

Solidarische Wirtschaftsethik

Grundzüge einer normativen Interaktionsökonomik*

JÖRG ALTHAMMER**

Der Beitrag thematisiert das Verhältnis von Ethik und Ökonomik aus einer Perspektive solidarischen Handelns. Solidarität wird dabei verstanden als eine Integration von Individuen in die Gesellschaft unter Berücksichtigung grundlegender moralischer Anforderungen. Damit weist dieser Ansatz deutlich über eine rein ökonomische Ethik hinaus. Die Entwicklung des Modells erfolgt in zwei Schritten. In einem ersten Schritt wird der Solidaritätsbegriff theoretisch entwickelt und hinsichtlich des spezifischen Interaktionszusammenhangs kontextualisiert. In einem zweiten Schritt erfolgt eine Erörterung der allokativen Ergebnisse kooperativen Handelns unter alternativen Kooperationsbedingungen. Dabei werden auch die Möglichkeiten diskutiert, dieses Kooperationsergebnis gemäß bestimmter normativer Vorgaben aktiv zu beeinflussen. Abschließend wird der ethische Stellenwert individueller Rechte in kooperativen Interaktionszusammenhängen erörtert.

Schlagwörter: Wirtschaftsethik, Solidaritätsprinzip, Sozialpolitik, kooperative Spieltheorie

Economic Ethics and Solidarity. A Normative Theory of Economic Interactions

This paper analyzes the interrelation between ethics and economics using the principle of solidarity as a normative guideline. Solidarity is conceptualized as the comprehensive social inclusion of individuals in society which takes fundamental moral demands into account. Thus, the ethical content of this approach exceeds the normative limitations of a mere economic approach to ethics. In a first step, the principle of solidarity is being developed by applying it to different modes of social interaction. In a second step, the outcomes of competing models of cooperative bargaining are being outlined. Finally, the normative impact of individual rights in a framework of cooperative interactions is being analyzed.

Keywords: Economic Ethics, Solidarity, Social Policy, Cooperative Game Theory

1. Einleitung

Der wirtschaftliche Liberalismus befindet sich derzeit in einer tiefen Krise. In Politik und Gesellschaft ist die Akzeptanz wirtschaftsliberaler Positionen erkennbar zurückgegangen. Im Anschluss an die Finanzmarktkrise ist die Wirtschafts- und Sozialpolitik deutlich expansiver und interventionistischer geworden, als das noch vor einigen Jahren

* Beitrag eingereicht am 25.08.2015; nach doppelt verdecktem Gutachterverfahren überarbeitete Fassung angenommen am 22.03.2016. Ich danke Herrn Dr. Maximilian Sommer und den Gutachtern dieser Zeitschrift für zahlreiche wertvolle Hinweise. Verbliebene Fehler gehen allein zu Lasten des Autors.

** Prof. Dr. Jörg Althammer, Katholische Universität Eichstätt-Ingolstadt, Auf der Schanz 49, D-85049 Ingolstadt, Tel.: 49-(0)841-93721925, E-Mail: joerg.althammer@ku.de, Forschungsschwerpunkte: Wirtschaftsethik, Theorie sozialer Gerechtigkeit, Sozialpolitik, Verteilungspolitik.

der Fall war. Damit scheint in der Wirtschaftspolitik eine 25-jährige Phase der Liberalisierung und Deregulierung zu einem vorläufigen Abschluss gekommen zu sein.¹ Die Wirtschafts- und Finanzkrise hat das Vertrauen von Politik und Gesellschaft in die Selbststeuerungskräfte des Marktes nachhaltig erschüttert. Aus der bislang diagnostizierten „Krise des Sozialstaats“ ist eine Akzeptanzkrise der Marktwirtschaft geworden.

Diese Akzeptanzkrise liberaler Ideen betrifft aber nicht nur die praktische Wirtschaftspolitik, sondern auch die ökonomische Theorie und die Wirtschaftsethik. Die Bedeutung von Wettbewerb, unternehmerischer Freiheit und ökonomischen Anreizen für das Ergebnis gesellschaftlicher Interaktion wird in hohem Maße relativiert. In der sozialwissenschaftlichen Literatur wird nicht nur der Erklärungsgehalt des friktionsfreien neoklassischen Standardmodells in Frage gestellt; auch zentrale theoretische Bausteine des ökonomischen Ansatzes wie der methodologische Individualismus, das Rationalitätsaxiom oder die Bedeutung von externen Restriktionen für das individuelle Verhalten werden – zumeist unter Verweis auf Ergebnisse der experimentellen Forschung – verworfen.² Und schließlich ist die Frage nach der sozialen Gerechtigkeit von Marktergebnissen wieder mit Wucht in den öffentlichen Diskurs zurückgekehrt.

Diese Krise ökonomischer Ansätze in Politik und Ethik liegt – so die Ausgangshypothese dieses Beitrags – zu einem nicht unerheblichen Teil daran, dass es die ökonomische Ethik bislang versäumt hat, die Bedingungen systematisch zu analysieren, die erfüllt sein müssen, damit die Marktallokation gemeinwohlorientierte Ergebnisse generiert.

In der deutschsprachigen Literatur dominierten mit der ökonomischen Ethik Homann'scher Provenienz und den von Hayek und Nozick inspirierten wirtschaftsethischen Konzepten normative Ansätze, die auf die Formulierung einer materialen Gerechtigkeitsnorm explizit verzichten und soziale Gerechtigkeit allenfalls prozedural verstehen. Durch diese Verkürzung der Fragestellung hat sich die deutschsprachige Literatur von der internationalen Entwicklung der Wirtschaftsethik weitgehend abgekoppelt. Die umfassenden Diskurse zum ethischen Konzept der Neidfreiheit, zum Ressourcenegalitarismus, zu der Grenze gesellschaftlicher Verantwortlichkeit (*responsibility cut*) und zum *capability approach* wurden hierzulande entweder gar nicht oder erst stark verspätet rezipiert. Der *mainstream* wirtschaftsethischer Forschung in Deutschland beschränkt sich darauf, „ökonomische Argumente in ethische (zu) übersetzen, sie in ethische Begrifflichkeiten um(zu)gießen“ (Lütge 2014: 103).

Des Weiteren wurden die Gestaltungsbedürftigkeit und die Gestaltungsfähigkeit marktwirtschaftlicher Systeme ignoriert. Wie die *varieties of capitalism*-Literatur zeigt, besteht die gesellschaftliche Alternative nicht zwischen „Markt“ und „Staat“. Vielmehr lassen sich innerhalb marktwirtschaftlich verfasster Systeme sehr unterschiedliche Formen sozialer Gerechtigkeit realisieren, die vor dem Hintergrund gesellschaftlicher Wertvorstellungen und normativer Prinzipien zu untersuchen wären. An dieser Stelle müsste die Wirtschaftsethik als eigenständige wissenschaftliche Disziplin ansetzen. Denn wenn

¹ Zur Kritik an der Sozialpolitik der letzten Jahre vgl. Sachverständigenrat (2014) sowie Blum et al. (2008).

² Zur Kritik am ökonomischen Standardmodell vgl. u.a. die Beiträge in Held/Kubon-Gilke/Sturm (2011).

man die Integration von ökonomischer Theorie und ethischer Bewertung als die Anwendung moralischer Normen unter den Bedingungen von Knappheit und dem Primat des methodologischen Individualismus ernst nimmt, dann kann sich die Wirtschaftsethik nicht nur auf eine „Übersetzungsleistung“ ökonomischer Argumente in moralische Kategorien beschränken. Vielmehr muss die Abhängigkeit des Marktergebnisses von den individuellen Marktzugangsbedingungen und der spezifischen Marktverfassung normativ eigenständig reflektiert werden. Dazu ist jedoch ein umfassenderes analytisches Instrumentarium erforderlich, als es die ökonomische Ethik bislang bietet.

In diesem Beitrag sollen die Grundzüge einer Theorie entwickelt werden, welche normative Zielsetzungen in einen ökonomischen Interaktionszusammenhang integriert. Dabei wird unterstellt, dass die Akteure in der Lage sind, ihr Handeln aufeinander abzustimmen und gemeinsame Ziele kooperativ zu verfolgen. Unter diesen Bedingungen werden die Effekte gesellschaftlich gesetzter Rahmenbedingungen auf das Kooperationsergebnis abgeleitet. Als normative Referenz dient dabei das ethische Prinzip der Solidarität.

Der Beitrag ist wie folgt aufgebaut. Im Folgenden zweiten Abschnitt wird das Konzept der Solidarität inhaltlich genauer entfaltet und vor dem Hintergrund unterschiedlicher Interaktionszusammenhänge und Normadressatenkreise erörtert. Im dritten Abschnitt wird unter Rekurs auf die kooperative Spieltheorie ein Analyserahmen entwickelt, mit dessen Hilfe die Effekte des Solidarprinzips auf das Ergebnis kooperativer Interaktionen verdeutlicht werden. Im vierten Abschnitt werden die Bezüge zu aktuellen ethischen Positionen hergestellt. Das abschließende Kapitel fasst den Ansatz einer solidarischen Wirtschaftsethik nochmals zusammen.

2. Eine kontextuelle Theorie der Solidarität

Solidarität ist eine zentrale Norm der praktischen Ethik. Denn letztlich manifestiert sich der moralische Gehalt einer Gesellschaftsordnung im Ausmaß an Solidarität, das durch diese Ordnung ermöglicht wird.³ Dieser zentrale Stellenwert des Solidarprinzips erschließt sich jedoch nur, sofern man Solidarität nicht auf bloße Umverteilung reduziert; „Solidarität“ im umfassenden Sinn bezeichnet vielmehr den Prozess der sozialen Integration von Individuen zu sozialen Gemeinschaften sowie die hieraus resultierende Kohäsion in einer Gesellschaft.⁴ Solidarität ist somit die grundlegende Voraussetzung für die Existenz von Gesellschaften. Dies gilt auf allen Stufen sozialer Inklusion, also für den sozialen Nahbereich ebenso wie für die gesellschaftliche Meso-Ebene und für anonyme Großgesellschaften. Soziale Interaktion ist auf allen Ebenen. Allerdings formt sich dieses Prinzip in unterschiedlichen sozialen Kontexten unterschiedlich aus.

³ Diese normative Rückbindung gesellschaftlicher Ordnungen an das Konzept der Solidarität wird prinzipiell auch von der ökonomischen Ethik akzeptiert. Dies wird deutlich, wenn postuliert wird, dass Wettbewerb „solidarischer (ist) als Teilen“ (Homann/Bloome-Drees 1992: 16, 26), sowie dass die „Marktwirtschaft (...) das beste bisher bekannte Mittel zur Verwirklichung der Solidarität aller (ist)“ (Homann 2002: 50). Dass hier jedoch ein Kategorienfehler vorliegt, wird weiter unten gezeigt.

⁴ Zum Solidaritätsbegriff allgemein sowie zu seinen unterschiedlichen Ausprägungsformen vgl. Doreian/Fararo (1998), Bayertz (1998) sowie Berger (2005, 2009).

