

Wie solidarisch ist der Markt?

Jörg Althammer

1. Einleitung

»Wie solidarisch ist der Markt?« Folgt man der gängigen Auffassung, so lässt sich die in der Überschrift gestellte Frage relativ schnell beantworten: überhaupt nicht. Denn das charakteristische Merkmal marktwirtschaftlich organisierter Gesellschaften besteht ja gerade darin, dass über die Institution des Markts das Verhalten selbstorientierter Akteure auf entpersonalisierte und weitgehend anonyme Weise koordiniert wird. Marktwirtschaft und Gemeinwohlorientierung, Konkurrenz und Solidarität gelten als unüberwindbare Antagonismen, die nur ein Entweder-Oder zulassen. Der auf anonymen Konkurrenzbeziehungen beruhende Markt scheint jede Form prosozialer Interaktion unmöglich zu machen. Ganz in diesem Sinn schrieb der Soziologe Max Weber bereits zu Beginn des 20. Jhs.: »Die Marktgemeinschaft als solche ist die unpersönlichste praktische Lebensbeziehung, in welche Menschen miteinander treten können. [...] Wo der Markt seiner Eigengesetzlichkeit überlassen ist, kennt er nur Ansehen der Sache, kein Ansehen der Person, keine Brüderlichkeits- und Pietätspflichten, keine der urwüchsigen, von den persönlichen Gemeinschaften getragenen Beziehungen.«¹

Aus diesem – an sich unstrittigen – Befund werden jedoch wirtschaftsethisch völlig unterschiedliche Schlussfolgerungen gezogen. Üblicherweise gilt der Markt als unsolidarisch und blind gegenüber normativen Zielsetzungen. Um Gerechtigkeits- oder Nachhaltigkeitsziele zu erreichen, muss im Rahmen dieses dualistischen Ansatzes die Funktionslogik des Marktes durchbrochen werden, entweder durch staatliche Eingriffe in den Markt, durch moralische Appelle oder durch Selbstverpflichtungen seitens der einzelwirtschaftlichen Akteure.

Eine völlig gegensätzliche Position vertritt das wirtschaftsethische Programm der »ökonomischen Ethik«. Hier sind Wettbewerb und Solidarität keine Antago-

1 Weber, Max: *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie*, Tübingen 1922.

nismen; marktwirtschaftlicher Wettbewerb wird vielmehr als die für moderne Großgesellschaften adäquate Form der Vergesellschaftung konzeptualisiert. Die Funktionslogik des Marktes gilt als »kosmopolitische Fortsetzung der Helfermoral« kleiner, geschlossener Gesellschaften. Nach diesem monistischen Verständnis von Markt und Ethik ist Wettbewerb »solidarischer als Teilen«², und der Markt garantiert »Solidarität unter Fremden«³.

In diesem Spannungsfeld zwischen skeptischer und affirmativer Haltung zum Markt verläuft ein Großteil der wirtschaftsethischen Diskussion. Im Folgenden soll demgegenüber ein Ansatz vorgestellt werden, der sich zwischen diesen beiden wirtschaftsethischen Extremen verortet. Ökonomische Effizienz und das Ziel sozialer Gerechtigkeit werden dabei weder dualistisch noch monistisch aufgefasst; ökonomische Effizienz ist vielmehr eine notwendige, aber nicht hinreichende Bedingung für gesellschaftlich erwünschte soziale Zustände. Dem liegt die Auffassung zugrunde, dass die Allokation von Gütern und Dienstleistungen über Märkte nicht per se zu sozial erwünschten Ergebnissen führt; das gilt selbst dann nicht, wenn Märkte »vollständig« sind, d.h. wenn kein Marktversagen i.e.S. vorliegt. Daraus folgt jedoch nicht, dass Markt und Wettbewerb »durchbrochen« oder ökonomische Interaktionen der »Marktlogik entzogen« werden müssen, um gesellschaftliche Ziele zu erreichen. Der Markt braucht vielmehr einen geeigneten Rahmen, damit die Ergebnisse des Marktprozesses allgemein akzeptierten Wertvorstellungen entsprechen. In diesem Beitrag sollen die Bedingungen herausgearbeitet werden, unter denen der Markt sein prosoziales und solidarisches Potential entfalten kann. Dazu muss in einem ersten Schritt geklärt werden, was unter Solidarität zu verstehen ist.

