

Wirtschaft, Ethik und Wirtschaftsethik

Rezension zu Susanne Hahn und Hartmut Kliemt (2017): *Wirtschaft ohne Ethik? Eine ökonomisch-philosophische Analyse*, Berlin: Reclam

1. Einleitung

Mit *Wirtschaft ohne Ethik?* haben Susanne Hahn und Hartmut Kliemt eine Einführung in die Wirtschaftsethik der etwas anderen Art vorgelegt. Denn während die Autoren zentrale Themen der Wirtschafts- und Unternehmensethik, wie etwa die Frage nach der Verantwortung von Managern oder der Vereinbarkeit von tugendhaftem Verhalten und Gewinnorientierung, sowie grundlegende ethische Theorien vorstellen, tun sie dies nicht in einer für Einführungswerke typischen neutralen Art und Weise, sondern beziehen selbst sehr deutlich Position. Und dass diese Position nicht etwa auf eine grundlegende Kritik des kapitalistischen Wirtschaftssystems hinausläuft, erschließt sich dem Leser bereits mit den ersten Sätzen: »Der weltweite Wunsch nach Zuwanderung in freie Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme ist ein Zeichen für den Erfolg dieser Form menschlicher Organisation. Wollen wir diesen Erfolg nicht gefährden, müssen wir die sachlichen und normativen Grundlagen unserer Wirtschaftsordnung verstehen« (9). Dies sei zentrale Aufgabe der Wirtschaftsethik.

Neben dieser und anderen deutlichen Positionierungen, auf die im Folgenden noch zurückzukommen sein wird, ist *Wirtschaft ohne Ethik?* auch deshalb eine für den deutschsprachigen Raum ungewöhnliche Einführung in die Wirtschaftsethik, da sie kaum Bezug zur deutschsprachigen wirtschafts- und unternehmensethischen Debatte nimmt. Das verwundert zwar einerseits für eine Einführung, andererseits kann das Werk jedoch als eine willkommene Antwort auf die Kritik am Isolationismus der deutschsprachigen Wirtschaftsethik, die sich zunehmend von der im angelsächsischen Raum geführten Debatte abkoppelt (vgl. Aßländer/Nutzinger 2010), verstanden werden. Hahn und Kliemts Ziel ist dezidiert nicht, einen Überblick über prominente Beiträge zur Wirtschaftsethik zu geben, sondern »den möglichen Beitrag ethischer Argumente zur Klärung und Lösung unternehmerischer und wirtschaftlicher Probleme exemplarisch darzustellen« (9).

Diesen Anspruch verfolgen sie in folgenden Schritten. Neben einem Einführungs- und einem Schlusskapitel (Abschnitt I und VII) besteht das Werk grob aus zwei Blöcken: einen wirtschafts- und unternehmensethischen Teil einerseits (Abschnitt II bis IV) sowie den stärker grundlagenorientierten moralphilosophi-

* Dr. phil. Andrea Klonschinski, Lehrstuhl für praktische Philosophie, Christian-Albrechts-Universität zu Kiel, Leibnizstraße 4, D-24118 Kiel, Tel.: +49-(0)431-8802815, E-Mail: klonschinski@philsem.uni-kiel.de, Forschungsschwerpunkte: »Philosophy and Economics«, ökonomische Dogmengeschichte, Politische Philosophie, Moralphilosophie, angewandte Ethik.

schen (Abschnitt V und VI) andererseits. Im Folgenden gebe ich einen inhaltlichen Überblick über diese Abschnitte, um im Anschluss daran auf ausgewählte Aspekte näher einzugehen.

2. Überblick

In Abschnitt I legen Hahn und Kliemt die normativen Grundlagen ihrer Argumentation dar, erklären sich zu Unterstützern eines freiheitlichen Rechtsstaats mit privatrechtlicher Organisation von Wirtschaft und Gesellschaft und stecken damit bereits Möglichkeiten und Grenzen von Wirtschaftsethik ab. Wer von Wirtschaftsethikern die eine richtige Antwort auf praktisch-ethische Probleme oder eine Anleitung, wie die ethischen Standards des Wirtschaftens anzuheben seien, erwartet, der ist hier falsch. Hahn und Kliemts wirtschaftsethische Überlegungen basieren auf der Prämisse des Vorrangs der Freiheit (11) und folglich des Respekts vor der Pluralität ethischer Überzeugungen in einem freiheitlichen Rechtsstaat. Obwohl auch der liberale Rechtsstaat nicht ganz auf Zwang verzichten könne, kennzeichne diesen, dass den Individuen innerhalb der staatlichen Ordnung ein privater Raum der Freiheit verbleibe, innerhalb dessen sie ihr Leben nach eigenem Gutdünken gestalten könnten. In diesem privaten Bereich, der auch wirtschaftliche Aktivitäten umfasse (12), seien die Individuen von rechtlicher und moralischer Verantwortung für die Gemeinwohlfolgen ihres Handelns freigestellt und könnten innerhalb rechtlicher Grenzen autonom Entscheidungen treffen und Verträge schließen (vgl. 16–21, 28). Ihre Überzeugung hinsichtlich des Gemeinwohls könnten Bürger demgegenüber in demokratischen Wahlen kundtun (vgl. 25f.). Die Sorge für das Gemeinwohl falle mithin dem Staat zu.

