



Bernd Noll

Wirtschafts- und Unternehmensethik in der Marktwirtschaft

2., aktualisierte und
überarbeitete Auflage

Kohlhammer

Kohlhammer

Bernd Noll

Wirtschafts- und Unternehmensethik in der Marktwirtschaft

2., aktualisierte und überarbeitete Auflage

Verlag W. Kohlhammer

2., aktualisierte und überarbeitete Auflage 2013

Alle Rechte vorbehalten

© 2002 W. Kohlhammer GmbH Stuttgart

Umschlag: Gestaltungskonzept Peter Horlacher

Gesamtherstellung:

W. Kohlhammer Druckerei GmbH + Co. KG, Stuttgart

Printed in Germany

ISBN 978-3-17-021839-0

Vorwort

Obwohl die wirtschaftsethische Debatte im deutschsprachigen Raum inzwischen gut 20 Jahre andauert, ist Wirtschaftsethik im Vergleich zur Volkswirtschaftslehre und Betriebswirtschaftslehre, insbesondere aber zur philosophischen Ethik nach wie vor ein recht junges Fachgebiet. Inzwischen erleben wir allerdings die Verankerung der »neuen« Disziplin in den Lehrplänen wirtschaftswissenschaftlicher Studiengänge an den Hochschulen – Indiz für die Etablierung des Faches. Wesentlich befördert wird diese Entwicklung durch die Internationalisierung von Studiengängen und Studienabschlüssen in der Bundesrepublik, in den angelsächsischen Ländern ist »Business Ethics« oder »Corporate Responsibility« inzwischen integraler Bestandteil der Curricula.

Ein solch (unerwarteter) Rückenwind tut dem Fach gut, denn immer noch bedarf es mancher Überzeugungsarbeit für die Thematik. Dementsprechend setzt sich das erste Kapitel dieses Buches mit der Frage »Warum Wirtschaftsethik?« auseinander, einer Frage, die auf andere Themenfelder übertragen, eher eigenartig wirken würde. Kaum ein Vertreter der betrieblichen Steuerlehre oder des Rechnungswesens würde vermutlich auf die Idee kommen, ein Lehrbuch mit der Frage beginnen zu lassen, warum es notwendig sei, sich mit dem betreffenden Gegenstand zu befassen. Eingehender soll die Frage im ersten Kapitel behandelt werden. Eine vorläufige und alle Argumente übergreifende Antwort kann die Folgende sein: Während Hochschulausbildung sich lange Zeit vor allem der Vermittlung **fachlicher Kompetenz** gewidmet hat und – soweit es die engen Zeitpläne erlaubten – **methodisches Denken** zu schulen versuchte, blieb die Stärkung **sozialer, wertbezogener Kompetenzen** deutlich unterbelichtet.

Doch die Absolventen der Hochschulen arbeiten in Unternehmen oder Verwaltungen, sind in Projekten oder Teams eingebunden, müssen dabei stets mit anderen Menschen kooperieren. Hier gilt es, Konflikte zu vermeiden oder zu lösen, über Durchsetzungs- und Überzeugungskraft zu verfügen, Verantwortungsbewusstsein zu dokumentieren, etc. Diese Themen standen nicht oder eher selten auf der Themenliste von Seminaren oder Vorlesungen. Bildhaft gesprochen: Der junge Hochschulabsolvent weiß, welche Regeln und Techniken er in der Beschaffungspolitik zu beachten hat oder wie er die kostenmäßigen Konsequenzen der Schließung eines Zweigwerkes ermitteln kann. Doch wie geht er damit um, wenn der Vorgesetzte ihn veranlassen will, aus fragwürdigen Gründen und mit großzügigen Einladungen von den bewährten Beschaffungsregeln abzuweichen. Und wie wird er die mit der Stilllegung verbundene Entlassung von Mitarbeitern gegenüber sich und den Betroffenen rechtfertigen können? Primär auf diese Fragen zielt Wirtschaftsethik. Sie will helfen, **Fähigkeiten zur Entscheidungsfindung** zu **verbessern**, Orientierungswissen in einer zunehmend orientierungslos gewordenen Gesellschaft zu erarbeiten. Sie will dazu beitragen, mögliche moralische Entscheidungs-

konflikte besser zu erkennen, zu analysieren und einzuordnen. Vor übertriebenen Vorstellungen sei indes gewarnt: Kochrezepte und Allheilmittel können nicht geliefert werden, allenfalls Hilfen zur kritischen, sorgfältigen Reflexion von Wertkonflikten.

Damit ist das **Anliegen** des Buches bezeichnet. Es will **praxisrelevant** sein, damit die konkreten Themen und Anfragen derjenigen ernst nehmen, die auf der Suche nach dem »guten«, und »richtigen« Handeln sind und deren Ressourcen für diese Aufgabe aufgrund vieler »Systemzwänge« knapp bemessen sind. Es sollen Wege zu einer **konkreten Ethik** gezeigt werden. Philosophische Höhenflüge und hochabstrakte, theoretische Grundlagenreflexion, wie wir sie von der Zunft der akademischen Ethiker bisweilen vorgeführt bekommen, werden nicht aufgearbeitet. Andererseits heißt praxisrelevant nicht theorielos, pragmatisch, rein handlungs- oder fallorientiert. Dies ist der Weg, den die US-amerikanische **Business-Ethics-Bewegung** teilweise geht. Das hier vorgelegte Buch soll ein **kompaktes Einführungslehrbuch** sein, das dem Praktiker wie dem Studenten einen recht breiten und wissenschaftlichen Überblick in die Argumentationsmuster der Wirtschaftsethik verschaffen will. Damit ist die Hoffnung verknüpft, in einem doch komplexen und durch manche ideologischen Grabenkämpfe gekennzeichneten Themengebiet eine Art »**roten Faden**« der Debatte sichtbar zu machen.

Wirtschaftsethik hat mehrere Mutterwissenschaften: Die **Ethik** als Teildisziplin der Philosophie und die **Wirtschaftswissenschaften**, die vor allem im deutschsprachigen Raum wiederum eine Trennung in Volkswirtschaftslehre und Betriebswirtschaftslehre erfahren haben. Aus dieser Differenzierung der Wissenschaften resultiert die Anlage des Buches. Es ist – sieht man von der Einführung ab – im Wesentlichen in **4 Teile** gegliedert.

- Der erste Teil (Kapitel 2 und 3) befasst sich mit den **Grundfragen** der Ethik. Grundlegende Begriffe und Konzepte der allgemeinen Ethik werden hier entwickelt, soweit sie zum Verständnis der Wirtschaftsethik notwendig oder zumindest hilfreich sind.
- Der Mensch hat sich über Jahrtausende als Kleingruppenwesen entwickelt. Die Moral des Einzelnen und die Werte und Normen der kleinen Gruppe sind das Originäre und das Vertrauere. Deshalb bilden Fragen der **Individualethik** und Kleingruppenethik den zweiten Teil des Buches (Kapitel 4 und 5). Fragen der Individualethik stehen unter dem Leitthema, welche moralische Verantwortung dem Einzelnen als Mitarbeiter oder Manager, aber auch als Konsument, Kapitalanleger, etc. – kurz: als Wirtschaftsakteur – zukommt. Ihre Bedeutung soll herausgearbeitet, aber auch ihre Grenzen aufgezeigt werden.
- Das Handeln als Unternehmer, Führungskraft oder Mitarbeiter vollzieht sich in der Organisation Unternehmen. Unternehmen ermöglichen, begrenzen bisweilen aber auch moralisches Verhalten der Individuen. Das legt die Frage nahe, ob und in welchem Umfang Unternehmen selbst zu »moralischen Akteuren« werden. Der dritte Teil (Kapitel 6–8) ist daher gleichsam als Gegenstück der Betriebswirtschaftslehre konzipiert. Es geht hier um **Unternehmensethik**, genauer: um Motive, Strategien und Umsetzungsprobleme ethischer Belange »des« Unternehmens, und zwar sowohl um unternehmensinterne Fragestellungen, die das Miteinander innerhalb des Unterneh-

mens thematisieren, wie externe Themen, die das Verhältnis des Unternehmens zu seiner »Außenwelt« betreffen.

- Unternehmerisches Handeln vollzieht sich im gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Kontext. Der ordnungspolitische Rahmen ermöglicht und begrenzt unternehmerisches Handeln. Kapitel 9–12 bilden daher das Pendant zur Volkswirtschaftslehre. Sie setzen sich mit der Wirtschaftsordnung, also der **Ordnungsethik**, auseinander. In diesen Kapiteln soll danach gefragt werden, wie viel Moralität eine marktwirtschaftliche Ordnung in sich birgt und wie über wirtschafts- und sozialpolitische Regeln und Maßnahmen moralischen Anliegen der Gesellschaft zur Geltung verholfen werden kann.

