit einer ausgeprägten Ellbogenmentalität und einem exzessiven Hang zu egoistischen Verhaltensmustern einher. Wenn z.B. Bürger oder auch Unternehmen Steuern hinterziehen, dann verschaffen sie sich nicht nur einen unerlaubten, den Wettbewerb verzerrenden Vorteil gegenüber den ehrlichen Steuerzahlern, sondern siebürden diesen eine Steuer Mehrbelastung auf, da der Finanzminister immer die Möglichkeit hat, auf seine Kosten zu kommen. In solchen Fällen kann Wirtschaftsmoral zu mehr Homogenität beitragen. Wenn sich nämlich in einem Gemeinwesen der Tenor durchsetzt, dass der Ehrliche letztlich doch der

Dumme ist, dann wird sich bald niemand mehr, und dies aus gutem Grunde, an moralische Regeln gebunden fühlen. Damit wären Tür und Tor für weitere Regelverletzungen geöffnet, was irgendwann die Gesellschaft in ihrer Gesamtexistenz bedrohen, chaotische Zustände hervorrufen und immense Folgekosten nach sich ziehen würde. Nur wenn jeder meint, dass es gerecht zugeht, ist er auch bereit, sich normgerecht zu verhalten.

Wirtschaftsmoral kann fünftens das wirtschaftliche und existenzielle Gefährdungspotenzial des Menschen senken, also das, das sich aus der globalen Umweltzerstörung, aus Handelskriegen, aus der Gefährdung durch technische Risiken (Atomkraft, Biotechnologie) und aus der Gefährdung durch globale Armut ergibt.

Wirtschaftsmoral trägt sechstens dazu bei, dass mancher seelische Antagonismus verschwindet und einer inneren Identität Platz macht. Dieser Antagonismus entsteht durch den im Mensch angelegten Dualismus zwischen Eigennutz und Gemeinnutzgefühl (sympathy bei Adam Smith). So kritisieren wir zum einen, dass es immer mehr Gesetze gibt, die unseren wirtschaftlichen Spielraum einengen, andererseits sind wir aber nicht bereit, mehr wirtschaftsmoralische Eigenverantwortung zu tragen. Auf der einen Seite wollen wir weniger Staat und Bürokratie, auf der anderen Seite treten wir aus der Kirche aus, sind der Politik überdrüssig, meiden Ehrenämter, engagieren uns gesellschaftlich immer weniger. Auf der einen Seite sehen wir, dass trotz vieler Gesetze viele Dinge (Armut, Hunger, Ungleichheit, Verschuldung, Bereicherung, Bildung etc.) weiter im Argen liegen, auf der anderen Seite reagieren wir auf moralische Appelle genervt, weil jeder autonom bleiben will und weiter ungestört an seinem individuellen Selbstverwirklichungsprogramm weiterarbeiten möchte. Wirtschaftsmoral versteht sich hier als Möglichkeit, zu einer Einheit zurückzukehren.

Ich breche an dieser Stelle ab, da es sowohl weitere Gründe für wie gegen die Wirtschaftsmoral gibt. Das Ziel dieser Arbeit ist es, systematisch die Möglichkeiten aufzuzeigen, wie die Bereiche Wirtschaft zum einen und Moral zum anderen strukturell miteinander verknüpft werden können, sodass erstens beide Lebensbereiche zur Geltung kommen können und zweitens dabei ein hohes Maß an Einheitlichkeit und Harmonie erzeugt werden kann.

Oberdorf, im September 2018

*Stefan Knischek*

---

## **Anmerkungen zur Einleitung**

- 1 Wir stoßen in Deutschland auf eine relativ üppig ausgestattete empirische Sozialforschung, die Moralforschung geht in der Sozialforschung auf und führt so gut wie kein Eigenleben, während man auf die empirische Forschung in Sachen Wirtschaftsmoral nach wie vor wartet.
- 2 Kant, Grundlegung der Metaphysik der Sitten, S. 58, Hamburg 1965.

---

# Inhaltsverzeichnis

Einleitung .....	V
Anmerkungen zur Einleitung .....	XI
Tabellenverzeichnis.....	XXIII
<b>Teil 1: Das Definitionsproblem .....</b>	<b>1</b>
<b>1 Die inhaltliche Bestimmung des Wirtschaftsbegriffs .....</b>	<b>3</b>
1.1 Grundtatbestände des Wirtschaftens .....	5
1.1.1 Bedürfnisse .....	6
1.1.2 Güter .....	6
1.1.3 Knappheit .....	7
1.1.4 Eigennutz .....	8
1.1.5 Effizienz .....	10
1.2 Der materiale Ansatz der Ökonomie .....	11
1.2.1 Materialität .....	12
1.2.2 Knappheit, Wert und Preis .....	13
1.2.3 Knappe Mittel im materialen Gegenstandsraum .....	14
1.2.3.1 Sachmittel .....	14
1.2.3.2 Nutzungsrechte .....	14
1.2.3.3 Arbeit .....	15
1.2.3.4 Geld .....	16
1.2.4 Der materiale Wirtschaftsbegriff .....	17
1.2.4.1 Einige Beispiele .....	17
1.2.4.2 Rationalität und Irrationalität .....	20
1.2.4.3 Eigennutz und Altruismus .....	20

1.3	Der formale Ansatz der Ökonomik .....	23
1.3.1	Formalität .....	23
1.3.2	Modelle der Rationalität .....	24
1.3.2.1	Vollkommene Rationalität (homo oeconomicus) .....	24
1.3.2.2	Eingeschränkte Rationalität .....	25
1.3.3	Ökonomik und Ökonomismus .....	26
1.3.4	Eigennutz und Altruismus .....	28
1.3.5	Knappheit und Zeit .....	29
1.3.6	Der formale Wirtschaftsbegriff .....	30
1.3.7	Die wirtschaftsmoralische Irrelevanz des formalen Ansatzes .....	32
	Anmerkungen zu Kapitel 1 .....	34
<b>2</b>	<b>Die inhaltliche Bestimmung des Moralbegriffs .....</b>	<b>43</b>
2.1	Soziale Verhaltensnormen .....	46
2.1.1	Die Klassifizierung von Sozialnormen .....	48
2.1.2	Die Hierarchisierung von Sozialnormen .....	48
2.1.2.1	Muss-Normen .....	49
2.1.2.2	Soll-Normen .....	50
2.1.2.3	Kann-Normen .....	52
2.1.3	Die Abgrenzung von Moral und Recht .....	53
2.1.3.1	Die Unterscheidung von Moral und Recht .....	53
2.1.3.2	Was kann Moral, was das Recht nicht kann? .....	58
2.1.4	Allgemeine Anerkennung .....	61
2.1.5	Institutionelle Normen .....	65
2.2	Das Gute als soziale Normbegründung .....	65
2.2.1	Moralische Begründungsformen .....	67
2.2.1.1	Der Bezug auf ein Faktum .....	67
2.2.1.2	Der Bezug auf Gefühle .....	69
2.2.1.3	Der Bezug auf mögliche Folgen .....	70
2.2.1.4	Der Bezug auf Gott .....	71
2.2.1.5	Der Bezug auf einen Moralkodex .....	72
2.2.1.6	Der Bezug auf das Gewissen .....	73
2.2.1.7	Der Bezug auf soziale Koexistenz .....	73
2.2.2	Die Abgrenzung von Moral und Ethik .....	76
2.2.2.1	Die Unterscheidung von Moral und Ethik .....	76
2.2.2.2	Was kann Moral, was Ethik nicht kann? .....	81
2.3	Grunddimensionen von Moral .....	83
2.3.1	Der Horizont von Moral .....	83
2.3.1.1	Maximalmoral (Idee des guten Lebens) .....	83
2.3.1.2	Minimalmoral (Idee des fairen Zusammenlebens) .....	84
2.3.2	Das Spektrum der Moral .....	86
2.3.2.1	Universalismus .....	86

