

STAATS LEXIKON

8. Auflage

Band 6

Volk – Zweites Vatikanisches Konzil

Abkürzungen
Register

HERDER

wendung des w.n P.s grundsätzlich wertfrei, auch wenn der amerikanische Sprachgebrauch hierfür ebenfalls den Begriff der „normativen Theorie“ (Jensen 1983: 319) kennt. Ob ein Mittel geeignet ist, um ein Ziel zu erreichen, ist in wahrheitsfähiger Weise ohne subjektive Wertung diskutierbar. Das w. P. formuliert daher auch kein „Menschenbild“, das vorschreibt, wie sich Individuen in ihrem Leben verhalten *sollen*. In technologischer Ziel-Mittel-Formulierung äußert es lediglich eine Gestaltungsempfehlung zur Bewältigung von Knappheit unter der Bedingung, dass der Entscheider das zugrundeliegende Ziel teilt. In Form einer Theorie bringt das w. P. zum Ausdruck, wie Menschen i. d. R. tatsächlich die Mittel in Bezug auf die von ihnen angestrebten Ziele wählen. Da diese, wie v. a. die ↑Verhaltensökonomik zeigt, in der Realität manchmal anders entscheiden, können wirtschaftswissenschaftliche Argumente, die auf dem w.n P. basieren, immer nur „Erklärungen im Prinzip“ (Hayek 1967: 11) sein, nicht aber adäquate Erklärungen jedweden menschlichen Handelns.

In moralischer Hinsicht ist das w. P. grundsätzlich neutral. Seine Anwendung kann jedoch moralisch problematische Konsequenzen haben, wenn das vom Entscheider angestrebte Ziel in sich schlecht ist (z. B. Habgier) oder – wie in sozialen Dilemmasituationen – Dritte einen Teil der Kosten für die angestrebte Handlung zu tragen haben (↑externe Effekte), sei es in Form negativer sozialer Folgen (z. B. schlechte Entlohnung) oder von Umweltschäden (z. B. durch Verschmutzung von Meeren). Daher sollte das w. P. im Unternehmenskontext nicht isoliert, sondern i. S. eines integrativen Nachhaltigkeitskonzepts Verwendung finden. Nur wechselseitiges Ausbalancieren und Integrieren von wirtschaftlichen, ökologischen und sozialen Folgen stellt die Grundlage nachhaltigen Handelns dar (↑Nachhaltigkeit). Das Gewinnparadox in der ↑Unternehmensethik behauptet, dass Unternehmen, die eine Gemeinwohlzielsetzung (↑Gemeinwohl) verfolgen, ebenso erfolgreich sein können wie gewinnmaximierende Unternehmen.

Die moralische Vertretbarkeit einer isolierten Anwendung des w.n P.s hängt auch vom Entscheidungsumfeld ab. Die wirtschaftspolitische Konzeption der ↑Sozialen Marktwirtschaft sieht eine institutionenethische Lösung (↑Institutionenethik) moralischer Dilemma-Probleme über den Regelrahmen der Wirtschaft vor. Zumindest in dem Maße, in dem die Wettbewerbsordnung die Wahl moralisch vertretbarer Handlungen erzwingt, kann daher für die Anwendung des w.n P.s durch ein gewinnmaximierendes Unternehmen grundsätzlich eine allg.e „Richtigkeitsvermutung“ (Steinmann/Löhr 1994: 107) gelten.

Literatur

H. Laux/R. M. Gillenkirch/H. Y. Schenk-Matthes: Entscheidungstheorie,¹⁰2019 • C. Müller: Die Soziale Marktwirtschaft als wirtschaftsethische Konzeption, in: A. N. Krylov (Hg.):

Corporate Social Responsibility: Wirtschaftsmodelle – Moral – Erfolg – Nachhaltigkeit, 2013, 41–64 • K. Chmielewicz: Forschungskonzeptionen der Wirtschaftswissenschaften,³2004 • G. S. Becker/G. N. Becker: Die Ökonomik des Alltags, 1998 • N. E. Bowie: The Paradox of Profit, in: N. D. Wright (Hg.): Papers on the Ethics of Administration, 1998, 97–118 • H. Steinmann/A. Löhr: Grundlagen der Unternehmensethik,²1994 • B.-T. Ramb/M. Tietzel: Ökonomische Verhaltenstheorie, 1993 • G. Stigler: Economics: The Imperial Science?, in: SJE 86/3 (1984), 301–313 • M. C. Jensen: Organization Theory and Methodology, in: AR 58/2 (1983), 319–339 • A. Blinder: The Economics of Brushing Teeth, in: JPE 82/4 (1974), 887–891 • F. A. von Hayek: Degrees of Explanation, in: ders. (Hg.): Studies in Philosophy, Politics, and Economics, 1967, 3–21.

