

Gier als wirtschaftsethisches Problem*

HERMANN SAUTTER**

„Gier“ kann definiert werden als eine ethisch fragwürdige Ausrichtung von „self-interest“, die typischerweise zur „Maßlosigkeit“ führt. Im 1. Abschnitt wird die These widerlegt, „Gier“ sei eine schöpferische Kraft und keineswegs ein moralisches Übel. Die schädlichen Folgen der Gier werden im 2. Abschnitt diskutiert. Im 3. Abschnitt kommen ordnungsethische Ansätze zur Sprache, die einerseits eine Begrenzung der „Maßlosigkeit“, andererseits deren Freisetzung zum Ziel haben. Der 4. Abschnitt enthält eine Zusammenfassung.

Schlagwörter: Gier, Erwerbsstreben, Schottische Moralisten, Mandeville, Finanzsektor, Ordnungsethik

Greed as a Problem for Economic Ethics

„Greed“ may be defined as an ethical dubious orientation of self-interest, which typically results in excessiveness. Section 1 rejects the proposition of greed being a creative power and by no means a moral evil. The damaging effects of greed are discussed in section 2. In section 3 some ethical approaches are discussed which on the one hand are oriented towards the limitation and on the other hand towards a liberation of greed. Section 4 summarizes the article.

Keywords: Greed, self-interest, Scottish moralists, Mandeville, financial sector, institutional ethics

1. Einleitung

Am 11. September 2001 war auf den Bildschirmen im Handelsraum einer Investment-Bank der Einsturz der Türme des World Trade Centers zu sehen. Daraufhin brach unter den Händlern ein wahres Fieber aus. Das berichtet einer, der dabei war. Die Telefone klingelten ununterbrochen. Es galt, durch blitzschnelle Verkäufe dem zu erwartenden Kursverfall zuvor zu kommen und damit Gewinne zu machen. „Was zählte, waren die Handelsgewinne und die Provisionen. Vor der morbiden Kulisse der Einschlüge wirkte es fast pervers, was wir machten. Immerhin konnten wir durch einen solchen Tag unseren Jahresbonus um eine beträchtliche Summe steigern“ (T. 2009: 100). Die allgemeine Stimmung im Handelsraum der Bank wird so beschrieben: Die Händler „waren wie die Lemminge, einer rannte dem anderen hinterher. Herdentiere durch und durch (...) Ihre Augen glänzten – nicht vor Trauer oder Betroffenheit,

* Beitrag eingereicht am 29.03.2014; nach doppelt verdecktem Gutachterverfahren überarbeitete Fassung angenommen am 04.09.2014. – Der Verfasser dankt den Mitgliedern des Ausschusses „Wirtschaftswissenschaften und Ethik“ für hilfreiche Kommentare.

** Dr. Hermann Sautter, Prof. a. D., Georg-August Universität Göttingen, Mühlspielweg 18, D-37077 Göttingen, Tel.: +49-(0)551-24847, Fax: +49-(0)551-25627, E-Mail: Hermann.Sautter@gmx.de, Forschungsschwerpunkte: Wirtschaftsethik, Internationale Ordnungspolitik.

nein, es war die *pure Gier*, die in ihnen leuchtete. Mit jedem Punkt, den der DAX in der allgemeinen Panik verlor, wuchsen ihre Gewinne“ (ebd.: 100f., Hervorhebung durch den Autor). Anschaulicher kann man wohl kaum beschreiben, was „gierig“ sein bedeutet: etwas erreichen wollen um jeden Preis, jede Hemmung verlieren bei der Jagd nach einem bestimmten Ziel. Im juristischen Sprachgebrauch wird „Habgier“ als ein „ungehemmtes, überzogenes und rücksichtsloses Streben nach wirtschaftlichen Vorteilen“ verstanden; sie ist nach § 211 StGB einer der speziellen „niedrigen Beweggründe“, die zum Mord führen können.¹ Eine *rücksichtslose Maßlosigkeit* im Streben nach einem bestimmten Erfolg ist also das typische Merkmal der Gier. Sie unterscheidet sich fundamental von der Wahrnehmung eines „aufgeklärten Eigeninteresses“, das dadurch gekennzeichnet ist, dass eine Person das für sie bei „rationaler Betrachtung langfristig Gute“ verfolgt und dabei die langfristigen Interessen anderer Personen berücksichtigt.² Demgegenüber richtet sich die „Gier“ auf extrem kurzfristige Erfolge und sie nimmt keine Rücksicht auf die Interessen anderer Personen. Sie ist also durch die Verfehlung einer ethisch legitimen *Ausrichtung* des Eigeninteresses gekennzeichnet und nicht nur durch eine zu starke Ausprägung der Eigeninteressen. Ein *qualitatives* und nicht in erster Linie ein quantitatives Maß wird verfehlt, wenn im Blick auf die „Gier“ von einer „Maßlosigkeit“ gesprochen wird – wobei allerdings die Verfehlung des qualitativen Ziels eines „guten Lebens“ im vollen Sinne des Wortes typischerweise zur „Maßlosigkeit“ der Wünsche in einem quantitativen Sinne führt.³ Dass es bei Marktprozessen typischerweise um die nicht intendierten Folgen intentionaler Handlung geht, bedeutet nicht die Unbrauchbarkeit der moralischen Kategorie „Gier“ für die Analyse dieser Prozesse, denn die „Gier“ der Marktteilnehmer behindert oft die Etablierung von Regeln, die den nicht intendierten, schädlichen Folgen „gieriger“ Handlungen Grenzen setzen könnten.⁴

Oft genug beseitigt die Gier moralische und rechtliche Barrieren, die dem Erfolgsstreben im Wege stehen können. Hemmungslose Geldgier veranlasste beispielsweise Ante Sapina und fünf weitere „Zocker“ zur Bestechung von Schiedsrichtern, weil sich da-

¹ Diesen Hinweis verdanke ich Heiner Alwart, vgl. dazu Kühl (2009: 570).

² Von einem „aufgeklärten Eigeninteresse“ kann gesprochen werden, wenn folgende Annahmen gegeben sind: „Das ethisch Gute ist identisch mit dem für eine Person auf lange Sicht bei rationaler Betrachtung Gute; die langfristigen rationalen Interessen aller Personen koinzidieren“ (Quante 2008: 57).

³ Es kommt darauf an, worin das letzte Lebensziel (oder „höchste Gut“) gesehen wird, das Menschen erstreben. Für die alttestamentlichen Propheten wie für die neutestamentlichen Autoren ist es die Vertrauensbeziehung zu Gott, und im Blick auf dieses „Ziel“ kann das Streben des Menschen nicht „gierig“ genug sein. Im Psalm 42 kommt das wie folgt zum Ausdruck: „Wie die Hindin lechzt nach Wasserbächen, so lechzt, Gott, meine Seele nach dir“. Für das christliche Verständnis ist es „die Beziehung zu Gott, die darüber entscheidet, wo Lebenshunger und Lebensdurst in Habgier, Lebenslust in Wollust und Häme umschlagen“ (Kratz 2012: 8).

⁴ Pies (2009a) hält den Begriff „Gier“ für unbrauchbar, wenn es um die Analyse von Marktprozessen geht. Er übersieht dabei, dass die Regeln, die für die Transformation intentionaler Handlungen in nicht intendierte Folgen verantwortlich sind, genau deswegen defizitär sein können, weil „gierige“ Marktteilnehmer im politischen Prozess eine Etablierung von Regelsystemen behindern, ihre ethisch fragwürdigen Intentionen also auf die Qualität der geschaffenen Institutionen durchschlagen. Siehe dazu die Ausführungen im Abschnitt 2.

mit die Gewinnchancen bei Fußballwetten steigern ließen (vgl. Becker 2011: 32); Geldgier war im Spiel, als eine Gruppe von Fälschern jahrelang den deutschen Kunstmarkt zum Narren hielt (vgl. Voss/Maak 2011: 33); die „Gier eines mentalen Kleinbürgers“ wird für die Korruptionsskandale im „Internationalen Fußballverband“ (FIFA) verantwortlich gemacht (vgl. Pollmann 2011: 23). Gier „betäubt“ auch den „Instinkt für Risiken“ und führt dann zu völlig irrationalen und verlustreichen Vermögensanlagen (vgl. Looman 2010: 24). Niemand scheint immun zu sein gegen die Versuchung zur Maßlosigkeit, die sich auf alles richten kann, was für Menschen überhaupt erstrebenswert ist: die Ausübung von Macht, eine soziale Anerkennung, die Befriedigung des Sexualtriebs, die Aufnahme von Nahrung, den Konsum von Alkohol oder Drogen usw. Im Besitz von Geld liegt die Verfügungsmacht über nahezu alle Formen einer subjektiven Befriedigung. Insofern ist „Geldgier“ vielleicht die allermenschlichste Form der Gier.

Aber ist Gier – wenn sie frei ist von illegalen Handlungen – wirklich schlecht? Liegt in der „Gier“ nicht auch eine *schöpferische Kraft*, ohne die es keinen Fortschritt gäbe? „Gier ist gut. Gier ist richtig. Gier ist gesund... Gier in allen ihren Formen – nach Leben, Geld, Liebe, Wissen – war unentbehrlich für den Aufstieg der Menschheit“. So lautet das Credo des Börsianers Gordon Gekko in dem Film „Wall Street“, den Oliver Stone 1987 gedreht hat.⁵ Wer so denkt, kann sich auf eine lange Tradition der Entschärfung und Relativierung eines Lasters berufen, das in seiner Ausrichtung auf den Gelderwerb einmal als „Todsünde“ galt. Ist also „Gier“ wirklich ein ethisches Problem und nicht vielleicht – wie mit Goethes Mephisto zu sagen wäre – „ein Teil jener Kraft, die stets das Böse will, und stets das Gute schafft“?

Dieser Frage will ich im Folgenden nachgehen. Es wird wohl niemanden überraschen, wenn ich zu dem Ergebnis komme, dass wir es in der Tat mit einem wirtschaftsethischen Problem zu tun haben. Aber das ist insbesondere unter Ökonomen nicht unmittelbar einsichtig. Zumindest die „Mainstream Economics“ haben sich daran gewöhnt, in der Maßlosigkeit des Erfolgsstrebens ein unverzichtbares Element des Marktsystems zu sehen und die möglichen Nachteile dieser Maßlosigkeit allenfalls für einen „Kollateralschaden“ zu halten, der um des größeren Ziels willen hinzunehmen sei. Dass diese Deutung problematisch ist, soll im *1. Abschnitt* erläutert werden. Der *2. Abschnitt* geht noch etwas ausführlicher auf die negativen Konsequenzen einer Maßlosigkeit im wirtschaftlichen Erfolgsstreben ein. Im Blick auf diese Konsequenzen wird deutlich, dass es sich keineswegs nur um unbedeutende „Kollateralschäden“ handelt, sondern um Schäden, die die Glaubwürdigkeit und Funktionsfähigkeit des ganzen Marktsystems in Frage stellen können. Der *3. Abschnitt* diskutiert die Möglichkeiten einer Verhaltenssteuerung, die ein maßvolles Erfolgsstreben fördert, ohne einer systemgefährdenden Maßlosigkeit Vorschub zu leisten. Der *4. Abschnitt* enthält eine Zusammenfassung und einige allgemeine Folgerungen aus dem Gesagten für die Wirtschaftsethik. Allen diesen Überlegungen liegt – wie erwähnt – primär ein qualitatives und nicht nur ein quantitatives Konzept von „Maßlosigkeit“ zugrunde.