2.3.2.2	Relativismus .....	87
2.3.3	Der Querschnitt der Moral .....	89
2.3.3.1	Konkrete Verhaltensnormen .....	89
2.3.3.2	Moralprinzipien .....	90
2.3.4	Die Ebenen der Moral .....	91
2.3.4.1	Makroebene: Öffentliche Moral .....	91
2.3.4.2	Mikroebene: Private Moral .....	92
2.3.4.3	Mesoebene: Halb-öffentliche Moral .....	92
2.4	Das Wesen der Moral: Das autonome Wollen eines Gut-Sein-Sollens .....	93
	Anmerkungen zu Kapitel 2 .....	94
<b>3</b>	<b>Eine Definition von Wirtschaftsmoral .....</b>	<b>99</b>
	<b>Teil 2: Das Zwei-Welten-Problem .....</b>	<b>103</b>
<b>4</b>	<b>Das Legitimationsproblem .....</b>	<b>105</b>
4.1	Wirtschaftliche Legitimationsansätze .....	106
4.1.1	Anthropologie .....	106
4.1.2	Psychologie .....	108
4.1.3	Biologie .....	109
4.1.4	Ontologie .....	110
4.2	Moralische Legitimationsansätze .....	112
4.2.1	Soziologie .....	112
4.2.2	Systemtheorie .....	114
4.2.3	Politologie .....	116
4.2.4	Philosophie .....	117
4.3	Wirtschaftsmoralische Legitimation zwischen Individualismus und Kollektivismus .....	119
	Anmerkungen zu Kapitel 4 .....	120
<b>5</b>	<b>Das Zielproblem .....</b>	<b>123</b>
5.1	Wirtschaftliche Ziele .....	123
5.1.1	Materielle Daseinssicherung: Befriedigung von Grundbedürfnissen .....	125
5.1.2	Wohlstandsmehrung: Befriedigung von Kultur- und Luxusbedürfnissen .....	125
5.2	Moralische Ziele .....	126
5.2.1	Solidarität .....	126
5.2.2	Sozialer Friede .....	127

5.3	Wirtschaftsmoralische Zielsuche zwischen Materialismus und Idealismus .....	127
5.4	Wirtschaftsmoralische Mittelsuche zwischen Zweckrationalität und Wertrationalität .....	132
5.5	Wirtschaftsmoralische Zielverfolgung zwischen Maximierung und Optimierung .....	134
5.6	Wirtschaftsmoralisches Handlungsziel zwischen Effizienz und höchstem Gut .....	137
	Anmerkungen zu Kapitel 5 .....	139
<b>6</b>	<b>Das Motivationsproblem .....</b>	<b>141</b>
6.1	Wirtschaftliche Motivationsformen .....	141
6.1.1	Reichtum .....	142
6.1.2	Materielle Sicherheit .....	142
6.1.3	Macht .....	143
6.1.4	Unabhängigkeit .....	144
6.1.5	Sozialer Status .....	145
6.2	Moralische Motivationsformen .....	146
6.2.1	Religiosität .....	146
6.2.2	Sozialer Kontakt .....	146
6.2.3	Ehre .....	147
6.2.4	Idealismus .....	148
6.2.5	Soziale Anerkennung .....	148
6.3	Wirtschaftsmoralische Motivationsuche zwischen Eigeninteresse und Gemeininteresse .....	149
6.4	Wirtschaftsmoralische Reagibilität zwischen Anreiz und Gesinnung .....	153
	Anmerkungen zu Kapitel 6 .....	155
<b>7</b>	<b>Das Bewertungsproblem .....</b>	<b>157</b>
7.1	Wirtschaftliche Wertkriterien .....	158
7.1.1	Arbeitswert .....	158
7.1.2	Tauschwert .....	159
7.1.3	Gebrauchswert .....	160
7.2	Moralische Wertkriterien .....	161
7.2.1	Wahrheit .....	162
7.2.2	Vernunft .....	163
7.2.3	Freiheit .....	164
7.2.4	Gerechtigkeit .....	166
7.2.5	Schönheit .....	167

7.3	Wirtschaftsmoralische Wertdetermination zwischen Objektivismus und Subjektivismus .....	169
7.4	Wirtschaftsmoralische Wertdetermination zwischen Wertrelativismus und Wertabsolutismus .....	172
	Anmerkungen zu Kapitel 7 .....	174
<b>8</b>	<b>Das Wertmaßstabsproblem .....</b>	<b>175</b>
8.1	Wirtschaftliche Wertmaßstäbe .....	175
8.1.1	Marktpreise .....	175
8.1.2	Administrierte Preise .....	176
8.1.3	Weitere Preisformen .....	177
8.2	Moralische Wertmaßstäbe .....	178
8.2.1	Umfragen .....	179
8.2.2	Beobachtung .....	180
8.2.3	Experimente .....	181
8.2.4	Inhaltsanalyse .....	182
8.2.5	Sammlung Norm abweichenden Verhaltens .....	182
8.3	Wirtschaftsmoralischer Wertmaßstab zwischen Kommensurabilität und Inkommensurabilität .....	183
8.4	Wirtschaftsmoralische Wertmaßstäbe zwischen Kardinalität und Ordinalität .....	185
	Anmerkungen zu Kapitel 8 .....	187
<b>9</b>	<b>Wirtschaftliches Verhalten als moralischer Eigenwert? .....</b>	<b>189</b>
	Anmerkungen zu Kapitel 9 .....	196
<b>Teil 3: Das Integrationsproblem .....</b>		<b>197</b>
<b>10</b>	<b>Formale Voraussetzungen .....</b>	<b>199</b>
10.1	Vorhandensein eines Integrationsträgers .....	199
10.1.1	Individuum .....	199
10.1.2	Gruppe .....	200
10.2	Entscheidungssituation .....	200
10.3	Simultanität von wirtschaftlichem und moralischem Bereich .....	202
10.3.1	Nicht-simultane Bereiche .....	202
10.3.2	Simultane Bereiche .....	204
10.3.3	Zeitliche Ereigniskongruenz .....	205
10.3.4	Strukturelle Ereigniskongruenz .....	207
10.4	Die unterschiedlichen Integrationsebenen .....	208
	Anmerkungen zu Kapitel 10 .....	209