MICHAEL SENDKER
UND CHRISTIAN MÜLLER

Wirtschafts- und Sozialausschuss ↑Europäische Union (EU)

Wirtschaftsethik

I. Sozialethisch – II. Ökonomisch – III. Philosophisch

I. Sozialethisch

Die W. ist das (vermutlich) wichtigste Teilgebiet der ↑christlichen Sozialethik. Bereits die Entstehung einer solchen Sozialethik war eine Konsequenz der Etablierung einer durch das Marktsystem geregelten ↑Wirtschaftsordnung im Laufe des 19. Jh. Angesichts der sich damals vollziehenden funktionalen Ausdifferenzierung des modernen Wirtschaftssystems wurde deutlich, dass bei den christlichen Bemühungen der Kirchen, sich in Bezug auf die drängenden Problemlagen (↑Soziale Frage) nützlich zu machen, ein bloßer Rückgriff auf das *individualethische* Instrumentarium der christlichen ↑Moraltheologie nicht ausreichen konnte. Vielmehr mussten diese *strukturellen* Probleme mit einem *strukturethischen*, eben spezifisch *sozial-* oder *gesellschaftsethischen* Zugriff bearbeitet werden. Ein längerer Lernprozess führte zur Herausbildung einer *Sozialethik* der Wirtschaft (im katholischen Bereich sogar durch die Einführung eines neuen theologischen Fachs: der *Christlichen Gesellschaftslehre*), über deren genauere Konturen freilich niemals Konsens bestand. Die Konturen der Sozialethiken der Wirtschaft lassen sich nun durch eine Differenzierung von drei Ebenen systematisieren.

1. Nächstenliebe (Begründungsebene)

Das *Grundanliegen* der Christlichen Sozialethik besteht in der gesellschaftsethischen Umsetzung des für Jesus von Nazaret grundlegenden Ziels der *Nächstenliebe* (Mt 22,34–40; vgl. Mk 12,29–31; Lk 10,25–28). In diesem biblisch fundierten *Begründungsdiskurs* liegt das Spezifische einer *christlichen* Sozialethik (der Wirtschaft). Von daher ergibt sich das allg.e sozialethische Ziel, dass

„der Mensch der Träger, Schöpfer und das Ziel aller gesellschaftlichen Einrichtungen“ (Mater et Magistra: 219) sein sollte. Diese Formulierung des Leitbildes belässt zwar konkrete Konsequenzen im Unbestimmten, dennoch aber besteht im grundsätzlichen Ziel, die institutionellen Strukturen für ein menschenwürdiges Leben (\uparrow Menschenwürde) aller zu schaffen, das formelhaft verdichtete Kernanliegen der Sozialethik. In diesem Sinn lässt sich „die ganze katholische Soziallehre [...] auf einen Fingernagel schreiben“ (Nell-Breuning 1985: 58). Gleichwohl fallen auf dieser Begründungsebene fundamentale Entscheidungen.

Zum einen stellt sich grundlegend die Frage, *wer* überhaupt zur *sozialen* Gemeinschaft gehört, wessen \uparrow Interessen also überhaupt zu berücksichtigen sind. Die christliche Antwort auf diese *Wer-Frage* greift zurück auf Jesus von Nazaret, der mit seiner Fremden- (Lk 10,25–37) und Feindesliebe (Mt 5,44 f.) den Begriff des „Nächsten“ so definiert hat, dass kein Mensch mehr ausgeschlossen bleibt: Jeder ist der „Nächste“ und gehört zur Solidargemeinschaft! Dieser sozialetische Begründungsstandpunkt sieht also vor, dass sich Menschen nicht nur aufgrund der Potenziale ihrer Kooperationserträge definieren (das wäre der *economic point of view*), vielmehr geht es um eine Gesellschaft von Menschen, die sich grundsätzlich i.S.d. christlichen Nächstenliebe anerkennen (der *christian point of view*).

Es sei darauf hingewiesen, dass sich dieses identitätssemantische Angebot der christlichen Religion von der Modellierung des Problems bei John Rawls unterscheidet. J. Rawls' „Urzustand“ steht von vornherein nur für den „Bereich des Normalen“ (Rawls 1998: 384) offen, d. h. für „volle und aktive Gesellschaftsmitglieder“ (Rawls 1998: 384). Diese Beschränkung stimmt mit der christlichen Antwort auf die Solidaritätsfrage, die von einer ausnahmslos *alle* Menschen dieses Erdballs umfassenden „Menschheitsfamilie“ ausgeht, nicht überein.

Letzteres Ziel benennen auch drei der \uparrow Sozialprinzipien der traditionellen \uparrow Katholischen Soziallehre, nämlich das *Personprinzip* (die \uparrow Würde jeder menschlichen \uparrow Person), das *Gemeinwohlprinzip* (das gemeinsame Wohl aller Personen) und das *Solidaritätsprinzip* (die wechselseitige Verwiesenheit und Verantwortlichkeit aller für alle). Solche Sozialprinzipien liefern noch keine konkretisierten Rezepte zur institutionellen Lösung gesellschaftlicher Problemlagen, sondern können „nur“ als richtungsgebende Maßstäbe fungieren. Diese Kompetenz, Richtungs-Vorschläge zu machen, wird aber verspielt, wenn das theoretische Prinzipienkonzept nahezu beliebige praktische Anwendungsmöglichkeiten erlaubt. Um diese Beliebigkeit zu vermeiden, sollten die Prinzipien der Personalität, des \uparrow Gemeinwohls und der \uparrow Solidarität, die im Wesentlichen auf das Gleiche hinauslaufen, als normative *Zielprinzipien* konzipiert und nur das *Subsidiaritätsprinzip* (\uparrow Subsidiarität) als *instrumentales Mittelprinzip* (*Organisationsprinzip*) in Anschlag gebracht werden.