Als gesellschaftsgestaltendes Strukturprinzip besitzt das Solidaritätsprinzip sowohl eine positive (ontische) wie eine normative (ethische) Dimension. In seiner deskriptiven Variante beschreibt das Prinzip der Solidarität den empirisch feststellbaren inneren Zusammenhalt einer Gruppe oder eines Sozialverbands (*solidarité de fait*). Dabei steht in erster Linie die emotionale Disposition der Gruppenmitglieder im Vordergrund, auf den sich dieser Zusammenhalt gründet. Solidarität bezeichnet somit ein spezifisches „Wir-Gefühl“, auf das sich der soziale Verband stützt. Neben dieser empirischen Kategorie faktischer Solidarität findet der Solidaritätsbegriff auch als normatives Prinzip Verwendung (*solidarité de devoir*). Der Verweis auf solidarisches Handeln dient in diesem Fall als ein Appell zu altruistischem Verhalten. Dieses spannungsreiche Verhältnis zwischen faktischer und normativer Solidarität durchzieht den gesamten Solidaritätsdiskurs und soll im Folgenden etwas genauer beleuchtet werden.

Eine erste Annäherung an den solidarischen Gehalt komplexer Gesellschaften liefert Émile Durkheims Differenzierung des Solidaritätsbegriffs in die mechanische und organische Solidarität (vgl. Durkheim 1988/1893). Mechanische Solidarität gründet auf der Gleichheit der Lebenslagen der Gesellschaftsmitglieder. Die Mitglieder einer Gemeinschaft sind gleichen externen Restriktionen unterworfen und verfolgen identische oder zumindest miteinander kompatible Ziele. Aus dieser Gleichheit der Lebensumstände resultieren geteilte Werte und gemeinsame Überzeugungen, die letztlich zur Herausbildung eines „Kollektivbewusstseins“ bzw. eines Verbundenheitsgefühls unter den Mitgliedern des Sozialverbands führen. Diese Form der Solidarität wird in der Literatur häufig als heteronom und damit als vormodern qualifiziert. Diese Einschätzung entspricht auch durchaus der Position Durkheims, der die mechanische Solidarität als einen Integrationsmodus vormoderener, funktional nicht ausdifferenzierter Gesellschaften interpretiert. Zu diesem Verständnis korrespondiert die Hume'sche Vorstellung der *small communities* bzw. des Hayek'schen „Mikrokosmos“, der gruppenspezifischen Altruismus (in Hayeks Semantik: die „Moral der Horde“) durch wiederholte Kooperation mit identifizierbaren Gegenspielern generiert. Für komplexe Großgesellschaften ist diese Form der Solidarität als alleiniger Modus sozialer Inklusion natürlich ungeeignet. Aber auch funktional ausdifferenzierte Gesellschaften können innerhalb ihrer sozialen Teilsysteme nicht auf die integrative Kraft gemeinsamer Lebenslagen und geteilter Überzeugungen verzichten. Und sie tun es auch faktisch nicht. Basale soziale Bezugsgruppen wie die Familie, freiwillige Zusammenschlüsse und private Organisationen organisieren sich weiterhin über den Modus der „mechanischen“ Solidarität. Gerade unter der Bedingung der zunehmenden Individualisierung von Gesellschaften gewinnt die mechanische Solidarität auf der Mesoebene wieder eine neue Bedeutung (vgl. Thijssen 2012).

Jedoch verlieren Gerechtigkeitsnormen, die sich im Zuge wiederholter *face-to-face* Interaktionen herausgebildet haben, in funktional ausdifferenzierten, anonymisierten Großgesellschaften ihren ethischen Gehalt. Die Präferenzen der Gesellschaftsmitglieder sind viel zu ausdifferenziert und die gesellschaftlichen Interaktionen zu komplex, um moralisch relevante Strukturen und Ursache-Wirkungszusammenhänge identifizieren zu können. In anonymisierten Großgesellschaften stehen sich „nicht Individuen gegenüber, sondern soziale Funktionen“ (Durkheim 1988/1893: 407). Die soziale Integration erfolgt nicht mehr über gemeinsame Werte und einheitliche Lebenslagen, sondern über

den Beitrag des einzelnen zum gesellschaftlichen Kooperationsergebnis. Die Integrationsbedingung ist damit nicht mehr Ähnlichkeit in den Lebenslagen, sondern Komplementarität in den Leistungsfunktionen. Durkheim spricht von organischer, Spencer (1889) von industrieller Solidarität.⁵ In einer individualisierten und funktional ausdifferenzierten Gesellschaft treten die „Regeln von Sondereigentum und Vertrag“ also nicht „an die Stelle der Solidarität“ (Hayek 1991: 9); vielmehr stellen Privateigentum und Vertragsbeziehungen – also kooperativer Tausch – eine spezifische Ausformung des Solidarprinzips in der anonymen Großgesellschaft dar. Tatsächlich ist das Individuum in der modernen Gesellschaft wesentlich stärker auf gesellschaftliche Kooperation angewiesen, als das in vormodernen Gesellschaften der Fall war. Denn faktisch ist das gesamte erwirtschaftete Einkommen in der arbeitsteiligen Gesellschaft „Kooperationsrendite“.

Bislang wurde der Begriff der Solidarität ausschließlich in seiner positiven Funktion als Instrument zur Stabilisierung gesellschaftlicher Systeme erörtert. Es weist noch keinen genuin moralischen Gehalt auf (Bayertz/Boshammer 2005). Seine für die praktische Ethik so zentrale appellative Bedeutung erhält der Solidaritätsbegriff erst, wenn man die zugrunde liegende Motivation der Akteure im Rahmen der sozialen Interaktion explizit berücksichtigt und ihnen einen moralischen Gehalt zuweist (vgl. Kersting 2000).⁶ Dabei lassen sich Handlungen danach unterscheiden, ob sie in der subjektiven Wahrnehmung des Akteurs einseitige Ressourcenübertragungen darstellen (unidirektionaler Modus sozialer Interaktion) oder ob hierdurch ein direktes oder indirektes Tauschverhältnis⁷ eingegangen wird (reziproker Modus sozialer Interaktion).⁸ Die Kombination dieser Modi sozialer Interaktion mit den oben angeführten alternativen Solidaritätskonzeptionen führt zu unterschiedlichen institutionellen Ausformungen des Solidarprinzips, deren elementare Ausprägungen in der nachstehenden Vier-Felder-Matrix abgetragen sind. Dabei werden sowohl die spezifischen Charakteristika der produzierten und gehandelten Güter sowie der institutionelle Ort der Transaktion abgebildet.

⁵ Diese Ausdifferenzierung korrespondiert mit der Unterscheidung zwischen *Gemeinschaft* und *Gesellschaft* durch Ferdinand Tönnies (vgl. Tönnies 1912/1887).

⁶ Wolfgang Kersting verwendet eine etwas andere Semantik, da er zwischen Kooperations- und Solidargemeinschaften unterscheidet. Da in diesem Beitrag der Solidaritätsbegriff jedoch umfassender verstanden wird und Kooperationsgemeinschaften als Solidargemeinschaften explizit umfasst, wird im Folgenden eine explizite Unterscheidung auf der Handlungsebene vorgenommen. Die inhaltliche Differenzierung Kerstings wird jedoch beibehalten.

⁷ Bei einem direkten Tauschverhältnis sind Leistung und Gegenleistung eindeutig zurechenbar. Bei einem indirekten Tauschverhältnis erfolgt eine Leistung aufgrund der berechtigten Erwartung des Akteurs, in einer vergleichbaren Situation eine äquivalente Gegenleistung zu erhalten.

⁸ Die Grenze zwischen diesen Formen sozialer Interaktion kann fließend sein; so differenziert Lindenberg (1988) zwischen „starker“ und „schwacher“ Solidarität und grenzt diese von rein opportunistischem Verhalten ab. Starke Solidarität liegt nach Lindenberg vor, wenn Kollektivinteressen der Vorrang vor Individualinteressen eingeräumt wird, während im Fall der schwachen Solidarität die Individualinteressen dominieren. Allerdings ist es für diese Differenzierung erforderlich, „Kollektivinteressen“ zu identifizieren und gegen Individualinteressen abzugrenzen. Anschließend ist noch eine Quantifizierung und relative Gewichtung der jeweiligen Interessen vorzunehmen. Und schließlich operiert dieser Ansatz auf der rein individuellen Ebene, so dass die abstrakte Solidarität gesellschaftlicher Institutionen systematisch unberücksichtigt bleiben muss.

		Modus der sozialen Integration (Konzept der Solidarität)	
		Mechanistisch (spezifisch)	Organisch (abstrakt)
Modus der sozialen Interaktion	Reziprok (egoistisch)	II Produktion von Clubgütern (Gewerkschaften, Versicherungen auf Gegenseitigkeit)	I Tausch privater Güter (Markt)
		Unidirektional (altruistisch)	III Einseitige Übertragung von Gütern (Familie, NGOs)

Abbildung 1: Alternative Ausprägungen des Solidarprinzips (eigene Darstellung)

Ein erstes Verständnis von Solidarität rekurriert auf die einseitige Übertragung von Gütern zugunsten eines eng umrissenen, spezifisch abgegrenzten Adressatenkreises (Quadrant III in Abb. 1). In dieser Formulierung entspricht Solidarität altruistischem Verhalten innerhalb kleiner, personell eindeutig abgrenzbarer sozialer Gruppen. Diese einseitigen Übertragungen erfolgen insbesondere in familialen Intergenerationenbeziehungen;⁹ außerhalb der Familie finden sie sich vor allem im freiwilligen sozialkaritativen Engagement. Das motivationale Problem, das allen solidarischen Interaktionen inhärent ist, wird durch die Annahme altruistischen Verhaltens gelöst. Für die praktische Ethik stellt sich hier jedoch die Frage, auf welche Weise diese Bereitschaft zu altruistischem Handeln dauerhaft aufrechterhalten werden kann. Diese Fragestellung konstituiert im Wesentlichen das ethische Programm des Kommunitarismus, der das Problem in der kulturellen Verankerung moralischer Normen und der Sozialisation der Gesellschaftsmitglieder verortet. Des Weiteren muss sozialkaritatives Handeln in modernen Gesellschaften notwendigerweise partikularistisch und punktuell bleiben. Es begründet moralische, aber keine rechtlichen Verpflichtungen. Freiwilliges sozialkaritatives Handeln von individuellen oder korporativen Akteuren kann den auf Anspruchsrechten beruhenden Sozialstaat ergänzen,¹⁰ bietet aber keinesfalls ein funktionales Äquivalent hierzu.

⁹ Dies gilt zumindest für die moderne Kleinfamilie, in der die familiäre Sicherungsfunktion an kollektive Institutionen abgetreten wurde. Gary Becker legt mit dem *rotten kid* Theorem zwar ein Modell vor, in dem das intergenerationale Verhalten rational-egoistisch konzeptualisiert wird (vgl. Becker 1974). Dieser Ansatz ist jedoch empirisch wenig gehaltvoll. Außerdem beruht das Modell auf einem „wohlwollenden Diktator“, der die innerfamiliäre Ressourcenaufteilung vornimmt und erst dadurch das strategische Verhalten des Transferempfängers (des *rotten kid*) induziert. Zumindest der Diktator agiert somit unilateral und altruistisch motiviert.

¹⁰ Damit soll die Bedeutung sozialkaritativen Engagements im modernen Sozialstaat keinesfalls geringgeschätzt werden. Der moderne, auf kodifizierten Rechtsansprüchen beruhende Sozialstaat ist in hohem Maße auf die Ergänzung karitativer personaler Dienste und sozialinnovatorischer Unternehmer angewiesen; zu den sozialen Diensten vgl. Cremer et al. (2013).