⁵ Die Figur des Gordon Gekko wurde Ivan Boesky nachempfunden, einem berüchtigten „Finanzhai“ der 1980er Jahre, der den Studenten der Columbia Business School gesagt haben soll: „Sie müssen wissen, dass ich Habgier für gesund halte. Man kann habgierig sein und trotzdem mit sich im Reinen“ (zit. nach Kay 2011: 46).

2. Gier – eine schöpferische Kraft?

Aus einer böartigen Leidenschaft kann „Gutes“ entstehen. Dieser Gedanke, den Goethe seinem Mephisto zuschreibt, hat eine lange Tradition. Er war selbst der mittelalterlichen Theologie nicht fremd. So schreibt beispielsweise Thomas von Aquin in seiner „Summe gegen die Heiden“, wenn man „alles Böse“ verhinderte, „fehlte viel Gutes in der Welt“. Warum? Ein „vorsorgender Lenker“ des Weltgeschehens „vernachlässigt“ Abweichungen vom „Guten“, „damit eine Vermehrung der Gutheit im Ganzen zustande komme“ (Sedláček 2012: 203). Es wäre demnach besser, gewisse Laster zu dulden, weil damit mehr „Gutes“ erreicht werde, als wenn man jedes Laster ausrotten wolle (was in Anbetracht der Natur des Menschen ohnehin nicht gelingen würde).⁶ Für Thomas von Aquin ist es die gütige Hand Gottes, die schlechte Taten unschädlich macht und daraus sogar noch etwas Gutes entstehen lässt.

Die vielen Säkularisierungsschübe der Neuzeit haben zwar Gott aus diesem Gedanken verdrängt. Das Vertrauen jedoch blieb unerschüttert, dass es irgendetwas geben müsse, das aus bösen Taten gute Folgen entstehen lässt. Besonders kreativ bei der Entfaltung dieses Gedankens waren die sog. „Schottischen Moralisten“, eine Gruppe von Philosophen, Juristen und Nationalökonomien des 18. Jahrhunderts. Ihre bekanntesten Vertreter waren Adam Smith (1723–1790) und David Hume (1711–1776); ebenfalls zu dieser „Schule“ gehörten Francis Hutcheson (1694–1746), Thomas Reid (1710–1756), Adam Ferguson (1723–1816) und Dugald Stewart (1753–1828) (vgl. Schneider 1967).⁷ Sie alle waren davon überzeugt, dass ein von der Selbstliebe diktiertes menschliches Handeln zu gesellschaftlich wünschenswerten Ergebnissen führt, ohne dass dies von den Einzelnen beabsichtigt sein müsste. Selbst dann, wenn die Menschen das Wohl der Gesellschaft herbeiführen wollten, wären sie dazu nicht in der Lage. Sie könnten immer nur ihre „kleinen“, individuellen Ziele verfolgen, niemals aber das „große“ Ziel des gesellschaftlichen Wohlstandes. Auch moralisch verwerfliche Taten führten zum „Guten“, wobei die „Schottischen Moralisten“ – und das ist ein entscheidender Unterschied zu Thomas von Aquin – „das Gute“ schlichtweg mit „Wohlstand“ gleichsetzten.

Worauf richtet sich das Vertrauen in diese Transformation moralisch schlechter Taten in einen allgemeinen Wohlstand? Die „Schottischen Moralisten“ haben für diese In-

⁶ Dieser Gedanke ist bereits im biblischen Gleichnis vom „Unkraut im Weizen“ angelegt (Mt. 14, 24–30). Das Unkraut soll nicht ausgerissen werden, weil sonst auch die gute Saat vernichtet wird. Am Ende allerdings, bei der Ernte, wird getrennt. Mit anderen Worten: Das Böse und das Gute haben nicht für immer das gleiche Entfaltungsrecht; es ist nicht für immer alles „gleich gültig“. Die endgültige Trennung von Gut und Böse ist allerdings nicht Sache des Menschen, sondern die des „Herrn der Ernte“. Damit wird Toleranz möglich, ohne dass die Unterschiede zwischen Gut und Böse verwischt werden. Ist der „Herr der Ernte“ einmal für tot erklärt worden, dann entsteht entweder die Intoleranz eines moralischen Rigorismus oder die Verwischung aller ethischen Differenzen (beispielsweise dadurch, dass „Moral“ in einem allgemeinen Vorteilskalkül aufgelöst wird).

⁷ F. A. von Hayek sieht seine eigene Ordnungstheorie als eine Weiterentwicklung des Gedankenguts der „Schottischen Moralisten“. Er fasst deren Ideen unter dem Sammelbegriff „die britische Überlieferung“ zusammen, die er von der „französischen Überlieferung“ unterscheidet (vgl. F. A. von Hayek 1963: 64ff). – Zum Einfluss der „Schottischen Moralisten“ auf das Menschenbild und die Ordnungsvorstellungen der Neuzeit vgl. Sautter (2001).

stanz mehrere Namen parat: „the Author of our being“ (Thomas Reid), „the great Director of nature“ (Adam Smith), „the Author of nature“ oder einfach „the nature“ (Adam Smith) und schließlich die berühmt gewordene „invisible hand“. Adam Smith sieht sie beispielsweise am Werk, wenn die Reichen zur Erfüllung ihrer selbstsüchtigen Wünsche die Armen für sich beschäftigen und damit unbeabsichtigt deren Los verbessern:

„Obwohl der einzige Zweck (den die Reichen verfolgen, H. S.) (...) die Befriedigung ihrer eigenen eiteln und unersättlichen Begierden ist, (...) teilen sie doch mit den Armen den Ertrag aller Verbesserungen, die sie in ihrer Landwirtschaft einführen. Von einer *unsichtbaren Hand* werden sie dahin geführt, beinahe die gleiche Verteilung der zum Leben notwendigen Güter zu verwirklichen, die zustande gekommen wäre, wenn die Erde zu gleichen Teilen unter alle ihre Bewohner verteilt worden wäre (...)“ (Smith 1790/2010: 296f., Hervorhebung durch den Autor).⁸

Es gibt also eine große Macht, die das selbstsüchtige – geradezu raubgierige⁹ – Individualverhalten unschädlich macht und daraus einen allgemeinen Wohlstand entstehen lässt. Der *Wandel* in der *Namensgebung* für diese Macht lässt erkennen, dass sich in dieser Hinsicht die „Aufklärung“ im Denken der „Schottischen Moralisten“ voll durchgesetzt hat. Der Glaube an den „großen Lenker der Natur“, der noch vage an eine religiöse Wurzel erinnerte, wurde bei den „Schottischen Moralisten“ selbst – und erst recht in der Folgezeit – abgelöst durch das Vertrauen in eine anonyme Kraft, die aus Einzelaktionen ein sinnvolles Ganzes entstehen lässt. Unter Ökonomen hat es sich eingebürgert, in dieser Kraft den marktwirtschaftlichen *Wettbewerb* zu sehen. Er bewirkt – nach dem berühmten Wort von Adam Smith –, dass der „Metzger, Brauer oder Bäcker“ durch seine „Eigenliebe“ dazu veranlasst wird, uns mit allem zu versorgen, was wir für „unsere Mahlzeit“ brauchen (vgl. Smith 1776/2005: 98). Der Wettbewerb transformiert also die „Eigenliebe“ in ein Werk der „Menschenliebe“. Das ist allerdings nur unter der Voraussetzung einer geregelten „Rechtspflege“ möglich, die das Eigentum schützt, die „Vertragstreue gesetzlich verankert“ und die „alle Zahlungsfähigen“ dazu „zwingen“ kann, ihre Schulden zu bezahlen (vgl. ebd.: 864). Hinter dem Vertrauen in den Wettbewerb steht also das Vertrauen in eine *Rechtsordnung*, denn weder der Wettbewerb, noch ganz allgemein „Handel und Gewerbe können (...) in einem Staat gedeihen, in dem man nicht einigermaßen auf den Rechtssinn der Regierung vertraut“ (ebd.).

Doch auch der rechtlich geordnete Wettbewerb auf dem Markt garantiert längst nicht die Schadlosgkeit jeder Begierde. Adam Smith rechnet eher damit, dass die „einfachen Leute“, die sich durch eine „Zügellosigkeit und Unmäßigkeit“ selbst zugrunde richten können, durch das „strikte und strenge Moralsystem“ von Religionsgemeinschaften daran gehindert werden (wogegen ein „Mann von Welt“ sich solche Exzesse „in ei-

⁸ Der Terminus „unsichtbare Hand“ kommt auch im ökonomischen Hauptwerk von Adam Smith vor. Wer bei seiner eigenen Erwerbstätigkeit „nur an seinen Vorteil (denkt), (...) wird (...), wie in vielen anderen Fällen auch, von einer unsichtbaren Hand geleitet, einem Zweck zu dienen, der nicht in seiner Absicht lag“ (Smith 1776/2005: 467).

⁹ An der zitierten Stelle aus der „Theorie der ethischen Gefühle“ von Adam Smith ist von der „natürlichen Selbstsucht und Raubgier“ der Reichen die Rede (Smith 1790/2010: 296).

nem gewissen Maße“ leisten könne, weil dies für ihn ein gesellschaftliches „Vorrecht“ sei) (vgl. ebd.: 758f.). Außerdem geht Adam Smith davon aus, dass jeder Mensch einen „unparteiischen Zuschauer“¹⁰ in seiner Brust trägt. Als das internalisierte Urteil, das die Mitmenschen über das eigene Verhalten aussprechen, sorgt dieser „Zuschauer“ auch für die Zügelung jeder Selbstsucht. Hinter dem Vertrauen in den Wettbewerb steht also das Vertrauen in die disziplinierende Wirkung von *Sitte*, *Moral* und *Gesetz*. Nur in dieser kulturellen und institutionellen Einbettung kann der Konkurrenzmechanismus die „Selbstliebe“ in ein Werk der „Menschenliebe“ transformieren.

