



M. M. WARBURG & CO

1798

BEOBACHTUNGEN ZUR ZEIT

No 3



M. M. WARBURG & CO

1798

**Wirtschaft und Moral
- eine Neubestimmung ihres Verhältnisses**

von Prof. Dr. Dr. Karl Homann, LMU München

Das Verhältnis von Wirtschaft und Moral ist bis in die Grundlagen hinein ungeklärt. Das führt in der öffentlichen – und nicht selten auch in der wissenschaftlichen – Diskussion zu Ungereimtheiten, Mißverständnissen, ja, auch zu Militanz und wechselseitigen Verdächtigungen.

Ich setze voraus, daß interessierte Bürger den Vorwurf an „die Wirtschaft“ kennen, daß sie es sei, die für viele Probleme der Welt, besonders unter Bedingungen der Globalisierung, verantwortlich ist. Genauer ist es das Gewinninteresse, der Shareholder Value, das bzw. der sich im Zweifel sogar über tödliche Gefahren hinwegsetzt. Von allen Moralisten jedweder Couleur wird gefordert, dem wildgewordenen Kapitalismus bzw. Neoliberalismus Fesseln anzulegen, damit Humanität und Solidarität eine Chance erhalten. Die Ursache aller Übel dieser Welt sehen Papst Johannes Paul II. und Günter Grass in der „Profitgier“ der Unternehmen: Sie gebrauchen dasselbe Wort – vermutlich unabhängig voneinander.

Dahinter steht die Auffassung – und entlang dieser Meinung will ich die Neubestimmung des Verhältnisses von Marktwirtschaft und Moral entwickeln –, Ethik und Unternehmenserfolg würden in einem Widerspruch zueinander stehen, besonders in Zeiten des globalen Wettbewerbs und der Shareholder Value-Doktrin. Wirtschaft und Wirtschaftswissenschaften sind ebenfalls von dieser Auffassung angekränkt, deswegen vermögen sie auf solche Vorwürfe nur defensiv zu antworten, mit Hinweisen auf „Sachzwänge“ und Wettbewerb etwa, auf Renditeerwartungen und drohende feindliche Übernahmen.

Ich will versuchen, diese These von einem grundlegenden Widerspruch zwischen Ethik und Marktwirtschaft zu entkräften.

Ein Unternehmen, das unter Bedingungen des Wettbewerbs moralische Vor- und Mehrleistungen, die Kosten verursacht, erbringt, gerät in

Wettbewerbsnachteil gegenüber der weniger moralischen Konkurrenz; moralische Akteure werden ausbeutbar. Diese Problemstruktur läßt sich in allen Konfliktfällen zwischen Ethik und Erfolgsstreben ausmachen, auch wenn sie durch andere Faktoren überlagert wird.

Ein solcher Gegensatz von Moral und Wettbewerb, von Ethik und Unternehmenserfolg ist aus der *Erfahrung* vieler Führungskräfte der Wirtschaft nicht wegzudiskutieren. Karl Marx hatte daraus die Konsequenz gezogen, den Wettbewerb mit seinem Zwang zum Streben nach Erfolg abzuschaffen, weil Moral und Solidarität nur dann eine Chance hätten: Wir haben 1989/1990 gesehen, was daraus geworden ist.

Adam Smith, der Vater der Nationalökonomie, hat eine andere, überlegene Lösung des Problems vorgeschlagen. Sie beruht auf der Unterscheidung zwischen Handlungen und Handlungsbedingungen, zwischen *Spielzügen* und *Spielregeln*. Die einzelnen Handlungen werden Regeln unterworfen, so daß wir theoretisch immer mit zwei Ebenen arbeiten müssen, mit der Handlungsebene und mit der Regelebene.

Dadurch werden wir in die Lage versetzt, Wettbewerb und Moral, die sich auf der Handlungsebene nach der Erfahrung im Widerspruch befinden können, simultan zu verwirklichen: Die Moral wird in die Regeln inkorporiert, der Wettbewerb findet in den Handlungen statt. Es ist wie im Fußball: Die Fairness wird grundsätzlich durch die Regeln garantiert, über die ein Schiedsrichter wacht, und der Wettbewerb findet in den Spielzügen statt. Damit ist unser Ausgangsproblem im Grundsatz gelöst: Ein Unternehmen, das ethisch handelt, ist nicht mehr ausbeutbar, wenn und weil die Konkurrenten denselben moralischen Regeln unterworfen sind und damit denselben Moralstandards gehorchen müssen, was durch entsprechende Sanktionen auch durchgesetzt wird (Homann, Blome-Drees). Dieses Konzept gibt die Geschäftsgrundlage moderner Marktwirtschaften ab.