Mit der Schlichtheit des Grundanliegens verbindet sich nun aber auch gleich das *Grundproblem* der Sozialethik: Ihr Ziel besteht zwar im „rechten Aufbau der menschlichen Gesellschaft“ (GS: 3), also in einer am Menschen orientierten Ausgestaltung von \uparrow Gesellschaft und \uparrow Wirtschaft, doch verfügt sie über kein konkretisiertes „Wirtschafts- oder Sozialprogramm Gottes“, d. h. über keine fertigen „Kochrezepte“, *wie* eine Umsetzung dieses grundlegenden Ziels in einer modernen Gesellschaft bewerkstelligt werden könnte. Die Kirchen haben „keine technischen Lösungen anzubieten“ (Caritas in Veritate: 9). Denn als Disziplin der Theologie verfügt die Sozialethik der Wirtschaft als solche (noch) nicht über das ausdifferenzierte Instrumentarium der modernen, jeweils kompetenten Einzelwissenschaften (z. B. der Ökonomik). Denn zu Zeiten der Entstehung des religiösen Grundlagendokuments der christlichen Theologie, der Bibel, gab es ja noch nicht einmal den Gegenstandsbereich der Sozialethik: die moderne Gesellschaft. Diese Tatsache ist zu berücksichtigen, wenn es um die Frage geht, was die Sozialethik (der Wirtschaft) gleichwohl an gesellschaftlich nützlichen Orientierungsangeboten beizusteuern hat.

2. Gerechtigkeit (Anwendungsebene)

Die Nächstenliebe als das Grundanliegen der Sozialethik (*Wer-Frage*) wirft dann im Hinblick auf die gesellschaftsethische Anwendung die Frage auf, *was* Nächstenliebe nun im Hinblick auf soziale Regelungen bedeuten könnte. Will man auch diese Frage biblisch fundieren, so geht es hier um die Aufforderung Jesus von Nazaret, die \uparrow Gerechtigkeit zu suchen (Mt 6,33: „Sucht zuerst nach dem Reich Gottes und nach seiner Gerechtigkeit“). In einem modernen Verständnis ist dies die Frage nach möglichst *unparteilichen* (= gerechten) Regelungen zwischen den im ersten Schritt als „Nächste“ definierten Menschen. Es handelt sich um *Was-Fragen* der sozialetisch relevanten Zwecke. Hier kommen u. a. *ökonomische Zwecke* (Überwindung von Hunger, Wohlstand), *politische Zwecke* (\uparrow Demokratie, \uparrow Freiheit, \uparrow Menschenrechte) oder *ethische Zwecke*: Unparteilichkeit (Gerechtigkeitstheorie; \uparrow Utilitarismus) in Frage. Dabei kann sich die christliche Sozialethik – wie die philosophische \uparrow Ethik auch – insb. im Hinblick auf die *ethischen Zwecke* durch eine systematische Aufarbeitung der hier relevanten Ethikprinzipien (= der Unparteilichkeitskriterien) nützlich machen.

Die aktuellen Konzeptionen der Sozialethik greifen zur konkreteren Modellierung des ethischen Unparteilichkeitsstandpunktes auf diverse philosophische Gerechtigkeitstheorien zurück, v. a. auf die Gerechtigkeitstheorie von J. Rawls und die \uparrow Diskursethik von Jürgen Habermas.

3. „Ökonomische“ Zweckmäßigkeit (Implementierungsebene)

Schließlich sind wir konfrontiert mit *Wie-Fragen*: *Wie* können wir unsere Zwecke *effektiv* und *effizient* implementieren? Hierbei handelt es sich um (im weiten Sinn) „ökonomische“ Mittelfragen, die in das Gebiet der Spezialistenkompetenz ausdifferenzierter Einzelwissenschaften (z. B. der Ökonomik) fallen. Zwar kann sich eine christliche Sozialethikerin selbstverständlich entsprechende Kompetenzen aneignen, doch besitzt sie diese dann als Person, *nicht* von ihrer *Disziplin* her. „[H]insichtlich einer effizienten Umsetzung moralischer Zielvorstellungen ist die Logik der Ökonomik dem [...] Repertoire einer sich um Praxisrelevanz mühenden Sozialethik deutlich überlegen“ (Höhn 2002: 262).

4. Pluralität sozialetischer Wirtschaftsethiken

Sowohl im katholischen als auch im evangelischen Bereich existierte immer und existiert auch heute eine weit gefächerte Pluralität unterschiedlicher Konzeptionen der Sozialethik allg. und christlicher W.en im Speziellen. Hier fanden und finden sich eher wirtschaftsliberale Ansätze (früher: Johannes Messner; heute: Traugott Jähnichen, Joachim Wiemeyer, Elke Mack und Michael Schramm), vermittelnde Konzeptionen (früher: Oswald von Nell-Breuning und Arthur Rich; heute: Friedhelm Hengsbach und Bernhard Emunds) und auch dezidiert marktkritische Positionen (Franz Segbers). Der interdisziplinäre wirtschaftsethische Diskurs sowie die gesellschaftliche Praxis werden zeigen, was sich hier als gesellschaftsethisch nützlich oder schädlich erweisen wird.

