

# Sind gerechte Löhne wirtschaftstheoretischer Unsinn?

## Ein diffiziler Versuch der Versöhnung von Ethik und Ökonomik

MARKUS RASCHKE\*

*Rezension zu Christian Hecker (2008): Lohn- und Preisgerechtigkeit. Historische Rückblicke und aktuelle Perspektiven unter besonderer Berücksichtigung der christlichen Soziallehren, Marburg: Metropolis-Verlag, 546 Seiten.*

Ob Managergehälter, Mindestlohndebatte oder die alljährlich wiederkehrenden Tarifauseinandersetzungen – eine Vielzahl aktueller gesellschaftspolitischer Fragestellungen lässt sich in der Tradition der philosophischen und christlich-sozialethischen Auseinandersetzung um „gerechte Preise“ und „gerechten Lohn“ verorten. Dies in verantwortlicher Weise durch eine ausführliche Aufarbeitung der verschiedenen theoriegeschichtlichen Positionen getan zu haben, ist das Verdienst der Monographie von Christian Hecker, welche sich aus wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive diesem wichtigen wirtschafts- und sozialethischen Thema widmet.

Der erste Teil des Buches (Kapitel 2-5) legt die wesentlichen Auseinandersetzungen mit Fragen der Preis- und Lohngerechtigkeit dar. Er spannt dabei den Bogen von der scholastischen Idee des „gerechten Preises“ über die katholische Soziallehre, die evangelische Sozialethik, die liberalistischen Wirtschafts- und Gerechtigkeitskonzepte bis zu den Ansätzen des Ordoliberalismus und der Theorie der Sozialen Marktwirtschaft. Die Vorstellung von neueren wirtschaftsethischen Vermittlungsansätzen wie etwa des dialogethischen Ansatzes von Horst Steinmann und Albert Müller, der Wirtschaftsethik Peter Koslowskis und des Capabilities-Ansatzes von Amartya K. Sen runden die theoriegeschichtliche Darlegung ab. Diese gründlich gearbeitete Darstellung ermöglicht einen umfassenden Überblick über die unterschiedlichen wirtschaftsethischen Positionen, ihre wechselseitigen Zusammenhänge und Abgrenzungen. Lediglich zu zwei Details sei eine kritische Anmerkung erlaubt: Zum einen wäre – insbesondere mit Blick auf das später thematisierte Anwendungsfeld eines fairen Handels mit Entwicklungsländern (379-390) – ein Hinweis auf die Frage der Preisgerechtigkeit im internationalen Handel wünschenswert gewesen, mit der Papst Paul VI. in der katholischen Sozialethik das Theorem des gerechten Preises weiterentwickelt hat. Zum anderen vermisst man in der Darlegung des ökonomischen Liberalismus von Adam Smith dessen Auseinandersetzung mit dem Problem der Preise und Löhne in ‚Der Wohlstand der Nationen‘ (v. a. 1. Buch, Kapitel 8). Denn indem Smith – ähnlich der christlichen Tradition – ein Lohnminimum zur Gewährleistung der menschlichen Würde als

---

\* Dr. theol. Dipl. Päd. Markus Raschke, Giesinger Bahnhofplatz 5, D-81539 München, Tel.: +49-(0)89-64186541, E-Mail: markusraschke@hotmail.com, Forschungsschwerpunkte: Sozial- und Umweltstandards, Fair-Trade-Bewegung, Corporate Social Responsibility, Entwicklungspolitik, Globale Sozial- und Wirtschaftsethik.

erforderlich ansieht, spiegelt sich in dessen Herangehensweise auch die moralphilosophische Ergänzungsbedürftigkeit der liberalen Ökonomik.