In einer zweistufigen Konzeption können wir den produktiven, Wohlstand für alle hervorbringenden Wettbewerb wirken lassen – in den Spielzügen nämlich – und ihn zugleich moralischen Standards – in den Spielregeln – unterwerfen, wobei der Vorteil dadurch potenziert wird, daß diese Regeln den Wettbewerb langfristig noch produktiver machen – durch Verbot von Raub und Erpressung, Korruption und Umweltverschmutzung, Kinderarbeit und Diskriminierung usw. Nur durch Regeln bringen wir echten Leistungswettbewerb hervor.

Damit werden für ethisches Verhalten das unmittelbar handlungsleitende Motiv und das Ergebnis entkoppelt: Das unmittelbar handlungsleitende Motiv ist grundsätzlich nicht entscheidend für die Beurteilung der ethischen Qualität einer Handlung, vielmehr kommt es auf die Einhaltung der Regeln und das Ergebnis an, das in den Interaktionen erzielt wird. Dies ist der Sinn des berühmten, in der ökonomischen Literatur wohl am meisten zitierten Satzes von Adam Smith: „Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, daß sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre Menschen-, sondern an ihre Eigenliebe, und wir erwähnen nicht die eigenen Bedürfnisse, sondern sprechen von ihrem Vorteil“. Oder kürzer: Der Wohlstand aller hängt nicht vom Wohlwollen der Akteure ab, sondern von einem geeigneten Regelsystem.

Daraus folgt: Die moralischen Übel, die es in dieser Welt unbestreitbar gibt, dürfen nicht auf unethische Motive wie „Eigeninteresse“ zugerechnet werden, sie müssen vielmehr auf unzweckmäßige, defizitäre Regeln und Regelsysteme zurückgeführt werden. Wenn z.B. Umweltverschmutzung oder Steuerhinterziehung ökonomisch belohnt wird, gehen davon unter Wettbewerbsbedingungen starke Anreize aus, sich unethisch zu verhalten.

Regeln dienen dazu, produktive Interaktionen zu erleichtern, ja, sie erst zu ermöglichen. Die regellose Anarchie ist unproduktiv, ein „Kampf aller gegen alle“, in dem das Leben des Menschen „solitary, poore, nasty, brutish, and short“ ist – so die berühmten Worte von Thomas Hobbes aus dem Jahre 1651. Alle Kultur, aller Wohlstand beruhen auf solchen Regeln. Deren Funktion ist es, die Verlässlichkeit wechselseitiger Verhaltenserwartungen sicherzustellen und damit Interaktionen zu ermöglichen. So finden Regeln ihre Begründung in den Vorteilen, die langfristig aus ihrer Einhaltung resultieren. Nicht Moral, sondern größere Vorteile sind der Grund, im Einzelfall auf Vorteile aus Regelübertretungen zu verzichten und die Regeln zu befolgen.

Das grundlegende Konzept moderner Marktwirtschaften sieht somit wie folgt aus: Die einzelnen Handlungen folgen dem Eigeninteresse, dieses stellt das unmittelbar handlungsleitende Motiv dar. Die Moral, verstanden als Rücksicht auf andere, steckt in den Spielregeln. Aber diese Regeln finden ihre Begründung noch einmal in Vorteilen, in Vorteilen für alle Einzelnen, in Vorteilen, die langfristig berechnet werden und durch Interaktionen mit anderen erst erzielt werden. Regelbefolgung in der einzelnen Handlung dient größeren Vorteilen über die Sequenz von Handlungen unter Regeln. Regelbefolgung stellt also eine Investition dar in den Erhalt einer Ordnung, die auf Dauer größere Vorteile bringt als punktuelle Regelübertretungen, und Regeln sind aufzufassen als kollektive Selbstbindungen.