Ich habe lange gezögert, mich an eine **zweite Auflage** des Buches zu setzen. Zum einen haben sich meine Interessen stärker auf die Geschichte der Wirtschaftsethik, also auf sozialhistorische und dogmengeschichtliche Themengebiete verlagert.¹ Zum anderen ist ein langer Zeitraum seit der ersten Auflage vergangen, und die Wirtschaftsethik hat sich als wissenschaftliche Disziplin erheblich weiter entwickelt. Dementsprechend war klar, dass es einer recht umfassenden Überarbeitung bedarf. Es gab von Seiten des Lektors im Kohlhammer-Verlag, Herrn Dr. Fliegau, wie von vielen Kollegen, v.a. von Jürgen Volkert manche Ermunterung und Anregung. Bea van Schoor hat große Teile des Buches kritisch und sachverständig unter die Lupe genommen. Marc Baumann hat mich bei den Grafiken und Korrekturen unterstützt. Dafür bin ich allen sehr dankbar. Dankbar bin ich auch, dass das Institut der Deutschen Wirtschaft die Erstauflage im Jahre 2004 mit dem Max-Weber-Preis ausgezeichnet hat. Auch das verstehe ich als Ermunterung, ein kompaktes Einführungslehrbuch, das einen möglichst systematischen und knappen Überblick in die Problembestände und Argumentationsmuster der Wirtschaftsethik verschaffen will, fortzuführen und auf den neuesten Stand zu bringen. Widmen möchte ich dieses Buch Anita, Anne und Malte.

September 2012

Bernd Noll

1 Vgl. B. Noll, 2010.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5	
1	Warum Wirtschaftsethik?	15
1.1	Wirtschaft oder Ethik?	
1.2	Ist Moral etwas Subjektives und sollte Privatangelegenheit sein? ...	15
1.3	Ist Moral nicht in erster Linie eine Gefühlsangelegenheit?	17
1.4	Ist Moral ehrliches Unternehmensanliegen oder Marketingstrategie?	19
1.5	Dürfen wir »Bindestrich-Ethiken« kreieren?	20
1.6	Konsequenzen	21
2	Grundprobleme und Grundbegriffe der Ethik	23
2.1	Das anthropologische Grundproblem: Der Mensch als »organisches Mängelwesen«	23
2.2	Regelsysteme des Menschen: Recht, Moral und Konventionen ...	25
2.3	Grundbegriffe der Ethikdebatte: Werte und Normen, Moral und Ethik	27
2.3.1	Werte: Auffassungen über die Qualität der Wirklichkeit.	28
2.3.2	Moralische Normen: sozial akzeptierte Richtlinien des Verhaltens.	29
2.3.3	Moral: Bestand an faktisch herrschenden Werten und Normen ...	31
2.3.4	Ethik: Theorie der Moral	34
3	Wirtschaftsethik: Konzepte und Begrifflichkeiten	36
3.1	Zum Verhältnis von Ökonomik und Ethik – die historische Perspektive	36
3.2	Methoden und Aufgaben der Wirtschaftsethik	39
3.2.1	Ist Wirtschaftsethik eine Wissenschaft?	40
3.2.2	Grundfragen normativer Wirtschaftsethik	42
3.2.3	Deskriptive Ethik.	44
3.3	Ebenen der Wirtschaftsethik: Ordnungs-, Unternehmens- und Individualethik.	44

4	Individuethik: Wofür ist das Individuum verantwortlich?	50
4.1	Verantwortung – Leitbegriff neuzeitlicher Ethik	50
4.2	Verantwortung – ein mehrstelliger Beziehungsbegriff	53
4.3	Entwicklung einer individualistischen Ethik	55
4.3.1	Quellen moralischer Normen: Gefühle, Glauben und Vernunft. . . .	55
4.3.2	Tradition – eine weitere Quelle moralischer Normen?	58
4.3.3	Wie lassen sich Normen begründen? Ethische Ansätze als Beurteilungsmaßstäbe	59
4.3.3.1	Tugendethik	60
4.3.3.2	Deontologische Ansätze und der kategorische Imperativ	62
4.3.3.3	Teleologische Ansätze und der Utilitarismus	65
4.3.4	Kritische Würdigung	67
4.3.4.1	Unschärfen der Tugendethik	67
4.3.4.2	Deontologische und teleologische Ethiken im Vergleich	68
4.3.5	Konsequenzen.	70
4.3.6	Wie werden Normen durchgesetzt?	72
4.3.6.1	Stufen in der Moralentwicklung des Menschen.	73
4.3.6.2	Verhältnis von Normbegründung und Normlegitimation.	75
5	Die Verantwortung des Einzelnen im Wirtschaftsprozess	78
5.1	Moralische Akteure im Unternehmen: Unternehmer, Manager, Kapitalanleger und Mitarbeiter	78
5.2	Bedarf es eines besonderen Unternehmer- und Führungsethos? . . .	82
5.3	Tugenden und das persönliche Ethos des Mitarbeiters	85
5.3.1	Wert- und Normenkonflikte des einzelnen Arbeitnehmers	88
5.3.2	Unmoralische Zumutungen anderer: Wegsehen, Whistle Blowing oder was?	90
5.4	Der ethische Prozess	94
5.4.1	Ressourcen zur Entscheidungsfindung	95
5.4.2	Der ethische Dialog	98
5.4.2.1	Die logische Struktur des Dialogs	98
5.4.2.2	Zum Umgang mit Meinungsverschiedenheiten.	99
5.4.3	Diskursethik: Voraussetzungen für das Gelingen argumentativer Dialoge.	102
5.5	Verantwortung des Konsumenten	105
5.6	Ethik des Kapitalanlegers	111

6	Unternehmensethik in der Marktwirtschaft	114
6.1	Unternehmen als moralische Akteure?	114
6.2	Shareholder-Value oder Stakeholder-Value: Wofür ist ein Unternehmen verantwortlich?	116
6.3	Weiterentwicklungen: Die Corporate Responsibility Debatte	123
6.3.1	Good Corporate Governance und der Deutsche Corporate Governance Kodex	124
6.3.2	Corporate Social Responsibility: Wie weit reicht die gesellschaftliche Verantwortung eines Unternehmens?	128
6.3.3	Corporate Citizenship und bürgerschaftliches Engagement.	130
6.4	Gründe für eine eigenständige Unternehmensethik	131
6.4.1	Unternehmensethik und Ordnungsverantwortung	132
6.4.2	Moral als produktive Ressource.	134
6.4.3	Eine funktionale Begründung der Unternehmensethik.	135
6.5	Haben multinationale Unternehmen eine besondere moralische Verantwortung?	136
6.5.1	Andere Länder – andere Sitten?	137
6.5.2	Führt die Verschiebung der Machtspielräume zu einem »race to the bottom«?	139
6.6	Hohe Gewinne und Verlagerung von Arbeitsplätzen: Kommen Unternehmen ihrer beschäftigungspolitischen Verantwortung nach?	142
6.7.	Unternehmen im (aussichtslosen) Kampf gegen Korruption?	147
6.7.1	Korruption – ein allgegenwärtiges Phänomen	147
6.7.2	Ist Korruption für Unternehmen nützlich?	152
6.7.3	Korruption – die unternehmens- und ordnungsethische Perspektive	154
7	Unternehmensethik: Gegenstand und Aufgabenfelder	156
7.1	Begriffe und Abgrenzungen: Unternehmensethik und Ethik-Management	156
7.2	Ethik-Management als Vertrauens- und Wertemanagement	157
7.3	Ethik-Management hat Relevanz für alle Entscheidungsprozesse in Unternehmen.	159
7.4	Ermittlung unternehmerischer Konfliktfelder: Stakeholder-Analyse	160
7.4.1	Wer sind die relevanten Stakeholder?	162
7.4.1.1	Stakeholder-Begriffe und Stakeholder-Gruppen	162
7.4.1.2	Die besondere Bedeutung der NGO und Multistakeholderdialoge.	164