2. Was ist Solidarität?

Unter Solidarität⁴ wird im Folgenden das gegenseitige Aufeinander-Angewiesensein von Menschen verstanden. Damit ist Solidarität eine der wesentlichen Grundbedingungen des Menschen, eine anthropologische Konstante und zentrales

2 Homann, Karl/Blome-Drees, Franz: Wirtschafts- und Unternehmensethik, Göttingen 1992, 111.

3 Pies, Ingo: Solidarität unter Fremden. Zur moralischen Leistungsfähigkeit des Marktes, Diskussionspapier 2015–5, Halle.

4 Etymologisch entstammt der Begriff »Solidarität« dem römischen Privatrecht. Die *obligatio in solidum* bezeichnete die gesamtschuldnerische Haftung mehrerer Schuldner gegenüber einem Gläubiger. Daraus leitet sich auch das Verständnis von Solidarität als »Gemeinverstrickung des Menschen« (von Nell-Breuning, Oswald: Baugesetze der Gesellschaft. Solidarität und Subsidiarität, Freiburg 1968/1990) ab. Von diesem kooperativen Solidaritätsverständnis ist das der »altruistischen Solidarität« zu unterscheiden. Altruistische Solidarität bezeichnet einseitige Hilfsakte ohne entsprechende Gegenleistung.

Element der *conditio humana*. Denn ohne Kooperation ist menschliche Entwicklung gar nicht denkbar. Dies trifft bereits auf kleine und überschaubare Gemeinschaften wie z.B. die archaischen Jäger- und Sammlergesellschaften zu. Bereits diese frühen Gesellschaften beruhten auf Arbeitsteilung und Tausch, also auf der Kooperationsbereitschaft zwischen den Mitgliedern dieser Gemeinschaft. Das gilt aber in weitaus größerem Maß in anonymisierten Großgesellschaften. Komplexe Gesellschaften, deren Wertschöpfung auf anonymisierten Transaktionen beruht, sind ohne vertrauensvolle Kooperationsbeziehungen überhaupt nicht existenzfähig. Wie wichtig gegenseitiges Vertrauen und Kooperationsbereitschaft in der Wirtschaft sind, wurde zuletzt in der Finanzmarktkrise überdeutlich. Durch die Ungewissheit, ob Kredite wieder zurückgezahlt werden können, kollabierte zunächst der Interbankenhandel und infolgedessen das gesamte globale Finanzsystem. Gegenseitiges Vertrauen und Kooperationsbereitschaft sind damit die Grundlage jeder arbeitsteiligen Gesellschaft. Und je stärker eine Gesellschaft auf Arbeitsteilung und Tausch beruht, umso stärker ist sie auf dieses gegenseitige Vertrauen angewiesen. Bereits Emile Durkheim hat in seiner einschlägigen Arbeit zur sozialen Arbeitsteilung gezeigt, dass auch moderne Gesellschaften auf Solidarität angewiesen sind.⁵ Die zunehmende soziale und funktionale Ausdifferenzierung moderner Gesellschaften bedeutet zwar einen Verlust an persönlichen Nahbeziehungen, Gemeinschaftsgefühl und kollektiver Identitätsbildung. Damit ist auch ein Verlust an »traditioneller« Solidarität verbunden, die sich aus bestimmten Gemeinsamkeiten wie einer gemeinsamen Abstammung, einem gemeinsamen historischen oder kulturellen Hintergrund, geteilten religiösen Überzeugungen oder gemeinsamen Normen und Werten speist. Diese »Werte-« oder »Gesinnungssolidarität« traditioneller Gemeinschaften unterstützt benevolentes und altruistisches Verhalten innerhalb der Gruppe und gilt deshalb vielfach als moralisch wünschenswert. Allerdings erweist sich Gesinnungssolidarität als moralisch ambivalent. Denn neben ihren unbestreitbaren prosozialen Effekten hat diese Form der Solidarität auch ihre Kehrseite: Gruppensolidarität bezieht sich immer nur auf die Mitglieder der jeweiligen Gruppe, sie schließt Angehörige anderer Gruppen vom Solidaritätsgedanken aus. Gruppensolidarität ist zwar (gruppenspezifisch) inkludierend, damit aber notwendigerweise partikularistisch und gegenüber Außenseitern exkludierend.⁶ Die gesellschaftliche Ambivalenz der Gruppensolidarität wird besonders deutlich,