Macht dieser Mechanismus auch alle „eitlen und unersättlichen Begierden“ unschädlich und sorgt er dafür, dass „beinahe die gleiche Verteilung (...) der zum Leben notwendigen Güter zustande (kommt, wie) wenn die Erde zu gleichen Teilen unter alle ihre Bewohner verteilt worden wäre“?¹¹ Das wäre mit Sicherheit zu viel erwartet. Bei ungleichen Startchancen seiner Teilnehmer kann der Wettbewerb eine bestehende wirtschaftliche Ungleichheit verschärfen. Das ist eher die Regel als die Ausnahme. Es spricht auch nichts dafür, dass der Wettbewerb notwendigerweise die „unersättlichen Begierden“ seiner Teilnehmer zähmt. Es gibt genügend Beispiele für das Gegenteil. Spezifische Wirkungen, die Adam Smith von einer „unsichtbaren Hand“ erwartet, kann also der marktwirtschaftliche Wettbewerb schlechterdings nicht hervorbringen. Mit anderen Worten: Wer auf die wohltätige Wirkung einer „unsichtbaren Hand“ vertraut, muss – ganz im Sinne der „Schottischen Moralisten“ – eher jenen „great Director of nature“ oder eine ähnliche Instanz im Sinn haben, als den Wettbewerb auf dem Markt. Die völlige Schadlosigkeit „unersättlicher Begierden“ zu erreichen, wäre jedenfalls eine Aufgabe, die den Wettbewerb überfordern würde.

Das hat auch ein anderer Autor so gesehen, der im Allgemeinen als „Kronzeuge“ dafür gilt, dass „Gier“ nicht nur keinen Schaden anrichtet, sondern geradezu notwendig ist, damit ein allgemeiner Wohlstand entstehen kann. Bernard Mandeville (1670–1733) hat diesen Gedanken in seiner satirischen „Bienenfabel“ zur „Unterhaltung“ seiner Zeitgenossen entfaltet.¹² Wo immer „Gier“ als eine schöpferische Kraft gesehen wird, ist die Berufung auf diese Fabel unvermeidlich. Sie ist in der Tat unterhaltend geschrieben und entbehrt nicht einer gewissen Suggestivkraft:

„Die Sucht, sich als modern in Speisen in Kleid und Möbeln zu erweisen, stets ein Objekt des Spottes zwar, des Handels wahre Triebkraft war. (...) So nährte das Laster die Findigkeit, und diese, im Bund mit Fleiß und Zeit, hatte das Leben so angenehm, so wahrhaft lustvoll und bequem gemacht, dass

¹⁰ Mit der Figur eines „Zuschauers“, der sich in die Lage eines anderen Menschen hineinversetzt und dessen Gefühlsregungen und Motive beurteilt, befasst sich Adam Smith (1790/2010: 24ff.) ausführlich in seiner „Theorie der ethischen Gefühle“. D. D. Raphael (2007) hat die enge Beziehung zwischen dem „Gewissen“ („conscience“) und dem „unparteiischen Zuschauer“ („impartial spectator“) in der Moralphilosophie von Adam Smith herausgearbeitet.

¹¹ Siehe Seite 56, Fußnote 8.

¹² Im Vorwort der dritten Fassung seiner „Bienenfabel“ von 1724 schreibt Bernard Mandeville: „Fragt man mich, warum ich dies alles geschrieben habe (...) und wozu diese meine Ausführungen gut sein sollen, so gestehe ich, zur Unterhaltung des Lesers, sonst zu gar nichts“ (Mandeville 1724/2002: 61).

jetzt der Arme sogar noch besser dran als einst der Reiche war“ (Mandeville 1724/2002: 85).

Wo dagegen die Tugend herrscht, ist das Leben widerlich:

„Mit Tugend bloß kommt man nicht weit; wer wünscht, dass eine goldene Zeit zurückkehrt, sollte nicht vergessen: Man musste damals Eicheln essen“ (ebd.: 92).

Wie kommt diese wohlthätige Wirkung der Laster und Begierden zustande? Keineswegs durch den Wettbewerb oder durch eine anonyme „unsichtbare Hand“, sondern durch die außerordentlich sichtbare Hand des Herrschers und durch strenge Gesetze. Das hat Mandeville in mehreren Erläuterungen seiner „Bienenfabel“ sehr deutlich zum Ausdruck gebracht und das sagt er auch in seiner Fabel selbst. Zu den seltener zitierten Versen gehören folgende:

„Stammt nicht des edlen Weines Saft von einem garstig dürrn Schaft? Der, wenn man ihn nicht sorgsam pflegt, bloß nutzlos wuchert und nichts trägt. Doch dessen Frucht uns Lust bereitet, wenn man ihn bindet und beschneidet. Genauso uns das Laster nutzt, wenn das Gesetz es kappt und stutzt“ (ebd.).

Das Gesetz sorgt also für die Unschädlichkeit der Gier. Es „kappt und stutzt“ sie, sodass diejenige Triebkraft übrig bleibt, die den „Handel“ gedeihen lässt und die die Armen reicher macht, „als es einst der Reiche war“. Dazu kommt die „ständige Intervention des Politikers“,¹³ der die „privaten Laster“ in kluger Weise ausnutzt, um daraus einen „öffentlichen Vorteil“ entstehen zu lassen (vgl. Euchner 2002: 47). Die häufig angewandte Lesart, dass „private Laster“ zu „öffentlichen Tugenden“ werden, würde der Grundaussage der „Bienenfabel“ völlig widersprechen. Nicht um „Tugenden“ geht es, sondern um „Wohlstand“, und er entsteht nicht „dank“, sondern „trotz“ privater Laster,¹⁴ sofern es gelingt, sie zu beschneiden und die verbleibende Triebkraft in kluger Weise zu nutzen, wozu man kompetente Politiker braucht.

Liest man die Texte von Adam Smith und Bernard Mandeville unvoreingenommen, so wird also Folgendes deutlich: Es gibt einen wesentlichen Unterschied zwischen der schöpferischen Kraft, die von einem disziplinierten Erfolgsstreben der Menschen ausgeht, und einer Maßlosigkeit, die den Menschen zugrunde richten kann und die im individuellen und kollektiven Interesse gezügelt werden muss.¹⁵ „Gier“ – also Maßlo-

¹³ Mandeville (1724/2002: 400) schreibt in einer Rechtfertigung gegenüber den Verleumdungen seiner Zeitgenossen, der Grundgedanke seiner „Bienenfabel“ sei, „dass die privaten Laster durch das geschickte Vorgehen eines tüchtigen Politikers in öffentliche Vorteile umgewandelt werden können“.

¹⁴ Dies betont auch Herms (2004).

¹⁵ In einer Auseinandersetzung mit Mandeville legt Adam Smith großen Wert auf die Unterscheidung zwischen der „normalen Stärke“ unserer Affekte und einer „Üppigkeit oder Schwelgerei“ (1790/2010: 510). Die Tugend der „Mäßigung“ ziele darauf ab, die Heftigkeit unserer Affekte „so weit im Zaume zu halten, dass sie weder das Individuum schädigen, noch gegen die Ruhe und Ordnung der Gesellschaft verstoßen“ (ebd.: 511). Adam Smith wirft Mandeville vor, er habe auch die „normale Stärke“ unserer Affekte zu einem „Laster“ erklärt und mit dieser Unterstellung seine „Bienenfabel“ geschrieben. Er kritisiert Mandevilles „Bienenfabel“ als eines der „Systeme, welche jegliche sittliche Bindung aufheben“ (Smith 1790/2010, Teil 7, 2. Ab-

sigkeit – ist jedenfalls keine „schöpferische Kraft“. Wer diese Kraft wirksam sehen und deshalb die „Gier“ zügeln will, ist besser beraten, wenn er – sofern die „Tugend der Mäßigung“ nicht ausreicht – auf Gesetze vertraut und nicht auf den Wettbewerb, der das, was alles¹⁶ von einer „unsichtbaren Hand“ erwartet wird, schlechterdings nicht leisten kann.¹⁷

Die Unterscheidung zwischen einem „disziplinierten Erfolgsstreben“ als einer schöpferischen Kraft einerseits, und einer Gier, die durch eine Fehllenkung des Erfolgsstrebens und einer dadurch bedingten „Maßlosigkeit“ gekennzeichnet ist, durchzieht viele neuzeitliche Deutungen der Geldwirtschaft und des „Kapitalismus“. Erwähnt seien in diesem Zusammenhang die Deutungen von Karl Marx, Georg Simmel und Max Weber.¹⁸

In seiner „Kritik der Politischen Ökonomie“ unterscheidet Marx den „Warenbesitzer“ vom „Schatzbildner“. Der Erstere verwendet das Geld als Zahlungsmittel im Güterkauf. Er ist an den Gütern interessiert, nicht am Geldbesitz. Der „Schatzbildner“ hingegen interessiert sich nur für das „Geld“ (vgl. Marx 1859/1961: 106). Er strebt nach einem „abstrakten Reichtum“, nämlich nach Geld als dem „verselbständigten Tauschwert“ (ebd.: 109). Anders als das Streben nach konkretem Reichtum in der Form von „Gütern“ kennt die „Schatzbildung“ keine Grenze: „Die Schatzbildung hat (...) keine immanente Grenze, kein Maß in sich, sondern ist ein endloser Prozess, der in seinem jedesmaligen Resultat ein Motiv seines Anfangs findet“ (ebd.: 110). Deshalb ist für den „Schatzbildner“ „das Geld (...) nicht nur ein Gegenstand der Bereicherungssucht, er ist der Gegenstand derselben. Sie ist wesentlich *auri sacra fames* (die verfluchte Gier nach Geld)“ (ebd.). Diese Gier führt zur „Akkumulation“ von Reichtum als solchem, die von anderen „sog. Formen der Akkumulation“ zu unterscheiden ist, die „nur missbräuchlich, nur durch Erinnerung an die einfache Geldakkumulation, als Akkumulation gelten“ (ebd.). Bei diesen „anderen Formen“ geht es um die Anhäufung von „Gebrauchswerten“ in der Form von konkreten Gütern, nicht um die An-

schn. Kap. 4). Adam Smith erwartet also eine Zügelung unserer Affekte auch von der „Tugend der Mäßigung“, Mandeville dagegen ausschließlich vom „Gesetz“. – Auch andere Mitglieder der „Schottischen Moralisten“, wie z.B. Francis Hutcheson, wussten zwischen dem „ruhigen Verlangen nach Reichtum“ und einer „Habgier“ zu unterscheiden. Das eine fördert den allgemeinen Wohlstand, das andere schadet nicht nur dem Einzelnen, sondern auch der Allgemeinheit; vgl. die Studie von Hirschman (1980: 74f).