7.4.2	Welche Anliegen haben Stakeholder?	166
7.4.2.1	Intrapersonelle Konflikte	166
7.4.2.2	Innerorganisatorische Konflikte	167
7.4.2.3	Inter-firm-Konflikte	169
7.4.2.4	Extra-firm-Konflikte	170
7.4.3	(In welchem Umfang) Sind die moralischen Anliegen berechtigt/relevant?	171
7.4.4	Kann das Unternehmen das moralische Dilemma lösen?	177
7.4.5	Welche Handlungsstrategien stehen dem Unternehmen offen?	181
8	Ethik-Management: strategische Weichenstellungen, Kodizes und Instrumente	183
8.1	Schritte zur Etablierung eines Ethik-Management-Systems	183
8.2	Compliance- oder Integrity-Ansatz: eine strategische Grundsatzentscheidung	185
8.3	Ethik-Kodizes: Regelwerk für das Ethik-Management	188
8.4	Die Unternehmensorganisation als Ansatzpunkt ethischer Sensibilisierung	193
8.5	Organisationsstrukturen	194
8.5.1	Organisationsstrukturen als Quelle unmoralischen Handelns	194
8.5.2	»Ethikfreundliche« Organisationsstrukturen	197
8.5.2.1	Ethik-Direktoren, Ethics-Officers und Ethik-Hotlines	199
8.5.2.2	Ethik-Kommissionen	202
8.6	Organisationskulturen	204
8.6.1	Was sind Unternehmenskulturen?	204
8.6.2	Organisationskulturen als Quelle unmoralischen Handelns	206
8.6.3	Schaffung ethikfreundlicher Organisationskulturen: ein sinnvolles Anliegen?	209
8.6.4	Gestaltungsmöglichkeiten der Unternehmenskultur	212
8.6.4.1	Führung und Führungsethik	213
8.6.4.2	Ethik-Training	216
8.7	Strategien für moralische Herausforderungen aus Markt und Umwelt	220
8.7.1	Wettbewerbsstrategie	220
8.7.2	Ordnungspolitische Strategie	221
8.7.3	Marktaustrittsstrategie	222
8.8	Ethik-Audits	223

9	Marktwirtschaft und Moral	229
9.1	Marktwirtschaft und Moral – zwei getrennte Welten?	229
9.2	Die Marktwirtschaft – eine unentbehrliche Einrichtung!	231
9.2.1	Der vielgeschmähte Homo Oeconomicus	231
9.2.2	Zur Funktionsweise anonymer Großgesellschaften	234
9.3	Die Marktwirtschaft – eine moralische Einrichtung? Eine Rechtfertigungsskizze	235
9.4	Einwände gegen die Marktwirtschaft	238
9.4.1	Im Markt herrscht das »Gesetz des Dschungels«!?!?	239
9.4.2	Die Marktwirtschaft ist ein Moralvernichter!?!?	244
9.4.3	Der Markt sorgt für Effizienz, nicht für Gerechtigkeit!?!?	247
9.5	Die Marktwirtschaft ist auf stabile Moralstandards angewiesen! ...	251
10	Marktwirtschaft, Sozialpolitik und Gerechtigkeit	253
10.1	Marktwirtschaft und ungleiche Einkommens- und Vermögensverteilung	253
10.2	Gerechtigkeit und Verteilung	254
10.3	Was heißt Gerechtigkeit?	256
10.4	Begründungsansätze für Umverteilungsaktivitäten	258
10.4.1	Das Nutzenprinzip des Utilitarismus	259
10.4.2	Das Konsensprinzip der modernen Vertragstheoretiker	262
10.4.2.1	John Rawls und die Ethik des Wohlfahrtsstaats	262
10.4.2.2	Die liberale Rechtfertigung des Sozialstaats: von Robert Nozick zu James Buchanan	265
10.5	Umsetzungsprobleme zur Erlangung von Verteilungs- gerechtigkeit	268
10.5.1	Unzulängliche Verteilungsnormen: Bedarfs- und Egalitätsprinzip	269
10.5.2	Der Capability-Ansatz Amartya Sen als konzeptionelle Leitidee ...	270
10.5.3	Zum Spannungsverhältnis von Markt- und Sozialprinzip	272
10.5.4	Zur Praxis der Umverteilungspolitik: Transferillusionen und geringer Wirkungsgrad	273
10.5.5	Moralverzehrende Mechanismen des Wohlfahrtsstaates	274
11	Demokratie, Wirtschaftspolitik und Moral	278
11.1	Zum Verhältnis von Markt und Demokratie	278
11.2	Der Staat als Ordnungs- und Korrekturinstanz	280

11.3	Die »klassische« Demokratietheorie und die Sichtweise der Neuen Politischen Ökonomie (NPÖ)	283
11.3.1	Die »klassische« Lehre von der Demokratie	283
11.3.2	Sichtweise der Neuen Politischen Ökonomie: Politiker, Wähler und Bürokraten	284
11.3.3	Organisierte Interessen und »Deutschland AG«	286
11.3.4	Funktionsdefizite der Demokratie	289
11.3.4.1	...und die Konsequenzen für die Effizienz?	295
11.3.4.2	...und die Konsequenzen für die Moral?	297
11.4	Die Begrenzung des demokratischen Konkurrenzmechanismus im Zeitalter der Globalisierung	301
12	Einige Schlussbetrachtungen: Zum Verhältnis von Eigennutz und Altruismus	305
	Literatur	311
	Stichwortverzeichnis	331

1 Warum Wirtschaftsethik?

1.1 Wirtschaft oder Ethik?

(1) In der ersten Auflage dieses Lehrbuchs habe ich darauf hingewiesen, dass wir einen bereits seit 10 oder 15 Jahre anhaltenden »Wirtschaftsethikboom« verzeichnen können. Nun, die These scheint immer noch zu stimmen. Auf einer kürzlich veranstalteten Tagung »Qua vadis, Wirtschaftsethik« in Lüneburg wurde von verschiedenen Kollegen festgestellt, dass für Wirtschaftsethik ein wachsender Markt zu diagnostizieren sei. Es herrscht also weiterhin »Hochkonjunktur« in der Wirtschaftsethik.¹

(2) Gleichzeitig reden alle über die fehlende Moral in Wirtschaft und Politik. Jeder hat schnell eine Fülle von Beispielen als Belege dafür parat, ob es sich nun um Korruptionspraktiken, Vetternwirtschaft, Bilanzskandale oder Datenschutzverletzungen, Selbstbereicherungsaktivitäten von Politikern und Managern oder um die Gier der Boni-Banker geht, die für die Finanzkatastrophen der letzten Jahre verantwortlich gemacht werden.

(3) Demoskopische Untersuchungen dokumentieren genau diese unerfreulichen Zusammenhänge:

- Eine Mehrheit der Bevölkerung äußert seit langem eine eher negative als positive Meinung zu unserem **Wirtschaftssystem**.² Als Grund für die abnehmende Akzeptanz wird insbesondere auf eine verbreitete »Ellenbogenmentalität« und fehlende Verteilungsgerechtigkeit hingewiesen. Viele Menschen glauben inzwischen, das in der Bundesrepublik realisierte Wirtschaftssystem trage das Adjektiv »sozial« zu Unrecht. Ganz in diesem Sinne meint eine breite Mehrheit der Befragten (ca. 80 %), am ehesten werde man reich oder komme voran, wenn man über eine »bessere Ausgangslage« oder über »passende« Beziehungen« verfüge. Diese Systemmerkmale verbinden wir im Normalfall eher mit einer feudalen Ordnung als mit einem offenen und liberalen Wirtschafts- und Gesellschaftssystem im Sinne der Grundideen einer »Sozialen Marktwirtschaft«.
- Auch das **Vertrauen in Unternehmen** und ihr **Top-Management** ist von großen Vorbehalten und tiefem Misstrauen geprägt. Länderübergreifende Umfragen des World Economic Forum aus dem Jahr 2004 zeigen, dass das Vertrauen drastisch gesunken ist. Das Meinungsbild ist gerade für die Bundesrepublik erschreckend. 70 % **der Deutschen** hielten nach dieser repräsentativen Umfrage Top-Manager von Unter-

1 Dazu P. Plickert, 2012, S. 10.

2 So z. B. Wissenschaftliche Beirat, 2010, S. 7 ff.; Institut für Demoskopie Allensbach, 2010, S. 2.

nehmen für **unehrlich** und **unredlich**. In Großbritannien, Frankreich oder den USA beurteilte die Bevölkerung die Wirtschaftselite mit sehr viel weniger Skepsis.³ An diesem Negativbefund hat sich bislang wenig geändert. Nach einer Umfrage der ZDF-Pressestelle meinten kürzlich jeweils rund vier Fünftel der Befragten, das Management wisse wenig über die einfachen Mitarbeiter und erfülle die moralischen Anforderungen nicht, die man an sie stelle.⁴

(4) Solche Umfrageergebnisse dürfen nicht überbewertet werden, denn zugleich können sich nur 13 % der Bevölkerung ein besseres Wirtschaftssystem als die Marktwirtschaft vorstellen.⁵ Auch antworten Befragte häufig sehr viel differenzierter und nuancierter, wenn ihnen die Frage nach dem Management des eigenen Unternehmens gestellt wird. Doch zeigen diese recht skizzenhafte Liste fragwürdiger Praktiken und die wenigen Schlaglichter auf die empirischen Befunde, dass die Mehrheit der Bevölkerung eine erhebliche Distanz zu den wichtigsten Institutionen unseres Wirtschaftssystems besitzt. Schärfer formuliert: Für viele gibt es **scheinbar keinen Daseinsbereich, der weniger von moralischen Prinzipien** bestimmt wird als das Wirtschaften. Um es bössartig zu kommentieren: Für viele ist das dem österreichischen Satiriker *Karl Kraus* zugeschriebene Bonmot gar kein Bonmot, sondern wahrgenommene Realität. Es lautet: Kommt ein Student zu seinem Professor und sagt, er wolle Wirtschaftsethik studieren. Die Antwort des Professors lautet, er müsse sich schon entscheiden, entweder Wirtschaft oder Ethik.