5 Vgl. Durkheim, Émile: *The Division of Labor in Society*, New York 1893/1964.

6 Der Spieltheoretiker Herbert Gintis bezeichnet diesen Aspekt der Wertesolidarität als »The dark side of altruistic cooperation«. Gruppenspezifische Solidarität, von ihm als »altruistische Kooperation« bezeichnet, induziert neben gruppeninterner Loyalität auch eine Ablehnung von Personen, die nicht der eigenen Gruppe angehören. Gruppenspezifische Gesinnungssolidarität ist somit moralisch zumindest ambivalent; vgl. Gintis, Herbert: *The bounds of reason*, New Jersey 2009, 79.

wenn es sich bei den solidaritätsstiftenden Idealen um konfligierende Normen handelt. In diesen Fällen ist es die politische Aufgabe der Gesellschaft, institutionelle Vorkehrungen zu treffen, die diesen Gruppenkonflikt ohne größere gesellschaftliche Schäden austragen. Das einschlägige ökonomische Beispiel hierfür ist der Tarifkonflikt. Hier stehen sich zwei Parteien mit konfligierenden Stakeholderinteressen gegenüber, die es gegenseitig auszutarieren gilt. Dieser Interessenkonflikt wird durch das Tarif- und Arbeitskampfrecht institutionell normiert, um eine für beide Seiten akzeptable Einigung zu finden.

Die aus dem sozialen Nahbereich resultierende Wertesolidarität lässt sich nicht unmittelbar auf komplexe Großgesellschaften übertragen, und zwar aus zwei Gründen. So sind Großgesellschaften in hohem Maße funktional ausdifferenziert. Die gesellschaftlichen Teilbereiche wie Recht, Wirtschaft, Politik etc. weisen jeweils eigenständige Funktionslogiken auf, die ihren Niederschlag in jeweils systemspezifischen Regulierungen finden. Aber auch innerhalb der jeweiligen gesellschaftlichen Teilbereiche setzt sich diese funktionale Differenzierung fort. Im wirtschaftlichen Bereich hat sie zur Herausbildung äußerst spezialisierter Tätigkeiten in globalen Wertschöpfungsketten geführt. Dieses hohe Maß an Arbeitsteilung begründet zum einen ein deutlich gestiegenes Maß an gegenseitiger Abhängigkeit bzw. eines Aufeinander-Angewiesen-Seins; sie stärkt also die Grundlage für Solidarität. Sie macht es zum anderen aber unmöglich, Ergebnisse des Gesamtsystems auf die Handlungen und die Handlungsmotive Einzelner zurückzuführen. Die Isomorphie von Handlungsmotivation und Systemergebnis, die in überschaubaren Kleingruppen noch existiert, ist in modernen Großgesellschaften nicht mehr gegeben. Für die ethische Qualität des jeweiligen Funktionssystems sind die Motive der handelnden Akteure weitgehend irrelevant, was bereits von Adam Smith in seinem vielzitierten Bäcker-Beispiel sehr anschaulich beschrieben wurde.⁷ Für eine Ethik moderner Gesellschaften ergeben sich daraus zwei Konsequenzen: Zum einen lassen sich Systemergebnisse nicht mehr durch die moralischen Motive einzelner Akteure erklären. Ein derartiges Erklärungsmodell beruht auf einem Kategorienfehler, der die wesentlichen strukturellen Bedingungen komplexer gesellschaftlicher Interaktionen außer Acht lässt. Zum anderen ist es unmöglich, gesellschaftliche Ergebnisse durch moralische Appelle (*moral persuasion*) zu steuern. Moralische Appelle sind geeignet, das Verhalten von Einzelpersonen oder bestimmten Teilen der Gesellschaft zu verändern; eine nachhaltige Veränderung der Systemergebnisse ist aber nur