Daran anschließend präsentiert der Autor eine ausführliche eigene Systematisierung der Probleme der Tauschgerechtigkeit (Kapitel 6, 275-369). Zunächst setzt er sich dabei mit der Vielschichtigkeit des Begriffs und Phänomens Gerechtigkeit auseinander, um im Anschluss daran die Diskussion über die ethische Qualität von Marktpreisen zu eröffnen. Hier zeigt sich, dass im Spannungsfeld von Leistungsgerechtigkeit einerseits und sozialer Gerechtigkeit mit ihren Facetten der Chancen-, Bedarfs- und Ausgleichsgerechtigkeit andererseits letztlich keine eindeutige Position zur Gerechtigkeit von Löhnen und Preisen zu finden ist, da beide Gerechtigkeitsbegriffe sich wechselseitig kritisieren und unterminieren. Dass dennoch die Identifikation von Marktpreisen mit dem „gerechten Preis“ der christlichen Sozialethik keine Lösungsperspektive aufzeigt, scheint für Christian Hecker unbestritten. Aus wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive zeigt die Frage nach der Korrektur von Marktunvollkommenheiten einen Ausweg auf, den auch Hecker wählt. Dieses Vorgehen ermöglicht es ihm, die freie Preisbildung auf der Basis von Angebot und Nachfrage unangetastet zu lassen und sich dennoch den Herausforderungen des Gerechtigkeitsanspruchs zu stellen.

Dabei wird allerdings offensichtlich, dass gerechte Löhne und Preise kein Instrument zur Herstellung von Gerechtigkeit sein können, sondern deren Folge bilden und somit existierende Gerechtigkeit lediglich abbilden:

„Im Ergebnis lässt sich feststellen, dass der Preisbildung auf der Basis freier Marktprozesse sowohl aus ethischer als aus ökonomischer Sicht eine erhebliche Bedeutung zukommt. Voraussetzung dafür ist jedoch, dass einerseits durch ordnungspolitische Maßnahmen des Staates die aufgezeigten Marktverzerrungen vermieden werden, die die Verwirklichung von Leistungsgerechtigkeit verhindern und auch der sozialen Gerechtigkeit in Form von Chancen- oder Bedarfsgerechtigkeit entgegenstehen. Andererseits zeigt sich die Notwendigkeit, verschiedene Kategorien der sozialen Gerechtigkeit auf anderen Ebenen des Wirtschaftslebens durchzusetzen. Die Erfüllung dieser Bedingungen ist als unabdingbar dafür anzusehen, dass der Marktprozess das ihm innewohnende Potential zur Verwirklichung gerechter Tauschbeziehungen im Sinne der Leistungsgerechtigkeit entfalten kann.“ (346)

Auf der Grundlage dieses Resultats widmet sich der Autor aktuellen wirtschaftspolitischen Fragen. Neben knappen Ausführungen zum Wettbewerbsrecht handelt es sich insbesondere um die Themen (a) faire Handelsbeziehungen mit Entwicklungsländern, (b) die Entlohnung von Arbeitsleistungen und (c) die Gehälter von Führungskräften:

Hinsichtlich des Konzeptes des Fairen Handels gelingt dem Autor leider nur eine sehr oberflächliche Beschreibung darüber, nach welchen Kriterien und Grundsätzen die Akteure der Fair-Trade-Bewegung ihren Handel ausrichten. So berechtigt die wirtschaftstheoretische Kritik an der freiwilligen Bezahlung höherer Preise sein mag, so wenig bekommt der Autor die positive marktwirtschaftliche Funktion der übrigen Faktoren des Fair-Handels-Konzepts hinsichtlich der Korrektur von Marktunvollkommenheiten in den Blick. Insofern ist der Ruf nach ordnungspolitischen Maßnahmen zur Gewährleistung von Bedarfs- und Chancengerechtigkeit im weltwirtschaftlichen Kontext zwar verständlich, zieht aber leider nicht in Betracht, dass das Engage-

ment der Fair-Handels-Bewegung gerade als eine Reaktion auf das Fehlen entsprechender ordnungspolitischer Regelungen entstanden ist.