Eine zweite Ausprägung des Solidaritätsprinzips sind Aktivitäten in spezifisch abgrenzbaren sozialen Gemeinschaften, die sich – zumindest langfristig – auf ein individuelles Vorteilskalkül zurückführen lassen (Quadrant II). In diesen gruppenspezifischen Reziprozitätsbeziehungen tritt das gängige Verständnis von Solidarität als ein gegenseitiges Aufeinander-Angewiesen-Sein am deutlichsten zum Vorschein. In diesem Fall schließen sich individuelle Akteure zu soziale Gruppen zusammen, um gemeinsame Ziele zu verfolgen und eine als einheitlich wahrgenommene Lebenslage zu verbessern. Die Motivation der Beteiligten ist eigennutzorientiert, aber die individuellen Ziele lassen sich durch Gruppenbildung und gegenseitige Unterstützungsleistung effizienter realisieren. Das wohl gängigste Beispiel hierfür ist die Arbeiterbewegung und die Bildung von Gewerkschaften. Aber auch Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit oder die Bereitstellung lokal öffentlicher Güter erfüllen diese Merkmale anonymer Gruppenreziprozität.

Aus ethischer Sicht sind bei anonymen Reziprozitätsbeziehungen als Modus sozialer Integration zwei Anmerkungen zu machen. Erstens: Da die Reziprozitätsbeziehung nicht unmittelbar aktionsspezifisch ist, wird sie anfällig für opportunistisches Verhalten. Abstrakte Reziprozitätsbeziehungen unterliegen somit einer latenten Gefährdung durch Trittbrettfahrerverhalten, also durch *moral hazard*. Deshalb können sich abstrakte Reziprozitätsgemeinschaften nicht ausschließlich auf die allokativen Überlegenheit der Gruppenaktivität verlassen, sondern müssen durch einen moralischen Normkodex im Sinne einer *solidarité de devoir* ergänzt werden. Zweitens: Abstrakte Reziprozitätsbeziehungen setzen immer ein konkretes Gegenüber voraus. Sofern es sich hierbei um abstrakte Risiken (z.B. das Krankheitsrisiko) oder natürliche Gefährdungen wie Überschwemmungen oder die unzureichende Bewässerung landwirtschaftlich genutzter Flächen handelt, trägt die gruppenspezifische Reziprozität zur gesellschaftlichen Kohäsion bei und ist sogar in der Lage, unter bestimmten Bedingungen funktionsfähige Lösungen des Allmende-Problems zu liefern.¹¹ In diesem Fall ist die Gruppenreziprozität universalistisch, d.h. sie erfasst alle der von dem Risiko betroffenen Gesellschaftsmitglieder. Sofern jedoch das Gegenüber eine andere soziale Gruppe darstellt, verliert das Prinzip der Gruppenreziprozität seinen gesellschaftlich integrativen Charakter. Gruppensolidarität wird dann zum „Kampfbegriff“ (Bayertz), zur „Schützengrabensolidarität“. Je nach dem, mit welcher Härte und Intensität diese Gruppenkonflikte ausgetragen werden, kann die gruppenspezifische Solidarität sogar sozial desintegrativ und gesellschaftszerstörend wirken.

Ein drittes Verständnis sieht Solidarität als eine abstrakte Reziprozitätsbeziehung in anonymisierten, arbeitsteiligen Großgesellschaften (Quadrant I in Abb. 1). Hier ist Solidarität weniger intuitiv greifbar als in den beiden vorgenannten Ausprägungsformen. Dieses Solidaritätsverständnis findet sich aber bereits in den soziologischen Arbeiten Durkheims und Parsons grundgelegt, die es auch explizit auf arbeitsteilige Marktwirtschaften beziehen. Der solidarische Gehalt von Markttransaktionen wird deutlich, wenn man berücksichtigt, dass der Markt die Möglichkeit zur kooperativen Interaktion und zum Austausch komplementärer Güter und Dienstleistungen zwischen anonymen Teilnehmern eröffnet. In einer funktional ausdifferenzierten Gesellschaft ist die Integration in den marktwirtschaftlichen Austauschprozess von geradezu essentieller Bedeutung für

¹¹ Zahlreiche Beispiele hierfür finden sich bei Ostrom (1990).

die Lebenslage und das Selbstwertgefühl des Einzelnen. Auf diesen Aspekt der Anerkennung verweist auch das – in der Regel stark verkürzt wiedergegebene – Smith-Zitat, in dem er den Altruismus als dominanten Modus sozialer Interaktion verwirft. Nach seinem bekannten Diktum, wonach wir nicht an die Benevolenz des Bäckers oder Metzgers appellieren, sondern an ihren Eigennutz, fährt Smith fort:

„But man has almost constant occasion for the help of his brethren, and it is in vain for him to expect it from their benevolence only. (...) Nobody but a beggar chuses to depend chiefly upon the benevolence of his fellow-citizens. Even a beggar does not depend upon it entirely. (...) The greater part of his occasional wants are supplied in the same manner as those of other people, by treaty, by barter, and by purchase.“ (Smith 1979/1776: 26f.)

Besonders deutlich wird der solidarische Gehalt des marktwirtschaftlichen Wettbewerbs im Begriff der Katallaxie, den Hayek in seinem Spätwerk als Beschreibung spontaner Marktordnungen verwendet:

„Der Ausdruck >Katalaktik< ist vom griechischen Verbum *katallattein* (oder *katallassein*) abgeleitet, das bezeichnenderweise nicht nur >austauschen< bedeutete, sondern auch >zu einer Gemeinschaft zulassen< und >aus einem Feind in einen Freund verwandeln<. (...) Solange Zusammenarbeit gemeinsame Zwecke voraussetzt, sind Leute mit verschiedenen Zielen notwendig Feinde, die unter Umständen miteinander um die selben Mittel kämpfen; erst die Einführung des Tauschhandels ermöglichte es den verschiedenen Individuen, einander von Nutzen zu sein, ohne über die höchsten Ziele untereinander übereinzustimmen. (...) In der Großen Gesellschaft profitieren die verschiedenen Mitglieder von den Tätigkeiten aller anderen nicht nur trotz, sondern oft sogar aufgrund der Verschiedenheit ihrer jeweiligen Ziele.“ (Hayek 1981: 150–153)

In die gleiche Richtung weist der Begriff der „antagonistischen Kooperation“, den Kliemt (1986: 16) für den Wettbewerb verwendet. Markt und Wettbewerb haben somit einen genuin kooperativen, inklusiven und damit solidarischen Charakter. Und dass freiwillige Tauschakte eine Besserstellung aller Kooperationspartner bewirken, ist in der Ethik spätestens seit Duns Scotus (1266–1308) bekannt.¹²

In den bisherigen Ausprägungen des Solidarprinzips ist die Anreizproblematik (weitgehend) irrelevant, da die Bereitschaft zur Solidarität entweder dem (langfristigen) Eigeninteresse entspricht (Quadranten I und II) oder die altruistische Motivation der Auslöser für das Zustandekommen der Interaktion ist (Quadrant III). In seiner ganzen Schärfe zeigt sich die Anreizproblematik jedoch in Situationen, die einseitige Aktivitäten im Rahmen anonymer und abstrakter Beziehungen erfordern (Quadrant IV). In diesen Fällen kann motivational weder auf Reziprozität noch auf altruistische Motive – die ja einen spezifischen Adressatenkreis voraussetzen – zurückgegriffen werden. Implizit ist dieses Solidaritätsverständnis allen Menschenrechtsethiken inhärent, die universelle Rechte nicht nur als Abwehr-, sondern auch als Anspruchsrechte formulieren. Den expliziten Versuch, Solidarität als einseitige Aktion mit einem universalistischen Anspruch darzu-

¹² Zur Wirtschaftsethik bei Duns Scotus vgl. Mochrie (2006) sowie die dort angegebene Literatur.

stellen, unternimmt die Christliche Gesellschaftslehre. Sie versteht Solidarität als „klassenneutrales, menscheitsübergreifendes Konzept. Solidarität bezeichnet hier ein Einheitsprinzip, das die gesamte Schöpfung „durchwaltet“ und auch eine (faktische wie normative) soziale Verbundenheit aller Menschen konstituiert“ (Bayertz/Boshammer 2005: 13). Sie muss dabei aber notwendigerweise im Bereich des Appellativen stehenbleiben. Jenseits der Aufrechterhaltung der motivationalen Voraussetzung für das Vorhandensein dieser übergreifenden Solidarität ist sie bei der effektiven Durchsetzung der Solidaritätspflichten auf staatliche und überstaatliche Akteure angewiesen. Insofern tritt hier der klassische Leistungsstaat als wesentlicher Akteur in Erscheinung. Nur er ist in der Lage, moralisch begründete Anspruchsrechte auch faktisch zur Geltung zu bringen und abstrakte Solidaritätsverpflichtungen konkret werden zu lassen. Dies setzt jedoch entsprechende institutionelle Strukturen voraus, die auf nationaler Ebene nur in den entwickelten Wohlfahrtsstaaten existieren und auf supranationaler Ebene derzeit allenfalls rudimentär vorhanden sind.

3. Kooperative Interaktionsökonomik

3.1 Theoretische Grundlagen

Um das solidarische Potenzial kooperativer Interaktionsbeziehungen aufzuzeigen und die Bedingungen herauszuarbeiten, unter denen sie wirksam werden können, ist eine umfassendere Analyse der Interaktionsbeziehungen erforderlich, als sie die ökonomische Ethik bislang liefert. Die ökonomische Ethik wie die Konstitutionenökonomik bedienen sich primär der einstufigen nicht-kooperativen Spieltheorie vom Gefangenendilemma-Typ. Damit bewegt sich dieser Ansatz noch ganz im Sinne der älteren Sozialvertragstheorie, in der gesellschaftliche Strukturen als ein Verfahren zur Überwindung sozialer Dilemmata konzeptualisiert werden, deren primäre Funktion in der Überwindung eines (empirischen oder hypothetischen) anarchischen Urzustands besteht.

Diese Modellprämisse ist sowohl für die normative wie die empirische Analyse strategischer Interaktionen nur bedingt geeignet. Denn das herausragende Merkmal aller menschlichen Gemeinschaften ist ihre Anlage zur Kooperation. Der Mensch ist nicht nur zur Kooperation fähig, sondern durchgängig auf kooperatives Handeln angewiesen. Dies gilt für kleine Sozialgemeinschaften (der Hayek'schen „Horde“) ebenso wie für anonymisierte Großgesellschaften. Aus diesem Grund betonen auch alle elaborierten Theorien sozialer Gerechtigkeit den kooperativen Charakter menschlichen Handelns. Für John Rawls ist Gerechtigkeit ein „faires System der Kooperation“, und das Ziel seiner Gerechtigkeitstheorie ist die gerechte Verteilung der durch Kooperation produzierten Güter (Rawls 1979). Die Überwindung des Naturzustands und die gerechte Verteilung des Kooperationsgewinns sind simultane Prozesse, die folglich auch in einem einheitlichen Modellrahmen abgebildet werden müssen.