(5) Zum anderen ergibt sich damit aber auch ein (scheinbar?) paradoxes Ergebnis. Der Wirtschaftsethiker *Birger Priddat* bringt es mit folgenden Worten auf den Punkt: »Wirtschaftsethik hat Konjunktur, aber keine Wirkung«.⁶ So eindeutig ein »**Wirtschaftsethikboom**« inzwischen zu diagnostizieren ist, so umstritten ist die Thematik nach wie vor selbst. Halten die einen die Diskussion für notwendig, ja unabdingbar, so ist andererseits nach wie vor die Rede von »Ethikgesäusel«, »Modewelle« oder »alter Wein in neuen Schläuchen« o. Ä.

(6) Dieser Befund soll Anlass sein, sich zunächst mit den wichtigsten **Einwänden** gegenüber der Wirtschaftsethik auseinander zu setzen, denn Wirtschaftsethik ist augenscheinlich ein erklärungsbedürftiges Produkt. Bei diesem zunächst eher indirekten Vorgehen zur Einführung in das Thema soll nicht nur manches Missverständnis ausgeräumt werden, sondern zugleich Anliegen und Funktion der wirtschaftsethischen Debatte verdeutlicht werden. Dabei wird sich zeigen, dass es gewichtige Gründe dafür gibt, Wirtschaftsethik zu einem zentralen Thema öffentlicher und wissenschaftlicher Auseinandersetzung zu machen.

3 Vgl. dazu R. Unterlöhner, 2005, S. 161

4 Zitiert nach statista, 2012.

5 Institut für Demoskopie Allensbach, 2010, S. 6.

6 Zitiert nach P. Plickert, 2012, S. 10.

1.2 Ist Moral etwas Subjektives und sollte Privatangelegenheit sein?

(1) Moral, so wird argumentiert, ist doch Privatsache! Moral ist etwas Subjektives! Dies ist eine gerade unter Ökonomen und Managern häufig vertretene Auffassung, auf die man sich in moralischen Konfliktsituationen zurückziehen zu können glaubt. »Ethics was something personal. Either you had it, or you didn't«. ⁷ Doch diese Position ist zu einfach. Wäre dem so, dann hielte der eine Sklaverei für eine legitime Sache, der andere nicht. Damit wäre die Diskussion schon beendet.

(2) Zwar ist zuzugestehen, dass die Einnahme des gegenteiligen Standpunktes argumentative Schwierigkeiten bereitet: Wir erkennen einen rapiden Wandel in den Moralvorstellungen und akzeptieren eine Ausdifferenzierung der Wertvorstellungen in den westlichen Gesellschaften, weil wir den Anspruch des Einzelnen auf seinen eigenen Lebensentwurf bejahen. Wir erfahren zudem im Rahmen des Globalisierungsprozesses, wie relativ und kulturbezogen Werte und Normen sind. ⁸ Schließlich lehrt die allgemeine oder Metaethik, dass eine Letztbegründung ethischer Urteile nicht möglich ist. Dennoch lässt sich hieraus **keine moralische Beliebigkeit** folgern. Ethik wird zwar nicht letztverbindliche handlungsleitende Vorstellungen entwickeln können, doch lassen sich mit ihrer Hilfe immerhin solche Handlungsmuster aus unserem Verhaltensrepertoire aussondern, die auch angesichts des Wertepluralismus in der Moderne als moralisch **nicht-vertretbar** angesehen werden können. Handeln muss **gerechtfertigt** sein, und diese Rechtfertigung kann sich nicht allein aus dem Eigeninteresse des Menschen oder aus Partialinteressen von Gruppen ergeben. Ethisch gerechtfertigtes Handeln muss vielmehr **universalisierbar** sein und **begründet** werden können. Universale Geltung einer Regel meint, dass sie für alle Handelnden in ähnlichen Situationen verbindlich ist. Nur dann wird ein friedvolles Miteinander möglich sein, weil Konflikte sich im Rahmen halten lassen. Dementsprechend werden auch unterschiedliche ethische Denkansätze keine Rechtfertigung für die Sklaverei oder Zwangsarbeit bieten. ⁹

7 So einer der ehemaligen Präsidenten des US-Konzerns Martin Marietta, zitiert nach L. S. Paine, 1994, S. 112.

8 Dazu B. Bleisch/M. Huppenbauer, 2011, S. 116; D. Matten, 1998, S. 13 ff.; vgl. auch Kapitel 6.5.1.

9 P. Singer, 1994, S. 19 ff., S. 401.

1.3 Ist Moral nicht in erster Linie eine Gefühlsangelegenheit?

(1) Spätestens dann, wenn jemand dem Kleinkindalter entwachsen ist, hat er ein intuitives Verständnis von »gut« oder »böse«, »richtig« oder »falsch«, und dieses Wissen differenziert sich mit dem Älterwerden und konfliktreichen Erfahrungen aus. Daher könnte man die Auffassung vertreten, Moral sei primär eine aus Erfahrungen und Gewissensregungen geprägte Gefühlsangelegenheit. Ethik nimmt dieses Vorverständnis über **moralische Werte und Normen** ernst, aber stellt die gezogenen Schlussfolgerungen in Frage. Ethik lässt sich von der Erkenntnis leiten, dass die gelebte Moral immer auch verbesserungsfähig ist. Sie kann zudem anhand typischer moralischer Konflikt- und Dilemma-Situationen aufzeigen, dass es vielfach nicht ausreicht, sich auf ein »unreflektiertes Wertgefühl« zu verlassen. Ethische Fragestellungen sind daher methodisch diszipliniert anzugehen, um den Blick auf Konfliktsituationen und mögliche Handlungsoptionen systematisch zu schärfen.

(2) Zudem ist diese Vorstellung von einem korrekturbedürftigen Vorverständnis geprägt. Viele Menschen verbinden mit dem Thema Wirtschaftsethik allein die **Individualethik**. Man räsoniert über die Tugendhaftigkeit, den Werte- und Normenvorrat des Einzelnen oder einer gesellschaftlichen Gruppe. Doch diese Perspektive sorgt für eine Engführung des Themenspektrums und präjudiziert wesentliche inhaltliche Auffassungen über Wirtschaftsethik.

