

Der systematische Ort der Zivilgesellschaft

Welche Rolle weist eine ökonomische Theorie der Moral zivilgesellschaftlichen Organisationen in der modernen Gesellschaft zu?

INGO PIES UND STEFAN HIELSCHER*

Korreferat zum Beitrag von Karl Gabriel

Dieses Korreferat konzentriert sich ausschließlich auf konstruktive Kritik. Diese wird in vier Schritten entwickelt. Erstens skizzieren wir den Ansatz einer ökonomischen Theorie der Moral. Zweitens zeigen wir, dass man aus diesem Ansatz heraus nicht nur eine leistungsfähige Unternehmensethik, sondern auch – allgemeiner – eine leistungsfähige Organisationsethik entwickeln kann, mit der sich zudem interessante Thesen zum „Dritten Sektor“ generieren lassen. Drittens identifizieren wir einige Missverständnisse – und viertens: mögliche Quellen für Missverständnisse –, die einer interdisziplinären Verständigung über Fragen wirtschaftsethischer Theoriebildung offenbar im Wege stehen.

1. Ökonomische Theorie der Moral I: Wirtschafts- und Unternehmensethik

Beim Ansatz einer ökonomischen Theorie der Moral geht es zentral um die Frage, inwiefern moralische Anliegen unter den Bedingungen einer modernen Gesellschaft bereits zur Geltung gebracht sind bzw. zur Geltung gebracht werden können (vgl. Homann/Pies 1994a; Homann/Pies 1994b; Pies 2000 und ferner Suchanek 2001/2007).¹ Das Besondere dieser Bedingungen – und mithin ein wichtiges Kennzeichen der spezifisch modernen Gesellschaft – besteht darin, dass die gesellschaftlichen Funktionssysteme (Politik, Wirtschaft, Wissenschaft usw.) wettbewerblich strukturiert sind. Im Wettbewerb kann es zu Anreizkonstellationen kommen, in denen das Eigeninteresse eines Akteurs mit den legitimen Fremdinteressen anderer Akteure in Konflikt gerät, die zu berücksichtigen ein moralisches Anliegen darstellt. Auf einem Markt beispielsweise entsteht dann ein Widerspruch zwischen dem Gewinnstreben eines Unternehmens einerseits und einem moralisch artikulierten Bedürfnis andererseits,

* Prof. Dr. Ingo Pies, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Große Steinstraße 73, D-06108 Halle (Saale), Tel.: +49-(0)345-5523421, Fax: +49-(0)345-5527385, E-Mail: ingo.pies@wiwi.uni-halle.de, Forschungsschwerpunkte: Normative Institutionenökonomik, Wirtschafts- und Unternehmensethik, Wissenschaftliche Politikberatung, New Governance und Corporate Citizenship; Dipl.-Kaufmann Stefan Hielscher, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Große Steinstraße 73, D-06108 Halle (Saale), Tel.: +49-(0)345-5523387, Fax: +49-(0)345-5527385, E-Mail: stefan.hielscher@wiwi.uni-halle.de, Forschungsschwerpunkte: Wirtschafts- und Unternehmensethik, New Governance, Corporate Citizenship, Entwicklung und Globale Ethik.

¹ In neueren Veröffentlichungen wird der methodische Ansatz einer Wirtschaftsethik sozialer Dilemmata auch als ‚Ordonomik‘ ausgewiesen: als eine rational-choice-basierte Analyse von (Interdependenzen zwischen) Sozialstruktur und Semantik. Vgl. hierzu Pies (2007) sowie Pies (2008).

etwa dem Bedürfnis nach höheren Sicherheitsstandards, oder nach mehr Arbeitsplätzen, oder dem Bedürfnis nach weniger Korruption oder weniger Umweltverschmutzung. Zugleich sorgt der Wettbewerb dafür, dass der einzelne Akteur dem moralischen Anliegen oft nicht umstandslos nachkommen kann, weil dies mit Wettbewerbsnachteilen verbunden wäre, die existenzgefährdend sein können.