Das Thema der gerechten Entlohnung von Arbeitsleistungen tangiert selbstverständlich zentral die Tarifpolitik und Tarifautonomie. Tarifliche Debatten verortet der Autor unter dem diskurs- bzw. dialogethischen Ansatz und versteht sie insofern überraschenderweise kaum als freien Preisbildungsprozess zwischen den Interessensorganisationen der Arbeits(platz)anbieter und -nachfrager, was eine andere wirtschaftstheoretische Einordnung nach sich ziehen müsste. Insbesondere problematisiert Hecker die zentrale Stellung der Tarifpolitik, welche weder für ein gesamtwirtschaftliches Gleichgewicht noch für die Berücksichtigung der Interessen Arbeitsloser (bzw. für die Beseitigung von Arbeitslosigkeit) besonders geeignet sei. Hinsichtlich der Diskussion um die Einführung von Mindestlöhnen als Instrument zur Unterbindung von Lohndumping wird wiederum deutlich, dass die Gerechtigkeitskonzepte der Leistungsgerechtigkeit und der Bedarfsgerechtigkeit in gegenseitige Konkurrenz treten und sich wechselseitig konterkarieren. Letztlich wird erkennbar, dass Lösungsmodelle wie Kombilohn oder Bürgergeld gerade in diesem Zusammenhang auf die Priorität eines bestimmten Gerechtigkeitskonzeptes zurückzuführen sind.

Dass zur Bestimmung von gerechten Managergehältern nicht Bedarfs-, sondern die Leistungsgerechtigkeit im Mittelpunkt steht, bedarf keiner weiteren Erläuterung. Gleichwohl: Da die Leistung von Führungskräften keineswegs eindeutig erfassbar ist, bleibt auch innerhalb der Leistungsgerechtigkeit ein Gerechtigkeitsproblem bestehen. Dabei löst auch die Orientierung an Stakeholder- oder Shareholder-Interessen nicht das Problem der Verhältnismäßigkeit gegenüber der Entlohnung der Mitarbeiter. Einen Ansatzpunkt sieht der Autor in einer prozessorientierten Herangehensweise, mithilfe von Normen der Corporate Governance die internen Entscheidungs- und Kontrollstrukturen zu optimieren. Gleichwohl kommt er zu dem Schluss, „dass es eher möglich ist, Kritik an beobachteten Gehaltsentwicklungen zu formulieren, als eindeutige Maßstäbe für die Bestimmung gerechter Gehälter aufzustellen“ (456f.).

Insgesamt ist dem Autor gewiss eine umfangreiche und fundierte Aufarbeitung der Thematik der Lohn- und Preisgerechtigkeit gelungen, in der freilich das theoretische Interesse überwiegt. Wer zu einem der drei dargelegten aktuellen wirtschaftspolitischen Themenfelder konkrete Anregungen erwartet, findet allerdings nur wenige konkrete Anhaltspunkte zur Lösung dieser Fragen oder hinsichtlich der Selbstpositionierung als beteiligter Akteur. Positiv zu würdigen ist, dass die in erster Linie wirtschaftsethische Arbeit die wirtschaftstheoretischen Maximen ebenso konsequent respektiert wie sie auf der Forderung nach sozialer Gerechtigkeit beharrt und beides zusammenführt. Diese Komplexität hat in Verbindung mit den gegensätzlichen Dimensionen des Gerechtigkeitsbegriffs zur Folge, dass selbst konträre Lösungsansätze als „gerecht“ legitimierbar sind. Schließlich kann deshalb kaum mehr eine greifbare Positionierung bezüglich der Lohn- und Preisgerechtigkeit gelingen. Angesichts der tagespolitischen Aktualität des Themas aber unabhängig von ihrer tagespolitischen Emotionalität ist daher zu wünschen, dass die Überlegungen von Christian Hecker einerseits die reflektierte Auseinandersetzung um die Herausforderung der Lohn- und Preisgerechtigkeit befördert und andererseits die Verankerung ethischer Perspektiven in der wissenschaftlichen Ökonomik unterstützt.