Zusammengefaßt bedeutet dies: In einer sozialen Welt, die durch Regeln und Regelsysteme vollständig geordnet ist, wäre für eine Handlungsethik, eine Unternehmensethik, für ein Handeln aus moralischer Motivation, kein Raum und kein Bedarf. Dies ist mit dem provozierenden Satz des Nobelpreisträgers Milton Friedman gemeint: „The social responsibility of business is to increase its profits“. Kürzer: The social

responsibility of business is business. Unter den bisher erläuterten Voraussetzungen ist dieser Satz richtig. Auf ihm beruht die Shareholder Value-Doktrin.

Aber ist er wirklich richtig? Sprechen nicht viele Verhaltensweisen von Unternehmen eine andere Sprache? Engagieren sie sich nicht auf breiter Front für soziale Belange, Umweltschutz, ja teilweise für Stadtteil-sanierungen und Bau ganzer Siedlungen, für Gesundheitsvorsorge ihrer Mitarbeiter usw.? All diese Dinge haben doch unbezweifelbar eine moralische Qualität. Wie wird die hier vorgelegte Konzeption mit diesen doch unbestreitbaren Phänomenen fertig?

Das *Zwischenergebnis* verdankt seine Plausibilität der *Unterstellung*, daß Interaktionen durch Regeln und Verträge vollständig bestimmt sind. Diese Unterstellung ist geradezu heroisch, unter Realitätsbedingungen kann keine Rede davon sein, schon gar nicht unter Bedingungen der Globalisierung mit unvollständigen und äußerst verschiedenen Rahmenordnungen/Regelsystemen.

Diese Zusammenhänge – man spricht von der Theorie *unvollständiger Verträge* (Hart, Holmström) – sind seit den 70er Jahren theoretisch aufgearbeitet. Die Kennzeichen sind: Leistungen und Gegenleistungen sind nicht exakt festgelegt, insbesondere nicht in Hinsicht auf wechselnde Bedingungen, Kontingenzen in der Zukunft (z.B. Rohstoffverteuerung). Die Erfüllung der vertraglichen Verpflichtungen ist häufig nicht oder nur zu hohen Kosten (Gutachterwesen) feststellbar und justitiabel. Häufig kann man vertragliche Ansprüche, selbst wenn sie unstrittig sind, vor Gerichten nicht ohne großen Aufwand und Zeitverlust, d.h. nicht ohne hohe Kosten, durchsetzen: Wie will man Rechtsansprüche in China oder in der Ukraine geltend machen?

Unvollständig sind insbesondere jene Verträge, die auf eine längere Zeitdauer bezogen sind und/oder komplexe Inhalte zum Gegenstand haben. Dies aber sind genau die relevanten Verträge, die für die moderne globalisierte Wirtschaft zentral sind. Unvollständig sind insbesondere so wichtige Verträge wie Arbeitsverträge, Dienstverträge, langfristige Kooperationsverträge, Versicherungs- und Kreditverträge, Verträge über strategische Allianzen mit der Zusammenlegung von Kernkompetenzen.

Sie sind interpretationsfähig und interpretationsbedürftig; was die genauen Leistungen und Gegenleistungen, Rechte und Pflichten sind, muß von Situation zu Situation immer wieder neu vereinbart werden, es handelt sich um Verträge, die nicht geschlossen, sondern offen sind. Man sollte daher statt von „unvollständigen“ besser von „offenen“ Verträgen reden.

Das Problem, das mit solch unvollständigen bzw. offenen Verträgen verbunden ist, liegt darin, daß sie einseitige oder wechselseitige Abhängigkeiten erzeugen können. Wenn ein Partner seine Leistungen vollständig und korrekt erbringt, kann er unter diesen Bedingungen dennoch nicht sicher sein, daß auch der andere Partner seine Gegenleistungen erbringt. Dieser könnte auf Lücken in den schriftlich formulierten Verträgen verweisen, er könnte andere Interpretationen vorschlagen, die Feststellung der Leistungen könnte extrem teuer und von Gerichten gar nicht beweisbar sein, und schließlich könnte die Durchsetzung mit so hohen Kosten und einem so hohen Zeitaufwand verbunden sein, daß ein Unternehmen schon dreimal bankrott gegangen ist, bevor es seine Ansprüche auf dem Instanzenweg realisiert – nicht wenige mächtige Unternehmen setzen erkennbar auf das fehlende Durchhaltevermögen kleiner und mittelständischer Unternehmen.