Literatur

T. Jähnichen/J. Wiemeyer: Wirtschaftsethik 4.0, 2019 • M. Schramm: Wirtschaft und Ethik, in: G. Kollmer-von Oheimb-Loup u. a. (Hg.): Ökonomie und Ethik, 2017, 11–30 • E. Mack: Eine christliche Theorie der Gerechtigkeit, 2015 • F. Segbers: Ökonomie, die dem Leben dient, 2015 • J. Wiemeyer: Keine Freiheit ohne Gerechtigkeit, 2015 • B. Emunds: Politische Wirtschaftsethik der internationalen Finanzmärkte, 2014 • F. Hengsbach: Entgifteter Kapitalismus, 2013 • M. Schramm: Ökonomische Moralkulturen, 2008 • H.-J. Höhn: Die Zeit der Gesellschaft – Sozialethik als Zeitdiagnose, in: JCSW 43 (2002), 260–287 • J. Rawls: Politischer Liberalismus, 1998 • O. von Nell-Breuning: Gerechtigkeit und Freiheit, 1985 • A. Rich: Wirtschaftsethik, 2 Bde., 1984–90 • J. Messner: Das Naturrecht, 1960 • O. von Nell-Breuning: Grundsatzfragen der Wirtschaftsordnung, 1954.

MICHAEL SCHRAMM

II. Ökonomisch

1. Begriffsbestimmung

W. ist eine wissenschaftliche Disziplin, die moralische Fragen in wirtschaftlichen Entscheidungs- und Interaktionssituationen untersucht. Sie bezieht sich auf den Gegenstandsbereich \uparrow Wirtschaft und somit auf das wirt-

schaftliche Handeln von Personen und Organisationen, z. B. auf Güter- und \uparrow Arbeitsmärkten. Die entspr.en Problemstellungen werden meist auf Basis moralwissenschaftlicher Methoden analysiert, d. h. mit dem Analyseinstrumentarium der \uparrow Ethik und \uparrow Theologie. Es wird bspw. anhand normativer Prinzipien untersucht, ob die Festlegung von Managergehältern moralischen Beschränkungen unterliegen sollte. W. im moralwissenschaftlichen Sinne ist demnach normativ orientiert und *begründet*, was Konsumenten, Arbeitnehmer, Unternehmer oder Wirtschaftspolitiker tun *sollen*. Werden moralische \uparrow Normen und Urteile im Wirtschaftsgeschehen mit wirtschaftswissenschaftlichen Methoden untersucht, spricht man von Moralökonomik, die ebenfalls zur W. gerechnet wird. Sie zielt z. B. darauf ab, die mangelhafte Handlungsrelevanz moralischer Normen oder wirtschaftsethischer Initiativen ökonomisch zu erklären und Lösungsvorschläge zu erarbeiten.

2. Moral als Selbstbindungsproblem

Theoretischer Ausgangspunkt der ökonomischen Analyse moralischer Normen ist die rationale \uparrow Entscheidung freier Individuen unter objektiven Handlungsrestriktionen, wie sie die \uparrow Rational Choice Theory modelliert. Moralische Anforderungen treten vor diesem Hintergrund als Selbstbindungsproblem auf, da sie vom Einzelnen verlangen, sein rationales Eigeninteresse (\uparrow Interesse) moralischen Beschränkungen zu unterwerfen. Die Einschränkung der heutigen Möglichkeiten hat dann den Charakter einer \uparrow Investition in ein größeres Maß künftiger Möglichkeiten. Insb. in der zwischenmenschlichen \uparrow Interaktion spielt die Fähigkeit, das rationale Eigeninteresse im Einklang mit moralischen Normen einzuschränken, eine zentrale Rolle bei der Konfliktlösung und bei der Ermöglichung von Kooperation. Die glaubwürdige Selbstbindung an das Ehrlichkeitsgebot stellt bspw. sicher, dass andere sich kostspielige Überprüfungsmaßnahmen sparen können. Auch in Vertragsbeziehungen ist das Versprechen, sich an vereinbarte Konditionen zu halten, essenziell. Viele \uparrow Verträge kommen erst zustande, weil das Gegenüber als moralisch eingeschätzt wird, z. B. aufgrund der Reputation, vertragstreu oder bei unvorhergesehenen Entwicklungen zu wechselseitig vorteilhaften Nachverhandlungen bereit zu sein. Für ein Individuum oder ein \uparrow Unternehmen besteht das Selbstbindungsproblem darin, moralische Restriktionen aufgrund von Willensschwäche oder ökonomischen Anreizen nicht glaubhaft versprechen oder zuverlässig einhalten zu können. Unter Wettbewerbsbedingungen (\uparrow Wettbewerb) verschärft sich diese Problematik, da die Kosten der Selbstbindung an moralische Ziele nun davon abhängen, ob sich auch andere Marktteilnehmer daran binden. Geht es für ein Unternehmen bspw. darum, in der \uparrow Produktion aus moralischen Gründen auf den wirtschaftlich lohnswerten Einsatz von Kinderarbeit zu verzichten, sieht es sich mit zwei Szenarien konfrontiert. Entschei-