Im Folgenden wird die kooperative Spieltheorie als theoretische Referenz zur Analyse der ethischen Implikationen institutioneller Strukturen verwendet. Der kooperativen Interaktionsökonomik liegt die Annahme zugrunde, dass die Akteure in der Lage sind, gemeinsame Ziele zu verfolgen, ihre Aktivitäten zu koordinieren und Strategien aufeinander abzustimmen. Damit löst sich der kooperative Ansatz vom Defektionspara-

digma, das der Konstitutionenökonomik inhärent ist. Die Defektionslösung stellt vielmehr den Ausgangspunkt für die Verhandlung dar, der durch die Bildung einer Koalition überwunden wird. Formal ist das Verhandlungsproblem im Zwei-Personen-Fall durch das Paar (S, d) charakterisiert, wobei $S \subset \mathbb{R}_+^2$ die Verhandlungsmenge und $d \in S$ die Allokation bei Nichteinigung repräsentiert, also den Drohpunkt der Akteure. d korrespondiert somit zur Defektionslösung der ökonomischen Ethik. Der wesentliche Unterschied zum konstitutionenökonomischen Paradigma besteht nun darin, dass die Menge der effizienten Kooperationsergebnisse nicht auf eine einzige Allokation reduziert wird, sondern mehrere mögliche Lösungen enthält. Dies ist für den analytischen Stellenwert der Wirtschaftsethik von zentraler Bedeutung. Denn die Tatsache, dass unter der Annahme eigennutzorientierten, rationalen Verhaltens und der moralischen Prämisse des normativen Individualismus die Lösungsmenge unterschiedliche, zum Status quo superiore Allokation beinhaltet, lässt Raum für eine eigenständige normative Evaluation alternativer sozialer Strukturen. Daraus resultiert ein im Vergleich zur ökonomischen Ethik völlig anderes Verhältnis zwischen Ethik und Ökonomik. Ethik und Ökonomik sind nun nicht mehr identisch. Es existiert somit nicht die eine, ökonomisch „richtige“ Lösung, welche die Ethik als überlegen akzeptieren muss (Ökonomik als „Ethik mit besseren Mitteln“). Vielmehr ist es die Aufgabe der Ethik, jene Bedingungen zu formulieren, welche aus der Vielzahl der ökonomisch effizienten Allokationen die moralisch erwünschte identifiziert. Dies muss natürlich unter Berücksichtigung der allokativen Effekte alternativer institutioneller Arrangements erfolgen. Ökonomische Effizienz ist damit eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für eine gesellschaftlich erwünschte Situation. Oder anders formuliert: Ökonomik ist nicht die „Ethik mit besseren Mitteln“, sondern eine (unverzichtbare) Hilfswissenschaft der Ethik.

3.2 Alternative Modelle der kooperativen Interaktionsökonomik

3.2.1 Die egalitäre Nash-Lösung

Für die Analyse der allokativen Ergebnisse unter kooperativen Bedingungen existieren verschiedene Ansätze, die aus ethischer Perspektive unterschiedliche Fragestellungen adressieren.¹³ Eine gängige Spezifikation ist die Nash-Lösung des Verhandlungsmodells, die u.a. *Ken Binmore's* Konzept der evolutorischen Ethik zugrunde liegt (vgl. Binmore 1994; 1998; 2005).¹⁴ Dieses Lösungskonzept beruht auf fünf Axiomen, welche für die normative Interpretation von Bedeutung sind. Diese Axiome, die eine Lösung des Verhandlungsproblems erfüllen muss, sind die Skaleninvarianz, der unbeschränkte Geltungsbereich (*unrestricted domain*), das schwache Pareto-Prinzip, das Symmetrieaxiom sowie das Axiom der Unabhängigkeit von irrelevanten Alternativen. Das Axiom der Skaleninvarianz stellt sicher, dass sich die Verhandlungslösung bei affiner Transformation

¹³ Eine prägnante Übersicht der im Folgenden nur kurz skizzierten Modelle findet sich bei Gaertner/Klemisch-Ahlert (1992: 60–77).

¹⁴ Nash (1950) formulierte seine Axiomatik zunächst als rein deskriptive Beschreibung eines kooperativen Verhandlungsprozesses. Mittlerweile werden diese Axiome jedoch als normative Eigenschaften eines fairen Verhandlungsergebnisses im Sinne eines *impartial arbitrator* Ansatzes behandelt (vgl. Myerson 1991: 372; Mas-Colell et al. 1995 sowie insbes. Thomson/Lensberg 1989). Zur normativen Interpretation der Nash-Axiomatik vgl. Roemer (1996: 52).

der Nutzenfunktion nicht verändert. Ethisch relevant ist bereits das Axiom der *unrestricted domain*. Es besagt, dass der Raum der moralisch zu beurteilenden sozialen Alternativen nicht willkürlich gesetzt werden darf, sondern alle realisierbaren Allokationen umfassen muss. Ethische Anforderungen an das Verhandlungsergebnis stellen auch das Axiom der Pareto-Effizienz und insbesondere das Symmetriexiom. Nach dem Pareto-kriterium muss sich die Verhandlungslösung auf dem effizienten Rand des Nutzenmöglichkeitenraums befinden. Es wird also unterstellt, dass die Akteure die Möglichkeiten zur Besserstellung vollständig ausschöpfen. Nach dem Symmetriexiom ist das Verhandlungsergebnis egalitär, sofern die Akteure in allen moralisch relevanten Eigenschaften (hier: Drohpunkt und Nutzenmöglichkeitenkurve) identisch sind.

Eine zunächst ebenfalls eher technische Annahme, die jedoch erhebliche ethische Implikationen aufwirft, ist das Axiom der Unabhängigkeit der Lösung von irrelevanten Alternativen. Nach diesem Axiom sind Allokationen, die sich außerhalb des Nutzenmöglichkeitenraums befinden, für das Verhandlungsergebnis irrelevant.

Bezeichne u_i den Nutzen des i -ten Individuums und d_i den entsprechenden Reservationsnutzen im Fall der Nichteinigung (Drohpunkt), so ist die Nash-Verhandlungslösung (F^N) das Ergebnis des folgenden Maximierungsproblems:

$$F^N(S, d) = \Pi_i \{(u_i - d_i) | u \in S, u \geq d\}$$

Das Verhandlungsergebnis nach Nash maximiert somit das Produkt des Kooperationsgewinns ($u_i - d_i$) über alle Akteure. Bei identischem Drohpunkt und symmetrischer Nutzenmöglichkeitenkurve führt der Verhandlungsprozess zu einer egalitären Aufteilung der Kooperationsrendite. Allerdings ist das Modell für die positive Theorie nur bedingt geeignet, da es die Determinanten des Verhandlungsprozesses unzureichend abbildet. So lässt sich beispielsweise zeigen, dass das Axiom der Unabhängigkeit irrelevanter Alternativen den Einfluss von Verhandlungsmacht auf die Aneignung der Kooperationsgewinne systematisch vernachlässigt.

3.2.2 Die Lösung von Kalai-Smorodinsky

Diese Schwäche des Nash-Modells wurde bereits frühzeitig kritisiert und führte zur Formulierung des Verhandlungsmodells von Kalai/Smorodinsky (1975). *David Gauthier's Morals by Agreement* (vgl. Gauthier 1986) stützt sich im Wesentlichen auf diese Formulierung kooperativer Interaktion. Im Modell von *Kalai-Smorodinsky* sind beide Akteure an einem kooperativen Ergebnis interessiert, aber zugleich bestrebt, den Kooperationsgewinn einseitig für sich zu beanspruchen. Asymmetrien in den Marktzugangsbedingungen oder in der Verhandlungsmacht der Akteure werden in dieser Formulierung explizit berücksichtigt. Der eigentliche Verhandlungsprozess ist eine schrittweise Annäherung beider Parteien von den Maximalforderungen an die ökonomisch realisierbare Allokation. Bezeichne θ_i den (asymmetrischen) Drohpunkt und u_i^* die maximal realisierbare Kooperationsrendite für Akteur i mit $u_i^* = \max\{u_i | u \in S, u_j \geq \theta_j\}$, $i = 1, 2$, so repräsentiert $I = (u_1^*, u_2^*)$ die (nicht realisierbare) Allokation der Maximalforderungen (*utopia point* oder *ideal point*). Die Lösung nach *Kalai-Smorodinsky* ergibt sich gemäß $F^{KS}(S, \theta) = \theta + \lambda(u^* - \theta)$ mit $\lambda = \max\{\lambda \in R | \theta + \lambda(u - \theta) \in S\}$. Das Verhandlungsergebnis erfüllt im Gleichgewicht

$\frac{u_i - \theta_i}{u_i^* - \theta_i} = \frac{u_j - \theta_j}{u_j^* - \theta_j}$, die Bedingung, d.h. der Kooperationsgewinn wird entsprechend der jeweiligen Machtverhältnisse – hier repräsentiert durch den asymmetrischen Drohpunkt θ und den *ideal point* (u^*) – aufgeteilt.

Die Verhandlungsergebnisse des symmetrischen Nash-Modells (N) und der asymmetrischen Lösung nach Kalai-Smorodinsky (K) sind in der Abbildung 2 wiedergegeben.

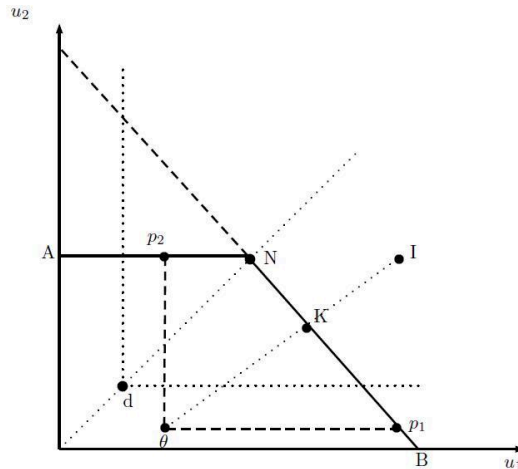


Abbildung 2: Symmetrische Verhandlungslösung nach Nash und asymmetrische Lösung nach Kalai-Smorodinsky (Quelle: eigene Darstellung)

Die Verhandlungsmenge S wird durch das Trapezoid ANB repräsentiert, der symmetrische Drohpunkt ist d , der asymmetrische Drohpunkt θ . Die egalitäre Nash-Lösung ergibt sich aus einer Verhandlung gemäß der Nash-Axiomatik ausgehend von d . In diesem Fall werden sowohl der Kooperationsgewinn als auch der Gesamtnutzen egalitär auf beide Spieler aufgeteilt. Im asymmetrischen Modell erfolgt die Verhandlung ausgehend von θ . Der maximale Kooperationsgewinn des Akteurs 1 beträgt θp_1 , jener des Akteurs 2 θp_2 . Die Kombination der maximalen Kooperationsgewinne ergibt den Idealpunkt I, der als Referenzpunkt für die Verhandlung dient. Ausgehend von diesen Maximalforderungen findet ein iterativer Verhandlungsprozess entlang der Verbindungslinie von Droh- und Idealpunkt statt „minimax relative concession“, Gauthier 1990: 141). Dieser Verhandlungsprozess endet in der effizienten Allokation K. Aufgrund der höheren Verhandlungsmacht des Akteurs 1, hier repräsentiert durch den asymmetrischen Drohpunkt θ und die asymmetrische Verhandlungsmenge S , realisiert Akteur 1 in K einen höheren Kooperationsgewinn und einen höheren Gesamtnutzen als Akteur 2. K repräsentiert die gesellschaftliche Lösung, die sich unter den Prämissen der ökonomischen Ethik einstellt. Sie wäre in diesem Konzept nicht nur als ökonomisch effizient, sondern auch als ethisch legitim anzusehen.