Angesichts dieser Sachlage wird die Frage zentral: Was tut ein rationaler Akteur, wenn er sich mit solcher Art unvollständiger bzw. offener

Verträge konfrontiert sieht? Auf solche Verträge kann sich ein rationaler Akteur eigentlich gar nicht einlassen, weil er befürchten muß, daß er ausgebeutet wird. Gibt es ein probates Gegenmittel gegen solche unvollständigen Verträge, die dazu führen, daß Interaktionen nicht zustande kommen, obwohl sie doch für beide Seiten vorteilhaft sein könnten?

Eine naheliegende Antwort scheint zu sein, die unvollständigen Verträge vollständig, also „wasserdicht“, zu machen. Doch dieser Weg ist versperrt: Es ist unmöglich, alle Kontingenzen der Zukunft vorauszusehen (z.B. Kriege, Entwicklung der Weltmarktpreise), aber es ist auch gar nicht wünschenswert: Denn gerade auf der Offenheit der Verträge beruht die Flexibilität, mit der sich die Partner an Marktchancen anpassen können, jene Flexibilität, die heute mehr denn je gefordert ist.

Die Offenheit der Verträge schafft zweifellos *Probleme*, an denen produktive Interaktionen scheitern können, aber sie hat zugleich einen *guten Sinn*. Genau an dieser Stelle kann ich meine *These* formulieren: Da in einer modernen Wirtschaft die steuernden Regeln und Verträge infolge der Langfristigkeit, der Komplexität und Partnerbindung zu starker gegenseitiger Abhängigkeit führen, ist für den Abschluß solch riskanter Verträge *Vertrauen* und für den Vollzug der Verträge *Fairness, Integrität, good will* und *eine praktizierte Gerechtigkeit*, kurz: *Ethik*, notwendig. Unter Bedingungen zunehmend unvollständiger Verträge wird Ethik nach innen, in bezug auf die Mitarbeiter, und nach außen, in bezug auf Kunden, Lieferanten, Banken und Öffentlichkeit, zu einem *strategischen Erfolgsfaktor*, in den zu investieren Wettbewerbsvorteile für das Unternehmen schafft.

Unter Bedingungen der Globalisierung ist insbesondere für internationale Unternehmen eine gute Reputation, gestützt durch ethisches Verhalten, das wir mit Vokabeln wie Fairness und Integrität bezeichnen, eine Voraussetzung für nachhaltigen Erfolg im Wettbewerb. Anders herum ge-

sagt: Ein Unternehmen, das keine Gelegenheit ausläßt, die Interaktionspartner über den Tisch zu ziehen, wo es dies tun kann, ohne von Gerichten belangt zu werden, wird bald keine Interaktionspartner mehr finden.

Ethisches Verhalten von Unternehmen kann also eine hohe Rationalität im Sinne des wirtschaftlichen Erfolgs aufweisen. Sowohl die Bindung an formelle Regeln wie auch die individuelle Bindung eines Unternehmens an bestimmte Werte, Leitbilder, an ein bestimmtes Selbstverständnis sind in einer modernen elaborierten ökonomischen Theorie als Ressourcen zu betrachten, die für den Erfolg des Unternehmens eingesetzt werden können. Dies ist Aufgabe des Managements. Ein Manager, der es nicht versteht, die Moral für den Unternehmenserfolg einzusetzen, ist kein schlechter Mensch, wie die ältere Wirtschaftsethik meinte, sondern ein schlechter Manager, weil er Ressourcen, die im Unternehmen vorhanden sind, nicht zu aktivieren versteht.

Aus der amerikanischen Literatur und Praxis wissen wir, daß Ethik im Unternehmen wirkungslos bleibt, wenn sie nicht zur „Chefsache“ erklärt wird. Es kommt auf den Chef an, er muß dieses Thema ständig auf der Agenda halten, er muß zu strittigen Fragen Stellung nehmen, er muß damit dokumentieren, wie wichtig ihm als Chef die Sache für den Unternehmenserfolg ist. Hier findet das Wort vom Chef als „Vorbild“ eine moderne Interpretation.