den sich alle Wettbewerber gegen die moralische Selbstbindung, hat es durch den Verzicht auf Kinderarbeit aufgrund höherer Lohnkosten einen Wettbewerbsnachteil, der schlimmstenfalls zum Marktaustritt führt. Entscheiden sich alle Wettbewerber hingegen für die moralische Selbstbindung, könnte sich die Unternehmung durch die Beschäftigung von Kindern einen Wettbewerbsvorteil verschaffen und höhere Gewinne erzielen. Die Wahl der unmoralischen Strategie der Kinderarbeit ist also unter Wettbewerbsbedingungen immer irrational, unabhängig davon, was die anderen tun, sowohl für diejenigen, die das moralische Verhalten anderer ausnutzen wollen (Ausbeutungsmotiv), als auch für diejenigen, die befürchten als „Ehrliche die Dummen“ zu sein (Schutzmotiv). Im Ergebnis führt dies zu einem stabilen Interaktionsergebnis (Nash-Gleichgewicht), bei dem sich alle unmoralisch verhalten, obwohl sie eine Situation allseitigen moralischen Verhaltens vorziehen würden. Aufgrund dieses ordnungsethischen Problems ist es oft notwendig, moralische Normen durch \uparrow Gesetze oder ähnliche \uparrow Institutionen abzusichern und damit die unzureichende Selbstbindungsfähigkeit der Wettbewerber durch externe Bindungsmechanismen zu unterstützen.

3. Moral als Verteilungsproblem

Moralische Kriterien können aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht auch bei der Bewertung von Verteilungsproblemen (\uparrow Verteilung) eine Rolle spielen, d. h. bei der Beantwortung der Frage, wer nach welchem Zuteilungsverfahren welche (im-)materiellen Ressourcen erhalten soll.

Der \uparrow Utilitarismus bevorzugt eine Verteilung, die das „Glück der größten Zahl“ maximiert, bei der Ressourcen also denen zufallen, die den größten Nutzen daraus ziehen. Präferierter Allokationsmechanismus (\uparrow Allokation) ist bei marktgängigen Gütern der (idealtypische) \uparrow Markt, da dieser sicherstellt, dass diejenigen ein Gut erhalten, die es am meisten schätzen. Unter bestimmten Bedingungen erfordert der Utilitarismus die staatliche Umverteilung von Gütern. Nimmt bspw. der Zusatznutzen aus jeder weiteren verdienten Geldeinheit stetig ab, kann durch die Umverteilung von hohen zu niedrigen \uparrow Einkommen, z. B. in Form progressiver Steuersätze, die Nutzensumme erhöht werden.

Der *Libertarianismus* lehnt Umverteilung nach einem endzustandsorientierten Kriterium als unzulässige Zwangsausübung ab. Er schreibt denen Eigentumsrechte an Gütern zu, die durch den Einsatz ihrer Arbeitskraft oder ihres \uparrow Kapitals zur Herstellung beigetragen haben. Der Eigentumstransfer ist aus libertärer Sicht nur durch Willensakte der Beteiligten zulässig. Das bevorzugte Verfahren ist demnach ebenfalls die freiwillige Markttransaktion, die es den Tauschpartnern überlässt, ob und zu welchen Konditionen sie ins Geschäft kommen. Libertäre billigen staatliche Umverteilung zumeist nur im Umfang eines „Nachtwächterstaates“, der

\uparrow Sicherheit, \uparrow Eigentum und vertragliche Ansprüche schützt und \uparrow Marktversagen korrigiert.

Die \uparrow Vertragstheorie zieht eine Verteilung vor, die aus Grundsätzen resultiert, denen jeder unter fairen Entscheidungsbedingungen zustimmen kann. In der Vertragstheorie nach John Rawls nehmen diese die Form eines „Schleiers des Nichtwissens“ (Rawls 1979: 159) an, der alle persönlichen Merkmale der Entscheider ausblendet, die zu einer diskriminierenden Entscheidung führen könnten wie bspw. ihre sozioökonomische Situation oder ihre natürlichen Begabungen. Der von J. Rawls beschriebene einstimmige Vertragsschluss hinter dem Schleier ist einer vernünftigen Entscheidung nach dem kategorischen Imperativ Immanuel Kants nachempfunden. Er führt nach der Argumentation von J. Rawls zu Gerechtigkeitsgrundsätzen (\uparrow Gerechtigkeit), die jedem das größtmögliche gleiche Maß an \uparrow Freiheit zubilligen, Chancengleichheit (\uparrow Chancengerechtigkeit, Chancengleichheit) gewährleisten und nach dem Maximin-Prinzip über die Verteilung gesellschaftlicher Ressourcen entscheiden. Eine ungleiche Verteilung ist demnach nur zulässig, wenn dies die Situation der am schlechtesten gestellten Gesellschaftsmitglieder maximal verbessert. Bzgl. des Allokationsverfahrens zur Realisierung seiner Gerechtigkeitsgrundsätze macht J. Rawls keine konkreten Angaben. Er scheint jedoch für einen Mix aus marktlicher und staatlicher Zuteilung zu plädieren.