Diese Problematik lässt sich an der Finanzmarktkrise verdeutlichen. Ständig hörte man, Machttrieb und Gier der Investmentbanker seien *die* zentralen Krisenauslöser. Ein Wirtschaftshistoriker wird lakonisch darauf erwidern, Macht und Gier waren als Handlungsmotive sicher mit im Spiel. Aber welchen Erklärungswert haben wir mit dieser Ursachenbe- und -zuschreibung gewonnen. Schließlich ist doch seit langem bekannt, dass der Mensch weder Engel noch Tier ist, wie es der geniale Mathematiker *Blaise Pascal* im 17. Jahrhundert einmal formuliert hat. Und wer die Bibel liest, wird die wohlbekanntesten Geschichten von *Kain* und *Abel*, *Josef* und seinen Brüdern, *Esau* und *Jakob* oder *Jesus* und *Judas* gerade auch als Geschichten über Macht, Gier und menschliche Unzulänglichkeit lesen. Daher lässt sich schon hier festhalten, dass es in der Wirtschaftsethik nicht nur und nicht vorrangig um die Tugenden von Einzelnen geht, sondern auch um den moralischen Gehalt unserer Institutionen, mit denen Wirtschaftsakteure motiviert werden, gewisse Dinge zu tun oder zu unterlassen.¹⁰

10 Dazu auch B. Noll, 2011, S. 483 ff.

1.4 Ist Moral ehrliches Unternehmensanliegen oder Marketingstrategie?¹¹

Die Ethik-Debatte verläuft hier weitgehend parallel zu den argumentativen Auseinandersetzungen um ein nachhaltiges Wirtschaften. Genau wie dort mag mancher das Thema für seine Zwecke **instrumentalisieren** wollen, und kurzfristig wird das hier und da gelingen. So wie sich Öko- oder Nachhaltigkeitslabel¹² gut verkaufen, lassen sich auch Wettbewerbsvorteile durch das »Umhängen eines moralischen Mäntelchens« oder durch den Verweis auf umfassende CSR-Aktivitäten erzielen. Doch wird dies in der Summe kaum zum Erfolg führen. Dies macht einer der Leitfälle der wirtschaftsethischen Debatte, nämlich *Shell* versus *Greenpeace*, Mitte der 1990er Jahre besonders plastisch. *Shell* hatte seine Werbe- und PR-Aktivitäten stark auf das Thema »Nachhaltigkeit« abgestellt und verfolgte nun die Absicht, die Ölplattform Brent Spar in der Nordsee zu versenken. Aus den heftigen Auseinandersetzungen um dieses Vorhaben des Ölkonzerns, die *Greenpeace* und andere Umweltschutzorganisationen mit dem Aufruf zum Käuferboykott beantworteten, lassen sich zwei interessante Lehren ziehen.¹³

- Zum einen kommen Unternehmen – ob sie wollen oder nicht – gar nicht umhin, stärker in ihre moralische Kompetenz zu investieren. Es reicht nicht aus, dass ihr Handeln **legal** ist, es muss auch moralisch **legitim** sein. Unternehmen wird inzwischen von der Öffentlichkeit, den Medien und Non Governmental Organizations (NGO) vermehrt eine Rolle als »**moralischer Akteur**« zuerkannt oder gar zugemutet, auch wenn sie sich danach nicht drängen mögen.
- Zudem werden die ökonomischen Konsequenzen von Moral nur dann langfristig positiv sein, wenn **moralische Ansprüche** aufrichtig **gewollt** und angestrebt werden. Das konkrete Handeln wird zum Prüffeld der wirtschaftsethischen Überzeugungen. Vermutlich wäre die Empörung über das Verhalten des Ölkonzerns wesentlich geringer gewesen, wenn er nicht zuvor in ganzseitigen Anzeigen seine moralischen Standards kommuniziert hätte.

11 Der bekannte Soziologe N. Luhmann hielt Wirtschaftsethik für ein virtuelles Hirngespinnst; dazu M. Schramm, 2010, S. 217; W. Gerke, 2005, S. 22 sieht die Gefahr einer Alibi-Veranstaltung.

12 Kritiker sprechen anspielungsreich von Greenwashing.

13 Vgl. dazu auch J. Wieland, 1996, S. 16 f.

1.5 Dürfen wir »Bindestrich-Ethiken« kreieren?

Wirtschafts-Ethik, Unternehmens-Ethik, Medien-Ethik, Bio-Ethik, Technikethik... und kein Ende? Die Zahl der so genannten **Bereichsethiken** hat sprunghaft zugenommen. Ist Ethik nicht unteilbar? Wie steht es um das Verhältnis der beiden Disziplinen Ökonomik und Ethik zueinander?

- Nicht mehr zeitgemäß ist das für vormoderne Gesellschaften typische »**Unterdrückungsmodell**«. ¹⁴ Danach sollten ethische Imperative in der allgemeinen Ethik bzw. Moralphilosophie entwickelt und auf den Lebenssachbereich Ökonomie angewendet werden. Moralische Forderungen haben einen systematischen Vorrang vor ökonomischen Gesichtspunkten. Doch in der aufgeklärten Gesellschaft gibt es keine allgemeinverbindlichen Moralstandards mehr, wie sie bspw. von den Kirchen aus eigener Machtvollkommenheit über Jahrhunderte vorgegeben wurden. Das haben auch die Kirchen erkannt. So steht etwa in einer vielbeachteten Denkschrift der Evangelischen Kirchen in Deutschland (EKD): »Niemand – auch die Kirche nicht – kann heute von einer hohen Warte ökonomischer oder ethischer Kompetenz andere belehren oder gar bevormunden. Vielmehr soll die Bereitschaft zum verbindlichen Dialog zwischen den verantwortlichen Gruppen bestärkt und der gemeinsame Lernprozess im eigenen Land und in der internationalen Gemeinschaft mit langem Atem weitergeführt werden.«¹⁵ Und der Erzbischof von Köln hat im Streit um die Abtreibungspille die bemerkenswerten Sätze geschrieben: »Die Kirche erhebt dabei freilich keinen Monopolanspruch. Wenn sie auch die Wahrheit verkündet, die in Jesus Christus für alle Menschen erschienen ist, so respektiert sie, dass sie, von der pluralistischen Gesellschaft aus gesehen, nur einer der ethosbildenden Verbände ist.«¹⁶
- Heute wird man das »**Kooperationsmodell**« befürworten, wonach die Aufeinanderbezogenheit beider Disziplinen, der Ökonomik und der Ethik, ausgelotet werden muss. Es gilt die Eigengesetzlichkeiten des wirtschaftlichen Sachverhaltes zu berücksichtigen, wenn man Wirtschaftsethik betreibt. Damit wird der Ausdifferenzierung der Gesellschaft in verschiedene Subsysteme mit ihren je eigenen funktionalen Erfordernissen Rechnung getragen.¹⁷ Daher hat die moderne Wirtschafts- und Unternehmensethik wenig mit der Formulierung moralischer Appelle zu tun. Vielmehr geht es darum, nach problemspezifischen Antworten zu suchen. Diese lauten: »Wie kann ich in einer Wettbewerbswirtschaft als Einzelner oder als Unternehmen handeln?« Aber auch: »Wie sollten die Institutionen beschaffen sein, dass sie die Menschen veranlassen, sich in moralisch erwünschter Weise zu verhalten?« Und dies hat viel mit der Ökonomik als empirischer Wissenschaft zu tun.

14 Vgl. zu der hier verwandten Differenzierung M. Würz, 1994, S. 55 f.; K. Homann/ H. Hesse, 1988, S. 16 f.; H. Kreikebaum, 1996, S. 18 f.

15 Evangelische Kirche in Deutschland (EKD), 1991, S.119.

16 J. Meisner, 1999, S. 9.

17 K. Homann/F. Blome-Drees, 1992, S. 12 f.; A. Suchanek, 2007, S. 23 ff.

Wirtschaftsethik ist **angewandte Ethik**, nicht begründende Ethik. Sie zielt auf die Lösung praktischer Probleme, nicht auf Begründung universalistischer Sätze.¹⁸ Sie setzt die Existenz gültiger moralischer Werte voraus. Insofern gibt es doch Arbeitsteilung zwischen Philosophie und angewandten Wissenschaften.

1.6 Konsequenzen

Die nachfolgenden **Thesen** sollen Hinweise dafür geben, dass die wirtschaftsethische Debatte vermutlich auch künftig weitergeführt werden und eher an Bedeutung gewinnen wird:

(1) Wissenschaftlich-technischer und ökonomischer Fortschritt hat die Lebensbedingungen der Menschen revolutionär verändert. Diese Entwicklungen erweitern die Handlungsoptionen der Menschen. Damit **wächst** aber zugleich der **Bedarf an Orientierungswissen**. Wie ist der Fortschritt zu beurteilen? Ob und in welchem Umfange dürfen wir all die Techniken wie das Internet oder die Gentechnik einsetzen? Wie müssen wir dem Raubbau an natürlichen Ressourcen, wie der Umweltverschmutzung begegnen? Wie reagieren wir auf den rasanten Anstieg der Weltbevölkerung? Wie leben wir ein friedliches Miteinander angesichts unvereinbarer Kulturen und dramatischen Wohlstandsgefälles? Die Zahl existenzieller moralischen Fragen nimmt zu. Die sich erweiternden Handlungsmöglichkeiten wachsen vermutlich im Gleichschritt mit den Fragen nach den moralischen Regeln des Handelns.