Manche Unternehmer und Manager meinen, Ethik sei eine Sache des Individuums, des individuellen Gewissens. Dagegen wird Ethik hier ausdrücklich von einem Unternehmen, also von einem korporativen Akteur, ausgesagt. Die Ethik dieses Unternehmens liegt also nicht so sehr im individuellen Gewissen der Manager, der Ort dieser Ethik eines Unternehmens liegt vielmehr in der Unternehmensverfassung und in der Art und Weise, wie die Entscheidungsprozesse im Unternehmen

organisatorisch gestaltet sind. Man faßt dies unter dem Begriff einer „Governance-Ethik“ zusammen (Wieland).

Somit können wir festhalten, daß vollständige formelle Verträge und Regeln, mit klarer, justitierbarer Festlegung von Leistungen und Gegenleistungen, und unvollständige, offene, implizite Verträge mit der Bearbeitung durch weiche Faktoren wie Ethik und Kultur grundsätzlich in einem *komplementären Verhältnis* stehen. Die Interaktionen werden geregelt durch ein Grundgerüst von formellen Verträgen, die durch ein System informeller Verträge, also durch Moral und Kultur, ergänzt werden. An der Grenze zwischen formellen und informellen Regelungen gibt es eine *Zone von Substitutionalität*, eine Zone also, in der formelle Verträge durch informelle Verhaltensstandards, durch Moral, ersetzt werden können. Gegenwärtig, unter den enormen Flexibilitätsanforderungen der globalisierten Märkte, verschiebt sich die Entwicklung offenbar in Richtung auf die informellen und unvollständigen Teile der Verträge und auf das Management dieser Verträge durch Ethik und Kultur. Dadurch werden hohe Anforderungen an die Kompetenz der Manager gerichtet.

Damit bleibt auch im ethischen Verhalten das *Vorteilsstreben* das *dominante Handlungsmotiv*. Was hat das noch mit *Ethik* zu tun?

Das Grundproblem der ethischen Theorie besteht darin, daß das Verhältnis von Eigeninteresse und Moral durchweg an der Unterscheidung von Egoismus und Altruismus festgemacht wird: Moralisch verhält sich demnach der Akteur, wenn er seine eigenen Interessen zurückstellt und altruistisch handelt, also allein das Wohl der anderen im Auge hat. Diese Auffassung, die vielen unserer moralischen Intuitionen zugrunde liegt, ist unter Bedingungen der modernen Gesellschaft falsch, weil unternormale. Ich ziehe in meiner Konzeption die *Demarkationslinie* zwischen unethischem und ethischem Verhalten anders: zwischen dem

Streben nach individuellen Vorteilen *auf Kosten anderer* und einem Vorteilsstreben, *bei dem auch die anderen Vorteile haben*, oder kürzer: zwischen einseitigem und wechselseitigem Vorteilsstreben. Auch moralisches Verhalten strebt nach individuellen Vorteilen, dieses Streben ist der Motor allen Handelns und aller Moral. Was die Ethik als Bedingung für Sittlichkeit verlangt, ist nur, daß von meinem Vorteilsstreben auch die anderen Vorteile haben.

Damit ist das Gewinnstreben der Unternehmen, die Shareholder Value-Doktrin, dann sittlich gerechtfertigt und sogar gefordert, wenn sie die Regeln der Rahmenordnung beachtet und für die soziale Umwelt Vorteile produziert, die diese ohne das Gewinnstreben der Unternehmen nicht realisieren könnte. Diese Vorteile umfassen z.B.: gute, preiswerte, innovative Produkte, Arbeitsplätze und Einkommen, Steuern und Abgaben, aber auch soziale Integration durch die Organisation Unternehmung, Ausbildung und Know-how und dergleichen mehr: Dies ist der Kern einer modernen Wirtschaftsethik und von Ethik allgemein.