7 »Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers oder Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre Menschen-, sondern an ihre Eigenliebe, und wir erwähnen nicht die eigenen Bedürfnisse, sondern sprechen von ihrem Vorteil.« Smith (1776/1974, S. 17).

durch eine Veränderung der Strukturbedingungen gesellschaftlichen Handelns möglich.⁸

Neben der funktionalen Differenzierung sind offene Gesellschaften durch eine Pluralität wertebegründender und wertevermittelnder Institutionen gekennzeichnet. Diese moralische Pluralisierung, die historisch gesehen noch vor der globalen Arbeitsteilung stattgefunden hat,⁹ macht eine Moralsteuerung der Wirtschaft jenseits ökonomisch relevanter Pflicht- und Akzeptanzwerte unmöglich. Unternehmensethik ist in moralisch heterogenen Gesellschaften allenfalls als *business case*, also als moralische Voraussetzung für die Erzielung langfristiger Unternehmensgewinne, allgemein implementierbar. Ein Solidaritätsverständnis, das auf der vor-modernen Idee einer ethnisch oder kulturell homogenen Gesellschaft aufbaut, wäre als übergreifende Norm offener Gesellschaften schlicht dysfunktional. Dennoch lässt sich der Prozess der Modernisierung nicht mit einem Verlust an Solidarität gleichsetzen. So findet auch in modernen Gesellschaften Solidarität innerhalb bestimmter partikularer Gemeinschaften wie der Familie, Interessengemeinschaften und Verbänden bis hin zu Lobby-Gruppen statt. Diese wert- und interessen gebundenen Gemeinschaften treffen in der modernen Großgesellschaft aufeinander und konstituieren diese erst als Gesellschaft. Die Aufgabe der Gesellschaft ist es, diese kommunitären und partikularistischen Solidaritätspotenziale in einer Weise zu kanalisieren, dass sie sich systematisch in das universalistische Solidaritätsverständnis der Gesellschaft einfügen. Zum anderen verschiebt sich in modernen Gesellschaften das Motiv für Solidarität. Kooperatives Verhalten und vertrauensvolle Zusammenarbeit finden ihre Grundlage nicht mehr in den gemeinsamen Werten und geteilten moralischen Auffassungen, sondern in einem gemeinsamen Interesse. Kooperation ergibt sich aus der Tatsache, dass die jeweils individuellen Interessen nur im Rahmen einer Zusammenarbeit mit anderen durchsetzbar sind. Sofern diese Interessen zwischen den Kooperationspartnern gleichgerichtet sind, spricht man von synergetischer Kooperation; Beispiele hierfür sind der Bau eines Bewässerungssystems oder die Organisation zur kollektiven Bewirtschaftung von Fischereigewässern (sog. *common pool resources*). In diesen Fällen stellen sich die Gruppenmitglieder durch Kooperation nicht nur besser, sie partizipieren auch in gleicher Weise von den Ergebnissen der Kooperation. Das Kooperationsergebnis stellt somit ein (gruppen-

8 Der Ingolstädter Wirtschaftsethiker Karl Homann hat dies plastisch in der Formulierung »der systematische Ort der Moral ist die Rahmenordnung« zum Ausdruck gebracht. Auch Klimaaktivist:innen beschränken sich nicht auf moralische Appelle zu einem klimabewussten Verhalten, sondern fordern – zurecht – umfassende ökologische Strukturveränderungen ein.

9 Die gesellschaftspolitisch relevante moralische Pluralisierung setzt in Europa spätestens mit der Reformation ein und wurde durch die Säkularisierung nur noch verstärkt.

spezifisches) öffentliches Gut dar, dessen Erträge allen Gruppenmitgliedern egalitär zugutekommt; Lindenberg (1998) spricht in diesem Fall von »starker Solidarität«¹⁰.