(2) Andererseits **nimmt der verbindliche Normenkatalog ab**. Die Individualisierung in westlichen Gesellschaften geht einher mit fortschreitender Pluralisierung der Wertsysteme. Gesellschaftliche Bindekräfte nehmen ab, denn viele ehemals als Wertevermittler fungierende Institutionen wie Familien, Kirchen oder Vereine verlieren an Bedeutung. Diese Diagnose ist nicht als »dekadenztheoretische Zeitkritik« misszuverstehen. Sie ist vielmehr Konsequenz grundlegend veränderter menschlicher Existenz- und Handlungsbedingungen.¹⁹ Allenfalls ist zu fragen, ob der Wertewandel politisch induziert ist, ob sich Moral nicht häufig fragwürdigen Rahmenbedingungen anpasst, die Politik leichtfertig und unüberlegt gesetzt hat.²⁰

(3) Diese gegenläufigen Tendenzen **befördern Verunsicherung**. Die ehemals gültigen Antworten verlieren an Verbindlichkeit, doch sind verbindliche Antworten notwendig, für den Lebensentwurf des Einzelnen wie für das Funktionieren gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Institutionen. Menschliches Zusammenwirken baut auf **Vertrauen** in gemeinsame Gewohnheiten, Werte und Normen auf. Nur wenn dieses Grundvertrauen (= Sozialkapital) existiert, können Kooperationsbeziehungen gelingen. Vertrauen stabi-

18 Vgl. J. Wieland, 1994, S. 29; ders., 1996, S. 13 und ders., 1999, S. 23 f.

19 A. Habisch, 1999, S. 483; B. Noll, 2010 S. 299 und pass.

20 H. Giersch, 1993, S. 20 f.

lisiert unsichere Erwartungen über das Verhalten der anderen und reduziert damit die Komplexität der Welt.²¹ Wie könnte man sonst in ein Flugzeug oder ein Auto steigen, im Internet Einkäufe tätigen oder als Arbeitgeber Fortbildungsmaßnahmen finanzieren oder Auslandsfilialen eröffnen?

(4) **Wirtschaftsethik** muss daher aus der Rolle des »**Orchideenfachs**« herauswachsen und zu einem »**wissenschaftlichen Kernfach**« werden. Ihre zentrale Aufgabe ist es, Orientierungshilfen und Rechtfertigungsverfahren zu liefern.²² Sie muss Instrumente und Handlungsanweisungen entwickeln, die bei Überwindung der vielfältigen Dilemmata und Wertkonflikte helfen, mag es dabei um Raubbau an der Natur, Rüstungsexporte, Kampfpreisstrategien, Korruption oder um Mobbing gehen.²³ Zuzugestehen ist, dass manche Fragestellung nicht unter der Rubrik Wirtschaftsethik abgehandelt werden muss, sondern auch in anderen Fachgebieten (z. B. Unternehmensführung, Strategisches Management o. Ä.) Platz haben kann.

21 A. Habisch, 1999, S. 478 f.; K. Homann, 1999, S. 60 f.

22 Vgl. F. Stähli, 1998, S. 8.

23 In diesem Sinne A. Habisch, 1999, S. 476.

2 Grundprobleme und Grundbegriffe der Ethik

2.1 Das anthropologische Grundproblem: Der Mensch als »organisches Mängelwesen«

(1) Der Anthropologe *Arnold Gehlen* (1904–1976) hat den Menschen als »**organisches Mängelwesen**« beschrieben.²⁴ Dem Menschen fehlen natürliche Waffen; er hat keine Angriffs-, Schutz- oder Fluchtorgane. Ihm fehlen ein Haarkleid und damit der natürliche Witterungsschutz. Aufgrund seiner langen Säuglings- und Kinderzeit ist er lange schutzbedürftig und besitzt im Vergleich zu den Tieren eine späte Geschlechtsreife. Kurz gesagt: Der Mensch wird aufgrund seiner natürlichen Ausstattung mit Sinnen und Körpermerkmalen von anderen Bewohnern der Erde, die sich an ihre jeweiligen Lebensräume viel stärker angepasst haben, meist weit übertroffen. Der Mensch besitzt zudem im Vergleich zu den Tieren **kaum** oder **keine Instinkte**. Er sieht sich einer vielfältigen Reiz- und Eindrucksoffenheit ausgesetzt, da Sinneseindrücke keine angeborene Signalfunktion für ihn ausüben. Aus der Situationswahrnehmung und Affektregung erfolgt nicht sogleich Handlungsvollzug. Der Mensch unterliegt mithin einer fast ständigen »Reizüberflutung«, einer Fülle von »wichtigen« und »weniger wichtigen« Informationen, die er irgendwie zu bewältigen hat.

(2) Unter urwüchsigen, »**natürlichen**« Lebensbedingungen hätte der Mensch gegenüber den gewandtesten Flucht- und gefährlichsten Raubtieren kaum eine Überlebenschance. Dennoch hat er sich trotz seiner organischen Mittellosigkeit und seines Mangels an Instinkten über den ganzen Erdball verbreitet. Er hat sich die Natur weitgehend »untertan« gemacht. Offensichtlich sind die physiologische **Unspezialisiertheit** wie die **Verhaltensdispositionen des Menschen** eine **gute Ausstattungskombination**, so dass sich die Frage stellt, warum das so ist.

(3) Das Überleben gelingt dem Menschen nur, indem er sich eine **zweite Natur** verschafft. Er entwickelt eine **Kultur**, wird zu einem Kulturwesen. Durch vorausplanende und arbeitsteilige Aktivitäten gelingt es ihm, sich unter unterschiedlichsten Naturbedingungen einzurichten. Er entwickelt

24 Dazu A. Gehlen, 1986, S. 330 ff.; ders., 1961, S. 46 ff.

- **materielle Techniken** der Nahrungsmittelbeschaffung und -zubereitung, der Waffenherstellung, des Schutzes vor Witterung, etc.
- und **Sozialtechniken** wie Organisationsformen gemeinsamer Tätigkeit, gemeinsamer Schutzmaßnahmen, usw.

Der Mensch hat die »Mängel seiner Konstitution« und seiner Entwurfs- und Weltoffenheit im Laufe seiner Entwicklungsgeschichte dazu genutzt, die Natur in seinem Sinne produktiv zu gestalten und in seine Kulturwelt umzuarbeiten.

(4) Menschliches Handeln ist offen, weil zwischen Situationswahrnehmung und Affektregung einerseits und Handlung andererseits **urteilende Reflexion** und **Willensentscheidung** liegen.²⁵

Entscheidungsoffenheit ist somit das Besondere des menschlichen im Vergleich zum tierischen Verhalten. Daraus entstehen Erwartungs- und Verhaltensunsicherheiten im Umgang miteinander. Die Menschen suchen diese Unsicherheiten dadurch zu überwinden, indem sie aus den möglichen Verhaltensweisen ganz bestimmte Verhaltensmuster **sozial sanktionieren** und für die Mitglieder der Gruppe verbindlich machen. Der Mensch findet Halt in Institutionen, seien es Gesetze, moralische Normen oder Konventionen, die Interaktionen und ganze Komplexe von Handlungen regeln können.²⁶ Institutionen haben auf diese Weise für das Individuum eine **entlastende Funktion**. Sie erheben es von allzu vielen Entscheidungen und sind ihm Wegweiser durch die Fülle von Eindrücken und Reizen.

(5) Der Mensch kann die Welt durch sein Handeln tätig verändern. Allerdings sind ihm dabei aus zwei unterschiedlichen Gründen **Grenzen** bzw. **Restriktionen** gesetzt:

Grenzen gilt es in physiologisch-technischer Hinsicht zu beachten. So ist es dem Menschen aus Gründen der Naturgesetze verwehrt, wie ein Vogel durch die Lüfte zu fliegen. Die Handlungsfreiheit des Menschen findet »**natürliche Grenzen**«. Positiv formuliert heißt dies: Als Handelnder muss der Mensch stets eine Vorstellung darüber haben, welche Ziele sich faktisch erreichen lassen und welche Maßnahmen zur Erreichung eines Zieles geeignet sind und welche nicht.

Daneben gibt es für die Freiheit des Handelns »**normative Grenzen**«. ²⁷ Die Menschen leben nicht wie *Robinson Crusoe* auf einer einsamen Insel, sondern ihr Handeln muss mit anderen koordiniert werden. Der Mensch kann daher nicht beliebig, d.h. willkürlich tun und lassen, was ihm gefällt. Vielmehr muss er den berechtigten Ansprüchen der Mitmenschen Rechnung tragen. Die Freiheit des Einzelnen findet dort seine Grenzen, wo die legitimen Interessen anderer Menschen berührt werden. Hier ist der systematische Ausgangspunkt für die »Entwicklung« von Regeln.