Folglich kann die Aufgabe der Ethik nicht darin bestehen, sich im Konflikt zwischen dem moralischen Anliegen einerseits und dem Eigeninteresse der handelnden Akteure andererseits einfach auf die Seite der Moral zu schlagen. Dies wäre (a) mit strittigen Werturteilen verbunden, (b) wenig praktikabel, weil einer Verwirklichung moralischer Anliegen kaum zuträglich, und (c) dem Einwand ausgesetzt, dass nicht nur die legitimen Fremdinteressen, sondern prinzipiell auch das Eigeninteresse des handelnden Akteurs als moralisch schutzwürdig anzusehen ist, zumal die schützenswerten Fremdinteressen nichts anderes sind als das gebündelte Eigeninteresse anderer Akteure.

Vor diesem Hintergrund entwickelt eine ökonomische Theorie der Moral ihr Forschungsprogramm zum einen als Wirtschaftsethik, zum anderen als Unternehmensethik. Die Wirtschaftsethik blickt auf das System der Marktwirtschaft, die Unternehmensethik blickt auf die Unternehmen als Akteure im System.

In ihrer wirtschaftsethischen Stoßrichtung folgt eine ökonomische Theorie der Moral der Fragestellung, wie das eigeninteressierte Gewinnstreben der Unternehmen für moralische Anliegen in Dienst genommen werden kann. Hier spielen die Anreize im Wettbewerb eine zentrale Rolle. Von ihnen hängt es ab, ob der marktliche Konkurrenzprozess in eine gesellschaftliche Aufwärtsspirale („race to the top“) oder ob er in eine gesellschaftliche Abwärtsspirale („race to the bottom“) mündet. Insofern ist die moralische Qualität einer Marktwirtschaft nach dem Kriterium zu beurteilen, wie gut es ihr gelingt, moralisch unerwünschte Abwärtsspiralen zu vermeiden und stattdessen moralisch erwünschte Aufwärtsspiralen in Gang zu setzen und auf Dauer zu stellen. Aus diesem Grund argumentiert eine ökonomische Theorie der Moral: *„Unter Wettbewerbsbedingungen avanciert die institutionelle Rahmenordnung zum systematischen Ort der Moral“* (Homann/Pies 2000: 336, H. i. O.).

In ihrer unternehmensethischen Stoßrichtung folgt eine ökonomische Theorie der Moral der Fragestellung, ob und inwiefern Unternehmen ein moralisches Engagement für ihr eigeninteressiertes Gewinnstreben in Dienst nehmen können. Dahinter stecken folgende Überlegungen: Unternehmen sind Wertschöpfungsagenten im gesellschaftlichen Auftrag. Sie übernehmen die Funktion, gesellschaftliche Bedürfnisse zu befriedigen. Auf Konkurrenzmärkten können sie aber nur in dem Maße Gewinne erwirtschaften, in dem es ihnen gelingt, bei ihren Kunden eine freiwillige Zahlungsbereitschaft zu mobilisieren, die die Kosten zur Herstellung der Güter und Dienstleistungen übersteigt. Im Leistungswettbewerb sind Gewinne ein Signal – und eine Belohnung! – dafür, dass es dem Unternehmen gelungen ist, zusammen mit seinen Interaktionspartnern (Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern usw.) eine wechselseitig vorteilhafte Wertschöpfung zu organisieren. Wertschöpfungsaktivitäten haben stets mit dem Problem zu kämpfen, dass Verfassungen und Verträge nur eingeschränkt justiziabel sind. In einem solchen Umfeld können Unternehmen mittels moralischer Bindungen – formaler oder informaler Art – sich selbst als moralische Akteure konstituieren und sich glaubwürdig auf integrale Verhaltensweisen verpflichten. So lösen sie bei ihren Interaktions-

partnern Gegenreaktionen aus, die sich für eine gemeinsame Wertschöpfung als sehr produktiv (und profitabel) erweisen. Aus diesem Grund argumentiert eine ökonomische Theorie der Moral, dass „Unternehmen *Moral als Produktionsfaktor einsetzen können, um mit ihrer Hilfe Wertschöpfung zu organisieren*“ (Pies 2008: 33, im Original nicht hervorgehoben).

2. Ökonomische Theorie der Moral II: Organisationsethik

Wie passen nun zivilgesellschaftliche Organisationen in dieses Bild, also der sog. „Dritte Sektor“, der von Vereinen, Kirchen, Gewerkschaften, Wohlfahrtsverbänden, Bürgerinitiativen und sonstigen organisierten Interessengruppen bevölkert wird? Wir entwickeln im Folgenden die Grundzüge einer allgemeinen Organisationsethik durch Analogiebildung zur Unternehmensethik.