Literatur

J. Drummond-Nauck: Das Gewinnparadox in der Unternehmensethik. Eine spieltheoretische Analyse, in: Zeitschrift für Marktwirtschaft und Ethik 4/1 (2016), 43–60 • A. Suchanek: Unternehmensethik. In Vertrauen investieren, 2015 • J. Bentham: Eine Einführung in die Prinzipien der Moral und Gesetzgebung, 2013 • H. Kliemt: Ökonomische Analyse der Moral, in: B.-T. Ramb/M. Tietzel (Hg.): Ökonomische Verhaltenstheorie, 1993, 281–310 • K. Homann/F. Blome-Drees: Wirtschafts- und Unternehmensethik, 1992 • M. Tietzel: Moral und Wirtschaftstheorie, 1984 • J. Rawls: Eine Theorie der Gerechtigkeit, 1979 • I. Kant: Metaphysik der Sitten, in: AA, Bd. 6, 1914, 203–494. DAMIAN BAUMLISBERGER UND CHRISTIAN MÜLLER

III. Philosophisch

Die Reflexion über die \uparrow Wirtschaft gehörte in der Antike in den größeren Rahmen der praktischen Philosophie, die \uparrow Politik, Ökonomie und \uparrow Ethik umfasst. Die antike Ökonomie bezog sich auf das „ganze Haus“, auf die Hauswirtschaft. Die Ethik war paradigmatisch Tugendethik: Adressiert an den Einzelnen, vermittelt durch \uparrow Erziehung, diente sie bei Platon und Aristoteles dem Zweck, in der Polis durch tugendhafte Aristokraten \uparrow Gerechtigkeit walten zu lassen. Da es kein nennenswertes Wachstum des durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommens gab, ging es zentral um „Maßhalten“, um das „rechte Maß“ – gegen den Hedonismus der Vielen bei

Platon und gegen Geld- und Kapitalbildung, *Chrematistik*, bei Aristoteles. Auch die bes. von Isokrates aus der politischen \uparrow Rhetorik entwickelte Ethik des „Überzeugens“ (Reckermann 2018), die das Streben nach Vorteilen als Grundform des menschlichen Handelns begreift, hält an der zentralen Rolle der \uparrow Tugend fest, insistiert aber auch auf institutionellen Rahmenbedingungen, die gewährleisten sollen, dass tugendhaftes Handeln auch vorteilhaft ist. Bedingt durch das politische Scheitern der Philosophen und die spätere von Alleinherrschern bestimmte Politik zog sich die Philosophie seit der Stoa auf den Einzelnen (Philosophen) und sein \uparrow Glück zurück. Dies blieb auch im \uparrow Christentum bis zu den Reformatoren (\uparrow Reformation) einschließlich Johannes Calvin so, weil hier die dominante „soziale“ Beziehung die der einzelnen Seele zu Gott war.

Dieser Ansatz der Tugendethik erfährt heute eine Renaissance (Alasdair MacIntyre, Martha Nussbaum); er bildet die eine Variante des individualtheoretischen Paradigmas auch in der W. und bes. der \uparrow Unternehmensethik („ehrbarer Kaufmann“). Die andere Variante dieses Paradigmas geht auf die deontologische Pflichtenethik von Immanuel Kant mit den Pfeilern \uparrow Autonomie des Einzelnen und Vorrang der \uparrow Moral vor der \uparrow Klugheit zurück; dieses Paradigma ist dominant in der Ethik und bestimmt große Teile auch der W. und bes. der Unternehmensethik einschließlich der Führungsethik.

Mit der wirtschaftlichen Blüte aufgrund günstiger Klimaänderungen vom 10.-14. Jh. entwickelt sich eine stärkere Verflechtung der wirtschaftlichen Akteure; Märkte dehnen sich aus, und Wirtschaft wird allmählich zur Volkswirtschaft, die die Hauswirtschaft von der Volkswirtschaft abhängig macht. Damit tritt die Bewertung der Ergebnisse des Gesamtsystems in den Vordergrund, was sich in stärker teleologischen Ethikkonzeptionen niederschlägt (\uparrow Utilitarismus, Ordnungsethik). Je komplexer die Wirtschaft wird, desto weniger können die einzelnen Akteure, die natürlichen Personen und/oder die \uparrow Unternehmen, die Auswirkungen ihrer Handlungen kontrollieren. Das führt zur Entkoppelung ihrer handlungsleitenden Motive von den erwünschten sozialen Ergebnissen: „Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers oder Bäckers erwarten wir unsere Mahlzeit, sondern von deren Beobachtung auf ihr eigenes Interesse“ (Smith 2005: 98).