<b>11</b>	<b>Monozentriertes, wirtschaftsbasiertes Integrationssystem:</b>	
	<b>Funktionalisierungsmodell</b> .....	211
11.1	Funktionalisierung bzw. Ökonomisierung der Moral: Merkmale .....	211
11.2	Integrations Ebenen .....	219
11.2.1	Makroebene .....	220
11.2.1.1	Wirtschaftsordnung: Kapitalismus/Marktwirtschaft .....	220
11.2.1.2	Gesellschaftsordnung: Liberalismus .....	223
11.2.2	Mesoebene .....	225
11.2.2.1	Rechtsform/Haftungsansatz: Einzelunternehmen/ Personengesellschaft .....	225
11.2.2.2	Zielsystem: Gewinnmaximierung .....	227
11.2.2.3	Vergütungssystem: Gewinnbeteiligung .....	228
11.2.3	Mikroebene .....	229
11.2.3.1	Soziale Gesinnung: Leistungsprinzip .....	229
	Anmerkungen zu Kapitel 11 .....	230
<b>12</b>	<b>Monozentriertes, moralbasiertes Integrationssystem: Normierungsmodell</b>	233
12.1	Normierung bzw. Moralisierung der Wirtschaft: Merkmale .....	234
12.2	Integrations Ebenen .....	239
12.2.1	Makroebene .....	239
12.2.1.1	Wirtschaftsordnung: Zentralverwaltungswirtschaft/ Planwirtschaft .....	239
12.2.1.2	Gesellschaftsordnung: Sozialismus .....	240
12.2.2	Mesoebene .....	242
12.2.2.1	Rechtsform/Haftungsansatz: Genossenschaft .....	242
12.2.2.2	Zielsystem: Gemeinwohlorientierung .....	243
12.2.2.3	Vergütungssystem: Tarifsysteem/fixe Vergütung .....	244
12.2.3	Mikroebene .....	245
12.2.3.1	Soziale Gesinnung: Solidaritätsprinzip .....	245
	Anmerkungen zu Kapitel 12 .....	246
<b>13</b>	<b>Bizentrierte, synthetische Integrationssysteme</b> .....	247
13.1	Synthetisierung von Wirtschaft und Moral: Merkmale .....	247
13.1.1	Aufteilung nach Gebieten .....	247
13.1.1.1	Sachgebiete .....	248
13.1.1.2	Regionen .....	249
13.1.1.3	Branchen/Produkte .....	249
13.1.2	Aufteilung nach Personengruppen .....	250
13.1.2.1	Geschlecht .....	250
13.1.2.2	Sozialer Status .....	250
13.1.2.3	Alter .....	251
13.1.2.4	Einkommenshöhe .....	252

13.1.2.5	Berufsgruppe .....	252
13.1.3	Aufteilung nach Körperschaften .....	253
13.1.3.1	Privat/Öffentlich .....	253
13.1.3.2	Kommerziell/Gemeinnützig .....	254
13.2	Integrations Ebenen .....	255
13.2.1	Makroebene .....	255
13.2.1.1	Wirtschaftsordnung: Soziale Marktwirtschaft .....	255
13.2.1.2	Gesellschaftsordnung: Kommunitarismus/Bürgergesellschaft .....	256
13.2.2	Mesoebene .....	259
13.2.2.1	Rechtsform/Haftungsansatz: GmbH/AG .....	259
13.2.2.2	Zielsystem: Corporate Citizenship .....	261
13.2.2.3	Vergütungssystem: Bonussystem .....	262
13.2.3	Mikroebene.....	263
13.2.3.1	Soziale Gesinnung: Subsidiaritätsprinzip.....	263
	Anmerkungen zu Kapitel 13.....	265
 <b>Teil 4: Implementierungsproblem .....</b>		<b>267</b>
 <b>14 Funktionalisierungsmodell .....</b>		<b>269</b>
14.1	Uneingeschränkte wirtschaftliche Handlungsfreiheit .....	269
14.2	Eindeutigkeit der Normrelationalität .....	272
14.2.1	Normrelevanz .....	273
14.2.1.1	Institutionelle Normrelevanz .....	275
14.2.1.2	Universelle Normrelevanz .....	277
14.2.1.3	Spezielle Normrelevanz .....	278
14.2.2	Normquantität .....	280
14.2.3	Normhierarchie .....	282
14.2.4	Normeindeutigkeit .....	283
14.2.5	Norminformationssymmetrie .....	284
14.3	Normträgertransparenz .....	285
14.3.1	Der inhaltliche Horizont der Normträgertransparenz .....	286
14.3.1.1	Operativ-pragmatische Wirtschaftstransparenz (Minimalmoral) .....	287
14.3.1.2	Holistisch-sinnorientierte Wirtschaftstransparenz (Maximalmoral) .....	290
14.3.2	Der zeitliche Horizont der Normträgertransparenz .....	291
14.3.2.1	Kurzfristigkeit .....	291
14.3.2.2	Mittelfristigkeit .....	292
14.3.2.3	Langfristigkeit .....	293
14.3.3	Der organisatorische Horizont der Normträgertransparenz .....	294
14.3.3.1	Informell .....	294
14.3.3.2	Formell .....	295

14.4	Sanktionsvollzug .....	296
14.4.1	Evidenz der normativen Kausalität .....	296
14.4.2	Sanktionsarten .....	298
14.4.2.1	Sanktionsrichtung: Positiv versus negativ .....	298
14.4.2.2	Sanktionsschwere: Leicht versus schwer .....	300
14.4.2.3	Sanktionsreichweite: Wirtschaftlich versus außerwirtschaftlich .....	301
14.4.2.4	Sanktionsempfang: Direkt versus indirekt .....	302
14.4.2.5	Sanktionsmotivation: Neigung versus Disziplin .....	302
14.4.2.6	Sanktionsfolge: Institutionell versus individuell .....	303
14.4.2.7	Sanktionsquelle: Selbst- versus Fremdsanktionierung .....	303
14.5	Systembedingte Implementierungsgrenzen .....	304
14.5.1	Öffentliche Güter .....	304
14.5.2	Wirtschaftliche Abhängigkeit .....	307
14.5.3	Asymmetrische Information .....	310
14.5.4	Unvollkommener Wettbewerb .....	312
	Anmerkungen zu Kapitel 14 .....	314
<b>15</b>	<b>Normierungsmodell .....</b>	<b>319</b>
15.1	Normativer Überbau .....	319
15.1.1	Allgemeine Merkmale .....	321
15.1.1.1	Übergeordnetes Werteschema .....	321
15.1.1.2	Ideelle Seinszentrierung .....	322
15.1.1.3	Ganzheitlichkeit .....	324
15.1.2	Persönliche Identifizierung mit dem normativen Überbau .....	326
15.1.2.1	Psychologisierung .....	326
15.1.2.2	Sozialisierung .....	328
15.1.2.3	Rationalisierung .....	329
15.1.3	Ebenen der normativen Homogenisierung .....	330
15.1.3.1	Mikro-/Makroebene .....	331
15.1.3.2	Intra-/Intersystemisch .....	332
15.1.3.3	Evolutionär/Revolutionär .....	334
15.2	Wirtschaftsbezogene Normtransmission .....	334
15.2.1	Wirtschaft als normatives Subsystem .....	335
15.2.1.1	Verlust der disziplinären Selbstständigkeit .....	335
15.2.1.2	Verlust der funktionalen Selbstständigkeit .....	337
15.2.1.3	Verlust der normativen Selbstständigkeit .....	339
15.2.2	Die Verfahren der Normtransmission .....	341
15.2.2.1	Analogie .....	341
15.2.2.2	Assimilation .....	342
15.2.2.3	Adaption (Deduktion) .....	342
15.2.2.4	Adaption (Induktion) .....	343
15.2.2.5	Agglomeration .....	344