Unternehmen sind Agenten gesellschaftlicher Wertschöpfung. Sie organisieren die marktliche *Fremdversorgung* der Bürger mit Gütern und Dienstleistungen. Zivilgesellschaftliche Organisationen sind ebenfalls Agenten gesellschaftlicher Wertschöpfung. Sie organisieren – ähnlich wie der Staat – eine *Selbstversorgung* der Bürger. Auch wenn zivilgesellschaftliche Organisationen von ihrer Konstitution her nicht primär auf Gewinnerzielung angelegt sind, so besteht doch eine wichtige Gemeinsamkeit darin, dass sie ebenso wie Unternehmen letztlich der Bedürfnisbefriedigung dienen. Aus ökonomischer Sicht handelt es sich um Clubs zur Organisation kollektiven Handelns, die für ihre Mitglieder – und manchmal auch darüber hinaus für andere Bürger – (öffentliche) Güter bereitstellen.

Die Gemeinsamkeiten gehen noch weiter: Auch zivilgesellschaftliche Organisationen stehen – ähnlich wie Unternehmen – in vielfältigen Wettbewerbsbeziehungen. Sie konkurrieren um knappe Ressourcen, die sie für ihre jeweiligen Zwecke einsetzen wollen, angefangen von Spendengeldern über engagierte Mitarbeiter bis hin zur Reputation, eine besonders effektive Interessenvertretung zu sein. Folglich unterliegen auch zivilgesellschaftliche Organisationen einem enormen Rationalitätsdruck. Auch sie müssen mit den ihnen verfügbaren Mitteln sparsam umgehen, wenn sie ihre Ziele bestmöglich erreichen wollen.

Viele Vereine leben von ihren Mitgliedern, die Beiträge zahlen und sich ehrenamtlich engagieren. Größere Organisationen der Zivilgesellschaft kommen aber oft nicht umhin, professionelle Mitarbeiter anzustellen. Folglich benötigt man ein Management, das die Personalführung übernimmt sowie die operativen und strategischen Entscheidungen trifft, die dann freilich gegenüber den Mitgliedern verantwortet werden müssen. Man sieht: Hier kommt es zu ähnlichen Problemen – und zu ähnlichen Strukturen der Problembearbeitung – wie in Unternehmen.

Letztlich können zivilgesellschaftliche Organisationen ebenso wie Unternehmen ihr jeweiliges Ziel nur durch eine Wertschöpfung erreichen, die als sozialer Prozess der Zusammenarbeit zum wechselseitigen Vorteil angelegt sein muss. Hierbei können *alle* korporativen Akteure den Vorteil zur Geltung bringen, dass sie im Vergleich zu natürlichen Personen über eine größere (Selbst-)Bindungsfähigkeit verfügen, weil sie ihren „Charakter“ institutionell – und damit: für andere transparent – formieren und reformieren können. Insofern gilt nicht nur für Unternehmen, sondern auch für zivilgesellschaftliche Organisationen, dass sie *Moral als Produktionsfaktor* einzusetzen vermögen.

Zivilgesellschaftliche Organisationen können sich – ebenso wie Unternehmen – auf drei unterschiedlichen Ebenen für Bindungen engagieren, um Moral als Produktionsfaktor einzusetzen: Die erste Ebene betrifft die Organisationsverfassung und das Verhältnis der Organisation zu ihren Mitarbeitern. Hier können nicht nur Unternehmen, sondern auch zivilgesellschaftliche Organisationen z. B. einen „code of ethics“ einsetzen, mit dem bestimmte Verhaltensstandards festgelegt, kommuniziert und sanktioniert werden. Dies ist nötig, weil weder Unternehmen noch zivilgesellschaftliche Organisationen auf einer Insel der Seligen leben: Kirchen müssen sexuellem Missbrauch vorbeugend entgegenzutreten; Spendenorganisationen haben mit Untreue zu kämpfen; auch in gemeinnützigen Pflegeheimen muss man Missständen prophylaktisch begegnen; und selbst innerhalb einer Gewerkschaft muss man verhindern, dass die Angestellten unter Mobbing oder Diskriminierung leiden.