Hahn und Kliemt monieren, dass diese Sphären des Öffentlichen und Privaten in wirtschaftsethischen Debatte nicht hinreichend voneinander differenziert und die Autonomie nicht ausreichend respektiert werde, wie sie anhand des Beispiels der Diskussionen um vermeintlich ungerechte Entlohnung und schlechte Arbeitsbedingungen im Niedriglohnssektor veranschaulichen. Diese Phänomene seien zwar »bedauernswert« (29), da Arbeitgeber und Arbeitnehmer aber Verträge auf freiwilliger Basis miteinander eingingen, sei den Arbeitgebern hier kein Vorwurf zu machen. Die »ethische Verantwortung« liege »gewiss nicht bei den beschäftigenden Einzelhandelsunternehmen, sondern allenfalls beim Gesetzgeber und dessen Sozialpolitik« (ebd.).

Auf Grundlage dieser Akzeptanz eines auf Privateigentum fußenden marktwirtschaftlichen Systems illustrieren Hahn und Kliemt in Abschnitt II das Vorgehen bei systematischen wirtschaftsethischen Reflexionen anhand exemplarischer wirtschafts- und unternehmensethischer Falldiskussionen. Im Einzelnen gehen sie dabei auf hohe Vorstandsgehälter, Unternehmensübernahmen und Patentrechte auf Arzneimittel ein. Bezüglich dieser Diskussion verdienen zwei Aspekte besondere Beachtung. Zum einen wird hier nochmals deutlich, was Wirtschaftsethik nach Hahn und Kliemt leisten kann und was nicht: »Eine angemessene wirtschafts- und unternehmensethische Erörterung vermittelt nicht unumstößliches

Orientierungswissen, sondern nur ein Modell dafür, wie man sich selbst orientieren kann« (39). Zum anderen stellen Hahn und Kliemt heraus, dass eine normativ-ethische Bewertung bestimmter Phänomene auf eine genaue Kenntnis der jeweiligen Sachzusammenhänge angewiesen ist. Hinsichtlich der hohen Vorstandsgehälter betonten sie etwa, dass es bislang keine Erklärung dafür gebe, *warum* die Gehälter in den letzten Jahren stark angestiegen sind. Da die kausalen Zusammenhänge hier wie in anderen wirtschafts- und unternehmensethischen Fragen nicht geklärt seien, ließen sich auch die Auswirkungen »ethisch motivierter Interventionen« (51) nicht abschätzen. Sie könnten am Ende alles nur noch schlimmer machen.

Abschnitt III wendet sich unter dem Titel »Manager und Verantwortung« einem zentralen unternehmensethischen Thema zu. Hahn und Kliemt legen zunächst in Analogie zum Strafrecht das Kriterium für eine korrekte Verantwortungszuschreibung dar. Ebenso wie es keine rechtliche Haftbarkeit ohne entsprechende Gesetzesgrundlage gebe, sei auch moralische Verantwortung auf bestimmte in einer Gemeinschaft faktisch geltende moralische Normen angewiesen (vgl. 84–87). Soll eine Verantwortungszuschreibung nicht nur ein »subjektiv-persönlich(er)« (84) Ausdruck des Missfallens sein, so müsse sie sich »auf eine etablierte Praxis der Zuschreibung« (ebd.) stützen. Vor diesem Hintergrund analysieren die Autoren den Shareholder-Ansatz Friedmans und den Stakeholder-Ansatz Freemans und attestieren beiden eine inkorrekte Verantwortungszuschreibung (vgl. 95). Friedman und Freeman postulierten lediglich bestimmte Verantwortlichkeiten, ohne sich dabei auf etablierte Praxen zu berufen. Die Forderung, Unternehmen auf das Gemeinwohl oder einen fairen Ausgleich der Interessen aller relevanten Stakeholder zu verpflichten, konfligiere zudem mit dem Eigentumsprivileg, demzufolge der Manager dem Eigentümer eines Unternehmens und dessen Interessen verpflichtet sei.

Abschnitt IV thematisiert das Verhältnis von rationalem Verhalten und der Bindung an (moralische) Regeln. Hier bestehe ein Spannungsverhältnis, da der klassische Homo Oeconomicus, der in jeder Situation auf Basis zielorientierter Einzelfallüberlegungen handle, sich nicht an Regeln binden könne, deren Einhaltung im Einzelfall seinen Interessen zuwiderlaufe (vgl. 110). Nicht nur Alltagsbeobachtungen, sondern auch empirische Studien hätten indessen gezeigt, dass reale Individuen keinesfalls als situative Nutzenmaximierer agierten, sondern sich in bestimmten Situationen durchaus moralisch verhielten, auch wenn dies nicht in ihrem unmittelbaren Eigeninteresse liege. Dies zeige etwa das Ultimatumspiel (114–117). Diese Spannung zwischen eigeninteressierten rationalem Verhalten einerseits und Regelbindung andererseits ließe sich jedoch aufheben, wenn man den Zeithorizont der Betrachtung erweitere, denn langfristig kann sich moralisches Verhalten durchaus »lohnen«¹ und zwar in zweierlei Hinsicht. Zum einen könnten Tugenden (im Sinne innerer im Gegensatz zu bloß äußerlich vorgetäusch-

1 Siehe dazu prominent z. B. Gauthier (1986), Brennan/Buchanan (1993) und Baurmann (1996).

ten Bindungen an Regeln) als »Gehilfe«, zum anderen als »Lockmittel« fungieren (121).