¹⁶ Der marktwirtschaftliche Wettbewerb leistet viel, wenn es z.B. um die Selektion effizienter gegenüber ineffizienter Produktionsverfahren geht, und er kann, *unter bestimmten Bedingungen* auch moralische Tugenden wie Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit belohnen. Aber er leistet nicht „alles“. Er sorgt z.B. nicht für eine weitgehende Annäherung an die „Gleichverteilung“ der Güter, die Adam Smith von der „unsichtbaren Hand“ erwartet (vgl. Fn. 8), und er sorgt auch nicht für eine Unschädlichkeit aller Begierden.

¹⁷ Anders als Mandeville und die „Schottischen Moralisten“ kennt Thomas Hobbes nur das ziellose Fortschreiten „von Begierde zu Begierde“, das vom Selbsterhaltungswillen des Menschen angetrieben wird. „Gier“ ist für ihn der naturgemäße und damit undisziplinierbare Verhaltensmodus des Menschen schlechthin. Die Begierden sichern das „nackte Leben“, sie kennen kein „gutes Leben“, denn über die Selbsterhaltung hinaus gibt es kein „höchstes Gut“ (vgl. Hobbes 1918: 26). Wenn das „gute Leben“ ersetzt wird durch das „nackte Leben“, dann fehlt jedes Maß, das den Begierden eine Grenze setzen könnte (vgl. Spaemann 1989: 66).

¹⁸ Die Anregung, auf diese Autoren einzugehen, verdankt der Verfasser einem der Gutachter.

häufung von „Tauschwert“ als solchem, die keine Grenze kennt. Mit der Anhäufung von konkreten Gütern verbindet man bestimmte Zwecke, und wenn diese Zwecke erreicht sind, macht die weitere Anhäufung keinen Sinn; sie stößt auf eine natürliche Grenze. Nur die Anhäufung von „Tauschwert“ als dem „Reichtum als solchem“ ist grenzenlos.

Marx versteht also „Gier“ als schrankenlose „Bereicherungssucht“, die deshalb keine „Schranken“ kennt, weil sie losgelöst ist von konkreten ökonomischen Zielen. Man kann auch sagen: „Gier“ ist die typische Form des wirtschaftlichen Erfolgsstrebens, das keine Rückbindung an die „Realwirtschaft“ besitzt. Halten wir fest: Nach Marx ist „Maßlosigkeit“, die durch eine Fixierung des Erfolgsstrebens auf rein monetäre Ziele entsteht, das wesentliche Kennzeichen der „Gier“.

Im gleichen Sinne argumentiert Simmel in seiner „Philosophie des Geldes“. „Geld“ kann als „Mittel“ verstanden werden, mit dem bestimmte Zwecke erreicht werden können. Der Besitz von Geld kann aber auch zum „Endzweck“ werden, und dann entsteht „Gier“: „Wenn der Endzweckcharakter des Geldes für ein Individuum“ eine bestimmte Intensität übersteigt, dann „entstehen die Erscheinungen der Geldgier und des Geizes“ (Simmel 1907/1989: 308). In der „Geldgier“ liegt die „Tendenz zur Maßlosigkeit“ (ebd.: 325). Es gibt auch eine „Habsucht“, die auf bestimmte Güter gerichtet ist, von denen „Fixierungen“ und „Haltepunkte“, d.h. Begrenzungen ausgehen. Wo aber „der Habsucht die ganz positiven, von außen kommenden Fixierungen und Haltepunkte fehlen, pflegt sie sich ganz formlos und mit wachsender Heftigkeit zu ergießen“ (ebd.: 324). Die schärfste Form der „Habsucht“ ist also die „Geldgier“, die keine Grenze kennt.

Für Weber wurzelt die „Maßlosigkeit“ in einer Irrationalität des Erfolgsstrebens. Beides, die Maßlosigkeit und die Irrationalität, sind dem „Geist des Kapitalismus“ entgegen gesetzt: „Schrankenloseste Erwerbsgier ist nicht im mindesten gleich Kapitalismus, noch weniger gleich dessen ‚Geist‘. Kapitalismus kann geradezu identisch sein mit Bändigung, mindestens mit rationaler Temperierung, dieses irrationalen Triebes“ (Weber 1904/1969: 12). Der „Geist des Kapitalismus“ motiviert zu einem „maßvollen“, weil rationalen und systematischen Erfolgsstreben innerhalb der „kapitalistischen Ordnung der gesamten Wirtschaft“ (ebd.). Eine „irrationale Maßlosigkeit“ ist das Kennzeichen der Gier, und wo eine „schrankenlose Erwerbsgier“ vorherrscht, ist eine kapitalistische Entwicklung, wie Weber sie versteht, nicht möglich.

Die für die „Schottischen Moralisten“, für Marx, Simmel und Weber selbstverständliche Unterscheidung zwischen einem „gebändigten“ Erwerbssstreben und einer maßlosen Gier geht in einem ökonomischen Formalismus verloren, der nur einen Verhaltensmodus kennt: den der „Maximierung“. Wenn alle „homines oeconomici“ ihren Nutzen bzw. Gewinn unter Wettbewerbsbedingungen maximieren, entsteht ein Wohlstandsoptimum. Mit den Methoden der Wohlfahrtsökonomik lässt sich das mühelos beweisen. Die Existenz einer „unsichtbaren Hand“ scheint also mathematisch „beweisbar“ zu sein,¹⁹ und zugleich erscheint jede Kritik an der „Gier“ als ein Rückfall in „vorwissenschaftliche“ (oder „vormoderne“) Zeiten.²⁰

¹⁹ Ebenso unerschütterlich wie die Überzeugung, die wohlthätige Wirkung der *unsichtbaren Hand* sei im Wettbewerb sichtbar und dies lasse sich mit formalen Mitteln beweisen, war lange Zeit der

Löst man sich vom Formalismus des Maximierungskalküls, dann ergeben sich durchaus Möglichkeiten, das moralische Phänomen der „Gier“ ökonomisch zu interpretieren.²¹ Erstens kann man unterstellen, dass die ökonomischen Akteure von einer extrem hohen Diskontrate ausgehen.²² Sowohl künftige Gewinne als auch künftige Verluste monetärer und anderer Art (Gesundheitsschäden, Reputationsverluste usw.) fallen dann im gegenwärtigen Nutzenkalkül kaum ins Gewicht, und das führt zur Maßlosigkeit im eingangs definierten Sinn des „ungehemmten, überzogenen und rücksichtslosen Strebens nach wirtschaftlichen Vorteilen“. Zweitens kann es sein, dass die Handlungssubjekte einer völlig falschen Realitätswahrnehmung unterliegen (etwa bezogen auf die Wahrscheinlichkeit, für das Misslingen eines hoch riskanten Börsengeschäftes zur Rechenschaft gezogen zu werden).²³ Drittens stellt das Einkommen möglicherweise ein „Positionsgut“²⁴ dar, das den sozialen Status einer Person definiert, und das nicht einem abnehmenden Grenznutzen unterliegt. „Gier“ ist dann das Bestreben, jeden Statusverlust zu vermeiden und deshalb auf die Einkommensverbesserungen anderer Personen mit hohen Gehaltsforderungen zu reagieren. Eng damit verwandt ist eine vierte Ursache von „Gier“: das „Herdenverhalten“. Wenn alle anderen Mitglieder der eigenen *peer group* mit hohen Bonuszahlungen für riskante Börsengeschäfte honoriert werden, dann fällt es schwer, auf solche Geschäfte zu verzichten.²⁵

Alle diese Erwägungen spielen keine Rolle, wenn man an den Standardprämissen der Ökonomik festhält. Auf dieser Basis wird auch in der wirtschaftsethischen Literatur argumentiert. Ein Beispiel dafür ist eine Ordnungsethik, die sich ausdrücklich „verab-

Glaube an die *Effizienz des Marktes*. Inzwischen dürfte die Theorie von der Effizienz des Marktes, deren Funktion angeblich die ökonomische Klugheit schlechthin repräsentiert, als ‚Mythos‘ entlarvt sein. Ob unsichtbare Hand oder effiziente Märkte: Mythen, die nicht als solche erkannt werden, scheinen im ökonomischen Denken keine unwesentliche Rolle zu spielen. Siehe dazu: J. Fox (2009).

²⁰ Dass bei diesem Vorgehen um der mathematischen Beweisbarkeit willen unzählige wirklichkeitsfremde Annahmen gemacht werden müssen, sei hier nur nebenbei erwähnt. Die formale Eleganz der Theorie geht zu Lasten ihrer praktischen Relevanz. Die modelltheoretisch „bewiesene“ Optimalität des allgemeinen Konkurrenzgleichgewichts ist an Voraussetzungen gebunden, die in der Realität einer Wettbewerbswirtschaft systematisch nicht erfüllt werden können.

²¹ Im Folgenden beziehe ich mich auf Kirchgässner (2012). – Von einer ethisch fragwürdigen Form des Eigeninteresses spricht auch Williamson, wenn er das Phänomen des *Opportunismus* definiert. Er differenziert damit einen für die Ökonomik zentralen Begriff: „Opportunism is a variety of self-interest seeking but extends simple self-interest seeking to include self-interest seeking with guile“ (Williamson 1979: 234, Fn. 3).

²² Diesen Hinweis verdanke ich auch Wolfgang Buchholz.

²³ Während des Finanzmarkt-„Booms“ der Jahre 2005–08 fand ein risikofreudiger Börsenhändler, der nach dem Scheitern eines Geschäftes seinen „Job“ verlor, mühelos eine gut bezahlte Stelle bei der Konkurrenz.

²⁴ Zur Bedeutung von *Positionsgütern* vgl. Hirsch (1980).

²⁵ Eingangs wurde die ehemalige Börsenhändlerin Anne T. mit den Worten zitiert, die Börsenhändler seien wie „Lemminge“ hintereinander her gerannt. Anschaulicher kann man das Herdenverhalten einer *peer group* wohl kaum beschreiben. – Keizer et al. (2008) haben den Ansteckungseffekt eines illegitimen und illegalen Verhaltens in mehreren empirischen Untersuchungen nachgewiesen. Den Hinweis darauf verdanke ich Marlies Ahlert.

schiedet“ von einer „Ethik der Mäßigung“ (Lütge 2012: 10). „Maßhalten“ habe zwar seinen Sinn „in der persönlichen, alltäglichen Lebensführung“, aber nicht in Unternehmen; auf der gesellschaftlichen Ebene sei „Mäßigung“ geradezu „schädlich“ (ebd.: 2), weil sie uns in die „Nullsummenspiele“ der „vormodernen Gesellschaften“ zurückführe (vgl. ebd.: 9).²⁶ Der dritte Abschnitt enthält eine kritische Auseinandersetzung mit dieser Variante einer Ordnungsethik.