Die zweite Ebene betrifft die Prozesse gesellschaftlicher Regelsetzung. Hier kann man im Rahmen unisektoraler, bisektoraler oder trisektoraler Partnerschaften Bindungen eingehen, durch die Moral als Produktionsfaktor zur Wertschöpfung eingesetzt wird: Ähnlich wie Unternehmen sich mittels einer Branchenvereinbarung zu kollektivem Handeln organisieren und beispielsweise Standards verabreden, die für alle Wettbewerber gleichermaßen gelten, können auch zivilgesellschaftliche Organisationen sich auf freiwilliger Basis zusammenschließen und Regeln verabreden, an denen sie ihr Verhalten orientieren. Beispiel: Zertifizierung zur Spendenakquise. Zudem können zivilgesellschaftliche Organisationen gemeinsam mit Unternehmen bisektorale Partnerschaften eingehen. Beispiele hierfür sind die Integritätspakte, die Transparency International zum Zweck der Korruptionsprävention anregt, oder die Überwachung unternehmerischer Selbstverpflichtungen durch Bürgerinitiativen, etwa im Umweltbereich. Ähnlich wie Unternehmen können auch zivilgesellschaftliche Organisationen sich aktiv an Prozessen staatlicher Regelsetzung beteiligen. Besonders anschaulich sieht man das bei internationalen Verhandlungen zum Klimaschutz.

Die dritte Ebene betrifft die Diskurse gesellschaftlicher Regelfindung. Ähnlich wie Unternehmen, können auch zivilgesellschaftliche Organisationen an der politischen Willensbildung konstruktiv teilnehmen. Sie können durch Skandalisierung auf Missstände aufmerksam machen. Sie können ihre Sicht der Dinge zur Diagnose der Missstände kommunizieren, und sie können in der Öffentlichkeit Vorschläge unterbreiten, mit welchen Therapiemaßnahmen man den Missständen begegnen sollte. Zivilgesellschaftliche Organisationen übernehmen damit die gesellschaftliche Funktion, moralischen Unmut zu sammeln, zu bündeln und so dazu beizutragen, dass auch bislang vernachlässigte Stimmen Gehör finden sowie alle Bürger eine Chance erhalten, im Sinne Kants von ihrer „Vernunft in allen Stücken *öffentlichen Gebrauch* zu machen“ (Kant 1784/1977: 55, H. i. O.).

Zusammenfassend kann man festhalten: Ähnlich wie Unternehmen, können sich auch zivilgesellschaftliche Organisationen als „Corporate Citizens“ engagieren und an Prozessen gesellschaftlicher Regelsetzung ebenso wie an Diskursen gesellschaftlicher Regelfindung aktiv teilnehmen (vgl. Beckmann/Pies 2008). Auf diese Weise können sie sehr konstruktive Beiträge zur (Selbst-)Steuerung und (Selbst-)Aufklärung der modernen Gesellschaft leisten. Folglich lässt sich der *systematische Ort der Zivilgesellschaft* wie folgt bestimmen: Aus der Perspektive einer ökonomischen Theorie der Moral partizi-

pieren zivilgesellschaftliche Organisationen durch genuine Eigenbeiträge im Rahmen einer arbeitsteiligen Zusammenarbeit auf verschiedenen Ebenen an dem Wertschöpfungs-Projekt, (a) die Bevölkerung bestmöglich mit Gütern zu versorgen und (b) die institutionellen Bedingungen hierfür kontinuierlich zu verbessern und (c) das für eine nötige (Re-)Formierung institutioneller Anreize erforderliche Problembewusstsein zu schärfen. Zivilgesellschaftliche Organisationen können hier ihre spezifischen Spezialisierungsvorteile arbeitsteilig zur Geltung bringen, vor allem das große Engagement ihrer Mitglieder und die daraus resultierende Sachkunde und Glaubwürdigkeit, um gesellschaftliche Lernprozesse anzustoßen, sie für bislang vernachlässigte Bedürfnisse zu sensibilisieren und argumentativ voranzutreiben.

Man gebe sich hier aber bitte keinen Illusionen hin: Nicht nur Unternehmen, sondern auch zivilgesellschaftliche Organisationen kämpfen für ihre Interessen gelegentlich mit harten Bandagen sowie verzerrten Informationen und betreiben Lobbying. Üblicherweise haben die Unternehmen und ihre Verbände das Wirtschaftsministerium fest im Griff, die Umweltverbände das Umweltministerium, die Sozialverbände das Sozialministerium und die Sportverbände das Innenministerium. Deshalb ist nicht nur für Unternehmen, sondern auch für zivilgesellschaftliche Organisationen – also für ausnahmslos *alle* „Corporate Citizens“ – institutionell sicherzustellen, dass sie sich durch Leistung legitimieren und ihr spezifisch politisches Engagement – sei es in Regelsetzungsprozessen, sei es in Regelfindungsdiskursen – an den Prinzipien der Wahrhaftigkeit, der Fairness und Transparenz ausrichten.