3.2.3 Diskussion der Modellalternativen

Die symmetrische Nash-Lösung und das asymmetrische Lösungskonzept von Kalai-Smorodinsky liefern unterschiedliche Aspekte zur Analyse ökonomischer Strukturen und sozialer Interaktionen. Das symmetrische Nash-Modell formuliert Idealbedingungen einer Kooperation, die als Referenz für die normative Evaluation sozialer Endzustände herangezogen werden können. Symmetrie in den Marktzugangsbedingungen sowie die Abwesenheit von Markt- und Verhandlungsmacht sind Axiome, die ein faires Verhandlungsergebnis unter idealisierten Annahmen beschreiben. Insofern kann das symmetrische Nash-Modell als analytisches Äquivalent zur *original position* Rawls'scher Provenienz interpretiert werden (vgl. hierzu auch Binmore 2005). Demgegenüber repräsentiert die KS-Lösung das Verhandlungsergebnis unter den empirischen Bedingungen faktischer Marktkooperation. Asymmetrien in den Marktzugangsbedingungen (θ) finden ebenso Berücksichtigung wie empirische Ungleichheiten in der Verhandlungsmacht, hier repräsentiert durch die asymmetrische Nutzenmöglichkeitenkurve. Letztlich werden durch die beiden Lösungen das normative Ideal kooperativer Beziehungen (der verteilungspolitische Idealzustand) und die Realisierung der Verhandlungslösung unter gegebenen Marktbedingungen repräsentiert.

Auf dieser Grundlage sollen nun die Implikationen gerechtigkeitsorientierter Eingriffe in die Kooperationsbeziehung analysiert werden. Mit Spaemann (2009: 50) wird dabei unter Gerechtigkeit die „Anerkennung einer fundamentalen Symmetrie in der Beziehung von Menschen“ verstanden, die immer dort Anwendung finden soll, wo es um die Verteilung knapper Güter geht. Damit eine Theorie moralisch gehaltvoll ist, kann diese Symmetrie nicht einfach als (empirisches oder normatives) Faktum postuliert werden. Sie ist ethisch zu begründen und auf der Grundlage der empirischen Gegebenheiten in ihren Anwendungsbezügen zu entwickeln. Nur so lässt sich die moralische Gleichwertigkeit aller Menschen vor dem Hintergrund ihrer faktischen Ungleichheit konkretisieren und eine Norm für die zu egalisierenden Rechtsgüter ableiten. Dies soll zunächst theoretisch anhand der Abbildung 3 geschehen; eine Konkretisierung dieser grundsätzlichen Überlegungen für die praktische Gesellschaftspolitik liefert dann das nächste Kapitel.

Wie bereits oben beschrieben, stellt K das faktische Verhandlungsergebnis bei interventionsfreier Interaktion dar, während N das Verhandlungsergebnis unter idealtypischen Bedingungen repräsentiert. Die Gesellschaft verfügt nun über mehrere Möglichkeiten, das faktische Interaktionsergebnis an den gesetzten Verteilungszielen auszurichten. Das klassische Verfahren des korrektiven Leistungsstaats besteht darin, das Kooperationsergebnis des Marktes über ein verzerrendes Steuer-Transfer-System ex-post umzuverteilen. Die Allokationen bei verzerrender Umverteilung wird durch den Streckenzug *KRd* repräsentiert, wobei R das Rawls-Optimum darstellt. Die Strecke KR gibt somit den Bereich für eine korrektive Sozialpolitik klassischer wohlfahrtsökonomischer Prägung an (vgl. hierzu auch Buchanan 1976).

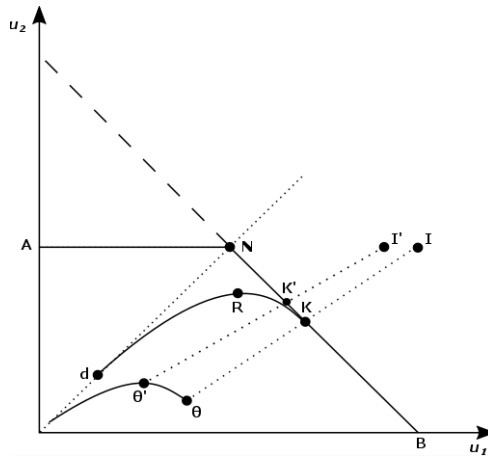


Abbildung 3: KS-Lösung bei verzerrender ex-post und ex-ante Umverteilung (Quelle: eigene Darstellung)

Ein zweiter Ansatzpunkt für die Beeinflussung des Kooperationsergebnisses besteht in der politischen Ausgestaltung der Marktzugangsbedingungen, also in der Herstellung von Startgerechtigkeit. In diesem Fall werden nicht die erzielten Einkommen *ex post* umverteilt, sondern es geht um die aktive Ausgestaltung der Partizipationsbedingungen *ex ante*. Bei gegebenem Budget impliziert dies eine Umverteilung der Ursprungsallokation von Gruppe 1 zu Gruppe 2. Unterstellt man realistischerweise auch für diesen Fall Verzerrungseffekte, so erhält man das Rawls-Optimum für die Ausgangsallokation in θ' . Diese Veränderung der Ursprungsverteilung beeinflusst nun das Kooperationsergebnis auf zweifache Weise. Zum einen verändert sich der Drohpunkt (von θ zu θ'), zum anderen die Verhandlungsposition der Kooperationsparteien, repräsentiert durch den neuen Idealpunkt I' . Beide Faktoren beeinflussen das Kooperationsergebnis zu Gunsten der Gruppe 2 (Bewegung von K nach K').

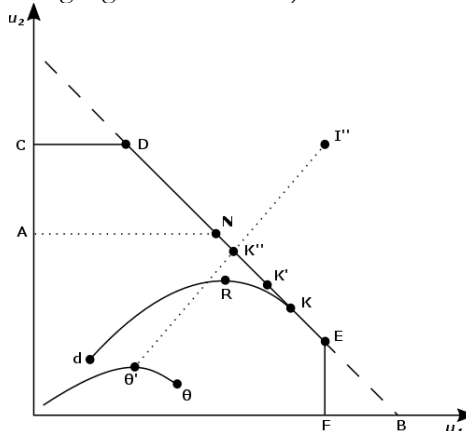


Abbildung 4: KS-Lösung bei Variation der Marktverfassung (Quelle: eigene Darstellung)

Schließlich lässt sich das Interaktionsergebnis durch eine aktive Gestaltung der Verhandlungsmacht der Kooperationspartner beeinflussen. Dies wird in der Abbildung 4 durch die Veränderung der Verhandlungsmenge von ANB auf CDEF dargestellt. Es findet also eine Umverteilung des maximalen Kooperationsgewinns von Akteur 1 auf Akteur 2 statt. Zu denken ist hier an eine ordnungspolitische Ausgestaltung der Marktverfassung, welche die Verhandlungsposition der Gruppe 2 zu Lasten der Gruppe 1 stärkt und damit neue Kooperationsergebnisse ermöglicht (z.B. die Kodifikation der Tarifautonomie). Diese Veränderung des Raums potentieller Interaktionsergebnisse generiert einen neuen Idealpunkt (I'') und verändert das faktische Verhandlungsergebnis (von K' auf K''). Ein Vergleich von K'' mit dem Rawls-Optimum bei verzerrender Umverteilung (R) zeigt, dass die ordnungspolitische Lösung pareto-superior zum rein interventionistischen Ansatz ist. Aber die Ordnungspolitik macht nachträgliche Eingriffe in das Marktergebnis nicht unnötig. Auch in K'' besteht die Möglichkeit einer *ex-post* Korrektur mittels verzerrender Umverteilung.

Es existieren somit – ausgehend von der als gegeben unterstellten Ursprungsallokation θ – mehrere mögliche Endzustände, die *alle* zur Ursprungsallokation pareto-superior sind. Und alle möglichen Endzustände lassen sich durch eine Veränderung der Rahmenbedingungen der Kooperation, der Marktzugangsbedingungen oder einer korrektiven Steuer-Transferpolitik realisieren. Die Gesellschaft hat somit auch unter streng ökonomischen Annahmen Gestaltungsmöglichkeiten, die Raum für eine eigenständige ethische Evaluation der Marktallokation und für politisches Handeln lassen.

4. Theoretische und wirtschaftspolitische Implikationen

4.1 Die systematische Verortung des Leistungsstaats: Der Sozialstaat als Garant individueller Freiheit

Rawls (1979: 19) bezeichnet die soziale Gerechtigkeit als die „erste Tugend“ gesellschaftlicher Institutionen. Diese Aussage muss jedoch dahingehend konkretisiert werden, dass es sich bei Rawls um die gerechte Verteilung von Freiheitsspielräumen handelt. Gerechtigkeit und Freiheit sind also keine Gegensätze, wobei ein „mehr“ an Freiheit ein „weniger“ an Gerechtigkeit bedeutet und umgekehrt. Gerechtigkeit meint vielmehr die möglichst gleichmäßige Verteilung der Möglichkeiten, selbst gesetzte Lebensentwürfe zu realisieren.

Dass zur Vergrößerung von materialen Freiheitsspielräumen strukturelle Bindungen der Gesellschaftsmitglieder erforderlich sind, ist der zentrale Topos der Sozialvertragstheorie. Die Konstitutionenökonomik zeigt darüber hinaus, dass zur gesellschaftlichen Stabilisierung des Marktes auch Korrekturen des Verteilungsergebnisses erforderlich sein können. Dieses Argument greift die ökonomische Ethik auf und entwickelt hieraus Grundzüge eines sozialpolitischen Programms. Allerdings greift die „systematische Interdependenz von Schutz- und Leistungsstaat“ (Homann/Pies 1996: 12) zu kurz. Denn für die ökonomische Ethik sind beide Formen staatlichen Handelns lediglich darauf ausgerichtet, „Märkte möglich zu machen und ihre Funktionsfähigkeit zu steigern“ (ebd.). Im Vergleich zu einem strikt libertären Paradigma, das den Schutzstaat aus Effizienzgründen akzeptiert, während verteilungspolitische Maßnahmen grundsätzlich ver-

worfen werden, ist dies ein erkenntnistheoretischer Fortschritt. Allerdings wird der Beitrag des Sozialstaats zur Förderung individueller Freiheit mit der Programmatik einer „Sozialpolitik für den Markt“ nur unzureichend erfasst. Denn der Sozialstaat wird hier nur als eine instrumentelle Voraussetzung für die soziale Akzeptanz marktwirtschaftlicher Systeme aufgefasst. Dieses Verständnis staatlicher Sozialpolitik schlägt sich innerhalb der ökonomischen Ethik im Konzept der „Duldungsprämie“ nieder. Sozialpolitik ist danach nur so lange moralisch legitim, wie sie zur Stabilisierung des marktwirtschaftlichen Systems beiträgt.¹⁵ Dabei wird übersehen, dass sowohl der Markt wie der Sozialstaat gesellschaftliche Institutionen sind, die eine rein instrumentale Funktion zur Durchsetzung individueller Freiheit haben. Zwischen beiden Institutionen existiert kein Über- oder Unterordnungsverhältnis; der Instrumentalcharakter des Marktes ist dem des Sozialstaats gleichgestellt. Insofern ist die ursprüngliche Konzeption Buchanans, die von Homann/Pies als „Sozialpolitik vor dem Markt“ bezeichnet wird, eine adäquatere Beschreibung des gesellschaftlichen Regelsetzungsprozesses. Die Entscheidung über den Allokationsmechanismus sowie die Strukturbedingungen, unter denen dieser Mechanismus zur Anwendung kommt, müssen konzeptionell als simultane Prozesse verstanden werden. Die sozialstrukturellen Implikationen, die sich hieraus ergeben, sollen im Folgenden etwas näher ausgeführt werden.