25 Ausführlicher B. Molitor, 1989, S. 8 f.

26 Zum Konzept der Institutionen vgl. S. Voigt, 2009, S. 32 ff.; H. Leipold, 2006, S. 63 ff.; K. Ott, 2002, S. 458; K. Homann, 1999, S. 52 f.

27 Vgl. A. Pieper, 2000, S. 20 f.; S. Voigt, 2009, S. 27.

2.2 Regelsysteme der Menschen: Recht, Moral und Konventionen

(1) Im menschlichen Zusammenleben haben sich im Laufe der Zeit verschiedene Regelsysteme herausgebildet, die der Verhaltenssteuerung dienen. Sie kanalisieren und beschränken Interaktionen. Wir unterscheiden zwischen **Konventionen, Moral und Recht**.²⁸ Diese hier vorgestellte Klassifikation in 3 Regelsysteme ist eine typisch neuzeitliche Unterscheidung, die erst mit der Ausdifferenzierung der Gesellschaft und der Emanzipation des Individuums aus gemeinschaftlichen und gesellschaftlichen Bindungen Relevanz erlangte. Ihre Grenzen sind bisweilen fließend und nicht ein für alle Mal geklärt oder unveränderlich fixiert. So erleben wir bspw. in den letzten Jahren eine gewisse Tendenz »moralischer Eliten«, Lebensbereiche mit Rechtsregeln zu überziehen – z. B. Warnhinweise auf Zigaretten, Kartoffelchips oder Softdrinks anzubringen –, die der selbstverantwortliche und mündige Bürger als »moralische Bevormundung« begreifen muss.²⁹

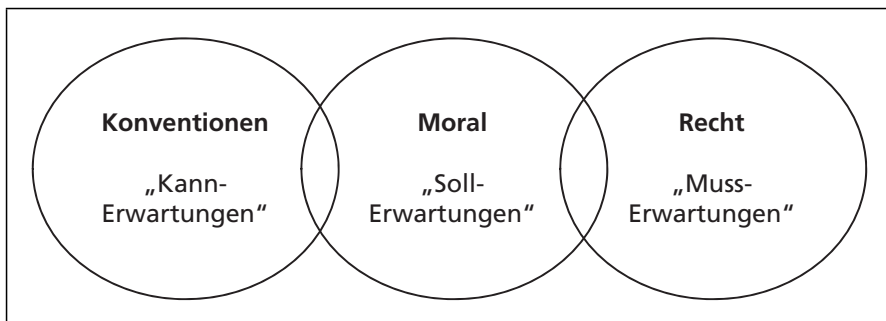


Abb. 1: Drei Normensysteme: Konventionen – Moral – Recht

Gemeinsam ist diesen Regelsystemen oder Institutionen, dass sie zwei Komponenten haben, eine **Regelkomponente** und eine **Durchsetzungs-** bzw. **Sanktionskomponente**.³⁰ Was ist das jeweils Charakteristische und was unterscheidet sie voneinander?

(2) **Konventionen** sind eingespielte Regeln des gesellschaftlichen Umgangs, manches Mal als Bräuche oder Etikette bezeichnet. Sie haben für das menschliche Zusammenleben anders als moralische oder rechtliche Regeln eine eher begrenzte Bedeutung, ähnlich wie moralische Regeln gibt es keine eindeutig fixierten Sanktionen, wie wir sie bei Rechtsregeln erwarten. Wir reagieren auf einen Verstoß gegen Konventionen allenfalls mit Tadel oder anderen Signalen einer Missbilligung; und ist jemand, z. B. ein Ausländer, nicht mit unseren Gebräuchen vertraut, werden wir ihm dies kaum zum Vorwurf machen.

28 Zu dieser Differenzierung vgl. W. Frankena, 1994, S. 23 f.; G. Patzig, 1971, S. 9 ff.

29 B. Noll, 2010, S. 386 und B. Bleisch/M. Huppenbauer, 2011, S. 25.

30 S. Voigt, 2009, S. 34.

- So ist bspw. die Regel, dass man als Mann die Frau zuerst grüßt oder der Junge dem Älteren zuerst den Gruß entbietet, eine Konvention.
- Auch ob jemand mit Messer und Gabel oder mit Stäbchen seine Nahrung zu sich nimmt, ist moralisch ohne Belang, aber allgemeine Praxis in westlichen Ländern.
- Ob der Herr der Dame in den Mantel hilft oder umgekehrt, war wohl schon immer nur eine Frage gesellschaftlicher Etikette; in einer Gesellschaft, die die Gleichberechtigung von Frau und Mann in verschiedenen Lebensbereichen für ein wichtiges Anliegen hält, sehen viele diese Konvention als antiquiert an.
- Umgekehrt ist die Verpflichtung, seinen Mitmenschen unnötige Leiden oder Demütigungen zu ersparen, keine Konvention, sondern ein Gebot moralischer Regeln.

(2) **Moralische** oder **sittliche Regeln** sind die Gesamtheit der Regeln, nach denen soziale Gruppen ihr Handeln als gut oder böse, als richtig oder falsch bewerten. In ihnen stecken verallgemeinerte Handlungsanweisungen für unterschiedliche Lebenssituationen. Anders ausgedrückt: Moral regelt, was »man« in einer sittlichen Gruppe darf und was nicht, was »man« tun soll und was nicht.³¹ Entsprechend der Stärke der Verpflichtung, die in der Norm enthaltene Forderung einzuhalten, wird man von Sollerwartungen sprechen können. Die Bereitschaft zu mildtätiger Hilfe oder die Verbote zu fluchen oder rassistische Äußerungen vorzunehmen besitzen in der Gesellschaft unterschiedliche Verpflichtungsgrade, können dementsprechend unterschiedliche informelle Sanktionen nach sich ziehen: Positive Sanktionen reichen vom freundlichen Blick, lobenden Worten bis zum Bundesverdienstkreuz, negative Sanktionen vom schiefen Blick über den Tadel bis zur sozialen Ächtung.

(3) Das Verhältnis von moralischen und **rechtlichen Regeln** ist vielfältig und komplex:

- Rechtsnormen werden in modernen Gesellschaften von dazu befugten Gesetzgebungsorganen (= Parlamenten) erlassen. Sie werden in einem bewussten Rechtssetzungsakt geschaffen, entsprechend lassen sie sich verhältnismäßig einfach überprüfen. Im Gegensatz dazu sind moralische Normen häufig weniger eindeutig, überdies vielfach im Fluss.
- Beide Normensysteme unterscheiden sich in ihren Sanktionsmöglichkeiten. Rechtsnormen sind unter allen Umständen einzuhalten. Auch bei völlig leerer Straße ist vor roten Ampeln anzuhalten. Sie sind einklag- und mit Zwangsmitteln öffentlicher Gewalt durchsetzbar (= Musserwartungen). Sie weisen daher gegenüber der Sitte eine eigene Überlegenheit und Klarheit auf.
- Manche moralischen Normen wie das Tötungsverbot oder Diebstahl hält der Gesetzgeber für so bedeutsam, dass er sie in gesetzliche Vorschriften fasst. Die zur Debatte stehenden Schutzgüter können nicht allein im moralischen Belieben der Gesellschaft stehen. Rechtsnormen nehmen teilweise explizit moralische Begriffe wie »Treu und

31 P. Ulrich, 1997, S. 30; O. Schumann, 2011, S.8.

Glauben« oder »gute Sitten« als Tatbestandsmerkmale auf. Damit wird der Gesetzgeber »zum Treuhänder moralischer Werte.«³² Moralische Normen sind also vielfach in Recht und Gesetz verankert.

- Allerdings kann der Staat nur äußere Grenzen, ein Minimum verbindlicher Standards setzen, das nicht unterschritten werden darf. Nicht alles, was rechtens ist, ist daher aus ethischer Sicht wünschenswert oder akzeptabel. In dieser Differenz liegt ein wesentliches Terrain der Wirtschaftsethik. Der Einsatz chemischer Gefahrenstoffe, Waffenlieferungen in Krisengebiete oder die Nutzung aggressiver Werbemethoden mögen nach der Rechtsordnung nicht verboten, also **legal** sein, dennoch sind sie damit nicht automatisch **legitim**.
- Die Schaffung von Recht und Gesetz setzt schließlich ein gewisses Maß moralischer Ressourcen voraus. Es bedarf »moralischer Reserven«, die der Rechtsstaat selbst nicht schaffen kann.³³

(4) Recht und Moral verhalten sich damit – ähnlich wie Moral und Konventionen – wie zwei **überlappende Kreise** zueinander.³⁴ Zwar erfasst Moral häufig einen weiteren Bereich des Sozialverhaltens als das Recht, doch kennt umgekehrt das Recht eine Vielzahl von Normen, z. B. Organisationsnormen wie die Aufteilung der Kompetenzen in der Bundesagentur für Arbeit, denen keine moralische Qualität zukommt. Auch umgekehrt mag der Überzeugungstäter eine moralische Rechtfertigung für sein Verhalten finden, trotzdem kennt das Strafrecht wie z. B. das politische Strafrecht Sanktionen für die Übertretung von Normen.³⁵

2.3 Grundbegriffe: Werte und Normen, Moral und Ethik

In der Alltagssprache findet sich ein ziemlicher Begriffswirrwarr, wenn es um die Begriffe »Werte« und »Normen«, »Moral« und »Ethik« geht. In verschiedenen Lebenssachbereichen versteht man darunter etwas anderes. Das hängt damit zusammen, dass **Definitionen** – anders als theoretische bzw. Kausalaussagen – nicht wahr oder falsch, sondern nur mehr oder weniger **zweckmäßig** sein können. Sie sollen die **Kommunikation erleichtern**. Daher werden die genannten Begriffe zunächst herausgearbeitet, um das Verständnis für die wirtschaftsethische Debatte zu erleichtern.