Diesen ersten Abschnitt zusammenfassend, kann man festhalten: Sowohl die „Klassiker“ der Nationalökonomie, die „Schottischen Moralisten“, als auch Autoren wie Marx, Simmel und Weber wussten zwischen einem „gebändigten“ und dadurch produktiven Erwerbsstreben einerseits und einer „schrackenlosen“ und dadurch unproduktiven Gier andererseits zu unterscheiden, während diese Unterscheidung in einer formalistischen Ökonomik, die von „Maximierung“ spricht, weitgehend verloren gegangen ist. Bei den „Klassikern“ und darüber hinaus gibt es auch eine weitgehende Übereinstimmung dahingehend, dass ein anspruchsvolles Arrangement von Institutionen und persönlichen Tugenden notwendig ist, um eine unproduktive Gier zu bändigen und dadurch ein produktives Erwerbsstreben möglich zu machen. Die Gier bändigt sich nicht selbst; „Gier“ ist keine schöpferische Kraft.

3. Konsequenzen der Maßlosigkeit

Nehmen wir einmal folgenden Fall, der sich in dieser oder jener Variante unzählige Male abgespielt hat. Ein Vermögensverwalter verspricht seinen Klienten sichere Geldanlagen bei einer weit überdurchschnittlichen Rendite. Er kenne einige Produkte, sagt der Mann, die von der Masse der Anleger noch nicht entdeckt worden seien, und die eine hohe Wertsteigerung versprechen. Jetzt müsse man auf den Zug aufspringen und kaufen, solange die Kurse noch niedrig seien. Der Mann macht einen seriösen und gut informierten Eindruck. Immer mehr Kunden vertrauen ihm ihre Ersparnisse an. Der Verlockung hoher Renditen können sie nicht widerstehen. So schwillt der Strom der Zahlungseingänge bei unserem Vermögensverwalter an. Er beginnt ein großes Rad zu drehen. Seine Anlageentscheidungen werden riskanter; er hat sich selber durch seine Entscheidungen unter Druck gesetzt und verdrängt alle Vorsichtsregeln, die er einmal gelernt hat. Als einige Dispositionen schief gehen, verschweigt er seine Verluste. Die Einzahlungen von neuen Kunden erlauben es ihm trotzdem, den alten Kunden die versprochenen Erträge auszuzahlen. Das geht einige Zeit gut, bis sich die Verluste in diesem „Ponzi“-Spiel nicht mehr kaschieren lassen, neue Kunden ausbleiben, die Schulden nicht mehr gedeckt sind und der Gang zum Insolvenzrichter unausweichlich wird. Hunderte oder Tausende von Anlegern sind um ihre Ersparnisse geprellt worden.

Dieses Muster der Ereignisse kann sich im Großen wie im Kleinen abspielen. Im ganz großen Stil hat der New Yorker Finanz- und Börsenmakler „Bernie“ Madoff dieses Spiel betrieben. Seine 4.800 Klienten hat er um die unvorstellbare Summe von 65 Milliarden US-Dollar betrogen und wurde dafür als Einundsiebzigjähriger zu 150 (!) Jahren Haft verurteilt. Sehr viel bescheidener, aber mit denselben Methoden, agierte ein Finanzberater, der vor dem Göttinger Landgericht stand. Er hat seine 174 Kunden

²⁶ Vgl. auch meine Rezension der Veröffentlichung Lütges (Sautter 2013).

um 3,6 Millionen Euro betrogen (Göttinger Tageblatt vom 6. März 2012: 9). Im Prozess sagte er aus, seine Kunden hätten ihm blind vertraut. In der Gier nach 18 Prozent Rendite hätten sie alle Sicherheiten vergessen und ihm nach einem kurzen Beratungsgespräch zehntausende Euro auf den Tisch gelegt. Die sind sie jetzt los.

Das also können die Konsequenzen der Geldgier sein: Sparer verlieren ihre Ersparnisse, ihre Altersrücklagen sind wertlos, die Ausbildung der Kinder ist nicht mehr finanzierbar, der aktuelle Lebensstandard ist nicht mehr aufrechtzuerhalten, Vertrauen geht verloren, und weil ‚Vertrauen‘ die Grundlage aller Kreditbeziehungen ist, ‚trocknen‘ möglicherweise auch manche Kreditmärkte aus. Davon bleibt dann auch die Realwirtschaft nicht verschont.

Besonders dramatisch sind die realwirtschaftlichen Konsequenzen, wenn aus der Geldgier Einzelner eine Massenhysterie wird. Das klassische Beispiel dafür ist die holländische Tulpenzwiebel-Spekulation der 1630er Jahre. Innerhalb weniger Jahre wurde der Preis für eine Zwiebel in irrwitzige Höhen getrieben. Seriöse Kaufleute verloren jeden Bezug zur Realität und verpfändeten ihre Geschäftshäuser für den Kauf einer Knolle. Einfache Hausangestellte nahmen für den gleichen Zweck immense Kredite auf. Die ganze Episode glich einem massenhaften Experiment im Magnetresonanztomographen²⁷: Völlig überzogene Gewinnerwartungen steuerten reflexartig die wirtschaftlichen Entscheidungen unzähliger Menschen, und ihre Fähigkeit zu einer reflektiven Verhaltenssteuerung wurde dabei weitgehend außer Kraft gesetzt. Die makroökonomischen Folgen dieser Episode sind bekannt. Nachdem die Tulpenzwiebel-Blase geplatzt war, versanken die Niederlande in eine mehrjährige Depression, in der viele Menschen verarmten. Nach diesem Muster verliefen viele weitere Spekulationswellen (vgl. Galbraith 2010). Das jüngste Beispiel ist die Immobilien-Spekulation in den USA und in einigen europäischen Ländern, deren realwirtschaftliche Konsequenzen die Weltwirtschaft noch immer nicht ganz überwunden hat.

Die Ursachen von dysfunktionalen Marktprozessen dieser Art lassen sich selbstverständlich nicht nur auf eine reflexive Verhaltenssteuerung der Marktteilnehmer zurückführen, auch wenn damit einige weitere Einflussfaktoren der „Gier“ zumindest teilweise erklärt werden können: eine völlig verzerrte Realitätswahrnehmung, eine extreme Minderbewertung künftiger Zahlungsströme und ein „Herdenverhalten“ einzelner Akteursgruppen. Diese und weitere Ursachen eines „ungehemmten und rücksichtslosen Strebens nach wirtschaftlichen Vorteilen“ schließen keineswegs aus, dass die beteiligten Akteure im Bewusstsein subjektiver Rationalität handeln und sich dabei aller technischer Hilfsmittel bedienen, die ihrem Rationalitätskalkül entsprechen (auch wenn der in Gang gesetzte Hochfrequenzhandel diesem Kalkül möglicherweise entgleitet). Die realwirtschaftlichen Konsequenzen von Marktprozessen, die auf diese Weise ausgelöst werden, können verheerend sein, und sie sind weit mehr als ein „Kollateralschaden“ der Gier.²⁸ Es sind Schäden, die das ganze System einer Marktwirt-

²⁷ Bei neuroökonomischen Experimenten mit dem Magnetresonanztomographen hat man festgestellt, dass unter bestimmten Bedingungen die *reflektiven* Gehirnzonen inaktiv blieben und die Probanden nur *reflexiv* auf bestimmte Symbole reagierten, die mit einer Geldauszahlung assoziiert werden konnten; vgl. Zweig (2007: 51ff.).

²⁸ Auch David Hume ist in dieser Hinsicht sehr realistisch: „(...) die Begierde, Güter und Besitz für uns und unsere nächsten Freunde zu erlangen, ist unersättlich, andauernd, allgemein ver-

schaft bedrohen, weil sie die Funktionsfähigkeit der Märkte außer Kraft setzen und die Glaubwürdigkeit des Marktsystems erschüttern.

Dies zu verhindern, ist eine vordringliche Aufgabe der Ordnungspolitik. Aus ordnungsethischer Sicht geht es darum, durch institutionelle Regelungen einem „gierigen“ Erfolgsstreben Grenzen zu setzen und damit das marktwirtschaftliche System funktionsfähig zu erhalten. Das „Laster“ der Gier muss – mit Mandeville gesprochen – „gekappt und gestutzt“ werden (Mandeville 1724/2002: 92), damit es unschädlich wird und die produktive Kraft des individuellen Erfolgsstrebens unverfälscht wirksam werden kann.

Entsprechende Institutionen entstehen nicht von selbst, sondern sie müssen geschaffen werden. Dies ist Sache der Politik, d.h. der Parlamente und Regierungen, die dem „Gemeinwohl“ verpflichtet sind, die aber stets unter dem Einfluss partikularer Interessengruppen stehen. Diese sorgen dafür, dass eine Politik im Interesse der Allgemeinheit zum „Bohren dicker Bretter“ wird, wie es Max Weber formuliert hat. Wie schwer diese Aufgabe ist, macht sich insbesondere bei ordnungspolitischen Entscheidungen bemerkbar, deren langfristige Ziele typischerweise im Konflikt stehen zu den kurzfristigen Zielen einzelner Interessengruppen.

Ein Blick auf die Vorgeschichte der jüngsten internationalen Finanzkrise macht deutlich, wie weit sich in diesem Konflikt eine einzelne Lobby durchsetzen kann. Das Interesse des Finanzsektors war damals keineswegs darauf gerichtet, durch strenge Haftungsregeln, gesetzlich vorgeschriebene Risikopuffer, eine Begrenzung von Bonuszahlungen für risikoreiche Wertpapiergeschäfte und ähnliche Maßnahmen einem „ungehemmten“ Erfolgsstreben Grenzen zu setzen und damit die Stabilität des Finanzsystems zu sichern. Im Gegenteil: Das vorrangige Interesse galt der Lockerung von Haftungsregeln, der Verminderung einer Risikovorsorge, der Erhöhung von Bonuszahlungen usw., um ehrgeizige Renditeziele verwirklichen zu können. Man wird nicht jedem Akteur in dieser Branche eine „Gier“ im Sinne einer besinnungslosen Jagd nach höheren Renditen vorwerfen können. Dass aber das allgemeine Geschäftsklima durch eine gewisse „Maßlosigkeit“ gekennzeichnet war, ist schwer zu bestreiten. In diesem Klima galt das vorrangige ordnungspolitische Interesse der Branche einer Verhinderung aller Initiativen, die auf eine „Mäßigung“ ausgerichtet waren.