Im Gegensatz hierzu ist die kooperative Produktion privater Güter von einer inhärenten Ambivalenz charakterisiert, die als »antagonistische Kooperation« bezeichnet werden kann.¹¹ Unter antagonistischer Kooperation ist eine Situation zu verstehen, in der die Akteure einerseits ein Interesse an gegenseitiger Kooperation haben. Gleichzeitig haben alle Akteure einen Anreiz, einen möglichst hohen Anteil des gemeinsam erwirtschafteten Kooperationsertrags für sich zu vereinnahmen. Inwiefern die Ergebnisse einer solchen antagonistischen Kooperation als »solidarisch« zu klassifizieren sind, wird im Folgenden besprochen.

3. Kann antagonistische Kooperation solidarisch sein? Der Beitrag der »solidarischen Wirtschaftsethik«

Auf kompetitiven Märkten tritt der Interessenantagonismus zwischen den Beteiligten offen zutage. Im Wettbewerb setzt sich langfristig das bessere Angebot durch, und Innovationen verdrängen bestehende Produkte sowie überkommene Produktionsverfahren. Gewinner und Verlierer sind in diesem Prozess für jeden klar ersichtlich. Aus diesem Grund wird der Markt vielfach als »Nullsummenspiel« interpretiert und auch entsprechend kritisiert: die Gewinne des einen gelten dann als die Verluste des anderen. Weit weniger offensichtlich ist, dass jeder Markttransaktion eine Kooperationsbeziehung zugrunde liegt, und diese Kooperationen für alle Beteiligten Positivsummenspiele sind. Durch Arbeitsteilung, Spezialisierung und Tausch entstehen Kooperationsgewinne, die alle an der Kooperation Beteiligten wirtschaftlich besserstellen als in der nichtkooperativen Lösung. Gerade diese Erwartung einer Besserstellung ist letztlich die Motivation für eine dauerhafte Kooperation.

Dieser generelle Befund einer allgemeinen Besserstellung durch Kooperation sagt allerdings noch nichts über die Verteilung der Kooperationsgewinne aus. Um das an einem extremen Beispiel zu verdeutlichen: Im Vergleich zur Autarkielösung werden auch in einer Kooperationsbeziehung unter Ausbeutungsbedingungen¹²

10 Vgl. Lindenberg, Siegwart: The microfoundations of solidarity: A framing approach, In: Doreian, Patrick/Fararo, Thomas J. (Hg.): The problem of solidarity. Theories and models, Amsterdam 1998, 61–112.

11 Zur antagonistischen Kooperation in ökonomischen Verhaltensmodellen vgl. ausführlich Kliemt, Hartmut: Antagonistische Kooperation. Elementare spieltheoretische Modelle spontaner Ordnungsentstehung. Freiburg/München 1986.

12 In der ökonomischen Terminologie wird unter »Ausbeutung« generell die Kompensation eines Faktors unterhalb seines Beitrags zur ökonomischen Wertschöpfung verstanden. Technisch formuliert liegt Ausbeutung im ökonomischen Sinn vor, sofern der Lohnsatz das Grenzwertprodukts des Faktors unterschreitet.