15.2.3	Institutionelle Normtransmission .....	345
15.2.3.1	Makroebene: Wirtschaftsordnung .....	346
15.2.3.1.1	Eigentumsverhältnisse .....	346
15.2.3.1.2	Produktionsverhältnisse .....	347
15.2.3.1.3	Güterverteilung .....	348
15.2.3.1.4	Preis- und Lohnbildung .....	349
15.2.3.1.5	Rolle des Staats .....	349
15.2.3.2	Mesoebene: Corporate Governance .....	353
15.2.3.2.1	Leitbild .....	353
15.2.3.2.2	Führungsprinzipien .....	354
15.2.3.2.3	Mitbestimmung .....	355
15.2.3.2.4	Citizenship .....	356
15.2.3.2.5	Vergütungssystem .....	357
15.2.3.2.6	Transparenz .....	357
15.2.3.3	Mikroebene .....	358
15.2.3.3.1	Zielsetzung .....	358
15.2.3.3.2	Entscheidungsstruktur .....	359
15.2.3.3.3	Einkommenserzielung .....	360
15.2.3.3.4	Einkommensverwendung .....	361
15.2.4	Situationsbezogene Normtransmission .....	361
15.2.4.1	Zeit .....	362
15.2.4.2	Ort.....	363
15.2.4.3	Subjekte .....	364
15.2.4.4	Güter .....	364
15.2.4.5	Subjekt-Subjekt-Beziehungen .....	365
15.2.4.6	Ereignisse .....	366
15.3	Der inhaltliche Horizont der Normträgertransparenz .....	367
15.3.1	Fairnessorientierte Allgemeintransparenz (Minimalmoral) .....	368
15.3.2	Sinnorientierte Allgemeintransparenz (Maximalmoral) .....	369
15.4	Sanktionierung: Bezug zum normativen Überbau .....	370
	Anmerkungen zu Kapitel 15 .....	371
<b>Teil 5: Evaluationsproblem .....</b>		<b>375</b>
<b>16</b>	<b>Grundlegende Modellkriterien .....</b>	<b>377</b>
16.1	Modellreichweite: Partial- versus Totalmodell .....	377
16.1.1	Funktionalisierungsmodell als Partialmodell .....	377
16.1.2	Normierungsmodell als Totalmodell.....	380
16.2	Modellsynthese: Synchronisations- versus Differentialmodell .....	383
16.2.1	Funktionalisierungsmodell als Synchronisationsmodell .....	384
16.2.2	Normierungsmodell als Differentialmodell .....	387

16.3	Normgenese: Normendogenisierung versus Normexogenisierung .....	390
16.3.1	Funktionalisierungsmodell: Normendogenisierung .....	390
16.3.2	Normierungsmodell: Normexogenisierung .....	394
	Anmerkungen zu Kapitel 16 .....	397
<b>17</b>	<b>Funktionale Modellkriterien</b> .....	<b>399</b>
17.1	Zielbalance: Individueller Wohlstand versus kollektive Wohlfahrt .....	399
17.1.1	Funktionalisierungsmodell als Wohlstandsmodell mit kollektiven Wohlfahrtsgewinnen .....	400
17.1.2	Normierungsmodell als Wohlfahrtsmodell mit individuellen Wohlstandsverlusten .....	402
17.2	Modellhomogenität: Defragmentierung versus Fragmentierung .....	404
17.2.1	Funktionalisierungsmodell als Defragmentierungsmodell .....	404
17.2.2	Normierungsmodell als Fragmentierungsmodell .....	407
17.3	Handlungsstruktur: Institutionen- versus Verhaltensmodell .....	409
17.3.1	Funktionalisierungsmodell als Institutionenmodell .....	409
17.3.2	Normierungsmodell als Verhaltensmodell .....	412
17.4	Normträgertransparenz: Prozess- versus Subjektorientierung .....	414
17.4.1	Funktionalisierungsmodell als Prozessorientierungsmodell .....	415
17.4.2	Normierungsmodell als Subjektorientierungsmodell .....	417
17.5	Minimierung von Normdevianz: Wirtschaftliche Anreizorientierung versus soziale Integration .....	421
17.5.1	Funktionalisierungsmodell als wirtschaftliches Anreizmodell .....	422
17.5.2	Normierungsmodell als soziales Integrationsmodell .....	424
	Anmerkungen zu Kapitel 17 .....	426
<b>18</b>	<b>Kriterien der Modellpraktikabilität</b> .....	<b>427</b>
18.1	Normkomplexität: Normanpassungs- versus Normanwendungsmodell .....	427
18.1.1	Funktionalisierungsmodell als Normanpassungsmodell .....	427
18.1.2	Normierungsmodell als Normanwendungsmodell .....	430
18.2	Sanktionseffektivität: Systemstabilisierungsmodell versus Wertvermittlungsmodell .....	432
18.2.1	Funktionalisierungsmodell als Systemstabilisierungsmodell .....	433
18.2.2	Normierungsmodell als Wertvermittlungsmodell .....	434
<b>19</b>	<b>Grundproblem: Optimaler Modellmix</b> .....	<b>437</b>
	Exkurs: Ethische Begründungsformen des Guten .....	441
	Anmerkungen zu Kapitel 19 .....	456
	Literaturverzeichnis .....	459