4.2 Moralische Rechte: Die Ergänzung der ökonomischen Ethik um den kategorischen Imperativ

4.2.1 Die Status Quo Problematik in der ökonomischen Ethik

Ein wesentliches Theorieelement der ökonomischen Ethik ist die spezifische Konstruktion der Ausgangssituation, von der aus eine kollektive Besserstellung vorzunehmen ist. Im Unterschied zur Sozialvertragstheorie von Rawls und Harsanyi, die den *moral point of view* bei der Evaluation sozialer Zustände durch eine unvollkommene Informationsstruktur über die subjektive Situation des Beurteilenden einführen, verzichtet die Konstitutionenökonomik auf eine Konzeptionalisierung von „Fairness durch Unwissenheit“.¹⁶ Alle Gesellschaftsmitglieder sind sich ihrer jeweiligen sozialen Position bewusst und sie sind in der Lage, Erwartungen über die Wirkungen gesellschaftlicher Regeln und

¹⁵ An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass das Konzept der „Duldungsprämie“ der marxistischen Sozialstaatskritik entspricht, wonach der Sozialstaat lediglich die „Lazarettstation des Kapitalismus“ sei. Allerdings wird in der ökonomischen Ethik dieses Argument positiv gewendet.

¹⁶ Hier ist auf eine logische Inkonsistenz in der Argumentation hinzuweisen, welche die gesamte Konstitutionenökonomik durchzieht. Bei der Begründung gesellschaftlicher Institutionen rekurriert der konstitutionenökonomische Kontraktualismus auf die Hobbes'sche Analyse des Gesellschaftsvertrags. Das regelfreie Zusammenleben im Urzustand – das „natürliche Recht aller auf alles“ – dient hier als Referenzszenario für das defektive Nash-Gleichgewicht, das – analog zur Hobbes'schen Sozialvertragstheorie – durch die gegenseitige Besserstellung zu überwinden ist. Allerdings geht Hobbes explizit von der „natürlichen Gleichheit“ aller Menschen im Urzustand aus. Er unterstellt, dass die faktischen Unterschiede der Menschen nicht so groß sind, dass sich hieraus stabile Herrschaftspositionen ergeben können. Denn nur so ist ein dauerhafter *bellum omnium contra omnes* möglich. Damit stellt sich im Hobbes'schen Naturzustand eine „Bedrohungssymmetrie“ ein: „... denn was die Körperstärke betrifft, so ist der Schwächste stark genug, den Stärksten zu töten“ Hobbes (1992/1651: 94). Diese von Hobbes unterstellte Symmetrie im Urzustand wird in der gesamten konstitutionenökonomischen Literatur ausgeblendet.

den daraus resultierenden Folgen für ihre individuelle Situation zu bilden. Die Konstitutionenökonomik verwendet allenfalls einen relativ dünnen „Schleier der Unsicherheit“ (Brennan/Buchanan 1985: 30), der aus der Ungewissheit über die zukünftige wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung resultiert. Er besitzt jedoch keine normativ-analytische Funktion. Seine Aufgabe besteht lediglich darin, die Akzeptanz gesellschaftlicher Verteilungsregeln wahrscheinlicher zu machen, nicht jedoch, Regelsysteme auf der Grundlage normativer Überlegungen zu beurteilen.¹⁷ Die Asymmetrie in den Marktzugangsbedingungen und die unterschiedlichen Möglichkeiten der Aneignung von Kooperationsgewinnen sind expliziter Bestandteil der konstitutionenökonomischen Analyse sozialer Kooperationsbeziehungen.

Die Tatsache, dass die gegenseitige Besserstellung von einer als gegeben unterstellten und moralisch nicht hinterfragbaren Ausgangsallokation vorzunehmen ist, zählt zu den gängigen kritischen Einwänden gegen die paretianische Wirtschaftspolitik. Dieses „konservative Vorurteil“ verfestigt nicht nur bestehende soziale Strukturen, da eine Abweichung vom Status quo eine Besserstellung aller involvierten Parteien erfordert. Die Anzahl der Veto-Spieler entspricht somit der Gruppengröße. Hinzu kommt, dass die unterschiedlichen Zugangsbedingungen sich auch auf die Verhandlungsmenge und die Aufteilung des Kooperationsgewinns auswirken. Dieser Punkt wiegt umso schwerer, da der normative Status der Ursprungsallokation innerhalb der Konstitutionenökonomik nicht einheitlich verwendet wird (vgl. hierzu ausführlich Vanberg 2004). So interpretiert Buchanan (1986: 271) den Status quo zum einen lediglich als den notwendigen Ausgangspunkt für jegliche gesellschaftspolitische Reform:

„Any discussion of institutional change must embody the recognition *that we start from here*, and that *here* defines both time and place. (...) We cannot jump out of our history and commence again.“ (Buchanan 1986: 271)

Damit wäre der Status quo zunächst nur eine rein deskriptive Analyse einer bestimmten sozialen Situation zu einem historischen Zeitpunkt, ohne diese gesellschaftliche Situation moralisch zu bewerten. Als singuläre Aussage über die Ausgestaltung einer Gesellschaft ist der Status quo natürlich unproblematisch, aber normativ ohne Gehalt. Allerdings bleibt die Konstitutionenökonomik nicht bei der positiven Verwendung des Status quo stehen, sondern interpretiert ihn auch durchaus normativ:

„The *status quo* defines that which exists, hence, regardless of its history, it must be evaluated as if it were legitimate contractually“ (Buchanan 1975: 85).

Homann/Pies (1996) greifen diese Argumentation auf und werden nochmals deutlicher:

„Zweitens aber sind mit dem Status quo – und zwar auch dann, wenn er sich nicht kontrakttheoretisch rechtfertigen lässt – (Rechts-)Ansprüche verknüpft, die Berücksichtigung verdienen, weil auf ihnen Erwartungen basieren, an denen zahlreiche Menschen ihre Lebenspläne ausgerichtet haben bzw. ausrichten.“

¹⁷ Angesichts der Tatsache, dass die intergenerationale Transmission der sozialen Stellung in den USA besonders stark ausgeprägt ist, muss auch der analytische Stellenwert des dünnen *veil of uncertainty* kritisch hinterfragt werden.

Und an anderer Stelle heißt es hierzu nochmals unmissverständlicher:

„Die Regelsysteme spiegeln die faktischen Machtverhältnisse wider – was Buchanan auch offen ausweist: Eine Sklavenhaltergesellschaft kann danach gerecht sein, und sie war es historisch auch, selbst für das Neue Testament (vgl. Philemon-Brief)“ (Homann/Lütge 2003: 224).¹⁸

Das Argument, wonach in der Ausgangsverteilung positive Rechte existieren, die bei Eingriffen zu berücksichtigen sind, ist sicherlich richtig, gilt jedoch nur für moralisch legitime Rechtsansprüche.¹⁹ Moralisch illegitime Rechtspositionen wie die Sklaverei oder – um ein aktuelleres Beispiel zu nehmen – die Apartheid sind nicht nur angreifbar, sie sind geradezu der Auslöser für gesellschaftliche Reformen und somit natürlich auch nicht kompensationsbedürftig. Das Kriterium der faktischen Zustimmung aller Betroffenen ist in diesen Fällen als Legitimationskriterium unbrauchbar. Im Rahmen einer ethischen Analyse ist der Status quo notwendigerweise Gegenstand normativer Evaluation.

4.2.2 Anforderungen an eine ökonomische Theorie moralischer Rechte

Die Existenz universeller moralischer Rechte, die bei der wirtschaftsethischen Analyse zu berücksichtigen sind und die der Rechts- und Leistungsstaat zur Geltung zu bringen hat, lässt sich nicht einfach postulieren, sondern wäre eigenständig zu begründen. Dies kann an dieser Stelle nicht geleistet werden.²⁰ Vielmehr sollen hier nur kurz die Voraussetzungen skizziert werden, die erfüllt sein müssen, um zu einer universalisierbaren Priorisierung individueller Rechtspositionen zu kommen. Im Wesentlichen sind hierfür zwei Bedingungen erforderlich:

- die Annahme interpersonell vergleichbarer ordinaler Präferenzen sowie
- die Möglichkeit der Priorisierung dieser Werte.

Dass ein interpersoneller Vergleich ordinaler Präferenzen möglich ist, ist nicht nur eine notwendige Bedingung für jede Form von Ethik, sondern wird auch durchgängig durch die Alltagsmoral bestätigt. Peter Singer bringt dies wie folgt auf den Punkt: „Wenn es in unserer Macht steht, etwas Schlechtes zu verhindern, ohne dabei etwas von vergleichbarer moralischer Bedeutung zu opfern, so sollten wir dies, moralisch gesehen, tun“ (Singer 2007: 31).²¹

¹⁸ Dass bis in die Moderne versucht wurde, die Sklaverei auch moralisch zu legitimieren, ist nicht zu bestreiten. Dennoch ist die hier zitierte Stelle, welche die Legitimität einer Sklavenhaltergesellschaft grundsätzlich postuliert, in zweifacher Weise bemerkenswert. Denn zum einen handelt es sich um einen klassischen Sein-Sollen-Trugschluss, wenn die Legitimität dieser Institution aus dem rein historischen Faktum der Sklaverei abgeleitet wird. Zum anderen geht der Hinweis auf den Brief des Apostels Paulus an Philemon als ethische Rechtfertigung für das Institut der Sklaverei völlig fehl. Der Text akzeptiert zwar die Legalität, nicht aber die Legitimität der Sklaverei; vgl. hierzu die sehr konzise Auseinandersetzung in der Enzyklika *Spe salvi*, Tz. 4.

¹⁹ Dies wird insbesondere im libertären Paradigma deutlich herausgearbeitet. Neben der gerechten Aneignung und der gerechten Übertragung ist die Rückgängigmachung ungerechtfertigter Ansprüche der dritte Gerechtigkeitsgrundsatz bei Nozick (vgl. Nozick 1974: 150-183).

²⁰ Vgl. hierzu jedoch Feinberg (1992), Gosepath (1998) sowie Sen (2004).

²¹ An dieser Stelle geht es nicht um die Frage, ob die aus diesen Prinzipien gewonnenen moralischen Pflichten supererogatorisch sind, sondern lediglich um die Möglichkeit des Nutzenvergleichs.

Wesentlich problematischer als der interpersonelle Präferenzvergleich ist die zweite Bedingung, die Priorisierung dieser Werte über alle Betroffenen. Die Kritik an sozialen Anspruchsrechten setzt vor allem an dieser Bedingung an. Aber auch eine Priorisierung von Präferenzen ist möglich und mit der Alltagsethik vollständig kompatibel, sofern man sich nicht an subjektiven Bedürfnissen, sondern an objektivierbaren Bedarfskategorien orientiert.