Zum einen versteht die moderne Ökonomik, der ich hier folge (Becker; Pies, Leschke), unter „Vorteilen“ keineswegs nur materielle oder gar nur monetäre Vorteile – damit ließe sich in der Tat keine Ethik entwickeln. Sie versteht unter „Vorteilen“ vielmehr alles das, was die Menschen selbst als Vorteile ansehen, also Einkommen und Vermögen ebenso wie Gesundheit, Muße, ein „gutes Leben“ im Sinne des Aristoteles und die Verwirklichung eines vernünftigen Lebensplanes in Gemeinschaft mit anderen. Dieser offene Vorteilsbegriff ermöglicht es, alle Probleme der Ethik in terms of economics zu rekonstruieren. Ökonomik hat systematisch mit Geld nichts zu tun, sie ist eine allgemeine Vorteils-/Nachteilsgrammatik, die sich auf Marktprozesse ebenso anwenden läßt wie auf Drogenkonsum, Heiraten, generatives Verhalten sowie auf das Verhalten von Politikern und Wissenschaftlern. Lediglich die Währung, in der die „Vorteile“ kalkuliert

werden, ist jeweils eine andere: Geld in einem Fall, Wählerstimmen im anderen und persönliche Mobilität statt langfristiger Bindungen durch Ehe und Kinder in einem dritten Fall.

Die größten Vorteile für den Einzelnen entstehen durch Kooperation mit anderen in einer sozialen Ordnung. Alle Kultur und aller Wohlstand beruhen auf solch gedeihlicher Zusammenarbeit in tief arbeitsteiligen Prozessen, die heute den Globus umspannen. Diese Zusammenarbeit ist möglich und wird produktiv nur dann, wenn das Verhalten unbekannter Interaktionspartner in den Grundzügen kalkulierbar, berechenbar, eben verlässlich ist. Das wird durch Institutionen, durch formelle und informelle Regelsysteme, gewährleistet. Daher sind alle Akteure grundsätzlich an solchen Regelsystemen und an deren Einhaltung interessiert, auch wenn sie im konkreten Fall oft zusätzliche Vorteile durch Regelübertretung erzielen könnten. In diesen Fällen verlangt Moral Regeltreue, auch wenn es weh tut – um der größeren Vorteile auf lange Sicht willen.

Als Antipode einer solchen Vorteilsbegründung von Ethik gilt gemeinhin I. Kant. Wenn ich ihn aber etwas unorthodox lese, dann fällt mir ein Satz auf, den traditionelle Kant-Ausleger gerne übersehen: „Denn dieses Sollen ist eigentlich ein Wollen“. Kern des sittlichen Sollens ist und bleibt sogar für Kant das Wollen, bleiben die Interessen, Präferenzen der Menschen. Sittlich legitim und geboten sind indes nur jene Interessen, die gewissermaßen zwei Filter durchlaufen haben: Die Verfolgung der eigenen Interessen muß langfristig angegangen werden statt kurzfristig-spontan, heute so und morgen so – dies ist die *zeitliche Dimension* –, und dann muß ich in meiner – langfristigen – Interessenverfolgung zugleich auf die vitalen Interessen der anderen Rücksicht nehmen, da ich die anderen zur Verwirklichung meiner individuellen Interessen brauche – dies ist die *soziale Dimension*. Ethik verlangt damit nicht die „Durchbrechung“ des individuellen Vorteilsstrebens, wie viele Ethiker und auch Ökonomen meinen, sondern seine Verbesse-

rung – durch Übergang von einer kurzfristigen auf eine langfristige und von einer individuellen auf eine kooperative, soziale Perspektive. Der Verzicht auf Ausschöpfung aller Vorteile bei einzelnen günstigen Gelegenheiten ist dann nur kurzfristig als „Verzicht“ zu qualifizieren, langfristig handelt es sich bei solcher Regeltreue um eine Investition in den Erhalt und die Weiterentwicklung einer sozialen Ordnung, die langfristig nachhaltiger individuelle Vorteile produziert als opportunistische Regelverletzungen. Kurz: Der „Verzicht“, der moralisch vermeintlich gefordert ist, ist eigentlich gar kein Verzicht, sondern eine Investition.