So ergibt sich eine neue Problemlage für die ethische Reflexion über die Wirtschaft: Wer unter Bedingungen des marktwirtschaftlichen \uparrow Wettbewerbs moralisch motivierte Vor- und Mehrleistungen – zugunsten der anderen Menschen oder der Natur – erbringt, die die \uparrow Kosten erhöhen, vom \uparrow Markt aber nicht vergütet werden, gerät in Wettbewerbsnachteile gegenüber seinen Konkurrenten und muss am Ende vielleicht sogar aus dem Markt ausscheiden. In solchen Situationen moralisch zu handeln, beweist nicht Tugend, sondern „hieß eher, sich selbst als Beute darbieuten – wozu niemand ver-

pflichtet ist“ (Hobbes 1966: 100). Individuelle Moralität reicht offenbar nicht mehr aus.

Als Antwort auf diese Problematik ist der zweite paradigmatische Ansatz der W. entwickelt worden, die Ordnungsethik: Unter Bedingungen des Wettbewerbs wird der Gefahr der Ausbeutung individuellen moralischen Handelns durch Konkurrenten dadurch begegnet, dass Letztere denselben Moralstandards unterworfen werden: durch sanktionsbewehrte Regeln – ganz wie im Fußball der Wettbewerb in den Spielzügen stattfindet und die Fairness – nicht allein, so doch – grundlegend durch die Spielregeln und den Schiedsrichter garantiert wird. Weil unter Wettbewerbsbedingungen jeder Akteur auf seinen eigenen Vorteil achten muss, stellt der *homo oeconomicus* ein unverzichtbares Konstrukt zur Analyse des Verhaltens in solchen Situationen dar; er darf daher nicht als philosophisches oder anthropologisches „Menschenbild“ verstanden werden.

Wenn man den Wettbewerb nicht – wie Karl Marx und die auf ihn sich berufende sozialistische Planwirtschaft (\uparrow Zentralverwaltungswirtschaft) – abschaffen will, muss man die W. zweistufig entwickeln: Die Individualethik, Handlungsethik wird in eine – diese erst ermöglichende – Ordnungsethik eingebettet. Wir erhalten eine Moral, die grundlegend die Treue zu den Regeln, \uparrow Institutionen verlangt. David Humes „künstliche Tugenden“ und Georg Wilhelm Friedrich Hegels „Rechtschaffenheit“ sind frühe philosophische Zeugnisse. Es ist der Wettbewerb, der einerseits den „Reichtum der Völker“ (Smith 2005) generiert und der deswegen ethisch legitimiert ist, der aber andererseits die Akteure zwingt, ihre eigenen \uparrow Interessen zu verteidigen: Thomas Hobbes spricht hier von „defensio“, Selbstverteidigung (Hobbes 1966: 95, Fußnote). Der Wettbewerb wird in der Marktwirtschaft durch die Rahmenordnung so kanalisiert, dass Wachstum und eine gewaltige Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens resultieren. Als Grund für moralisch skandalöse Zustände wie Hunger, \uparrow Armut, Erderwärmung etc. werden Ordnungsdefizite identifiziert, denen man mit Reformen der (Welt-)Rahmenordnung zu begegnen hat.

Diese Konzeption überwindet paradigmatisch die tendenziell antimarktwirtschaftliche Einstellung der philosophischen Ethik und des individualethischen, des tugendethischen oder pflichtenethischen, Paradigmas in der W. Die soziale \uparrow Ordnung ist daher zu begreifen als „der institutionelle – wir können auch sagen politische – Weg der Nächstenliebe“ („Caritas in veritate“: 7).

Allerdings bereitet dieses Verständnis von Ethik bzw. W. vielen Menschen Probleme, weil sie dem Verständnis von Moral, in dem sie sozialisiert sind und das den öffentlichen Diskurs bestimmt, diametral zu widersprechen scheint: Sie kommt ohne unmittelbar handlungsleitende moralische Motive aus, und sie kennt keine unmittelbare moralische Befriedigung. Daher muss ihr sittlicher Charakter immer wieder im rationalen öffentlichen Diskurs bewusst gemacht werden.

Literatur

A. Reckermann: Überzeugen, 2018 • A. Müller: Platon und Aristoteles als Wegbereiter der praktischen Philosophie, 2017 • C. Lütge/N. Mukerji (Hg.): Order Ethics. An Ethical Framework for the Social Market Economy, 2016 • I. Pies: Individualethik versus Institutionenethik?, in: G. Minnameier (Hg.): Ethik und Beruf, 2016, 17–39 • L. Roos: Tugendethik und Ordnungsethik, in: NOrd 70/6 (2016), 424–434 • K. Homann: Das Können des moralischen Sollens I und II, in: Ethica 23/4 (2015) 243–259, 291–314 • D. van Aaken/P. Schreck (Hg.): Theorien der Wirtschafts- und Unternehmensethik, 2015 • K. Homann: Sollen und Können, 2014 • Ders./C. Lütge: Einführung in die Wirtschaftsethik, 32013 • I. Pies: Moral als Heuristik, 2009 • P. Ulrich: Integrative Wirtschaftsethik, 42008 • A. Smith: Untersuchung über Wesen und Ursachen des Reichtums der Völker, 2005 • C. Lütge: Wirtschaftsethik, in: HWPh, Bd. 12, 2004, 853–855 • A. K. Sen: Ökonomie für den Menschen, 2000 • W. Korff u. a. (Hg.): Hdb. der Wirtschaftsethik, 4 Bde., 1999 • A. MacIntyre: Der Verlust der Tugend, 31997 • K. Homann u. a. (Hg.): Wirtschaftsethische Perspektiven, 10 Bde., 1994–2015 • M. Nussbaum/A. K. Sen (Hg.): The Quality of Life, 1993 • G. W. F. Hegel: Grundlinien der Philosophie des Rechts, 1986 • H. Jonas: Das Prinzip Verantwortung, 1984 • A. K. Sen: Resources, Values and Development, 1984 • J. Rawls: Eine Theorie der Gerechtigkeit, 1979 • D. Hume: Ein Traktat über die menschliche Natur, 2 Bde., 1978 • T. Hobbes: Leviathan oder Stoff, Form und Gewalt eines kirchlichen und bürgerlichen Staates, 1966.