alle Beteiligten – also Ausbeuter und Ausgebeutete – wirtschaftlich bessergestellt, wenngleich in höchst unterschiedlicher Weise. Die bloße Tatsache, *dass* eine Kooperation zustande kommt, besagt für sich genommen noch nichts über die Fairness des Kooperationsergebnisses. Für eine normative Analyse bestehender Vertragsbeziehungen wird eine Interaktionstheorie benötigt, die analytisch über die bloße Lösung von Koordinationsmängeln in der Form eines Gefangenendilemmas hinausgeht. Hierfür bietet sich die kooperative Spieltheorie an.¹³ In der elaboriertesten Variante dieser Theorie, dem verallgemeinerten Nash-Modell, wird das Ergebnis eines Verhandlungsprozesses durch drei Parameter determiniert: den Präferenzen der beteiligten Akteure, ihren jeweiligen Alternativen zu einer bestehenden Kooperation und der relativen Verhandlungsmacht der Kooperationspartner. Anhand dieser drei Faktoren lassen sich die Ergebnisse kooperativen Handelns normativ bewerten. Ungleichheiten, die ausschließlich aus einer unterschiedlichen individuellen Wertschätzung gegenüber alternativen sozialen Zuständen resultieren, sind gemäß der politisch-liberalen Ethikkonzeption als sozialetisch irrelevant zu betrachten. Sofern Ungleichheiten der Endzustandsverteilung ausschließlich unterschiedliche individuelle Präferenzen widerspiegeln, sind diese Ausdruck der personalen Autonomie und als solche von der Gesellschaft nicht zu kritisieren. Zu denken sind hier an Einkommensunterschiede, die sich ausschließlich aufgrund unterschiedlicher Einkommens-Freizeitpräferenzen oder einer unterschiedlichen Risikoaversion ergeben. Allokationen, die unter symmetrischen Strukturbedingungen zustande kommen, sind neidfrei, d.h. kein Akteur würde die Ressourcenallokation seines Verhandlungspartners seiner eigenen Ressourcenallokation vorziehen. In diesem – aber nur in diesem (!) – Sinn sind Märkte eine »moralfreie Zone«.¹⁴

Die solidarische Wirtschaftsethik setzt bei der ethischen Bewertung von Endzustandsverteilungen nicht an den individuellen Präferenzen an, sondern an den strukturellen Bedingungen, unter denen eine Verhandlung erfolgt. Damit ist die »solidarische Wirtschaftsethik« ebenso wie die »ökonomische Ethik« und – mit

13 An dieser Stelle ist eine theoretische Anmerkung notwendig. Die kooperative Spieltheorie unterscheidet sich von der nicht-kooperativen Variante nicht hinsichtlich der unterstellten Präferenzen der Individuen. In beiden Fällen wird davon ausgegangen, dass alle beteiligten Akteure versuchen, ihren individuellen Nutzen zu maximieren. Der wesentliche konzeptionelle Unterschied besteht darin, dass die kooperative Spieltheorie von der Möglichkeit bindender Absprachen zwischen den Kooperationspartnern ausgeht, während die nicht-kooperative Spieltheorie derart bindende Verträge nicht vorsieht.

14 Zum Konzept der Neidfreiheit (*envy freeness*) vgl. Varian, Hal: Equity, envy, and efficiency, *Journal of Economic Theory*, 9 (1974), 1, 63–91; vgl. Piketty, Thomas: Existence of fair allocations in economies with production, *Journal of Public Economics*, 55 (1994), 3, 391–405. Zur Konzeptualisierung des Marktes als »moralfreie Zone« vgl. Gauthier, David: *Morals by Agreement*, Oxford 1986.

Einschränkungen – die »integrative Wirtschaftsethik«¹⁵ der Strukturethik zuzurechnen. Dabei stehen zwei Strukturdeterminanten im Vordergrund. Die erste ist die *Verhandlungsmacht* der Akteure.¹⁶ Innerhalb einer bestehenden Kooperation setzt eine faire Aufteilung des Kooperationsgewinns voraus, dass beide Verhandlungspartner über eine annähernd gleiche Verhandlungsmacht verfügen. In diesem Fall werden die Tauschgewinne zu gleichen Teilen zwischen den Verhandlungspartnern aufgeteilt. Damit erfüllt die antagonistische Kooperation das Kriterium der schwachen Solidarität, denn unter schwacher Solidarität ist die Aufteilungsregel »equity rather than equality«¹⁷. Mit zunehmender Dominanz eines Verhandlungspartners steigt hingegen der Anteil an der Kooperationsrendite, den der dominante Akteur für sich vereinnahmen kann. Anders formuliert: mit steigender Verhandlungsmacht steigt der Ausbeutungsgewinn des dominanten Partners. In einer bestehenden Kooperationsbeziehung kann der Kooperationsgewinn zwar weitgehend, aber nie vollständig von der dominanten Partei vereinnahmt werden, da sich auch der ausgebeutete Partner im Vergleich zur Autarkielösung besserstellen muss. Die Herstellung (annähernd) gleicher Machtstrukturen innerhalb kooperativer Vertragsbeziehungen ist eine der zentralen Aufgaben der praktischen Wirtschafts- und Sozialpolitik. So werden Arbeitnehmervereinigungen nur dann als Tarifvertragspartei zugelassen, wenn sie ein gewisses Maß an »Mächtigkeit« vorweisen können, d.h. sofern davon auszugehen ist, dass sie ihre Interessen durch Streiks effektiv durchsetzen können. Im Rahmen der internationalen Wirtschaftsbeziehungen versucht der Multilateralismus, gleiche Regeln für alle Beteiligten herzustellen und Machtunterschiede zwischen den Akteuren zu egalisieren. Ein Rückfall in den Bilateralismus kommt hingegen jenen marktmächtigen Akteuren entgegen, die bereit sind, ihre Marktmacht im bilateralen Handel auszunutzen.