---

## Tabellenverzeichnis

Tab. 1.1	Zugehörigkeit Altruismusformen .....	22
Tab. 1.2	Vergleich materialer und formaler Ansatz .....	32
Tab. 2.1	Klassifizierungsebenen von Sozialnormen .....	49
Tab. 2.2	Unterschiede der moralischen und rechtlichen Perspektive .....	58
Tab. 2.3	Vergleich der moralischen und der ethischen Analyseperspektive .....	79
Tab. 9.1	Unterschiede zwischen Gemeininteresse und Eigeninteresse als Handlungsmotiv .....	191
Tab. 10.1	Simultanität bzw. Nicht-Simultanität von Wirtschaft und Moral .....	203
Tab. 14.1	Normträgerhorizont im Funktionalisierungsmodell und im Normierungsmodell .....	287
Tab. 15.1	Ebenen der normativen Homogenisierung .....	331
Tab. 16.1	Stärken und Schwächen des Partial- und Totalmodells .....	384
Tab. 16.2	Stärken und Schwächen des Synchronisations- und Differentialmodells .....	390
Tab. 16.3	Stärken und Schwächen der Normendogenisierung und Normexogenisierung .....	397
Tab. 17.1	Stärken und Schwächen des Wohlstands- und Wohlfahrtsmodells .....	404
Tab. 17.2	Stärken und Schwächen des Defragmentierungs- und Fragmentierungsmodells .....	408
Tab. 17.3	Stärken und Schwächen des Institutionen- und Verhaltensmodells .....	414
Tab. 17.4	Stärken und Schwächen des Prozessorientierungs- und Subjektorientierungsmodells .....	421
Tab. 17.5	Stärken und Schwächen des Anreiz- und Integrationsmodells .....	425
Tab. 18.1	Stärken und Schwächen des Normanpassungs- und Normanwendungsmodells .....	432
Tab. 18.2	Stärken und Schwächen des Systemstabilisierungs- und Wertvermittlungsmodells .....	436

---

## Teil 1

# Das Definitionsproblem

Es vergeht keine Minute, in der nicht irgendein wirtschaftsmoralischer Vorgang stattfindet. Die Politik debattiert über menschenwürdige Mindestlöhne, zwei Rentnerinnen beklagen sich über die dritte Nullrunde in der gesetzlichen Rentenversicherung, wir hören im Radio von der Verhaftung eines Steuer hinterziehenden Prominenten, ein Versicherungskonzern streicht trotz Rekordgewinn einige tausend Stellen, die Kirche kritisiert die Selbstbedienungsmentalität und Maßlosigkeit der Manager, Tausende demonstrieren gegen die Einführung von „Hartz IV“, im Fernsehen läuft eine Dokumentation über die „Abzockerei“ von Finanzmaklern, die Lokführer der Deutschen Bahn legen für mehr Lohn tagelang ihre Arbeit nieder, der Ethikrat lehnt die wirtschaftlich lukrative Stammzellenforschung ab, der Bund der Steuerzahler beschwert sich über die Verschwendung öffentlicher Steuergelder, die Lehrer problematisieren die steigende Chancengleichheit im Bildungswesen, Siemens gibt zu, mit Milliardenbeträgen im Ausland bestochen zu haben etc.

Diese Liste könnte man fast beliebig fortsetzen. Wie lang müssen wir uns diese Liste vorstellen, wenn wir nicht nur die bekannten Fälle aufführen, sondern auch alle anderen? Wäre es überhaupt möglich, eine solche endgültige Liste zu erstellen? Wie auch immer: Eine solche Liste wäre in ihrer kompletten Form vermutlich extrem lang. Zum Glück sind wir im Rahmen dieser Arbeit nicht auf die Existenz einer solchen Liste angewiesen. Es reichen einige Fälle, um das Definitionsproblem bearbeiten und uns mit den wichtigen Fragen beschäftigen zu können: Wo fängt Wirtschaftsmoral an, wo hört sie auf,

welchen Begriff von Wirtschaft, welchen von Moral müssen wir uns machen, was sind die Kriterien, dass etwas auf oben genannter Liste erscheint, wie gewinnen wir klare Konturen von unserem Untersuchungsgebiet?

Bei der Annäherung an den Wirtschaftsmoralbegriff ist von vornherein auf zwei Dinge Rücksicht zu nehmen: erstens auf die formale Methode der Herangehensweise, zweitens auf die inhaltliche Methode der Begriffsbestimmung. Will man z. B. wissen, was Bier oder Milch ist, muss man die Getränke formal in ihre Bestandteile zerlegen. Kennt man die Bestandteile, erkennt man das Getränk dann an der spezifischen Kombination der Bestandteile wieder. Mischt man Wasser mit Hefeextrakten, entsteht Bier. Mischt man Wasser mit Milchpulver, entsteht Milch. Genauso verhält es sich mit der Wirtschaftsmoral, die aus den Begriffen Wirtschaft und Moral besteht. Mischt man den Wirtschafts- mit dem Moralbegriff, entsteht der Wirtschaftsmoralbegriff, mischt man ihn mit dem Rechtsbegriff, entsteht folglich der Wirtschaftsrechtsbegriff. Man muss Begriffe erst zerlegen, um daraus ein Gesamtbild eines komplexen Begriffs zu erhalten. Man muss das Wirtschaftliche und das Moralische in einem ersten Schritt voneinander trennen, damit man in einem zweiten Schritt die Möglichkeiten ihrer Vereinigung erkennen kann.

Bleiben wir kurz bei dieser Extraktionsmethode. Kuhmilch besteht zu 87 Prozent aus Wasser, zu 3,8 Prozent aus Fett, zu 3,4 Prozent aus Proteinen (Caseine und Molkenproteine), zu 4,8 Prozent aus Lactose (wichtigster Kohlehydratbestandteil, heißt auch Milchzucker) und zu 0,7 Prozent aus Asche. Natürlich gehört zur Milch, dass sie auch aus Wasser besteht. Ihre Essenz ist aber nicht im Wasser zu suchen, sondern in der spezifischen Zusammensetzung bestimmter Eiweiße, Kohlenhydrate und Fette. Das Wesen der Milch ist somit am ehesten im Milchpulver zu suchen. Ähnlich verhält es sich beim Wirtschaften. Wenn wir Wirtschaften um die soziale, gesellschaftliche, ethische, historische, psychologische und anthropologische Dimension, die in welcher Setzung auch immer vorhanden ist, reduzieren, landen wir bei der Urform, bei der Eigentlichkeit des Wirtschaftens. Diese Situation ist der von Robinson Crusoe vergleichbar, und zwar bevor Freitag in Erscheinung tritt. Dazu später mehr.

Danach geht es um die inhaltliche Erschließung der Begriffe, also dem wirtschaftlichen und dem moralischen. Natürlich greife ich dabei auf die Ergebnisse der jeweiligen Wissenschaften zurück. Da diese jedoch heterogen sind, gehe ich im Prinzip phänomenologisch vor. Nicht im exakten Sinn der Phänomenologie von Husserl, sondern an Hand sowohl wissenschaftlicher Definitionen wie Begriffsvermittlungen seitens der Medien schält sich ein fundamentaler Begriffskern heraus. Der gesuchte Wirtschaftsbegriff muss dabei so beschaffen sein, dass er die inhaltliche Grundlage für alle real auftretenden Wirtschaftsformen bildet. Er muss sich sowohl in der Markt- wie in der Planwirtschaft wiederfinden, in der modernen wie der antiken Wirtschaft, in der arbeitsteiligen wie selbst versorgenden Wirtschaft, in der Wirtschaft der privaten wie öffentlichen Haushalte.