Als Gehilfen wirken Regelbindungen, insofern sie uns davor schützen, Opfer unserer kognitiven und emotionalen Schwächen zu werden und die kurzfristige zulasten der langfristigen Interessenbefriedigung vorzuziehen. Diese Schwächen seien auch der Grund, warum es zum Einstreichen des ›Lohns der Tugend‹ (vgl. Baurmann 2002: 118) nicht ausreiche, Tugendhaftigkeit nur vorzuspiegeln – es gelänge uns einfach nicht.² Wir bedürften der emotionalen Stütze verinnerlichter Bindung. Als Lockmittel fungieren Regelbindungen, indem die Erkennbarkeit unserer Tugendhaftigkeit uns zu gesuchten Kooperationspartnern mache. Beide Funktionen ließen sich vom Individuum auf das Unternehmen übertragen. Der Ruf einer Firma etwa, auf Beschwerden freundlich und fair einzugehen »und berechnete Anliegen nach bestem Wissen und Gewissen zu behandeln, bildet einen wichtigen Unternehmenswert« (131); er wirke als Lockmittel. Und da Unternehmen von emotional und kognitiv unvollkommenen personalen Akteuren bestimmt würden, benötigten sie auch Tugenden als Gehilfen (vgl. 133). Dass sich innere Bindung ›auszahle‹, sei dabei kein Zufall. Vielmehr sei »unbestritten, dass sich Bindungen und Tugenden für deren Träger im Großen und Ganzen als vorteilhaft erweisen müssen, wenn sie im sozialen Leben und in den vorherrschenden Praktiken stabil verankert bleiben sollen« (138).

In Abschnitt V geht es um »wirtschafts- und unternehmensethisch potentiell relevante(r) Konzeptionen und Probleme ethischer Theoriebildung« (141). Hahn und Kliemt gehen hier auf utilitaristische und anti-utilitaristische Theorien sowie partikularistische Zweck-Mittel Ethiken ein.³ Grundlegend ist dabei die Differenzierung zwischen universalistischen und partikularistischen Rechtfertigungsansprüchen ethischer Theorien. ›Partikularismus‹ sei dabei jedoch nicht mit der Position zu verwechseln, dass moralische Bewertungen ohne allgemeine Prinzipien auskämen. Aus *rechtfertigungstheoretischer* partikularistischer Perspektive seien Moralnormen »nur relativ zu Zielen und Werten« (149) und folglich nur für diejenigen Personen gerechtfertigt, die entsprechende Prämissen teilten (vgl. 144). Anhänger universalistische Rechtfertigungen hingegen gingen davon aus, dass bestimmte Normen für *jeden* gerechtfertigt seien, unabhängig davon, ob der Normadressat bestimmte Prämissen teile oder nicht (vgl. 146). Bemerkenswert ist

2 Siehe dazu ausführlich Baurmann (1996: 409–479).

3 Die Autoren räumen ein, dass die Darstellung in diesem Abschnitt »vereinfachend und mitunter holzschnittartig« sei (141). Nichtsdestotrotz verwundert es, dass Vertragstheorien undifferenziert als »anti-utilitaristische« Theorien bezeichnet werden. Dass Harsanyi dem Utilitarismus zuzuordnen ist, merken die Autoren in Fußnote 53 schließlich selbst an (vgl. 179). Generell scheint es angemessener, Vertragstheorien nicht auf eine Ebene mit anderen substantiellen ethischen Theorien zu stellen, sondern sie eher als eine bestimmte Form der Rechtfertigung ethischer Theorien oder Urteile anzusehen, seien diese utilitaristisch oder rechteorientiert. Darüber hinaus vermag auch die Klassifizierung von Rawls als Universalist nicht zu überzeugen; wird das durch Rawls popularisierte Überlegungsgleichgewicht doch später als ein Gegenentwurf zum Universalismus präsentiert.

an dieser Stelle, dass Hahn und Kliemt von Anhängern des Partikularismus keineswegs Zurückhaltung hinsichtlich der Durchsetzung von Normen und Idealen verlangen. Tatsächlich hindere eine partikularistische Rechtfertigung nicht daran, unsere Ideale »durchzusetzen, wenn wir die Macht dazu haben« (150).

Sowohl utilitaristischen als auch den betrachteten nicht-utilitaristischen Theorien (verschiedene Varianten der Vertragstheorie und Diskursethik) wird von Hahn und Kliemt ein universeller Rechtfertigungsanspruch attestiert. Dieser könne jedoch nicht eingelöst werden, da es unmöglich sei, »vorgelagert zu aller Erfahrung etwas über die Welt bzw. über die auf die reale Welt von realen Menschen anzuwendenden Normen (zu) erkennen bzw. (zu) rechtfertigen« (191). Die Autoren vertreten demgegenüber die These, dass alle inhaltlichen normativen Fragen universalistischer Ethiken im Rahmen »einer Theorie moralischer Institutionen rein partikularistisch behandelt werden können« (203). Ziele und Mittel werden dabei in einem weiten Sinne verstanden: »Nicht nur Institutionen und deren Durchsetzung, sondern auch Akte der Befürwortung und Unterstützung solcher Institutionen können als Mittel zur Verfolgung unserer Zwecke, Ziele oder Werte gedeutet werden« (210). Auch beziehe sich die Rede von Zweck-Mittel-Rationalität nicht direkt auf Handlungen, da unsere individuellen Handlungen keinen Einfluss auf gesellschaftliche Institutionen hätten (211). Es gehe hier eher um »Einstellungen bzw. Dispositionen«, darum, »eine Meinung oder Haltung zu unterstützen«, etwa in Bezug auf die Rechts- oder Wirtschaftsordnung (ebd.). Das Bestehen dieser Ordnungen setze allerdings voraus, dass Individuen nicht im Einzelfall strategisch rational agierten (216). Tatsächlich sei es so, dass reale Individuen häufig aufgrund eines Verpflichtungsgefühls gegenüber einer Norm handeln, welche »zwar für die Realisierung der Ziele förderlich« ist, von den Handelnden aber nicht als Mittel zum Zweck wahrgenommen würde (ebd.). Für die Betrachtung konkreter ethischer Probleme innerhalb von Institutionen seien derartige Probleme der Rechtfertigung dieser Institutionen somit »weitgehend irrelevant« (217).