Der zweite Strukturparameter kooperativer Verhandlungen ist der Reservationsnutzen der potentiellen Kooperationspartner im Fall einer Nichteinigung. Diese Nutzenverteilung unter Autarkie, in der Literatur auch als »Drohpunkt« bezeichnet,

15 Zur »intergativten Wirtschaftsethik vgl. Ulrich, Peter: Integrative Wirtschaftsethik. Grundlinien einer lebensdienlichen Ökonomie, Bern ⁵2016.

16 Der Machtaspekt von Verhandlungen wird in der klassischen Sozialvertragstheorie systematisch vernachlässigt. Thomas Hobbes (1651/1996) unterstellt in seinem Leviathan die Gleichheit der Menschen als empirisches Faktum. In der Rawls'schen Sozialvertragstheorie wird von Machtunterschieden durch den »Schleier des Nichtwissens« im hypothetischen Urzustand bewusst abstrahiert. Lediglich die Sozialvertragstheorie Buchanan'scher Prägung berücksichtigt den Aspekt der Machtasymmetrie explizit, leitet daraus aber keine normativen Implikationen ab.

17 Lindenberg, Siegwart: Social rationality and weak solidarity: A co-evolutionary approach to social order. In: Lawler, Edward/Thye, Shane R./Yoon, Jeongkoo (Hg.): Order on the Edge of Chaos: Social Psychology and the Problem of Social Order, Cambridge 2015, 43–62, 51.

stellt die Ausgangssituation für jede Kooperation dar. Sie repräsentiert auch gleichzeitig die Grenze der Ausbeutbarkeit durch einen dominanten Vertragspartner, da für alle Beteiligten eine gewisse Besserstellung gegenüber dem status quo erforderlich ist, um eine Kooperation einzugehen. Der Drohpunkt hat auch einen maßgeblichen Einfluss auf die Endverteilung, denn der Gesamtnutzen einer Kooperation ergibt sich aus dem jeweiligen Autarkienutzen zuzüglich des individuellen Kooperationsgewinns. Unter idealen Strukturbedingungen, sofern also sowohl die Verhandlungsmacht als auch der Reservationsnutzen symmetrisch verteilt sind, wird die Endallokation der Ressourcen ausschließlich durch die Präferenzen der beteiligten Akteure bestimmt. In diesem Fall erfüllt die Marktallokation das Kriterium der starken Solidarität. Diese Idealbedingungen sind in der Realität natürlich nicht gegeben. Es ist vielmehr die primäre Aufgabe der Politik, die strukturellen Voraussetzungen für eine (annähernd) faire Kooperationsbeziehung zu schaffen. Die Herstellung von Startchancengerechtigkeit und gleichen Entwicklungsbedingungen, d.h. die Gewährleistung eines *level playing fields*, ist insofern eine gesellschaftspolitische Aufgabe, die der Allokation über Märkte vorgelagert ist.