3. Missverständnisse

Wir wollen nun auf offenkundige Missverständnisse eingehen. Wiederum beschränken wir uns auf vier Punkte.

Erstens: Die Einschätzung bei Gabriel, dass eine ökonomische Theorie der Moral „die Spezifika des Dritten Sektors in Differenz zu Markt und Staat nicht angemessen zu reflektieren vermag“ (324), halten wir für eine Fehleinschätzung. Jedenfalls ist es nicht so, wie Gabriel vermutet, dass aus dieser Theorieperspektive „Dritte-Sektor-Organisationen (...) als vormoderne Phänomene erscheinen, die in die Moderne hineinragen“ (ebd.). Das Gegenteil ist der Fall: Zivilgesellschaftliche Organisationen erfüllen – neben Staat und Unternehmen – wichtige Funktionen für die moderne Gesellschaft, die eben beides ist: Wettbewerbsgesellschaft *und* Organisationsgesellschaft.²

Zweitens: Wir halten es für verfehlt, sich das Gemeinwohl von einer vermeintlichen Gemeinwohlorientierung zivilgesellschaftlicher Organisationen zu erhoffen. Zum einen sind alle Funktionssysteme der modernen Gesellschaft durchsetzt von nicht-intendierten Konsequenzen intentionalen Handelns, so dass – im Hinblick auf die Systemergebnisse von Wirtschaft, Politik usw. – kein direkter Weg von der Handlungsmotivation zur aggregierten Handlungsfolge führt. Beispiel: Die Förderung erneuerbarer Energien kann unbeabsichtigt Hungersnöte verschärfen. Zum anderen ist

² Die Äußerungen zum ökonomischen „Imperialismus“ bei Gabriel (324) verkennen den methodologischen Sachverhalt, dass der ursprünglich als Wirtschafts- und Unternehmensethik entstandene Denkansatz ordonomisch als eine allgemeine Gesellschafts- und Organisationsethik entfaltet wird.

davon auszugehen, dass es in einer modernen – und folglich: pluralistischen! – Gesellschaft keinen Akteur geben kann, der ernsthaft von sich zu behaupten vermag, dass er das Gemeinwohl vertrete. Vielmehr muss das Gemeinwohl im institutionalisierten Streit partikularer Interessen allererst gestiftet werden. Hier verorten wir die Zivilgesellschaft nicht über, sondern neben den anderen gesellschaftlichen Akteuren. Aus unserer Perspektive setzen sich auch Organisationen der Zivilgesellschaft stets nur für partikulare (weil umstrittene) Interessen ein. Wir würden ihnen das freilich nicht zum Vorwurf machen, sondern sehen es als richtig und wichtig an, weil so gesellschaftliche Fehlentwicklungen leichter identifiziert und korrigiert werden können. Kurz gesagt: Für die Gemeinwohlorientierung als moralisches Desiderat kommt es nicht so sehr auf die individuell handlungsleitenden *Gesinnungen* gesellschaftlicher Akteure an, sondern vielmehr auf die handlungsleitenden *Bedingungen* institutionell voraussetzungsreicher Prozesse sozialer Kooperation. Institutions matter!

Drittens: Die ökonomische Theorie der Moral rekonstruiert gesellschaftliche Missstände als soziale Dilemmata und weist so darauf hin, dass es gemeinsame Regelinteressen gibt, um moralische Anliegen zu verwirklichen. Insofern handelt es sich um ein Fehlurteil, wenn Gabriel über diese Theorieperspektive schreibt: „Vorstellungen einer guten Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung reduzieren sich (...) faktisch auf eine Option für den Status quo“ (323). Das genaue Gegenteil ist der Fall. Die ökonomische Theorie der Moral offeriert Normativität als Heuristik für Reformen des Status quo.