# Die inhaltliche Bestimmung des Wirtschaftsbegriffs

# 1

„*Economics is what economists do.*“  
Jacob Viner (US-Ökonom)

Das Erkenntnisobjekt „wirtschaften“ offenbart sich – sowohl auf den ersten Blick wie auch bei genauem Hinsehen wissenschaftlich – als ausgesprochen schillerndes Phänomen. Nähern wir uns ihm zuerst spontan. Obwohl wir alle täglich mit wirtschaftlichen Dingen konfrontiert sind, fällt es uns schwer, auf die Schnelle eine homogene, treffende Definition dieses großen, bedeutsamen Lebensbereichs zu finden. Versuchen Sie es selbst: Was ist wirtschaften? Fragen Sie Bekannte und Arbeitskollegen, was sie darunter verstehen! Sie werden verblüfft sein, wie unterschiedlich die Antworten, Facetten und Schattierungen ausfallen. Dass wir uns damit so schwer tun, hängt vielleicht damit zusammen, dass sich bei uns modernen Menschen Lebens- und Wissenswelt durch die zunehmende Rationalisierung über die Jahrtausende so weit auseinander entwickelt haben, dass ein Faden gerissen zu sein scheint, der nur durch intensives Nachdenken wieder geknüpft werden kann (Existenzphilosoph Heidegger hat das Phänomen ontologisch beschrieben [Ontologie: Lehre vom Sein], wonach das ontisch nahe Liegende [der konkrete wirtschaftliche Akt] ontologisch fremd ist [die konstitutiven Bedingungen der Möglichkeit von Sein und somit Wirtschaften]).

Auch von der wissenschaftlichen Seite gibt es vielfältige Möglichkeiten, sich mit dem Begriff wirtschaften auseinanderzusetzen. Die Philosophie nähert sich phänomenologisch, ethisch, hermeneutisch, strukturalistisch, systemtheoretisch. Soziologie, Sozialpsychologie, Politologie nähern sich sozialwissenschaftlich, die Historik geisteswissenschaftlich. Da ein „Total-Ansatz“ im Stil einer universalgültigen Wesensschau natürlich nicht nur den Rahmen dieses Buches sprengen würde, sondern generell wegen der damit

verbundenen Anforderungen an das benötigte Wissen unmöglich ist, sehen wir, was die Ökonomik zu bieten hat. Hier erleben wir eine Überraschung. Die Durchsicht 35 ökonomischer Nachschlagewerke und Lehrbücher ergibt, dass die inhaltliche Bestimmung des Begriffs „wirtschaften“ bzw. „Wirtschaft“ erstaunlich weit streut und dass oft unterschiedliche Schwerpunkte, Terminologien und Perspektiven gesetzt werden<sup>1</sup>. In manchen Publikationen wird seltsamerweise sogar ganz auf eine Erklärung dieser Begriffe verzichtet! Es zeigt sich, dass mit dieser definitorischen Problematik mittlerweile ganze Gelehrten generationen zugebracht haben<sup>2</sup>.

Die Heterogenität im ökonomischen Selbstverständnis, die es in anderen Wissenschaften nicht gibt, hat mehrere Gründe. Erstens befindet sich die Ökonomie weiter auf Expansionskurs, der mit einer inhaltlichen und methodischen Ausweitung verbunden ist<sup>3</sup>. Zum zweiten sucht sie nach ihrer normativen Identität, indem sie sich entscheiden muss, ob sie soziale und natürlich auch moralische Wertfragen ausklammern oder integrieren will<sup>4</sup>. Zum dritten setzt die Ökonomie weiter auf einen Methodenpluralismus, um ihren Erkenntnisanspruch zu verfeinern und zu verfestigen<sup>5</sup>. Diese Heterogenität gipfelt in dem bemerkenswerten Zitat des bekannten amerikanischen Ökonomen Jacob Viner: „Economics is what economists do“.

Gerade letztes Zitat erweckt nun den Eindruck, die Wirtschaftswissenschaft sei mittlerweile total in Teile zersplittert, die kaum mehr etwas miteinander gemein haben. Dieser Eindruck täuscht. Es existiert durchaus ein ökonomischer Kernbereich, wenngleich dieser eben nicht ein, sondern mindestens drei Gravitationszentren umfasst. Diese Uneinheitlichkeit darzulegen und aufzuarbeiten wird Aufgabe des Abschnitts 1.1 sein. Weil ich nicht den jeweils letzten Forschungsstand wiederzugeben in der Lage sein werde, richte ich mein Hauptaugenmerk auf die Ableitung eines Wirtschaftsbegriffs, der breit genug ist, dass er die darauf aufbauende Wirtschaftsmoral zu tragen vermag. Die drei Gravitationszentren definieren wirtschaften als:

1. Gegenstandsbereich (materialer Ansatz) → Abschnitt 1.2.
2. bestimmte Verhaltensweise (formaler Ansatz) → Abschnitt 1.3.
3. Teilbereich eines ganzheitlichen Sozialsystems (integrativ-normative Ansätze).

Auf die integrativ-normativen Ansätze, die inhaltlich und methodisch relativ heterogen sind, werde ich hier nicht eingehen. Für die Interessierten habe ich jedoch in den Anmerkungen die wichtigsten Schulen zusammengestellt<sup>6</sup>. Integrativ-normative Ansätze gehen, im Gegensatz zu den beiden anderen Ansätzen, nicht von einem abgrenzbaren, verselbstständigten, „reinen“ Ökonomiebereich aus, sondern basieren auf holistischen Konzepten. Darin wird wirtschaften nicht als Selbstzweck angesehen, sondern als Teil eines umfassenden, wertbasierten sozialen Systems. Dadurch wird der Weg geebnet für ein sozialphilosophisches, -wissenschaftliches System, das explizit die Integration von Wirtschaft, Moral, Politik, Gesellschaft vorantreibt. Die integrativ-normativen Ansätze ordnen der Wirtschaft eine meist untergeordnete Rolle zu, die sich aus der Existenz höherer Prinzipien ergibt, z. B. dem sozialen oder politischen Zusammenhalt oder dem seelischen Wohlbefinden. Diese Subordination bringt es mit sich, dass Wirtschaft nor-

mativ gesehen wird. So *soll* Wirtschaft als Mittel zum Zweck fungieren, als materielles Versorgungssystem, als funktionaler Ausdruck von sozialer Sicherheit oder z. B. als materielles Subsystem gesellschaftlicher Gerechtigkeit. Anbei die Gründe, warum ich auf die Darstellung dieser Ansätze verzichte:

- Erstens sind es keine „reinen“, sondern interdisziplinäre Ansätze. In Teil I geht es jedoch genau darum, das Eigentliche des Wirtschaftens herauszuarbeiten und freizulegen, um es dann dem Eigentlichen der Moral gegenüberzustellen (Methode der isolierenden Abstraktion).
- Zweitens gründen die integrativen Ansätze operativ oftmals sowieso auf entweder dem materialen oder dem formalen Wirtschaftsbegriff.
- Drittens führen uns diese Ansätze zu sehr auf theoretisches Gebiet. Dazu muss man wissen, dass Wirtschaftsmoral eine vorwiegend empirische Disziplin darstellt. In dieser Funktion ist sie den integrativ-normativen Ansätzen erkenntnistheoretisch vorge-lagert, und nachgelagert, wenn es um die Überprüfung von integrativ-normativen Theorien und Hypothesen geht.
- Viertens gehen sie genauso interdisziplinär vor wie die Wirtschaftsmoral. Das heißt sie setzen an der Schnittstelle von Ökonomie einerseits und Sozialwissenschaft bzw. Philosophie zum anderen an. Wirtschaftsmoral passt wissenschaftssystematisch zwar in dieses Gefüge, hat aber sein eigenes Gesicht, dessen Konturen, Eigenheiten dieses Buch gerade herausstellen will. Die Wirtschaftsmoral ist als eigenständiger Versuch aufzufassen, zwischen moralischer und wirtschaftlicher Welt zu vermitteln. Wirtschaftsmoral selbst ist integrativ-normativ. Bevor wir uns dem materialen und formalen Konzept zuwenden, möchte ich des besseren Verständnisses wegen zuerst einige ökonomische Grundbegriffe abklären

---

## 1.1 Grundtatbestände des Wirtschaftens

Lebten wir im Schlaraffenland<sup>7</sup>, bräuchten wir nicht zu wirtschaften. Bei Hunger öffneten wir einfach den Mund und die gebratenen Enten flögen hinein. Aus den Brunnen flösse überall süßer Saft, Kleidung wüchse auf den Bäumen. Für jedes Gähnen/Faulenzen gäbe es ein Silberstück, Geld schüttelte man von den Bäumen. Durch einen Jungbrunnen verschwänden Alter und Krankheit, und so weiter und so fort.

Die Wirklichkeit sieht natürlich ganz anders aus: Nahrungsmittel erhalten wir im Supermarkt nur gegen Bezahlung. Für die Wohnung berappen wir Miete, für das Eigenheim Tilgung und Zinsen. Teures Geld kosten uns unsere sonstigen Wünsche wie schöne Kleidung, ein schickes Auto, die Paris-Wochenendreise etc. Selbstverständlich müssen wir für diese schönen Dinge den ganzen Tag lang arbeiten. Kurzum: Wir Menschen müssen unseren Lebensunterhalt Tag für Tag, Jahr für Jahr hart verdienen<sup>8</sup>. Wirtschaften entsteht aus dem Spannungsverhältnis von (im Prinzip) unendlichen menschlichen Bedürfnissen und endlichen (knappen) Gütern, um diese Bedürfnisse zu befriedigen.

### 1.1.1 Bedürfnisse

Bedürfnisse sind Ausdruck des Empfindens eines oder mehrerer Mängel (z. B. Nahrung, Schlaf, Wärme, Sicherheit, Unterhaltung, Geborgenheit, Anerkennung, Wissen), verbunden mit dem Bestreben, diese zu beseitigen. Statt Bedürfnisse könnte man auch Wünsche, Ziele, Begehren, Anliegen, Interesse etc. sagen. Bedürfnisse stellen den Ausgangspunkt des Wirtschaftens dar, indem sie uns zwingen, für unser physisches und kulturelles Überleben geeignete Mittel zu suchen. Somit sind sie auf ganz elementare Art untrennbar mit uns Menschen verbunden, wenngleich im Prinzip alles Lebendige bedürfnisorientiert ausgerichtet ist<sup>9</sup>.

Zwar können wir Bedürfnisse verändern, indem z. B. ein krebskranker Raucher mit dem Rauchen aufhört und mit Sport und gesunder Ernährung anfängt. Auch sind wir in der Lage, kritisch und vernunftgeleitet, den konkreten Sinn von Bedürfnissen für uns und unser Leben zu hinterfragen, um in der Folge ihren Umfang mehr oder weniger deutlich zu reduzieren (brauchen wir immer das neueste PC-Modell, das teuerste Hochzeitskleid, das schickste Cabrio etc.?). Was wir aber nicht können ist, Bedürfnisse abzuschaffen, denn, egal welcher Art sie sind, sie hören nie auf, da zu sein. Selbst der bescheidenste buddhistische Mönch oder der lebensfeindlichste Asket werden Hunger und Durst stillen müssen, sofern ihnen etwas an ihrer Askese liegt. Auf der anderen Seite gibt es keine Grenze nach oben, man muss sich nur die Bedürfnisexzesse von Hollywoodstars oder Ölscheichs ansehen. Auf welcher Seite der Bedürfnisskala man sich aber nun auch immer befinden mag: So oder so, dem Kreislauf aus „bedürfen und stillen“ entrinnt kein einziges, irdisches Wesen. Natürlich kommen Bedürfnisse in vielfältigster Ausprägung vor<sup>10</sup>.

Was ein Mensch bedarf, hängt von seinem bisher erreichten Sättigungsgrad ab. Eine arme Familie in einem afrikanischen Slum wird zunächst ihre physiologischen Bedürfnisse (1. Stufe) befriedigen, bevor sie sich Sicherheits- oder sozialen Bedürfnissen (2. und 3. Stufe) zuwendet. Entscheidend ist dabei, dass sich die menschliche Psyche sehr eng an diese Stufen hält. Erst wenn das Bedürfnis nach Sicherheit zufrieden gestellt ist, kümmert sich der Mensch um seine sozialen Bedürfnisse. Wer hingegen Hunger, Durst hat, nimmt auch erhebliche Sicherheitsrisiken in Kauf. In der 4. und 5. Stufe folgen dann noch Wünsche nach Selbstverwirklichung und sozialer Anerkennung. Diese hierarchische Bedürfnispyramide<sup>11</sup> geht auf den amerikanischen Psychologen Abraham Maslow zurück und ist in vielen auch ökonomischen Lehrbüchern anzutreffen.

### 1.1.2 Güter

Mittel, die Bedürfnisse stillen, nennen wir Güter.

Wirtschaftliche Güter sind Dinge, die nur begrenzt vorhanden, meist auf Märkten zu erwerben sind und einen Preis haben. Meist verstehen wir darunter Sachgüter (z. B. Waschmaschinen, Schuhe, Jeans, Teller, Autos), Dienstleistungen (Taxifahrt, Bildung,

Versicherungen, Rechtsanwälte), Rechte (Mietgegenstände, Wertpapiere, Patente) und unter bestimmten Umständen Zeit. In den Anmerkungen finden Sie eine Liste wichtiger Güterarten<sup>12</sup>. Zum Wesen eines Gutes zählt immer, dass es ein Bedürfnis stillt. Daraus folgt, dass Wirtschaftsgüter in erster Linie Konsumgüter, also Güter des Endverbrauchs darstellen. Gehören Investitionsgüter nicht zur Gruppe wirtschaftlicher Güter? Mitnichten, jedoch dienen sie der Bedürfnisbefriedigung nur mittelbar. So befördert der Geschäftswagen eben nicht Privatpersonen zum Flughafen, sondern terminlich stark eingespannte Manager, die ihrerseits nur deswegen unterwegs sind, um weitere Konsumgüter wie Telefone, Waschmaschinen etc. herzustellen. Produktionsgüter stellen sozusagen Güter 2. Ordnung dar.