32 K.M. Leisinger, 1997, S. 39.

33 Dazu eindrucksvoll W. Röpke, 1958, S. 168 ff.

34 Vgl. auch A. Crane/D. Matten, 2007, S. 5 ff.

35 So bspw. die Journalistin Beate Klarsfeld, als sie einen ehemaligen Bundeskanzler ob seiner Nazi-Vergangenheit glaubte, ohrfeigen zu müssen.

2.3.1 Werte: Auffassungen über die Qualität der Wirklichkeit

(1) Der Wertbegriff entstammt ursprünglich aus der **Ökonomie**. Die klassischen Ökonomen wie *Adam Smith* (1723–1790) oder *K. Marx* (1818–1883) entwickelten eine objektive Wertlehre. Danach lässt sich der Wert eines Gutes objektiv, z. B. aus der für seine Produktion eingesetzten Arbeit bestimmen. Diese Auffassung ist mittlerweile überwunden. Werte lassen sich nur subjektiv aus der jeweiligen Angebots- und Nachfragesituation für ein Gut ableiten, mithin aus dem Aufwand, der für die Produktion betrieben werden muss, und der Stärke der Bedürfnisse der Nachfrager. Der Wert dokumentiert sich im Preis und ist abhängig davon, welchen Nutzen das Gut für die Nutzer stiftet. Ganz in diesem Sinne verstand der Königsberger Philosoph *Immanuel Kant* (1724–1804) seinen vielzitierten Satz, wonach alle Dinge ihren äußeren Wert, einen Preis haben, also durch ein Äquivalent ersetzbar sind, der Mensch aber »über allen Preis erhaben« sei, er habe seine unveräußerliche Würde.³⁶

(2) Der Wertbegriff wurde im 19. Jahrhundert in die **Moralphilosophie** übernommen und spielt mittlerweile auch in der öffentlichen Debatte eine Rolle, wenn bspw. von Wertewandel oder Werteverlust die Rede ist.³⁷ **Moralische Werte** sind **Orientierungsmaßstäbe**, verinnerlichte Vorstellungen über das Wünschenswerte. Es sind Auffassungen über die Wirklichkeit, genauer: über die Qualität der Wirklichkeit. Sie beeinflussen die Auswahl unter möglichen Handlungszielen, Mitteln und Handlungsweisen. In Werten dokumentiert sich das, was ein Individuum, eine Gruppe oder eine Gesellschaft als wünschenswert ansieht, für das er einstehen will.³⁸ Sie eröffnen damit zugleich Raum für Entstehen oder Entwicklung von Gruppen, denn in den Werten spiegelt sich das, was man wechselseitig voneinander erwartet.³⁹ Der Wertbegriff entzieht sich bisweilen einer klaren und präzisen Kontur, weil er heute ähnlich wie der etwas »abgestanden« wirkende Begriff »Tugend« verwendet wird.⁴⁰ So sprechen wir vom »Wert«, aber auch der »Tugend« der Hilfsbereitschaft.

(3) Es ist wichtig zu erkennen, dass Werten wie Wahrhaftigkeit, Ehrlichkeit oder Gerechtigkeit manche **Unschärfe** innewohnt. Nicht nur mögen 2 Akteure unter »Wahrhaftigkeit« etwas anderes verstehen, auch wird man in spezifischen sozialen Kontexten den Wert unterschiedlich interpretieren.⁴¹ So versteht man in einer extremen Mangelsituation eines Entwicklungslandes unter Verteilungsgerechtigkeit etwas anderes als in einem reichen Land, in dem die Befriedigung der Grundbedürfnisse außer Frage steht.

36 I. Kant, 1961, S. 90 f.; dazu B. Noll, 2010, S. 171 m. w. N.

37 J. Fischer u.a., 2007, S. 394 ff. Empirische Ergebnisse zum Wertewandel in B. Noll, 2010, S. 239 ff.

38 Ähnlich auch M. Honecker, 1993, Sp. 1256.

39 B. Bleisch/M. Huppenbauer, 2011, S. 41 f.

40 Vgl. dazu M. Gessmann, 2009, S. 727. Dazu Kapitel 4.3.3.1.

41 Vgl. J. Wieland, 2011, S. 245.

(4) In der Wertediskussion sind **verschiedene Unterscheidungen** entwickelt worden. Eine wichtige Unterscheidung soll an dieser Stelle hervorgehoben werden, weil sie für die wirtschaftsethische Debatte eine Rolle spielt, eine weitere wird bei der Frage nach den Werten bzw. Tugenden zur Debatte gestellt.⁴² So lässt sich nach **Grundwerten** und **instrumentellen Werten** unterscheiden:

- In jeder Gesellschaft sind **Grundwerte** verankert. Sie besitzen den Charakter »letzter« Ziele und sind als Basis für ein gedeihliches, friedliches Zusammenlebens notwendig. Hierzu gehören Freiheit, Gleichheit, Gerechtigkeit oder Sicherheit. Als Grundwerte aus Perspektive des Individuums kommen noch Gesundheit, Menschenwürde, Wohlstand oder das Verlangen nach Glück hinzu.
- Daneben unterscheidet man **instrumentelle Werte** wie Fleiß, Ordnung, Mut, Tapferkeit oder Hilfsbereitschaft. Instrumentelle Werte haben ihren Sinn nur in einer **Wertehierarchie**. Sie dienen der Verwirklichung von Werten mit höherem Geltungsanspruch, dürfen also nicht absolut gesetzt werden. So ist Solidarität ein zentraler Wert, aber auch die Mafia oder eine Räuberbande verhalten sich gegenüber ihren Mitgliedern solidarisch.

(5) Die hierarchische Verankerung instrumenteller Werte hat in den 1960er/ 1970er Jahren dazu geführt, letztere als »Sekundärtugenden« zu sehen oder gar als »spießbürgerlich« zu denunzieren. Vor dem Hintergrund deutscher Sozialgeschichte wird dies zwar ein Stück weit verständlich, weil diese in der ständischen, vom Obrigkeitsdenken geprägten Gesellschaft des 19. Jahrhunderts häufig absolut gesetzt wurden. Es wurde nicht erkannt, dass instrumentelle Werte bzw. Tugenden wie Pünktlichkeit, Gehorsam oder Ordnungssinn für den Menschen da sind und nicht umgekehrt. Auch **Rudolf Höss**, Lagerkommandant von Auschwitz, wird man eine gewisse Tugendhaftigkeit bescheinigen können. Er war ordnungsliebend, pflichtbewusst, tierliebend und naturverbunden. Daher ist es notwendig, darauf hinzuweisen, dass diese ihre Legitimation erst im Hinblick auf sittlich erstrebenswerte Ziele erhalten. Sie sind aber nicht pauschal als »sekundär« zu klassifizieren, denn die Akzeptanz instrumenteller Werte ist für jede Kooperationsbeziehung unerlässlich.

2.3.2 **Moralische Normen: sozial akzeptierte Richtlinien des Verhaltens**

(1) Normen finden sich in verschiedenen Lebensbereichen; wir sprechen von DIN-Normen (Deutsche Industrie Norm), von Normen der Mode, von wissenschaftlichen oder religiösen Normen. Sie haben mit moralischen Normen gemein, dass sie regeln und ordnen wollen. **Moralische Normen** definieren wir als **Richtlinien des Verhaltens**, als Verhaltensforderungen mit verpflichtendem Charakter. Sie verlangen, in bestimmten

42 Vgl. dazu Kapitel 5.3.