Wenn man aus der Perspektive dieser Konzeption die Tradition erneut liest, macht man eine überraschende Feststellung: Keines der drei großen Prinzipien der abendländisch–christlichen Ethik verbietet oder verdammt das individuelle Vorteilsstreben als solches – weder die Goldene Regel noch das christliche Liebesgebot noch der kategorische Imperativ Kants. Um bei dem bekanntesten Beispiel zu bleiben: Das christliche Liebesgebot heißt nicht: Du sollst Deinen Nächsten mehr lieben als Dich selbst, sondern: Du sollst Deinen Nächsten lieben wie Dich selbst. Diese Prinzipien machen dem individuellen Vorteilsstreben lediglich Auflagen – hinsichtlich der *zeitlichen* und der *sozialen* Dimension –, um größerer individueller Vorteile auf lange Sicht willen, was dann systematisch immer Vorteile des/der anderen einschließt.

Die implizite, von den Zeitgenossen nicht explizit gemachte, Voraussetzung der vormodernen Ethik war, daß die vormoderne Gesellschaft gesamtgesellschaftlich Nullsummenspiele spielte. Es war eine Gesellschaft ohne nennenswertes Wachstum. Wenn in einer solchen Gesellschaft ein Einzelner zu größerem Reichtum kam, mußte dies auf Kosten anderer erfolgen. Kanonisches Zinsverbot, das moralische Verbot von Kapitalbildung („Chrematistik“) und die Verurteilung des Mehr–Haben–Wollens („Pleonexia“) sowie der ganze paradigmatische Zuschnitt der vormodernen

Ethik als *Ethik der Mäßigung, des Maßes*, finden hierin ihre – plausible – Begründung.

Die moderne Marktwirtschaft hat demgegenüber bei gleichzeitig exorbitantem Bevölkerungswachstum einen Pro-Kopf-Wohlstand hervorgebracht, wie sich das vormoderne Utopisten nicht vorstellen konnten – auf der Grundlage einer Verfolgung der Eigeninteressen des Einzelnen unter einer klug geschnittenen Rahmenordnung mit forciertem Wettbewerb. Das Streben nach individueller Besserstellung wird damit zum Motor der Solidaritätsmoral des Abendlandes. Marktwirtschaft mit Wettbewerb löst die alte Mildtätigkeit ab, sie wird zur effizientesten Form der Caritas, die die Weltgeschichte bisher gesehen hat.

Damit muß sich die moderne Ethik von dem Paradigma der Mäßigung lösen, was natürlich nicht heißt, eine Ethik des Unmaßes zu vertreten. Die Ethik und ihre Kategorien müssen neu zugeschnitten werden.

Wir können festhalten: Zwischen Ethik und Unternehmenserfolg müssen wir keinen Widerspruch ansetzen. Mehr noch: Wir sind dringend gehalten, den vermeintlichen Widerspruch theoretisch sauber aufzulösen, weil wir *nur so unsere überkommene Kultur zukunftsfähig machen können*. Diese Kultur hat immer beides zugleich im Blick gehabt: Menschlichkeit und Produktivität, Solidarität und Effizienz.

Literatur

Becker, Gary S. (1996): Familie, Gesellschaft und Politik – die ökonomische Perspektive, übersetzt von Monika Streissler, hrsg. von Ingo Pies, Tübingen.

Friedman, Milton (1970): The Social Responsibility of Business is to Increase Its Profits, in: The New York Times Magazine vom 13. Sept. 1970, S. 32f. und 122-126.

Hart, Oliver, Bengt Holmström (1987): The theory of contracts, in: Truman F. Bewley (Hrsg.): Advances in Economic Theory, Cambridge, S. 71-155.

Hobbes, Thomas (1651/1982): Leviathan, ed. with an Introduction by C.B. Macpherson, Harmondsworth u.a.

Homann, Karl, Franz Blome-Drees (1992): Wirtschafts- und Unternehmensethik, Göttingen.

Kant, Immanuel (1785/1786): Grundlegung zur Metaphysik der Sitten, 1. Aufl. (A) Riga, 2. Aufl. (B) Riga.

Pies, Ingo, Martin Leschke (Hrsg., 1998): Gary Beckers ökonomischer Imperialismus, Tübingen.

Smith, Adam (1776/1978): Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen, übersetzt und mit einer umfassenden Würdigung des Gesamtwerkes von Horst Claus Recktenwald, München.

Wieland, Josef (1999): Die Ethik des Governance, Marburg.



M. M. WARBURG & CO

1798