Abschnitt VI präsentiert das Überlegungsgleichgewicht als Methode der Rechtfertigung (nicht nur) moralischer Urteile. Zur Herstellung eines einfachen Überlegungsgleichgewichts werden, grob gesagt, wohlerwogene, auf Einzelfälle bezogene Moralurteile mittels einer Regel oder eines Prinzips verallgemeinert und diese Regel dann wiederum auf Einzelfälle angewendet. Ergeben sich dabei kontraintuitive Urteile, so gilt es entweder die Regel oder das Urteil im Einzelfall zu modifizieren, um ein kohärentes System zu erzeugen. Dieses in Lehrbüchern anzutreffende Grundgerüst ergänzen Hahn und Kliemt um drei wichtige Aspekte. Erstens unterstreichen sie die normative Relevanz etablierter sozialer Praktiken, die Ausgangs- und Bezugspunkt des Überlegungsgleichgewichts bilden. Zweitens betonen die Autoren, dass es nicht um die Herstellung isolierter konsistenter Regelsysteme gehe. Es reicht also nicht, ein kohärentes System von Urteilen und Regeln für ein spezifisches Problem herzustellen; dieses System muss sich vielmehr widerspruchsfrei in andere Regelsysteme einfügen lassen (vgl. 232). Drittens tritt neben diese Forderung nach Konsistenz die Zielsetzung der jeweiligen Suche nach einem Gleichgewicht. Daraus ergibt sich insgesamt, dass rationale Gleichgewichte Regel-

systeme sind, »die mit einem Teil der bewährten Praxis übereinstimmen und außerdem die übergeordneten Prinzipien der Konsistenz und Zweckmäßigkeit erfüllen« (233). Diese Methode diene nicht nur der rationalen, partikularistisch auf bestimmte Praxen und Intuitionen bezogene Begründung von Moralurteilen, sondern könne auch für andere Fragen fruchtbar gemacht werden, in denen es um die Passung von Regeln und vorsystematischen Praxen gehe, wie Hahn und Kliemt am Beispiel der Unternehmensübernahme veranschaulichen (vgl. 225–235).

Die Monographie schließt mit einem Plädoyer für den liberalen Rechtsstaat westlicher Prägung sowie einer faktenbasierten, offenen Prüfung von Argumenten als Basis für den Umgang mit wirtschafts- und unternehmensethischen Argumenten (vgl. 256).

3. Kritische Würdigung

Nach diesem inhaltlichen Überblick gilt es, einzelne Aspekte der Studie einer genaueren Betrachtung zu unterziehen. Dabei soll im Folgenden zunächst Hahn und Kliemts Verständnis vom Verhältnis von Wirtschaft und Ethik bzw. von ökonomischen und ethischen Kategorien und Argumenten sowie ihr Ansatz der Wirtschaftsethik analysiert werden. In diesem Zusammenhang spielt, zweitens, die strikte Trennung von privater und öffentlicher Sphäre eine wichtige Rolle. Drittens wird der Standpunkt Hahn und Kliemts zur Rationalität von Regelbindung und zum »institutionellen Utilitarismus« (169) hinterfragt. Der Abschnitt schließt mit zwei kritischen Bemerkungen zum Stil des Werkes.

3.1 *Wirtschaft, Ethik, Wirtschaftsethik – Begriffliche und Methodische Bemerkungen*

Bei *Wirtschaft ohne Ethik?* handelt es sich nach eigenem Bekunden der Autoren um ein Einführungswerk in die Wirtschaftsethik (vgl. 9). Wie in der Einleitung bereits bemerkt, ordnen Hahn und Kliemt sich dabei nicht explizit einer bestimmten wirtschaftsethischen ›Schule‹ zu und liefern auch keine eindeutige Definition dessen, was ›Wirtschaftsethik‹ eigentlich ist. Nichtsdestotrotz finden sich im Text verschiedene explizite und implizite Hinweise darauf, was die Autoren unter Wirtschaftsethik verstehen. Bei näherem Hinsehen zeigen sich hier jedoch einige Unklarheiten, gerade im Hinblick auf das Verhältnis ›ethischer‹ und ›ökonomischer‹ Argumente.