KARL HOMANN

Wirtschaftsgemeinschaften

1. Begriff

W. sind der ökonomische Zusammenschluss von ↑Staaten, durch den mittels ↑Liberalisierung Hindernisse im Binnenbereich der W. beseitigt werden sollen. Je nach dem Grad der angestrebten und erreichten ↑Integration kann zwischen unterschiedlichen Typen differenziert werden. Da die Integration von Volkswirtschaften einen gewissen Grad an Übereinstimmung voraussetzt, bestehen W. in den jeweiligen Regionen der Welt. Durch die mit der Integration verbundene Abgrenzung nach außen und den Wegfall der Meistbegünstigung gegenüber Drittstaaten bestehen zu regelnde Konflikte mit den Anforderungen des Welthandelsrechts (↑WTO). Durch Abkommen von W. mit Drittstaaten entstehen neue „megaregionale“ Wirtschaftsräume.

2. Typen wirtschaftlicher Integration

Die Typen der W. unterscheiden sich nach der Intensität der Integration von der bloßen gegenseitigen Einräumung von Präferenzen bis hin zur Übertragung von Hoheitsrechten.

2.1 Präferenzzone

Hier gewähren sich die Vertragspartner wechselseitig günstigere Marktzugangsbedingungen als Drittstaaten, z. B. durch die Reduktion von ↑Zöllen, oft beschränkt

auf bestimmte Produkte (Teilmärkte). Beispiel: Assoziierungsabkommen zwischen der EU und den ↑AKP-Staaten (Lomé I-IV) bis zu deren Ablösung durch das Cotonou-Abkommen, das Wirtschaftspartnerschaftsabkommen zwischen der EU und der jeweiligen Region vorsieht.

2.2 Freihandelszone

Eine Freihandelszone liberalisiert den ↑Handel zwischen den Vertragsparteien vollständig durch die Abschaffung der Binnenzölle und anderer Handelsbeschränkungen. Da ein gemeinsamer Außenzoll fehlt, bedarf es genauer Ursprungsregeln, damit nicht Waren aus Drittstaaten über den Mitgliedstaat mit dem geringsten Außenzoll in andere Mitgliedstaaten gelangen. Beispiel: ↑EFTA.

2.3 Zollunion

Darüber geht die Zollunion hinaus, die nicht nur die Binnenzölle abschafft, sondern auch einen gemeinsamen Außenzoll erhebt und andere handelspolitische Maßnahmen vereinheitlicht. Beispiel: EU, Art. 28 Abs. 1 AEUV (Europäische Zollunion).

2.4 Gemeinsamer Markt/Binnenmarkt

Die EU geht aber wie bereits die EWG darüber hinaus und errichtet einen gemeinsamen Markt, der durch die Beseitigung fortbestehender Hindernisse zu einem Binnenmarkt (↑Europäischer Binnenmarkt) fortentwickelt wurde. Dieser gewährleistet die grenzüberschreitende Freiheit der ↑Arbeits-, Kapital- (↑Geld- und Kapitalmarkt) und Dienstleistungsmärkte (Art. 26 Abs. 2 AEUV). Dies setzt entweder die Harmonisierung durch einheitliche Vorschriften oder die gegenseitige Anerkennung der jeweiligen Vorschriften der Mitgliedstaaten voraus. Verbunden wird dies mit einem hohen Grad an Institutionalisierung und der Übertragung von Hoheitsrechten (Rechtsetzung, ↑Verwaltung und ↑Rechtssprechung durch die geschaffenen Institutionen).

2.5 Wirtschafts- und Währungsunion

In einer Wirtschafts- und Währungsunion wird darüber hinaus die Wirtschaftspolitik zumindest koordiniert und die nationalen Währungen werden durch eine Gemeinschaftswährung ersetzt. Beispiel: EU, wobei die ↑Wirtschaftspolitik in der Kompetenz der Mitgliedstaaten bleibt, die ihre Politik aber im Hinblick auf gemeinsame Ziele und Vorgaben koordinieren müssen. Dies ist wegen der starken Wechselwirkungen zwischen Wirtschafts- und Währungsunion erforderlich.

3. Ziele und Wirkungen

Ökonomisches Ziel von W. ist die Steigerung des Wohlstands durch handelsschaffende und dynamische Effekte des Wegfalls von Zollgrenzen und der Öffnung der ↑Märkte für den ↑Wettbewerb. W. stärken die Position der in ihnen verbundenen Staaten im Weltmaßstab