Dazu folgendes Beispiel: Schon relativ früh kam in den USA der Verdacht auf, dass sich der Handel mit den besonders gewinnträchtigen Derivaten in einer regulatorischen Grauzone abspielt und dass damit untragbar hohe Systemrisiken verbunden sind. Warren Buffet, ein bekannter Finanzmarktexperte, sprach von den Derivaten als potentiellen „Massenvernichtungswaffen für das Finanzsystem“.²⁹ Auf Anforderung

breitet und *unmittelbar zerstörend* für die Gesellschaft. Es gibt kaum jemand, der nicht von ihr getrieben wird, und es gibt niemand, der nicht Ursache hätte, sie zu fürchten, wenn sie ohne Einschränkung sich betätigt und ihren ersten und natürlichsten Regungen folgt“ (Hume 1739/1978: 235; Hervorhebung durch H. S.).

²⁹ Zitat von Warren E. Buffett. Er nannte im Jahre 2003 die Derivate „(...) financial weapons of mass destruction, carrying dangers that, while now latent, are potentially lethal“ (zit. nach. Goodman 2008). Bekannt geworden ist auch die Aussage von George Soros, einem der erfolgreichsten Börsenspekulanten, er hätte sich nie auf den Handel mit Derivaten eingelassen „(...) because we don’t really understand how they work“ (zit. nach ebd.).

einiger Kongressabgeordneter legte bereits im Jahre 1994 das amerikanische „General Accounting Office“ einen Bericht vor, in dem signifikante Lücken und Schwächen in der Regulierung des Handels mit Derivaten festgestellt wurden. Daraufhin gab es eine Gesetzesinitiative, die eine Regulierung dieses Marktsegments zum Ziel hatte. Dieses Gesetz wurde niemals beschlossen. Es scheiterte am massiven Widerstand der Bankenwelt.³⁰

Auch in Deutschland wussten die Banken Gesetzesinitiativen zu verhindern, die sie bei besonders gewinnträchtigen und damit risikoreichen Geschäften hätten beschränken können. In den 1990er Jahren verfolgte die deutsche Bundesregierung den Plan, die Geschäftsmodelle von Kreditinstituten im Blick auf bestimmte Mindestanforderungen für das Risikomanagement durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) überprüfen zu lassen. Der Deutsche Bankenverband sprach sich gegen diese Initiative aus und sie wurde dann auch nicht weiter verfolgt. Josef Ackermann hat übrigens diese Verhinderungsstrategie im November 2008 als einen großen Fehler bezeichnet und gesagt, in der Frage der Bankenaufsicht habe er sich vom „Saulus zum Paulus“ gewandelt (vgl. FAZ vom 18.11.2008: 13).

Ein weiteres Beispiel ist folgendes. In den USA galt seit 1975 eine Regelung, die Investmentbanken zu einer Eigenkapitalquote von mindestens 8,3 Prozent verpflichtete. Auf Betreiben der fünf führenden Investmentbanken wurde diese Regelung im Jahre 2004 ersatzlos gestrichen. Das ermöglichte diesen Banken eine Erhöhung ihres Kreditvolumens um das 22- (Merrill Lynch) bis 31-fache (Morgan Stanley). Die Eigenkapitalquoten – und damit die Risikopuffer – sanken auf 3,2 Prozent und 4,6 Prozent (vgl. Sinn 2009: 148).

Die Reihe dieser Beispiele ließe sich mühelos erweitern. Sie würden allerdings ein verzerrtes Bild ergeben, würde man nicht auch die weit verbreitete Deregulierungseuphorie der 1990er Jahre erwähnen, die es der Lobby des Finanzsektors leicht machte, ihre eigenen Forderungen durchzusetzen. Der „Zeitgeist“ war „zutiefst regulierungsfeindlich“ (Krugman 2009: 191), und damit war eine Politik der „Mäßigung“ nicht zu vereinbaren, die die Mentalität eines „ehrbaren Kaufmanns“ hätte fördern können. Eine auf Deregulierung programmierte Politik schuf vielmehr den Freiraum für manche Skrupellosigkeit im Geschäftsalltag. Der Vorstandssprecher einer Privatbank sprach in diesem Zusammenhang von der notorischen Missachtung der Kundeninteressen in weiten Teilen des Bankensektors, und er sah darin die eigentliche Ursache der internationalen Finanzkrise.³¹

³⁰ Über die verschiedenen Versuche zur Regulierung des Handels mit Derivaten berichtet Goodman (2008). Alle diese Versuche scheiterten.

³¹ „Kaum eine Branche (...) hat sich so wenig um das Wohl der Kunden geschert wie zuletzt viele Mitglieder der Bankenbranche. Es lässt sich ohne Überspitzung sagen, dass der eigentliche Grund für die Finanzkrise in der Preisgabe des Kundennutzens durch Banken weltweit zu finden ist, gar in einem Verrat am Kunden, der in komplexen Finanzderivaten und monatlich neuen, marketinggetriebenen Modeprodukten seinen Ausdruck gefunden hat“ (Schmid 2009: 2). – Von der systematischen Missachtung der Kundeninteressen bei Goldman Sachs, einer der weltweit größten Investment-Banken, spricht Greg Smith, ehemaliger Exekutivdirektor dieser Bank in einem offenen Brief. Seine Vorwürfe an die Adresse dieser Bank haben eine lebhaft Internet-Diskussion ausgelöst. Einer der früheren Kollegen von Smith zeigte sich erstaunt von

Die Überlegungen in diesem Abschnitt können wie folgt zusammengefasst werden: Wer „gierig“ ist, schadet sich nicht nur selbst. Er schadet auch anderen, und wenn die „Gier“ zu einem Massenphänomen wird, dann ist das ganze System einer Marktwirtschaft bedroht. Diese Bedrohung ist dann besonders groß, wenn sich die „Maßlosigkeit“ politisch einflussreicher Akteure auch bei der Gestaltung des institutionellen Ordnungsrahmens der Marktwirtschaft durchsetzt und deshalb Regelungen entstehen, die der „Gier“ freien Lauf lassen. Eine zentrale ordnungsethische Frage lautet daher: Wie kann das wirtschaftliche Handeln so gesteuert werden, dass ein maßvolles Erwerbsstreben gefördert, eine schädliche Gier aber verhindert wird?

4. Maßvolles Erwerbsstreben und schädliche Gier: über die Möglichkeiten einer Verhaltenssteuerung

Mögen frühere Jahrhunderte noch darauf vertraut haben, dass Einsicht und Selbstdisziplin das wirtschaftliche Handeln steuern können, so erscheint dies heutigen Wirtschaftsethikern eine ziemlich romantische Idee zu sein. Sie haben den Spott von Niklas Luhmann (1993: 134) über eine „Appellitis“ im Ohr, d.h. den als aussichtslos geltenden Versuch, im selbstreferentiellen System der Wirtschaft irgendetwas mit moralischen Appellen bewegen zu können. Nicht Einsicht, Selbstdisziplin und andere moralische Tugenden steuern annahmegemäß das wirtschaftliche Handeln, sondern institutionelle Anreize und Sanktionen, kurz: die Rahmenordnung des wirtschaftlichen Geschehens.³²

Ohne Zweifel wird das wirtschaftliche Handeln in einem hohen Maße durch institutionelle Vorgaben beeinflusst, die für den einzelnen Akteur eine „Verhaltensrestriktion“ darstellen. Es kann aber genauso wenig bezweifelt werden, dass die Qualität und die Effektivität von allgemein verbindlichen Institutionen in einem hohen Maße von der Gesinnung der einzelwirtschaftlichen Akteure abhängt. Zwischen einer moralischen und einer institutionellen Verhaltenssteuerung besteht deshalb ein wechselseitiges und keineswegs ein einseitiges Abhängigkeitsverhältnis. Dafür sprechen unzählige empirische Belege.³³

dessen Naivität und meinte: „Come on, that is what they do (...)“; m.a.W.: Die Kunden als „muppets“ („marionettes“, „puppets“) zu behandeln, sei der ganz normale Geschäftsstil bei Goldman Sachs (vgl. Smith 2012).

³² Dass es bei dieser Betonung von extrinsischen Anreizen und Sanktionen schwer ist, für eine liberale Wirtschaftsverfassung einzutreten, dürfte nicht allen Apologeten dieser Form von Verhaltenssteuerung bewusst sein. Eine liberale Wirtschaftsordnung steht und fällt mit der Fähigkeit der ökonomischen Akteure zu einer intrinsisch motivierten, moralischen Selbstbindung ihres Handelns. Je weniger die Akteure dazu willens sind, umso notwendiger ist eine detaillierte Verhaltenssteuerung durch formale Institutionen, d.h. umso weniger kann eine Wirtschaftsordnung liberalen Ideen entsprechen. Darauf hat mit aller wünschenswerten Deutlichkeit Thomas Hobbes hingewiesen. Nach Hobbes dominiert der menschliche Trieb zur Selbsterhaltung jede moralisch inspirierte Selbstdisziplin, und das macht einen übermächtigen Staat (Leviathan), der die individuellen Freiheitsrechte in erheblichem Maße einschränkt, unvermeidlich (vgl. Bartuschat 1981). – Vgl. meine Ausführungen zu der ethischen Selbstbindung als einer Voraussetzung für ein liberales System in Sautter (1986).

³³ Bruno S. Frey und Lars P. Feld haben beispielsweise darauf hingewiesen, dass zwischen der Steuerehrlichkeit und der Stringenz der Steuergesetzgebung eine wechselseitige Abhängigkeit besteht: die Gesetzgebung und ihre Anwendung können umso „liberaler“ sein, je größer die

Auf diese Wechselseitigkeit soll im Folgenden nicht eingegangen werden. Stattdessen seien die Möglichkeiten und Voraussetzungen einer institutionellen Verhaltenssteuerung diskutiert, die im Zentrum ordnungsethischer Überlegungen stehen. In der deutschen „Ordoliberalen Schule“ sind solche Überlegungen schon sehr früh angestellt worden. Walter Eucken, der bekannteste Vertreter dieser Schule, lässt beispielsweise keinen Zweifel daran, dass die Ordnung der Wirtschaft nicht nur ökonomisch sachgerecht, sondern auch ethisch legitim sein soll, und dass sich das eine nicht im anderen auflösen lässt:

„Es ist (...) nur die eine Seite der Wettbewerbsordnung, dass sie auf die Durchsetzung der ökonomischen Sachgesetzlichkeit dringt. Ihre andere Seite besteht darin, dass hier gleichzeitig ein soziales und ethisches Ordnungswollen verwirklicht werden soll. Und in dieser Verbindung liegt ihre besondere Stärke“ (Eucken 1952: 370f.).³⁴

Zu den Möglichkeiten, ein konstruktives Erfolgsstreben zu fördern und eine destruktive Maßlosigkeit zu verhindern, hat Eucken nicht explizit Stellung genommen. Implizit allerdings bezieht er eine eindeutige Position, wenn er dem Haftungsprinzip eine zentrale Rolle zuweist, denn strenge Haftungsregeln sorgen zumindest dafür, dass der „Gierige“ die Folgen seiner Maßlosigkeit selbst zu tragen hat und sie nicht auf andere abwälzen kann. „Wer für Pläne und Handlungen der Unternehmen (Betriebe) verantwortlich ist, haftet“, schreibt Eucken, denn „die Wettbewerbsordnung kann ohne persönliche Verantwortung der Einzelnen nicht ... funktionsfähig werden“ (Eucken 1952: 281).