Zunächst einmal insinuiert die Titelfrage *Wirtschaft ohne Ethik?* – die übrigens im Text selbst nicht eigens aufgeworfen wird –, es gehe hier um ›Wirtschaft‹ im Sinne des praktischen Wirtschaftens und um ›Ethik‹ im Sinne eines ›Ethos‹ (vgl. Ulrich 2016: 33) oder eines moralisch guten Verhaltens. Diesem Verständnis entspricht dem von den Autoren eher spöttisch zitierten Ruf nach ›mehr Ethik‹ in ›der Wirtschaft‹. Ohne Ethik im Sinne eines ›moralisch motivierten Verhaltens‹ sei ›die Wirtschaft‹ nicht denkbar, so denn auch die Antwort auf die Titelfrage (vgl. 139). Andererseits könne ›die Wirtschaft‹ jedoch gut ohne ethische Theorien aus-

kommen (vgl. 140). An dieser Stelle verschiebt sich die Bedeutung von ›ethisch‹: mit ethischer Theorie dürfte eine Theorie gemeint sein, die sich systematisch mit der Moral beschäftigt. Anderen Textstellen wiederum liegt ein Ethikbegriff zugrunde, dem keiner der beiden genannten entspricht. Was ist etwa genau gemeint, wenn Hahn und Kliemt dafür plädieren, »unserer Wirtschaftsordnung ethisch gerecht zu werden, indem man ihre (...) Erfolge anerkennt« (10). Derartige Unklarheiten und semantische Verschiebungen sind für eine Einführung, die sich gerade kritisch mit undifferenzierten Forderungen nach ›mehr Ethik‹ auseinandersetzt, unglücklich. Zudem sollte es gerade in der Wirtschaftsethik darum gehen, das Verhältnis von ethischen und ökonomischen Kategorien und Argumenten explizit zu problematisieren und zu klären.

In diesem Zusammenhang ist daher auch die Frage zu stellen, wie sich die Kategorien ›ökonomisch‹ einerseits und ›ethisch‹ oder ›philosophisch‹ andererseits bei Hahn und Kliemt zueinander verhalten. Der Untertitel kündigt bereits eine »ökonomisch-philosophische Analyse« an und der Klappentext verspricht eine Suche nach Antworten »aus der doppelten Perspektive von Ökonomik und Philosophie.« Diese »doppelte Perspektive« manifestiert sich besonders im ersten Teil der Monographie an Formulierungen wie »ökonomisch gesehen« und »ethisch gesehen«. Bei genauerem Hinsehen ist der Unterschied zwischen diesen Sichtweisen jedoch nicht genau erkennbar. Im Rahmen des Erklärungsversuchs für gestiegene Vorstandsgehälter schreiben Hahn und Kliemt etwa, im Sport werde die Turnierintensität gemeinhin weniger ernst gesehen als im Bereich der Wirtschaft. Aus »ethischer Sicht« könnte man die Sachlage jedoch umgekehrt bewerten, da die Leistungen in der Wirtschaft einen über den bloßen Unterhaltungswert hinausgehenden »beachtlichen materiellen Nutzen« brächten (54). Später heißt es, da Effizienz zum Wohlstand beitrage, sei »die Förderung höherer Effizienz auch eine moralische und nicht nur eine ökonomische Forderung« (57). »(E)thisch nicht unproblematisch« sei die Einrichtung von Turnierstrukturen hingegen, wenn sie zu einem »unproduktiven Ressourcengebrauch« führen (76). Wenn aber eine Unternehmensübernahme eine »ökonomische Erfolgsgeschichte« sei und »Vorteile für alle Beteiligten« bringe (69), dann sei auch die positive »ethische Beurteilung« des Vorgangs klar (70). Die Erzielung eines zusätzlichen Ertrags sei nämlich »grundsätzlich nicht nur ökonomisch, sondern auch ethisch nicht negativ zu bewerten« (71). »Ethische« und effizienzorientierte, also gemeinhin als »ökonomisch« bezeichnete Erwägungen scheinen hier in eins zu fallen, ohne dass die aggregierende Logik wirtschaftlicher Effizienz problematisiert wird.⁴

4 Das ist konsequent, wenn man sich vergegenwärtigt, dass auch die Forderung nach Effizienz letztlich moralisch begründet ist (vgl. Klonschinski 2016: 141–146) und die Trennung von normativ-ethischen Kategorien einerseits und ökonomischen andererseits weder auf der praktischen Ebene des Handelns noch auf der Ebene der Theorie korrekt ist (vgl. Ulrich 2016). So war das mit der ›doppelten Perspektive‹ bei Hahn und Kliemt jedoch vermutlich nicht gedacht. Es sei hier allerdings folgende Formulierung nicht unterschlagen: »Zweifel ethischer Art kommen auf, wenn es um eine überlebenssichernde Nutzung von Informationen geht, wie dies in der Medizin häufig der Fall ist.

Dieser »Reflexionsstopp« (Ulrich 2016) fügt sich in die von Hahn und Kliemt dargelegte Konzeption von Wirtschaftsethik, die das Wirtschaftssystem (oder die Wirtschaftswissenschaften) als solche nicht infrage stellt. Vielmehr scheint das Gegenteil der Fall zu sein. So sei es »zentrale Aufgabe der Wirtschafts- und Unternehmensethik (...) zunächst zu verstehen, was offenkundig erfolgreiche Wirtschaftsweisen ›im Innersten zusammenhält‹, und vor dem Hintergrund dieses Wissens nach Verbesserungen zu suchen, von denen wir erwarten, dass sie nach Erprobung in der Praxis Teil eines ökonomisch-ethischen Überlegungsgleichgewichts sein werden« (218).⁵ Was genau ist ein ökonomisch-ethisches Gleichgewicht? Einem bestimmten Verständnis von Ethik nach ist es unplausibel anzunehmen, dass ökonomische Erwägungen zu ethischen *hinzutreten*. Vielmehr geben ethische Erwägungen den Rahmen des ökonomisch zulässigen *vor*.⁶ Es geht also um die Suche nach einem ethischen Gleichgewicht, Punkt.