Ein bestimmter Bedarf ist in diesem Fall zu priorisieren, sofern *keine guten moralischen Gründe gegen diese Bevorzugung* angeführt werden können. Diese Gründe können verdienstethischer, konsequentialistischer oder rein pragmatischer Natur sein; ausschlaggebend ist lediglich, dass sie einer kritischen Evaluation Stand halten. Gegenstand moralischer Rechte können somit nicht beliebige Präferenzen sein, sondern nur die grundlegenden Interessen (*vital interests*) einer Person (vgl. Shue 1996; Pogge 2001). Die konkrete Bedeutung sozialer Anspruchsrechte für die Wirtschaftsethik soll an zwei Beispielen verdeutlicht werden: den Marktzugangsbedingungen und der Bedeutung einer suffizienten Mindestsicherung.

4.2.3 Rechte als Marktzugangsvoraussetzungen

Die Forderung nach fairen Startbedingungen, also dem gleichmäßigen Zugang zu Markttransaktionen, ist in hohem Maße konsensfähig und ein durchgehendes Topos aller elaborierten Gerechtigkeitstheorien. Bei Rawls genießt die Gleichheit der Zugangsbedingungen Vorrang vor dem Differenzprinzip und die Chancen des Einzelnen zählen zu den zu egalisierenden Grundgütern. Auch Wolfgang Kerstings Konzept eines minimalen Sozialstaats (*Liberalisme sans phrase*) beinhaltet die Forderung nach einer „Egalisierung der Lebenschancen“ (Kersting 2000: 363). In seinem „verdienstethischen Naturalismus“ lassen sich Ansprüche nach dem meritokratischen Prinzip nur legitimieren, wenn „ein vertikal wie horizontal hinreichend ausdifferenziertes Ausbildungssystem existiert, das allen gleiche Entwicklungschancen einräumt“ (Kersting 2000: 369). Leistungsgerechtigkeit setzt also Startgerechtigkeit voraus.

Dieser Gedanke wird in der Theorie des Ressourcenegalitarismus nochmals vertieft (vgl. Dworkin 1981, 2000). Allerdings zeigen sich hier auch die Schwierigkeiten, die eine Egalisierung der Ausgangsverteilung als grundlegendes Kriterium einer Theorie sozialer Gerechtigkeit aufwerfen. Denn zum einen stellt sich die Frage, an welcher Stelle die Verantwortung der Gesellschaft für die soziale Situation des Einzelnen endet, d.h. wo genau „Dworkins cut“ (Roemer 1996) anzusetzen ist. Zur Diskussion stehen hier natürliche Begabungen und Fähigkeiten, die gesellschaftlichen oder privaten Bildungsinvestitionen, ökonomische Ressourcen, aber auch Einstellungen und motivationale Grundlagen, die im Rahmen der Erziehung weitergegeben wurden und die sich auf die Lebensbewältigungskompetenz des Einzelnen auswirken. In einem umfassenden Verständnis geht es also letztlich um die Summe der Determinanten der intergenerationalen Transmission des sozialen Status. Die strenge Form des Ressourcenegalitarismus unterwirft alle Faktoren, welche den Zugang zu gesellschaftlichen Interaktionen beeinflussen, einer Egalisierungsverpflichtung. Wenn man die Maxime des „leveling the playing field“ ernst nimmt, müssten natürliche Begabungsunterschiede ebenso wie sozial vererbte Un-

terschiede in den Lebenslagen ausgeglichen werden. Zum ressourcengalitaristischen Verteilungsprogramm zählt eine strikt kompensatorische Bildungspolitik²² ebenso wie eine konfiskatorische Erbschaftsbesteuerung. Auch wenn die Forderung nach gleichen Startchancen in der Gesellschaft zunächst intuitiv plausibel klingt, sind ihre Implikationen doch weitreichend und vermutlich mit erheblichen allokativen Verwerfungen verbunden.

Alternativ zum *equal opportunity principle* lässt sich Startgerechtigkeit auch als die Gewährleistung eines Mindestmaßes an sozialen Entwicklungschancen interpretieren. Nach diesem Verständnis ist es die Aufgabe der Gesellschaft, dem Einzelnen jene Ressourcen zur Verfügung zu stellen, die erforderlich sind, damit er sich vor dem Hintergrund seiner spezifischen Fähigkeiten und Begabungen aktiv in die Gesellschaft einbringen kann. Bildungsgerechtigkeit ist damit nicht Ausfluss einer bestimmten Egalitätsnorm, sondern die Konkretisierung politischer Solidarität im Bereich der Marktzugangsbedingungen. Sie ist erfüllt, wenn allen Gesellschaftsmitgliedern ein material freier Zugang zu den unterschiedlichen Bildungswegen offensteht und das Bildungssystem die soziale Inklusion auf allen Abschlussebenen gewährleistet. Dieser Anforderungskatalog an das Bildungssystem erscheint zunächst wenig ambitioniert. Aber selbst das deutsche Bildungswesen wird diesem Katalog nur unzureichend gerecht. So ist es mit diesem Verständnis von Bildungsgerechtigkeit nur schwer vereinbar, dass die öffentlichen Bildungsinvestitionen pro Kopf mit steigendem Bildungsabschluss zunehmen.²³ Auch die Tatsache, dass die unterschiedliche Zahlungsfähigkeit der Absolventen höherer Bildungsabschlüsse bei gleichzeitig notorischer Unterfinanzierung des Bildungssystems im Bereich der primären Bildungsstufen keine Rolle spielt, widerspricht dem Ziel der sozialen Inklusion und damit der politischen Solidarität. Vor diesem Hintergrund wäre somit das gesamte System der Bildungsfinanzierung auf den Prüfstand zu stellen.

Und noch ein weiterer Aspekt kommt hinzu: Wenn man sich bei der Gestaltung der Marktzugangsbedingungen auf das Kriterium der politischen Solidarität stützt, so lässt sich das Marktergebnis nicht mehr meritokratisch legitimieren.²⁴ Die – zufälligen – Unterschiede in den Marktzugangsbedingungen schlagen sich in entsprechenden Unterschieden in den Einkommen und Vermögen nieder und lassen damit hinreichend Raum für die nachträgliche Umverteilung der erzielten Markteinkommen aus gerechtigkeits-theoretischen Überlegungen.

²² Dabei wäre noch zu klären, zu welchem Lebenszeitpunkt Bildungsprozesse beginnen. Es dürfte Einigkeit darüber bestehen, dass „Bildung“ nicht mit der Vermittlung kognitiven Wissens gleichzusetzen ist, sondern auch die Fähigkeit umfasst, die Umwelt aktiv wahrzunehmen, Lernprozesse zu aktivieren und die Umwelt vor dem Hintergrund eigenständiger Bewertungen zu interpretieren. Damit ist der gesamte Prozess der Individualisierung, also der Ausbildung einer eigenständigen Persönlichkeit, dem Bildungsbegriff zuzuordnen.

²³ Zur Bildungsfinanzierung in Deutschland aus ökonomischer und gerechtigkeits-theoretischer Perspektive vgl. Wößmann (2010) sowie die dort angegebene Literatur.

²⁴ Unabhängig davon könnte selbst unter der hypothetischen Bedingung gleicher Startchancen die Marktverteilung nicht meritokratisch legitimiert werden. Denn die Einflüsse auf die Lebenslage und auf die ökonomische Position des Einzelnen sind im Zeitablauf so vielfältig, häufig extern determiniert und damit für den Einzelnen rein zufälliger Natur, so dass das Kriterium der Leistungsgerechtigkeit allenfalls in eng umgrenzten Situationen sinnvoll verwendet werden kann. Für die Verteilung der Marktkompensation insgesamt stellt es hingegen kein adäquates Legitimationskriterium dar.

4.2.4 Rechte als deontologische Schranke

Moralische Ansprüche des Einzelnen an die Gesellschaft stellen sich nicht nur zu Beginn gesellschaftlicher Interaktionsprozesse, also im Rahmen der primären sozialen Positionierung des Akteurs, sondern durchziehen seinen gesamten Lebensverlauf. Entsprechend der unterschiedlichen sozialen Lebenslagen verändern sich die individuellen Bedarfe und damit die Ansprüche des Einzelnen an die Gesellschaft. Aber auch in einer Lebenszyklusbetrachtung müssen die sozialen Anspruchsrechte aus ethischer Sicht so formuliert werden, dass sie universalisierbar und dauerhaft implementierbar sind. Aufgrund fehlender Implementierbarkeit scheidet ergebnisegalitaristische Konzeptionen für die Definition universalistischer moralischer Rechte aus. Dies gilt bereits auf der nationalstaatlichen Ebene; das Implementierungsdefizit des Egalitarismus wird aber in der Frage der globalen Gerechtigkeit in besonderer Weise prekär. Auch das Konzept der „Duldungsprämie“, welches die ökonomische Ethik als Legitimationsgrundlage staatlichen Handelns entwirft, greift nicht. Denn gemäß des Konzepts der Duldungsprämie orientieren sich die öffentlichen Leistungen am Defektionspotenzial des jeweiligen Akteurs und erhebt damit erst gar nicht den Anspruch auf Universalisierbarkeit in einem ethischen Sinn.

Erneut lassen sich moralische Rechte nur als politische Solidarität in einem streng suffizientaristischen Sinn verstehen. Suffizientarismus ist als ethische Maxime evident und in der Gesellschaft breit akzeptiert. Dass absolute Mangellagen ethischen Grundanforderungen widersprechen, leuchtet unmittelbar ein: „Das Übel liegt einfach in der unverkennbaren Tatsache, dass schlechte Leben schlecht sind“ (Frankfurt 2000, 42). Außerdem ist der Suffizientarismus im Unterschied zur Theorie der Chancengerechtigkeit hinreichend konkretisierbar und auf der politischen Ebene auch im globalen Maßstab implementierbar. Suffizientarismus als ethische Norm konkretisiert sich in der Forderung, allen Menschen in allen Lebenslagen das sozio-kulturelle Existenzminimum zu gewährleisten. In dieser Norm wird das Prinzip der politischen Solidarität in zweifacher Weise sichtbar: zum einen definiert es die solidarische Verpflichtung zur Fremdhilfe, sofern der Einzelne nicht über die erforderlichen Ressourcen verfügt. Zum anderen verweist die Operationalisierung dieses Prinzips über das sozio-kulturelle Existenzminimum darauf, dass sich der moralische Anspruch auf die gesellschaftliche Integration bezieht. Hinsichtlich der konkreten Umsetzung dieser Norm lassen sich geografische, klimatische und kulturelle Unterschiede berücksichtigen, ohne den Anspruch auf Universalität einzuschränken. Ethisch unzulässig sind demgegenüber Differenzierungen, die sich ausschließlich aus dem sozialen Status der Person innerhalb einer bestimmten Gesellschaft ergeben.

5. Fazit

Die Wirtschaftsethik beschäftigt sich mit der Frage, auf welche Weise universalisierbare moralische Normen unter Knappheitsbedingungen zur Geltung gebracht werden können. Sie setzt somit gleichermaßen eine ökonomische wie eine ethische Analyse sozialer Sachverhalte voraus. Die Wirtschaftsethik kann sich deshalb nicht in einer „Übersetzungsleistung“ ökonomischer Prinzipien in moralische Kategorien erschöpfen. Denn die Ergebnisse sozialer Interaktionsprozesse hängen von den Marktzugangsbedingun-

gen und von den auf den jeweiligen Märkten vorfindbaren marktstrukturellen Gegebenheiten ab, die für eine umfassende normative Evaluation gesellschaftlicher Zustände relevant sind. Ökonomische Effizienz ist eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für eine gerechte Gesellschaft.