Die ethische Grundlage der „Ordoliberalen“ war die christliche Sozialethik, was sich auch daran ablesen lässt, dass an der Ausformulierung der ordnungspolitischen Grundsätze der „Ordoliberalen“ einige Theologen beteiligt waren (vgl. Brakelmann/Jähnichen 1994: 27f.).³⁵

Einige neuere Ansätze einer Ordnungsethik wählen eine andere ethische Grundlage. Als Beispiel soll hier der Ansatz von Christoph Lütge herausgegriffen werden, weil er dezidiert für eine „Maßlosigkeit“ im Erwerbsstreben plädiert, und im Verzicht auf „Mäßigung“ geradezu ein ethisches Gebot sieht. Es bietet sich deshalb an, bei einer wirtschaftsethischen Reflexion zum Thema „Gier“ auf den Ansatz von Lütge einzugehen. Seine Auffassungen zu diesem Thema unterscheiden sich diametral zu den hier vertretenen.

Ehrlichkeit der Steuerpflichtigen ist (vgl. Frey/ Feld 2002; 2000). – Yann Algan und Pierre Cahuc machen darauf aufmerksam, dass die Effizienz – wie überhaupt die Anwendbarkeit – bestimmter Institutionen des Arbeitsmarktes von der „Gesinnung“ der Menschen abhängen. Ein Beispiel sind die institutionellen Regeln Dänemarks: „The efficiency of the Danish flexicurity model, which combines high unemployment benefits with low job protection and high participation rate, relies on strong public-spiritedness“ (Algan/Cahuc 2005: 2). – Es ist keineswegs eine neue Erkenntnis, dass die „social attitudes“, die sich in einem vergleichsweise hohen Niveau an Vertrauen äußern, neben den formellen Institutionen und der geographischen Lage wesentlich zum Entwicklungserfolg eines Landes beitragen (vgl. Algan/Cahuc 2007).

³⁴ Im gleichen Sinne äußert sich Röpke (1958/1979: 161): „Nationalökonomisch dilettantischer Moralismus ist ebenso abschreckend wie moralisch abgestumpfter Ökonomismus“.

³⁵ Zur Rolle der Kirchen in der Ordnungstheorie Euckens vgl. Schramm (2002).

Anders als die „Ordoliberalen Schule“ wählt Lütge eine „naturalistische Basis“ für seine wirtschaftsethischen Überlegungen.³⁶ Er versteht darunter einen Ansatz, der sich „wesentlich auf die Argumente einer Einzelwissenschaft stützt, nämlich der Ökonomik, insbesondere der konstitutionellen Ökonomik“ (Lütge 2012: 112). Für diese ist das Tauschparadigma konstitutiv. Bleibt man im Rahmen dieses Paradigmas, dann werden Normen ausschließlich durch das wechselseitige Vorteilsstreben der Handlungssubjekte begründet. Dabei geht Lütge von einem „offenen Vorteilsbegriff“ (ebd.: 34) aus. Der von einem Handlungssubjekt gewählte kurze Zeithorizont und die damit kompatible Nutzenmaximierung durch einen exzessiven Drogenkonsum würden beispielsweise ebenso unter diesen „offenen“ Begriff fallen wie die Befriedigung eines Menschen aus einem altruistischen Einsatz für seine Mitmenschen. Ein ethisches Kriterium, das den einen vom anderen Vorteil qualitativ unterscheiden könnte, gibt es in diesem nonkognitiv-subjektivistischen Ansatz nicht, was damit begründet wird, dass „das letzte normative Kriterium, das unter modernen Bedingungen (...) noch bleibt, das der (wechselseitigen) Vorteile“ (ebd.) sei. Im Prozess der Regelbildung würden „nur solche Regeln (...) gewählt, die Vorteile für alle versprechen“, und auf der Handlungsebene würden „nur solche Regeln (...) befolgt, die Vorteile für alle bieten“ (ebd.: 114).

Es versteht sich von selbst, dass es bei diesem Ansatz keinen Unterschied geben kann zwischen einem schöpferischen Erfolgsstreben und einer schädlichen Gier. Vorteil ist Vorteil, Erfolg ist Erfolg – je mehr, umso besser, und deshalb ist „Mäßigung schädlich“ (ebd.: 2). Gleichwohl kann man fragen, wie Handlungsregeln zustande kommen könnten, die in der Lage wären, einer systembedrohenden Gier – die es für Lütge offenbar nicht gibt – Einhalt zu gebieten. Die Handlungssubjekte müssten zu diesem Zweck einer wechselseitigen Handlungsbeschränkung zustimmen und darin einen „langfristigen paradigmatischen“ Vorteil sehen (vgl. ebd.: 114). Dieser Vorteil stünde im systematischen Konflikt zu den aktuellen, situationsbezogenen Vorteilen der Handlungssubjekte. Ein normativ-ethisches Kriterium dafür, dass in diesem Konflikt der „langfristige paradigmatische“ Vorteil vorzuziehen wäre, gibt es bei Lütge nicht. „Ethik“ wird allenfalls als eine unverbindliche Suchanweisung („Heuristik“) zugelassen, die ästhetisch, philosophisch, religiös oder wie auch immer motiviert sein kann, für die aber auf jeden Fall gilt: Ihre Suchanweisungen können nicht im Konflikt zu irgendwelchen Vorteilen stehen. „Vorteile“ haben immer den Vorrang vor „Moral“. Lütges „Ethik auf naturalistischer Basis“ kennt also kein normatives Kriterium, dessen Beachtung zur Etablierung von Handlungsregeln führen würde, die eine systemgefährdende Maßlosigkeit verhindern könnten.

Wenn es kein normatives Kriterium dieser Art gibt, sind es möglicherweise Klugheitsargumente, die erstens auf den Konflikt zwischen der Verfolgung situationsbedingter und systemischer Vorteile aufmerksam machen, und die zweitens die Handlungssubjekte dazu motivieren, sich in diesem Konflikt gegen ihre situationsbedingten und für ihre systemischen Interessen zu entscheiden? Dass eine Entscheidung dieser Art in aller Regel zu einer unmittelbaren Selbstschädigung der Akteure führen würde, steht

³⁶ Auf die Kritik an den Versuchen, ethische Normen naturalistisch zu begründen, soll hier nicht eingegangen werden; vgl. Höhle (1999).

außer Frage. Die Entscheidung der Finanzmarktakteure beispielsweise, sich zur Sicherung der Finanzmarktstabilität für eine allgemein verbindliche Erhöhung der Eigenkapitalquoten einzusetzen, würde – bei Verwirklichung dieser Initiative – zu niedrigeren Eigenkapitalrenditen führen (weshalb diese Akteure auch keine Mühe scheuen, um eine solche Regelung zu verhindern; siehe dazu die Ausführungen im Abschnitt 2). Kann man realistischerweise davon ausgehen, dass das systemische Interesse der Marktteilnehmer groß genug ist, um sie zu veranlassen, nicht nur einmal, sondern permanent gegen ihre unmittelbaren wirtschaftlichen Eigeninteressen zu verstoßen und beispielsweise ein Wettbewerbssystem aufrechtzuerhalten, obwohl dieses System eine permanente Selbstschädigung der Teilnehmer auf einer Marktseite impliziert?³⁷ Durch einen Blick auf die Realität beantworten sich diese Fragen von selbst. Von den marktwirtschaftlichen Akteuren eine „Klugheit“ zu erwarten, die sie zu einer permanenten Selbstschädigung veranlasst, wäre wohl ziemlich „unklug“.

Die Ordnungsethik Lütges, die ein abstraktes, „moralfreies“ Interessenskalkül zur Grundlage einer Regelbildung macht, hat viel mit einer ökonomischen Modellbildung und sehr wenig mit der Realität zu tun. Nun spricht nichts gegen Modelle. Sie können die Struktur komplexer Wirkungszusammenhänge vereinfachen und sie dadurch transparenter machen. Brauchbar sind sie allerdings nur dann, wenn sie die jeweils relevante Fragestellung nicht ausklammern. (Ein Modell beispielsweise, das den Strukturwandel erklären soll, ist unbrauchbar, wenn es nur einen Sektor enthält.) Ein moralökonomisches Modell, das eine Regelbildung aus einem abstrakten Interessenskalkül derer konstruiert, die unter diesen Regeln handeln müssen, klammert die in diesem Fall relevante Fragestellung aus, und die lautet: Warum sollen die Handlungssubjekte einen ideellen, wenig greifbaren und in der Zukunft liegenden Vorteil höher bewerten, als ihre unmittelbaren und konkreten wirtschaftlichen Vorteile, die anzustreben sie vom Wettbewerb geradezu gezwungen werden? Ohne normativ-ethische Kriterien wird sich diese Frage nicht beantworten lassen, aber genau diese Kriterien schließt das Modell einer rein interessenbasierten Ordnungsethik aus. Das heißt: dieses Modell ist für praxisrelevante Fragestellungen der Wirtschaftsethik ziemlich unbrauchbar.

Die Berufung auf David Hume hilft hier nicht weiter (vgl. Lütge 2012: 103f.). In seinem „Traktat über die menschliche Natur“ findet sich der Satz, der Affekt des Eigennutzes könne „nur durch sich selbst im Zaum gehalten werden“ (Hume 1739/1978: 236). Der Eigennutz soll es also sein, der sich selbst diszipliniert und zu Entscheidungen führt, die seine unmittelbare Verfolgung einschränken und beispielsweise eine Gier im Zaum halten, die nach Meinung von Hume „unmittelbar zerstörend für die Gesellschaft“ (ebd.: 235) sein kann. Liest man etwas genauer, so wird deutlich, dass es die Rechtsordnung ist, die der Verfolgung des Eigennutzes Grenzen setzt. Hume argumentiert hier nicht anders als Mandeville, der vom Gesetz spricht, das die Laster

³⁷ „Die für Märkte geltenden Spielregeln zielen darauf ab, dass die Spielzüge in einer kollektiven Selbstschädigung der Anbieter resultieren“ (Homann/Blome-Drees 1992: 32). Dasselbe gilt für die Nachfrager. Die von Homann und Blome-Drees angesprochenen Spielregeln der Märkte kommen natürlich nur zustande, wenn die Marktteilnehmer dies wollen und die Etablierung solcher Spielregeln nicht durch einen aktiven und/oder passiven Widerstand hintertreiben. Mit anderen Worten: Die Marktteilnehmer müssen mit einer permanenten Selbstschädigung einverstanden sein.