4. Fazit

Märkte sind Orte individueller Kooperation. Ihre primäre Aufgabe ist es, die Pläne der Wirtschaftssubjekte aufeinander abzustimmen, Arbeitsteilung und Tausch zu ermöglichen und knappe Ressourcen an die Stelle ihrer produktivsten Verwendung zu lenken. Allerdings ist jede wirtschaftliche Kooperation durch eine spezifische Ambivalenz gekennzeichnet, die sich adäquat durch den Begriff der »antagonistischen Kooperation« fassen und mit den Instrumenten der kooperativen Spieltheorie analysieren lässt. Wie die kooperative Spieltheorie zeigt, lässt sich die Allokation über Märkte als durchaus »solidarisch« bezeichnet, sofern die Marktverfassung bestimmten Anforderungen genügt. »Schwache Solidarität« setzt voraus, dass die Kooperationspartner eine annähernd gleiche Verhandlungsmacht besitzen, so dass die Kooperationsrendite weitgehend egalitär zwischen den Beteiligten aufgeteilt wird. »Starke Solidarität« erfordert darüber hinaus annähernd gleiche Ausgangsbedingungen des Verhandlungsprozesses. Beide Bedingungen stellen sich auf Märkten nicht von selbst ein; sie sind vielmehr das Ergebnis politisch gesetzter Rahmenbedingungen, innerhalb derer sich der ökonomische Prozess vollzieht. Der Markt ist nicht generisch solidarisch, die Marktkooperation ist insofern auch kein funktionales Äquivalent zu prosozialem Verhalten. Diese funktionale Äquivalenz erfordert vielmehr politische Rahmenbedingungen, durch die private Interaktionen auf das Gemeinwohl ausgerichtet werden. Oder anders formuliert: Der Markt ist solidarisch, wenn es die Gesellschaft ist.

Literatur

- Bayertz, Kurt: Four uses of »Solidarity«. In: Ders. (Hg.): *Solidarity*, Dordrecht u.a. 2009, 3–28.
- Durkheim, Émile: *The Division of Labor in Society*, New York 1893/1964.
- Fukuyama, Francis: *The end of history and the last man*, New York u.a. 1992.
- Gauthier, David: *Morals by Agreement*, Oxford 1986.
- Gintis, Herbert: *The bounds of reason*, New Jersey 2009.
- Hobbes, Thomas: *Leviathan or the matter, form, and power of a commonwealth ecclesiastical or civil*; aus dem Engl. übertragen von Jutta Schlösser, Hamburg 1651/1996.
- Homann, Karl/Blome-Drees, Franz: *Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Göttingen 1992.
- Kliemt, Hartmut: *Antagonistische Kooperation. Elementare spieltheoretische Modelle spontaner Ordnungsentstehung*, Freiburg/München 1986.
- Lindenberg, Siegwart: Social rationality and weak solidarity: A co-evolutionary approach to social order. In: Lawler, Edward/Thye, Shane R./Yoon, Jeongkoo (Hg.): *Order on the Edge of Chaos: Social Psychology and the Problem of Social Order*, Cambridge 2015, 43–62.
- Lindenberg, Siegwart: The microfoundations of solidarity: A framing approach, In: Doreian, Patrick/Fararo, Thomas J. (Hg.): *The problem of solidarity. Theories and models*, Amsterdam 1998, 61–112.
- von Nell-Breuning, Oswald: *Baugesetze der Gesellschaft. Solidarität und Subsidiarität*, Freiburg 1968/1990 (durchges. Neuausgabe).
- Pies, Ingo: *Solidarität unter Fremden. Zur moralischen Leistungsfähigkeit des Marktes*, Diskussionspapier 2015–5, Halle.
- Piketty, Thomas: Existence of fair allocations in economies with production, *Journal of Public Economics*, 55 (1994), 3, 391–405.
- Smith, Adam: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, London 1776; dt.: *Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen*. Übersetzt von H.C. Recktenwald, München 1974
- Ulrich, Peter: *Integrative Wirtschaftsethik. Grundlinien einer lebensdienlichen Ökonomie*, Bern ⁵2016.
- Varian, Hal: Equity, envy, and efficiency, *Journal of Economic Theory*, 9 (1974), 1, 63–91.
- Weber, Max: *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie*, Tübingen 1922.