Viertens erhebt Gabriel schwere Vorwürfe gegen den Ansatz einer ökonomischen Theorie der Moral: Sie verfehle den „moral point of view“; sie führe „schon für reine Wirtschaftsunternehmen zu problematischen Konsequenzen“, sei aber im Hinblick auf zivilgesellschaftliche Organisationen geradezu gefährlich. Aus Gabriels Sicht „sind die Folgen, die ein breites Eindringen [dieser Theorieperspektive] (...) in das handlungsleitende Wissen der Führungskräfte von Dritte-Sektor-Organisationen besäße, als problematisch einzuschätzen“ (324). Wir teilen diese Einschätzungen nicht und vertreten ausdrücklich die Gegenthese, dass nicht nur Manager, sondern auch Führungskräfte der Zivilgesellschaft davon profitieren, wenn man ihnen die Funktionsweise der modernen Gesellschaft – und die verfügbaren Optionen, Moral nicht *gegen*, sondern *durch* die Funktionssysteme zur Geltung zu bringen – mit Modellen sozialer Dilemmata dechiffriert (vgl. Pies et al. 2008).

4. Gründe für mögliche Missverständnisse

Aus unserer Sicht beruhen Gabriels Vorbehalte auf Missverständnissen. Das aber macht die Frage besonders virulent, worauf diese Missverständnisse zurückgeführt werden können. Wir wollen zwei Punkte benennen, von denen wir vermuten, dass sie einer interdisziplinären Verständigung bislang im Wege stehen. Damit wird zugleich weiterer Forschungsbedarf indiziert.

Erstens gibt es ein latentes Unbehagen gegenüber einer ökonomischen Theorie der Moral, das sich offenbar aus der Befürchtung speist, eine Funktionalitätsbetrachtung könne zur Erosion des moralischen Bewusstseins führen. Wir halten dagegen: Es ist konstitutiv für die moderne Wissenschaft, dass man unterschiedliche Perspektiven auf den gleichen Gegenstand einnehmen kann, ohne der Dignität des Gegenstandes damit Abbruch zu tun. Beispiel: Wir haben gelernt, dass das Sezieren von Leichen nicht

gegen die Menschenwürde verstößt, sondern dass es Wissen generiert, welches der Menschenwürde sogar ausgesprochen förderlich sein kann. Wir wollen diese Analogie in Anspruch nehmen: Zu unterscheiden ist eine Binnenperspektive von einer Außenperspektive auf Moral. Erstere thematisiert die Selbstinterpretation moralischer Subjekte (Individuethik), letztere stellt hierzu Funktionalitätsbetrachtungen an (Institutionenethik). Wir halten beide Perspektiven für informativ und legitim – und sehen sie in einem *komplementären* Verhältnis: Warum sollte es dem moralischen Engagement abträglich sein, wenn einem die Theorie vor Augen führt, dass man mit einem Einsatz für Menschenrechte oder Umweltschutz zugleich auch wichtige gesellschaftliche Funktionen erfüllt?

Zweitens wird einer ökonomischen Theorie der Moral oft mit Positionen begegnet, die sich – explizit oder implizit – auf die einflussreichen Arbeiten von Jürgen Habermas stützen. Wir wollen hier nur kurz auf einen blinden Fleck dieses Paradigmas hinweisen, auf eine Einbuße an gesellschaftstheoretischer Substanz, die auf dem Weg von Kant und Hegel über Marx zu Habermas verloren gegangen ist: Habermas sieht die Lebenswelt von Systemimperativen bedroht. Seinen älteren Arbeiten zufolge verdrängen die Medien Geld und Macht die Solidarität. In seinen jüngeren Arbeiten konzediert Habermas, dass auch der Staat Solidaritätsfunktionen übernehmen kann. Nun diagnostiziert er eine postnationale Konstellation, in der er Staat und Lebenswelt durch den Systemimperativ der Wirtschaft bedroht sieht (vgl. Pies 2007). Aber dass auch die Wirtschaft im Modus institutionalisierter Solidarität operiert – schon allein deshalb, weil Märkte auf einen z. B. katastrophenbedingten Nachfrageanstieg mit steigenden Preisen reagieren und dadurch Anbieter veranlassen, den zusätzlichen Bedarf zu decken und so die Not zu lindern –, diesen Gedanken kann man im Paradigma von Habermas nicht einmal denken. Die entsprechenden Theorien sind blind für diese Option. Insofern verwundert es nicht, dass dem Ansatz einer ökonomischen Theorie der Moral mit großem Unverständnis begegnet wird, argumentiert diese doch, dass die moralische Qualität der Marktwirtschaft ganz wesentlich davon abhängt, inwiefern es – durch Institutionalisierung – gelingt, wirtschaftliches Verhalten im Wettbewerb sozial auszurichten. Wir fragen: Ist es wirklich zweckmäßig, die Theoriebildung so zuzuschneiden, dass man die Option gar nicht mehr in Erwägung ziehen kann, moralische Anliegen durch eine (Re-)Formierung marktlicher Arrangements verwirklichen zu helfen? Ist man klug beraten, wenn man auf der Suche nach Strategien und Akteuren für eine gelingende „Global Governance“ den Problemen die Konzeptualisierung zugrunde legt, moralischer Fortschritt lasse sich nur gegen die Wirtschaft und nicht auch mit der Wirtschaft und sogar durch die Wirtschaft verwirklichen? Warum soll man die Möglichkeit ausblenden, dass sich die Unternehmen als „Corporate Citizens“ für moralische Anliegen ebenso gewinnen lassen wie zivilgesellschaftliche Organisationen? Wie hilfreich ist es, angesichts einer solchen Problemstellung einfach darauf zu beharren, Fortschritt sei nur dann möglich, wenn sich alle Akteure motivational stärker am Gemeinwohl orientieren? Wenn man die Aufgabe der Theoriebildung dahingehend bestimmt, Orientierung zu geben, sind solche Theorien, die mit primären Evidenzen arbeiten, dann wirklich die Lösung, oder sind sie eher Teil des Problems? Kurz: Warum sollte man individualethisch fordern, was sich institutionenethisch fördern ließe?