Ethik und Ökonomik liefern unterschiedliche Zugänge zur Evaluation sozialer Interaktionen. Sie sind zwar über die Implementationsbedingungen moralischer Normen aufeinander verwiesen, stellen jedoch eigenständige Disziplinen mit jeweils eigenständigen Geltungsansprüchen dar. Die Wirtschaftswissenschaft ist keine „bessere Ethik“ und auch keine „Ethik mit besseren Mitteln“, sie ist vielmehr eine Hilfswissenschaft der Ethik. Als solche ist sie jedoch ernst zu nehmen. Sie darf insbesondere nicht auf das Walras'sche Standardmodell verkürzt werden, das vielfach einer empirischen Überprüfung nicht standhält. Die allokativen Effekte von Marktunvollkommenheiten und die Verteilungswirkungen marktwirtschaftlicher Prozesse müssen vorurteilsfrei berücksichtigt werden, um den moralischen Gehalt politischer Rahmensetzungen und prozeduraler Interventionen adäquat beurteilen zu können. Anders ausgedrückt: die Theorie sozialer Gerechtigkeit formuliert gesellschaftliche Zielvorgaben, die Ökonomik liefert einen Teil der Nebenbedingungen, die bei der Zielverfolgung zu berücksichtigen sind. Neben den ökonomischen Restriktionen sind aber auch immer moralische Verpflichtungen zu beachten, die sich in den elementaren sozialen Anspruchsrechten des Einzelnen begründen.

Und ebenso, wie die Ökonomik keine Vorrangstellung gegenüber der Ethik beanspruchen kann, ist der Sozialstaat auch keine „Ermöglichungsbedingung“ für den Markt. Markt und Sozialstaat sind vielmehr gesellschaftliche Instrumente zur faktischen Durchsetzung individueller Freiheit und sozialer Inklusion, also politischer Solidarität. Die Aufgabe der Wirtschaftsethik besteht darin, die Bedingungen zur solidarischen Teilhabe in kompetitiven, arbeitsteiligen Gesellschaften herauszuarbeiten.

Literaturverzeichnis

- Bayertz, K. (Hrsg.) (1998): Solidarität. Begriff und Problem. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Bayertz, K./Boshammer, S. (2005): Solidarität, in: Gosepath, S./Hinsch, W./Rössler, B. (Hrsg.): Handbuch der Politischen Philosophie und Sozialphilosophie, Berlin/New York: De Gruyter, 1197-1201.
- Becker, G. (1974): A Theory of Social Interactions, in: Journal of Political Economy, Vol. 82/No. 6, 1063-1093.
- Berger, J. (Hrsg.) (2005): Zerreißt das soziale Band? Beiträge zu einer aktuellen gesellschaftspolitischen Debatte, Frankfurt: Campus.
- Berger, J. (2009): Expandierende Märkte, schrumpfende Solidarität?, in: Berger, J. (Hrsg.): Der diskrete Charme des Marktes. Zur sozialen Problematik der Marktwirtschaft, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 43–60.
- Binmore, K. (1994): Game Theory and the Social Contract, Vol. 1: Playing Fair, Cambridge: MIT Press.
- Binmore, K. (1998): Game Theory and the Social Contract, Vol. 2: Just Playing, Cambridge: MIT Press.
- Binmore, K. (2005): Natural Justice, Oxford: Oxford University Press.

- Blum, U./Hüther, M./Schmidt, C. M./Sinn, H.-W./Snower, D. J./Straubhaar, T./Zimmermann K. F.* (2008): Beschäftigungschancen statt Mindestlohn! Gemeinsamer Aufruf der Präsidenten und Direktoren der Wirtschaftsforschungsinstitute vom 12. März 2008, Hamburg
- Brennan, G./Buchanan, J.* (1985): *The Reason of Rules. Constitutional Political Economy.* Cambridge, New York: Cambridge University Press.
- Buchanan, J.* (1975): *The Limits of Liberty – Between Anarchy and Leviathan,* Chicago: University of Chicago Press.
- Buchanan, J.* (1976): A Hobbesian Interpretation of the Rawlsian Difference Principle, in: *Kyklos*, Vol. 29/No. 1, 5–25.
- Buchanan, J.* (1986): *Liberty, Market, and State. Political Economy in the 1980s,* New York: New York University Press.
- Buchanan, J.* (1987): Market Failure and Political Failure, in: Koslowski, P. (Hrsg.): *Individual Liberty and Democratic Decision-Making: The Ethics, Economics, and Politics of Democracy,* Tübingen: Mohr Siebeck, 41–52.
- Cremer, G./Goldschmidt, N./Höfer, S.* (2013): *Soziale Dienstleistungen. Ökonomie, Recht, Politik,* Stuttgart: UTB.
- Doreian, P./Fararo, T.* (1998): *The Problem of Solidarity. Theories and Models,* New York: Routledge.
- Durkheim, E.* (1988/1893): *Über soziale Arbeitsteilung.* Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Dworkin, R.* (1981): What is Equality? Part 2: Equality of Resources, in: *Philosophy & Public Affairs*, Vol. 10/No. 4, 283–345.
- Dworkin, R.* (2000): *Sovereign Virtue. The Theory and Practice of Equality,* Cambridge: Harvard University Press.
- Feinberg, J.* (1992): In Defense of Moral Rights, in: *Oxford Journal of Legal Studies*, Vol. 12/No. 2, 149–169.
- Frankfurt, H.* (2000): Gleichheit und Achtung, in: Krebs, A. (Hrsg.): *Gleichheit oder Gerechtigkeit,* Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 38–49.
- Gaertner, W./Klemisch-Ablert, M.* (1992): *Social Choice and Bargaining Perspectives on Distributive Justice,* Berlin: Springer.
- Gauthier, D. P.* (1986): *Morals by Agreement,* New York: Clarendon Press.
- Gauthier, D. P.* (1990): *Moral Dealing. Contract, Ethics, and Reason,* Cornell: Cornell University Press.
- Gosepath, S.* (1998): Gleichheit oder Achtung, in: Gosepath, S./Lohmann, G. (Hrsg.): *Philosophie der Menschenrechte,* Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 146–187.
- Hayek, F. A. von* (1981): *Recht, Gesetzgebung und Freiheit, Bd. 2: Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit,* Landsberg am Lech: Verlag Moderne Industrie.
- Hayek, F. A. von* (1991): *Die Verfassung der Freiheit, 3. Aufl.,* Tübingen: Mohr Siebeck.
- Held, M./Kabon-Gilke, G./Sturm, R.* (2011): *Ökonomik in der Krise, Jahrbuch normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik, Bd. 10,* Marburg: Metropolis .
- Hobbes, T.* (1992/1651): *Leviathan oder Stoff, Form und Gewalt eines kirchlichen und bürgerlichen Staates, 5. Aufl.,* Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Homann, K.* (2002): *Vorteile und Anreize: zur Grundlegung einer Ethik der Zukunft,* Tübingen: Mohr Siebeck.

- Homann, K. (2003): Ökonomik und Demokratie: Perspektiven nach dem Ende des Sozialismus, in: Homann, K./Lütge, C. (Hrsg.): Anreize und Moral, Gesellschaftstheorie – Ethik – Anwendungen, Münster: Lit, 87–120.
- Homann, L./Bloome-Drees, F. (1992): Wirtschafts- und Unternehmensethik, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Homann, K./Lütge, C. (Hrsg.) (2003): Anreize und Moral. Gesellschaftstheorie – Ethik – Anwendungen, Münster: Lit.
- Homann, K./Pies, I. (1996): Sozialpolitik für den Markt: Theoretische Perspektiven konstitutioneller Ökonomik, in: Pies, I./Leschke, M. (Hrsg.): James Buchanans konstitutionelle Ökonomik, Tübingen: Mohr Siebeck, 203-239.
- Kalai, E./Smorodinsky, M. (1975): Other Solutions to Nash's Bargaining Problem, in: *Econometrica*, Vol. 43/No. 3, 513–518.
- Kersting, W. (2000): Theorien der sozialen Gerechtigkeit, Stuttgart: Metzler.
- Klüemt, H. (1986): Antagonistische Kooperation, Elementare spieltheoretische Modelle spontaner Ordnungsentstehung, Freiburg: K. Alber.
- Lindenberg, S. (1988): Contractual Relations and Weak Solidarity: the Behavioral Basis of Restraints on Gain-Maximization, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 144/No. 1, 39–58.
- Lütge, C. (2014): Ethik des Wettbewerbs. Über Konkurrenz und Moral, München: C.H. Beck.
- Mas-Colell, A./Whinston, M. D./Green, J. R. (1995): *Microeconomic Theory*, New York: Oxford University Press.
- Mochrie, R. (2006): Justice in Exchange: the Economic Philosophy of John Duns Scotus, in: *Journal of Markets and Morality*, Vol. 9/No. 1, 35–56.
- Myerson, R. B. (1991): *Game Theory. Analysis of conflict*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Nash, J. (1950): The Bargaining Problem, in: *Econometrica*, Vol. 18/No. 2, 155–162.
- Nozick, R. (1974): *Anarchy, State, and Utopia*, New York: Basic Books.
- Ostrom, E. (1990): *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Papst Benedikt XVI (2007): Enzyklika ‚Spe Salvi‘. Verlautbarung des Apostolischen Stuhls, No. 179.
- Pogge, T. (2001): Priorities of Global Justice, in: *Metaphilosophy*, Vol. 32/No. 1, 6–24.
- Rawls, J. (1979): *Eine Theorie der Gerechtigkeit*, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Roemer, J. E. (1996): *Theories of Distributive Justice*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Sen, A. (2004): Elements of a Theory of Human Rights, in: *Philosophy & Public Affairs*, Vol. 32/No. 4, 315–356.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2014): Mehr Vertrauen in Marktprozesse. Jahresgutachten 2014/15, Wiesbaden: Bonifatius.
- Shue, H. (1996): *Basic Rights, Subsistence, Affluence, and U.S. Foreign Policy*, Princeton: Princeton University Press.
- Singer, P. (2007): Hunger, Wohlstand und Moral, in: Bleisch, B./Schaber, P. (Hrsg.): *Weltarmut und Ethik*, Paderborn: mentis.
- Smith, A. (1979/1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Vol. 1, Oxford: Oxford University Press.
- Spaemann, R. (2009): *Moralische Grundbegriffe*, 8. Aufl., München: C.H. Beck.

- Spencer, H.* (1889): Die Prinzipien der Soziologie, Bd. 3, Stuttgart: Schweizerbart.
- Thijssen, P.* (2012): From Mechanical to Organic Solidarity, and Back, in: *European Journal of Social Theory*, Vol. 15/No. 4, 454–470.
- Thomson, W./Lensberg, T.* (1989): *Axiomatic Theory of Bargaining with a Variable Number of Agents*, New York: Cambridge University Press.
- Tönnies, F.* (1912/1887): *Gemeinschaft und Gesellschaft: Grundbegriffe der reinen Soziologie*, Berlin: Karl Curtius.
- Vanberg, V.* (2004): The Status-Quo in Contractarian-Constitutionalist Perspective, in: *Constitutional Political Economy*, Vol. 15/No. 2, 153–170.
- Wößmann, L.* (2010): Bildungsfinanzierung in Deutschland im Licht der Lebenszyklusperspektive: Gerechtigkeit im Widerstreit mit Effizienz?, in: Barz, H. (Hrsg.): *Handbuch Bildungsfinanzierung*, Wiesbaden: Springer, 73–85.