3.2 *Private vs. Öffentliche Sphäre und Verantwortung*

Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen drängt sich die Vermutung auf, dass Hahn und Kliemt die Ethik gewissermaßen in den Dienst der Ökonomie stellen, wie es Karl Homann immer wieder vorgeworfen wird (vgl. z.B. Aßländer/Nutzinger 2010, Ulrich 2017). Parallelen zu Homann finden sich auch in den ordnungsethischen Elementen der Erörterung von Hahn und Kliemt (vgl. 74, 81, 233), in der Betonung der Relevanz von Regeln (vgl. 110ff., 169ff., 236ff.), der Überlegung, dass sich Tugenden letztlich lohnen müssen (vgl. 138) sowie der Ablehnung einer individuellen moralischen Verantwortung von Wirtschaftsakteuren für gesetzeskonformes Verhalten (vgl. 29, 91). Dieses rein institutionelle Verantwortungsverständnis beruht auf der Trennung eines öffentlichen und eines privaten Bereichs und einer entsprechenden ›Aufgabenverteilung‹: wirtschaftliche Tätigkeiten fallen in den privaten Bereich, in dem die Verfolgung der je eigenen Interessen ihren Ort hat, während für das ›Gemeinwohl‹ der Staat zuständig zeichnet.

Hier schließen sich zwei kritische Überlegungen an. Erstens stellt sich die Frage, warum personale und korporative Akteure so stark moralisch entlastet werden sollten. Warum sollte konkret der Arbeitgeber, der seine Angestellten unter gerade noch rechtlich erlaubten Bedingungen zu einem eben noch erlaubten Lohn arbeiten lässt, von jeglicher moralischen Verantwortung freigesprochen werden? Die alleinige Zuschreibung von Verantwortung an den Gesetzgeber scheint hier auf unplausible Weise verkürzt (vgl. Ulrich 2015: 232ff.). Dies ist umso verwunderlicher, als Hahn und Kliemt an verschiedenen Stellen selbst betonen, dass Regelwerke notwendigerweise unvollständig sind und eine freiheitliche Ordnung auf die nicht nur eigeninteressierte Unterstützung der Individuen angewiesen ist (vgl.

Darf man das konkrete Interesse einzelner Individuen (...) dem abstrakten Interesse der (...) Allgemeinheit an weiteren Innovationen opfern?« (77).

5 Siehe auch 211.

6 Siehe Ulrich (2017) sowie, in einem anderen Kontext, Lübke (2009) und Klonschinski (2015 und 2016).

15, 66, 139, 215f.). Aus dieser Unvollständigkeit ergibt sich offensichtlich ein Spielraum für individuelle Akteure und somit für individuelle Verantwortung. Und da zu vermuten ist, dass etwa im Falle des oben genannten Arbeitgebers die soziale Praxis einer entsprechenden Verantwortungszuschreibung tatsächlich existiert, ist unklar, warum Hahn und Kliemt die Verantwortung ausschließlich auf institutioneller Ebene verankern wollen.

Zweitens ist anzumerken, dass die strikte Trennung von öffentlicher und privater Sphäre sowie die damit verbundene Arbeitsteilung angesichts der Globalisierung fragwürdig geworden ist, wie insbesondere Scherer et al. (2015) herausarbeiten. Zum einen können Nationalstaaten wirtschaftliche Transaktionen immer weniger regulieren und zum anderen übernehmen multinationale Unternehmen zunehmend Aufgaben, die vormals allein dem Staat zugeschrieben worden sind. Das von Hahn und Kliemt vertretene Modell ist vor diesem Hintergrund weder empirisch, noch wissenschaftlich aktuell.

3.3 *Regeln, Praxen und Interessen*

In unmittelbarem Zusammenhang mit der Frage nach Hahn und Kliemts Verständnis dessen, was ›Wirtschaftsethik‹ sei, steht die grundlegende Zweck-Mittel-Struktur ihrer Betrachtung und Rechtfertigung von Institutionen. An verschiedenen Stellen gehen Hahn und Kliemt darauf ein, dass sich kurzfristig für den Akteur nachteiliges Handeln langfristig »lohn« (139) kann; so etwa im Kontext der indirekten Gewinnorientierung von Unternehmen (97ff.), der Bindung an Regeln (110–140), des »institutionellen Utilitarismus« (169–174) und schließlich der These, dass sich bestehende Institutionen und die Pflichtorientierung individueller Akteure als Zweck-Mittel-Verhältnis auffassen lasse (207–212). Zentral ist dabei jedoch, dass Hahn und Kliemt gerade nicht von einem Eigeninteresse oder einer utilitaristischen, auf das Gesamtwohl abzielenden Motivation der Individuen auf der Handlungsebene ausgehen. Die den genannten Argumenten zugrundeliegende Idee besteht vielmehr in der Nützlichkeit einer bestimmten Praxis.