Literaturverzeichnis

- Beckmann, M./ Pies, I.* (2008): Ordnungs-, Steuerungs- und Aufklärungsverantwortung – Konzeptionelle Überlegungen zugunsten einer semantischen Innovation, in: Heidbrink, L./ Hirsch, A. (Hrsg.): Verantwortung als marktwirtschaftliches Prinzip. Zum Verhältnis von Moral und Ökonomie, Frankfurt a. M./New York: Campus, 31-67.
- Homann, K./ Pies, I.* (1994a): Wie ist Wirtschaftsethik als Wissenschaft möglich? Zur Theoriestrategie einer modernen Wirtschaftsethik, in: Ethik und Sozialwissenschaften. Streitforum für Erziehungskultur, 5(1), 94-108.
- Homann, K./ Pies, I.* (1994b): Wirtschaftsethik in der Moderne: Zur ökonomischen Theorie der Moral, in: Ethik und Sozialwissenschaften. Streitforum für Erziehungskultur, 5(1), 3-12.
- Homann, K./ Pies, I.* (2000): Wirtschaftsethik und Ordnungspolitik – Die Rolle wissenschaftlicher Aufklärung, in: Leipold, H./ Pies, I. (Hrsg.): Ordnungstheorie und Ordnungspolitik – Konzeptionen und Entwicklungsperspektiven, Stuttgart, 329-346.
- Kant, I.* (1784/1977): Beantwortung der Frage: Was ist Aufklärung?, in: Weischedel, W. (Hrsg.): Immanuel Kant Werkausgabe, Band XI: Schriften zur Anthropologie, Geschichtsphilosophie, Politik und Pädagogik 1, Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 53-61.
- Pies, I.* (2000): Ordnungspolitik in der Demokratie. Ein ökonomischer Ansatz diskursiver Politikberatung, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Pies, I.* (2007): Markt vs. Staat? Über Denk- und Handlungsblockaden im Zeitalter der Globalisierung, in: Ballestrem, K. G. / Gerhardt, V. / Ottmann, K. / Thompson, M. P. / Zehn-pfennig, B. (Hrsg.): Politisches Denken. Jahrbuch 2006/2007, Berlin, 259-293.
- Pies, I.* (2008): Markt und Organisation: Programmatische Überlegungen zur Wirtschafts- und Unternehmensethik, in: Kersting, W. (Hrsg.): Moral und Kapital. Grundfragen der Wirtschafts- und Unternehmensethik, Paderborn: Mentis, 27-58.
- Pies, I./ Hielscher, S./ Beckmann, M.* (2008): Betriebswirtschaftslehre und Unternehmensethik – Ein ordonomischer Beitrag zum Kompetenzaufbau für Führungskräfte, erscheint demnächst in: DBW – Die Betriebswirtschaft.
- Suchanek, A.* (2001/2007): Ökonomische Ethik, Tübingen: Mohr Siebeck.