Der Güterbegriff spielt in der Ökonomie sicher eine andere Rolle als in der (Moral-) Philosophie. Während die Eigenschaften von Gütern im ersten Bereich als wesentliches und auch normatives Entscheidungskriterium gelten, werden wirtschaftliche Güter bzw. Ziele im zweiten Bereich meist einem umfassenden Lebenskonzept untergeordnet. In der Ökonomie stellt die materielle Dimension den Hauptzweck dar, für die Philosophie hingegen ist sie meist nicht mehr als ein Mittel auf dem Weg zu universellen Seinsgütern. So dient der Wohlstand beispielsweise bei Aristoteles lediglich dem Ziel der sittlichen Entwicklung der Haushaltsgemeinschaft. Für Denker wie Thomas von Aquin kann Wohlstand sogar den Menschen daran hindern, den göttlichen Heilsweg zu erkennen und zu gehen. Über derartige Beziehungsgeflechte zwischen Ökonomie und Philosophie wird später noch zu sprechen sein.

### 1.1.3 Knappheit

Knappheit ist ein Phänomen, auf das wir im Leben sozusagen permanent gestoßen werden. Wenn z. B. die Waschmaschine kaputt geht, wenn der Nachbar von der Sauna im Keller spricht, wenn der Arbeitskollege mit dem schönen neuen Auto vorfährt, wenn wir im Fernseher Bilder von exotischen Ländern sehen, dann wird uns gewahr, dass die Dinge nicht selbstverständlich, nicht im Überfluss vorhanden, sondern knapp und daher (mehr oder weniger) wertvoll sind. Knappheit heißt, die Gütermenge reicht nicht aus, um alle Bedürfnisse zu befriedigen.

Dabei sind nicht eigentlich die Güter selbst knapp, sondern die für ihre Herstellung benötigten Ressourcen, die Produktionsfaktoren Arbeit, Boden, Kapital<sup>13</sup>. So kann etwa in Deutschland nur eine Fläche von maximal 350.000 qkm genutzt und die Arbeitsleistung von vielleicht 60 Millionen Menschen in Anspruch genommen werden. Das hört sich nach viel an, stößt aber dennoch an eine Obergrenze.

Es lassen sich zwei Formen von Knappheit unterscheiden, die (seltene) absolute und die (häufige) relative. Von absoluter Begrenztheit spricht man, wenn Produktionsfaktoren eines Tages überhaupt nicht mehr zur Verfügung stehen werden. Während etwa beim Faktor Arbeit durch das ständig weitere Anwachsen der Weltbevölkerung kein Anlass zur Sorge besteht, dürfte beim Faktor Boden in – erdgeschichtlich betrachtet – drama-

tisch kurzer Zeit mit dem zur Neige gehen von einigen Rohstoffen zu rechnen sein. Energieexperten prognostizieren schon in diesem Jahrhundert mit eklatanten Engpässen bei Zink, Nickel, Blei, Silber, Zinn, Kupfer und Öl.

Relative Knappheit bedeutet, dass die existierenden Ressourcen zwar nie ausreichen, sie aber nicht ausreichen, um die potenziell unendlichen Bedürfnisse der Menschen komplett zu stillen. Knappheit und Bedürfnisse hängen also positiv zusammen: je mehr Bedürfnisse, umso größer die Knappheit und vice versa. Lebten wir am Existenzminimum, wäre die Knappheit kaum spürbar, der tägliche Arbeitsaufwand zur Existenzsicherung läge vielleicht bei ein bis zwei Stunden. Strebten wir alle hingegen an, noch besser als die reichen saudischen Scheichs zu leben, wäre die Knappheit sehr hoch. Knappheit hängt also von unseren wirtschaftlichen Bedürfnissen ab.

### 1.1.4 Eigennutz

Der Nutzen, den Güter stiften, ist für jeden ein individueller, d. h. jeder bewertet Güter anders. Die Bedürfnisse, die wir entwickeln, und den Nutzen, den wir aus knappen Gütern ziehen, beziehen wir auf uns selbst. Nicht jedes Gut befriedigt ein Bedürfnis gleich gut. Eine Familie mit fünf Kindern kann mit einem Kleinwagen als fahrbarem Untersatz relativ wenig anfangen, während der Single damit durchaus glücklich werden kann. Obwohl es sich in beiden Fällen um ein und dasselbe Gut handelt, scheint es seinen Zweck unterschiedlich zu erfüllen. Dieser Unterschied hängt damit zusammen, dass Konsumenten generell unterschiedliche Präferenzen aufweisen.

Die Nützlichkeit stellt somit das individuelle Auswahlkriterium im Umgang mit wirtschaftlichen Gütern dar. Dabei versuchen wir in der Regel, diejenigen Produkte aus einer großen Menge an Gesamtgütern auszuwählen, die am besten zu unseren Wünschen passen, also einen möglichst großen Nutzen stiften. Je größer der Nutzen, umso größer der Grad der Bedürfniszufriedenheit. Natürlich gelingt uns das einmal besser, einmal schlechter. Das hängt damit zusammen, dass wir es mit einer Vielzahl von Gütern und somit Qualitäten, Preisen und Kaufbedingungen zu tun haben. Im praktischen Leben haben wir meist gar nicht die Zeit, alle Güter auf ihre Nutzenrelevanz für uns zu überprüfen. Aber für wen wir sie kaufen, das ist relativ klar.

Wir gehen weder für andere zum Arzt, noch nehmen wir für andere teure Medikamente ein. Wir kaufen nicht den Sportwagen, damit andere ihn fahren. Wir buchen nicht die Reise, damit sich andere erholen. Wir gehen nicht zur Arbeit, damit andere entlohnt werden. In der Wirklichkeit ist das Gegenteil der Fall: Wir treffen wirtschaftliche Entscheidungen, damit es uns selbst besser geht. Wir handeln in der Wirtschaft eigennützig. Auf diesen Eigennutz, der auch als Selbstinteresse interpretiert werden kann, hat uns schon der Schotte Adam Smith (1723–1790) hingewiesen, der mittlerweile als Vater der modernen Volkswirtschaftslehre gilt: „Nicht vom Wohlwollen des Fleischers, Brauers oder Bäckers erwarten wir unsere Mahlzeit, sondern von ihrer Bedachtnahme auf ihr eigenes Interesse. Wir ... sprechen ihnen nie von unseren Bedürfnissen, sondern von