Die These, dass utilitaristische Argumente ihren Ort in der Rechtfertigung von Praxen hätten und nicht der individuellen Handlungsorientierung dienen, wurde prominent vorgebracht von John Rawls in *Two Concepts of Rules* (1955).⁷ Die Regeln einer bestimmten Praxis, so Rawls, definierten bestimmte Handlungen erst. Wolle man diese Handlung durchführen, so gebe es folglich gar keine andere Möglichkeit, als den Regeln der Praxis Folge zu leisten. Als Beispiel ließe sich die Abseitsfalle im Fußball nennen: Außerhalb der Regeln des Fußballspiels ist es gar nicht möglich, eine Abseitsfalle zu stellen. Und analog zum Fußballspieler, der sich zur Erklärung und Rechtfertigung seiner Handlungen auf die Regeln des Spiels bezieht und diese zumindest nicht während des Spiels in Frage stellt, verhält es sich auch mit Individuen, die innerhalb moralischer Institutionen agieren. Wer sich etwa im Falle eines gegebenen Versprechens frage, ob dessen Einhaltung ins-

⁷ Erstaunlicherweise beziehen sich Hahn und Kliemt selbst an dieser Stelle nicht auf Rawls.

gesamt die Wohlfahrt steigern oder nicht, habe nicht verstanden, an welcher Form der Praxis er gerade partizipiere.

Während diese Argumentation im Allgemeinen und bei Hahn und Kliemt im Speziellen in Bezug auf relativ klar abgrenzbare Praxen mit deutlichem Ziel plausibel scheint, so verliert sie an Klarheit und Überzeugungskraft, wenn es um komplexe Institutionen wie den liberalen Rechtsstaat geht. Hahn und Kliemt schreiben, moralische und rechtliche Institutionen könnten »mit Bezug auf das Ziel der Interessenwahrung aller« oder die »Gemeinwohlwahrung« gerechtfertigt werden (172). Aus diesem Grund ist auch, wie in Abschnitt 2 skizziert, eine Zweck-Mittel-Rechtfertigung von Institutionen möglich, da diese »insgesamt unseren Interessen« dienen (211). Problematisch an dieser Argumentation ist die Unbestimmtheit der ›Zwecke‹. Was genau sind diese Interessen und worin besteht das allgemeine Wohl? Was heißt es, dass etwas ›insgesamt‹ unseren Interessen dient – langfristig individuell oder aggregiert über alle Beteiligten hinweg oder langfristig aggregiert? Wenn die relevanten Interessen darin bestehen können, »in einer Rechtsordnung westlicher Prägung zu leben« (210), dann ist offensichtlich, dass die entsprechenden Institutionen unseren Interessen dienen. Eine derartige ›Rechtfertigung‹ ist jedoch eine reine Tautologie. Zudem verorten die Autoren sich selbst nicht als institutionelle Utilitaristen, sondern als Anhänger des Vorrangs der Freiheit. Ist dieser letztlich utilitaristisch zu rechtfertigen, weil wir ein Interesse an Freiheit haben oder weil Freiheit anderweitig unseren Interessen dient? Diese Fragen hätten der näheren Erläuterung bedurft. Die Offenheit der Begriffe scheint letztlich auf einen Begründungszirkel hinauszulaufen.

3.4 Stilistische Bemerkungen

Dass es sich bei *Wirtschaft ohne Ethik?* nicht um eine Einführung im klassischen Sinne handelt, ist bereits eingangs bemerkt worden. Dieser Gedanke soll hier abschließend nochmal aufgegriffen und um zwei stilistische Kommentare ergänzt werden. Zum einen wären für ein Einführungswerk mit so deutlicher inhaltlicher Positionierung der Autoren deutlichere Hinweise auf alternative Standpunkte wünschenswert gewesen. Während die Autoren zwar in der Vorbemerkung schreiben, sie seien sich durchgängig der Tatsache bewusst, dass es plausible Gegenpositionen gebe, so weisen sie im Verlaufe des Textes doch eher selten auf alternative Ansätze hin. Gerade für Einsteiger in das Thema wäre dies jedoch zur Orientierung hilfreich.

Zum anderen fällt auf, dass Hahn und Kliemt häufig *der* generalisierten Wirtschaftsethik und wirtschaftsethischen Schriften (vgl. 28, 43, 90, 108, 249) oder *den* Moralphilosophen und ethischen Diskursen (vgl. 88, 198, 204, 242) bestimmte Positionen zuschreiben, ohne dafür entsprechende Belege anzugeben. Ob es aber beispielsweise zutrifft, dass die »meisten Moralphilosophen« (204) heute noch der universalistischen Rechtfertigung von Normen anhängen, ist zumindest fraglich. Und wenn sie argumentieren, dass blinder Glaube und blindes Engagement der Propheten des Gemeinwohls abzulehnen seien (vgl. 27, 38, 256) oder die Argumentation derjenigen, die die Freiwilligkeit aller privatwirtschaftli-

chen Verträge infrage stellen, karikieren (vgl. 28–31), scheinen Hahn und Kliemt eher auf Strohmannen einzuschlagen als ernsthaft vertretene Positionen zu widerlegen.

4. Fazit

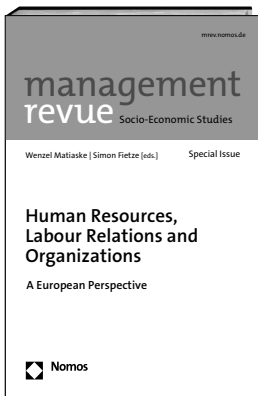
Wirtschaft ohne Ethik? ist mit seinen eindeutigen, zum Teil eher unkonventionellen Stellungnahmen und seiner Loslösung von der Fixierung auf die deutschsprachige wirtschafts- und unternehmensethische Debatte eine Bereicherung der wirtschaftsethischen Literatur. Positiv hervorzuheben ist dabei die klare Sprache, die Betonung der Relevanz guter, auf Sachkenntnis basierender Argumente sowie die Klarstellung, dass (wirtschafts-)ethische Erörterungen weder als Gebrauchsanweisung für das Wirtschaftsleben dienen, noch die eine richtige Antwort auf ethische Fragen liefern können. Dass moralphilosophische Argumentationen und Urteile dennoch nicht beliebig sind, zeigen Hahn und Kliemt mithilfe einer in soziale Praktiken eingebetteten Konzeption des Überlegungsgleichgewichts auf. Mehr Beachtung hätten, gerade für ein Einführungswerk, die Begriffe des Ethischen und des Ökonomischen verdient und auch mehr Verweise auf alternative Positionen wären wünschenswert gewesen. Und gerade weil sich inhaltlich an einigen Stellen widersprechen lässt, sei das Buch jedem empfohlen, der Interesse an wirtschafts- und unternehmensethischen Fragen hat.

Literaturverzeichnis

- Aßländer, M. S./Nutzinger, H. G. (2010): Der systematische Ort der Moral ist die Ethik! Einige kritische Anmerkungen zur ökonomischen Ethik Karl Homanns, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Jg. 11/H. 3: 226–248.
- Baurmann, M. (1996): Markt der Tugend. Recht und Moral in der liberalen Gesellschaft. Eine Soziologische Untersuchung, Tübingen: Mohr.
- Baurmann, M. (2002): Vertrauen und Anerkennung. Wie weiche Anreize ein Vertrauen in Institutionen stärken können. In: Maurer, A./Schmid, M. (Hrsg.): Neuer Institutionalismus. Zur soziologischen Erklärung von Organisation, Moral und Vertrauen. Frankfurt/New York: Campus.
- Breman, G./Buchanan, J. (1993): Die Begründung von Regeln. Konstitutionelle politische Ökonomie, Tübingen: Mohr.
- Gauthier, D. (1986): *Morals by Agreement*, Oxford et al.: Oxford University Press.
- Klonschinski, A. (2015): The Trade-Off Metaphor in Priority Setting – A Comment on Lübbe and Daniels, in: Lauerer, M./Nagel, E. (Hrsg.): Legitimization and Framework of Prioritization in Medicine – An International Dialog, Berlin et al.: Springer, S. 67–81.
- Klonschinski, A. (2016): *The Economics of Resource Allocation in Health Care: Cost-Utility, Social Value, and Fairness*, London et al.: Routledge.
- Lübbe, W. (2009): »Aus ökonomischer Sicht...« Was ist der normative Anspruch gesundheitsökonomischer Evaluationen? In: *Rationality, Markets and Morals*, Bd. 0, 451–463.
- Rawls, J. (1955): Two Concepts of Rules, in: *The Philosophical Review*, No. 64: 3–32.
- Scherer, A. G./Palazzo, G./Butz, A. (2015): Die neue politische Rolle von Unternehmen in einer globalisierten Welt. Ein kritischer Überblick über die internationale Forschungslandschaft, in: Van Aaken, D./Schreck, P. (Hrsg.): *Theorien der Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Berlin: Suhrkamp, 340–384.

- Ulrich, P. (2015): Auf der Suche nach der ganzen ökonomischen Vernunft. Der Ansatz der integrativen Wirtschaftsethik, in: Van Aaken, D./Schreck, P. (Hrsg.): Theorien der Wirtschafts- und Unternehmensethik, Berlin: Suhrkamp, 213–236.
- Ulrich, P. (2016): Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie, 5. Aufl., Bern: Haupt.
- Ulrich, P. (2017): Nur zwei wirtschaftsethische Theorieoptionen? Anmerkungen zu einem blinden Fleck in der deutschen Debatte, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Jg. 18/H. 1: 5–16.

Sonderband der management revue



Human Resources, Labour Relations and Organizations

A European Perspective

management revue. Socio-Economic Studies (mrev) – Sonderband

Herausgegeben von Prof. Dr. Wenzel Matiaske, Ass. Prof. Dr. Simon Fietze

2017, 238 S., brosch., 54,- €, (Sonderpreis für Bezieher der Zeitschrift im Rahmen des Abonnements 40,50 €)

ISBN 978-3-8487-4055-0

eISBN 978-3-8452-8354-8

nomos-shop.de/29502

Seit einem Vierteljahrhundert ist die Management Revue Plattform für Forschungsergebnisse der Verwaltungswissenschaft und Management Studies. Die Zeitschrift richtet sich in erster Linie an Autoren, die institutionelle Besonderheiten von Managementinfrastrukturen und Organisationen im europäischen Kontext untersuchen. Die Beiträge dieses Sonderbandes beschäftigen sich u.a. mit Personalführung, Arbeitgeber-/Arbeitnehmer-Beziehungen sowie Theoriebildung.



Unser Wissenschaftsprogramm ist auch online verfügbar unter: www.nomos-elibrary.de

Portofreie Buch-Bestellungen unter www.nomos-shop.de

Alle Preise inkl. Mehrwertsteuer



Nomos