„kappt und stutzt“ (Mandeville 1724/2002: 92). Die Ordnung des Rechts hat für Hume ihren Ursprung in der „Selbstsucht und der beschränkten Großmut der Menschen, im Verein mit der knappen Fürsorge, die die Natur für ihre Bedürfnisse getragen hat“ (Hume 1739/1978: 239). Weil die Güter knapp sind, entwickeln wir bei aller „Selbstsucht“ ein Rechtsbewusstsein („sense of justice“) (ebd.) und dafür sorgen „Kunst und menschliche Übereinkunft“ (ebd.: 240). In diesem Bewusstsein etablieren wir Gesetze, die dem zerstörerischen Affekt der Begierde Einhalt gebieten.

Es ist also eine komplexe Kulturleistung, wenn die Menschen ein Rechtsbewusstsein entwickeln und sich selbst eine Rechtsordnung geben, die sie bei der Verfolgung ihrer Begierden einschränkt. Das Vertrauen in diese Kulturleistung wurzelt bei Hume, den man zu den Deisten gezählt hat, genauso wie bei den anderen „Schottischen Moralisten“ im Glauben an eine anonyme Ordnungsmacht, die selbstsüchtige Handlungsmotive in wohlthätige Handlungsfolgen verwandeln kann. Kurz: Die Gier wird durch Sitte und Gesetz im Zaum gehalten, und dahinter steht das Vertrauen in eine wohlthätige Gesamtordnung der Welt durch den „Author of our being“, durch eine „invisible hand“ oder durch wen auch immer. Es wäre also eine extreme Verkürzung des Gedankengangs von Hume, wollte man im „Eigennutz“ eine disziplinierende Kraft seiner selbst sehen, die ohne rechtliche und moralische Einhegungen und ohne die „lenkende Hand“ einer deistischen Ordnungsmacht auskommt.

Wie ist eine Verhaltenssteuerung möglich, die ein maßvolles Erwerbsstreben fördert und eine schädliche Gier verhindert? Das war die Ausgangsfrage dieses Abschnitts. Die Antwort lautet: durch eine individuelle Disziplinierung des Erfolgsstrebens und durch allgemein verbindliche Regeln, denen dieses Streben unterliegt. Kein marktwirtschaftliches System kann eine persönliche Maßlosigkeit ganz verhindern, aber die etablierten Ordnungsregeln können zumindest dafür sorgen, dass die Gier nicht zu einem Massenphänomen wird und dadurch die Funktionsfähigkeit und die Glaubwürdigkeit des Marktsystems bedroht.

Für eine Wirtschaftsethik ergeben sich daraus zwei Aufgaben. Sie sollte erstens Kriterien entwickeln für eine Unterscheidung zwischen dem für eine Marktwirtschaft systemnotwendigen Erfolgsstreben und einer systembedrohenden Maßlosigkeit. Zweitens sollte sie gute Gründe nennen können für den Vorrang systemischer gegenüber situationsbedingten Interessen und auf diese Weise zum Prozess einer Regelbildung beitragen. Vor beiden Aufgaben versagt ein ethischer Entwurf, für den „Normen“ nichts Weiteres sind als das Sediment einer wechselseitigen Interessenverfolgung. Erstens gerät dabei die Unterscheidung zwischen einem maßvollen Erwerbsstreben und einer schädlichen Gier aus dem Blick, und zweitens kann diese Ethik keinen Grund für die Etablierung von Ordnungsregeln nennen, die einer systembedrohenden Maßlosigkeit Grenzen setzen würden.

5. Zusammenfassung und Folgerungen für die Wirtschaftsethik

„Gier“ bedeutet die Verfehlung eines ethisch legitimen Maßes im individuellen Erfolgsstreben. Sie ist ein allgegenwärtiges Phänomen. Wer in ihr eine „schöpferische Kraft“ sehen will, kann sich nicht auf die „Klassiker“ der Nationalökonomie und ihre Zeitgenossen berufen und auch nicht auf Autoren wie Marx, Simmel und Weber. Sie wussten sehr wohl zu unterscheiden zwischen einem konstruktiven Streben nach Er-

folg und einer „Begierde“, die „unmittelbar zerstörerisch für die Gesellschaft“ sein kann und die wir alle zu „fürchten“ haben, wie David Hume schreibt (Hume 1739/1978: 235). Dass ein maßvolles Erwerbsstreben gefördert und eine maßlose Gier im Zaum gehalten wird, das erwarten die „Klassiker“ von der Rechtsordnung, einer Erziehung zur Moral, und von einer deistischen Ordnungsmacht, die ihre wohlwollende – um nicht zu sagen „segnende“ – Hand über dem Ganzen hält. Dass es eine solche Macht geben könne, ist nach den vielen Säkularisierungsschüben der Neuzeit kaum noch vorstellbar. Sie im Wettbewerb dingfest machen zu wollen, wäre allerdings ein fundamentales Missverständnis. Vom Wettbewerb ist viel Gutes zu erwarten, aber nicht, dass er nur die schöpferischen Kräfte seiner Teilnehmer weckt und ihre Maßlosigkeit im Zaum hält.

Die Folgen einer Maßlosigkeit können verheerend sein. Das gilt nicht nur für den Einzelnen, der – wenn er seiner Gier verfällt – sich selbst ruiniert. Auch die gesellschaftlichen Folgen einer Gier sind desaströs, wenn die Maßlosigkeit zum Massenphänomen wird. Dafür bietet die Wirtschaftsgeschichte zahlreiche Beispiele. Umso notwendiger sind deshalb institutionelle Grenzen für ein gieriges Verhalten. Daran hat es beispielsweise bei der jüngsten internationalen Finanzkrise gefehlt. Die politisch einflussreichen Teile der Finanzmarktakteure haben es verstanden, die Etablierung von Ordnungsregeln zu hintertreiben, die eine „Maßlosigkeit“ ihrer Transaktionen hätten begrenzen können.

Angesichts dieser Erfahrungen ist die Ordnungsethik herausgefordert, die argumentativen Grundlagen für die Schaffung eines ethisch akzeptablen Ordnungsrahmens zu liefern. Im Ansatz ist dies der ordoliberalen Schule gelungen, deren Grundlage die christliche Sozialethik war. Neuere ordnungsethische Versuche, die eine „naturalistische Basis“ wählen, versagen vor dieser Aufgabe. Sie können nicht zwischen einem konstruktiven Erwerbsstreben und einer destruktiven Gier unterscheiden, und sie vermögen auch keinen Grund dafür zu nennen, weshalb die Verfolgung systemischer Interessen den Vorrang haben sollte vor dem Streben nach dem unmittelbaren wirtschaftlichen Erfolg.

Das bringt mich zu einigen Bemerkungen zum Verlauf der wirtschaftsethischen Diskussion seit den 1980er Jahren. Zu einem nennenswerten Teil wird diese Diskussion beherrscht vom Paradigma des Tausches. Die Ordnungstheorie Lütges ist dafür ein anschauliches Beispiel. „Normen“ sind hier das Ergebnis eines wechselseitigen Vorteilsstrebens; „Ethik“ wird zur „Moralökonomik“; normativ-ethische Gründe werden auf eine Heuristik reduziert, die unverbindliche Suchanweisungen liefern kann, die aber niemals im Konflikt steht zum individuellen und kollektiven Vorteilsstreben. Was sich auf diese Weise konstruieren lässt, ist ein Modell, dessen Fundament die Verhaltensprämisse des „homo oeconomicus“ ist. Es liefert Voraussagen für die Effektivität von Institutionen, wenn den „homines oeconomici“ ein streng eigeninteressiertes Vorteilskalkül unterstellt wird, d.h. wenn sie ausschließlich fixiert sind auf eine individuelle Nutzen- und Gewinnmaximierung. Für die Konstruktion von Institutionen, die auf der Handlungsebene zu einem Ausgleich von „Gewinn“ und „Moral“ führen, müssten den „homines oeconomici“ aber ganz andere Vorteile unterstellt werden, und es müssten Gründe dafür genannt werden, dass diese Vorteile einen höheren Rang besitzen als das unmittelbare Gewinnstreben. Gründe dieser Art liefert eine normative

Ethik. Im Modellrahmen der „Moralökonomik“ hat diese normative Disziplin keinen Platz. Das bedeutet: Dieses Modell kann nicht erklären, was es erklären will, nämlich die Kompatibilität des einzelwirtschaftlichen Erfolgsstrebens mit den Grundsätzen ethischer Legitimität. Diese Kompatibilität ist nur bei bestimmten Institutionen möglich, aber dass und wie diese Institutionen zustande kommen, ist im Rahmen des gewählten Modell unerklärbar.³⁸

Was folgt daraus? Meines Erachtens gerät die Wirtschaftsethik in eine Sackgasse, wenn sie nur ökonomisch argumentieren will. Für die ökonomische Logik sind die „Präferenzen“ der ökonomischen Akteure immer eine gegebene Größe. Das wirtschaftliche Handeln wird ausschließlich mit einer Änderung der Restriktionen erklärt. Doch damit kann sich eine Wirtschaftsethik nicht begnügen. Sie wird die Präferenzen der Wirtschaftsteilnehmer auf ihre ethische Legitimität hin prüfen müssen. Dafür sind normativ-ethische Kriterien notwendig. Kurz gesagt: Ohne „Ethik“ kommt eine Wirtschaftsethik nicht aus.³⁹ Nur wenn sie ethische Kriterien einbezieht, kann sie auch „Gier“ als das wahrnehmen, was sie ist: ein moralisches Übel mit schädlichen Konsequenzen für den Einzelnen, für die Gesellschaft und möglicherweise für das gesamte marktwirtschaftliche System.

Literaturverzeichnis

- Ackermann* (2008): Aufsicht soll Banken-Geschäftspläne prüfen, in: FAZ vom 18.11.2008, 13.
- Algan, Y./Cabuc, P.* (2005): Civic attitudes and the Design of Labor market Institutions. Which Countries can Implement the Danish Flexicurity Model?, in: IZA Discussion Paper No. 1928, Paris.
- Algan, Y./Cabuc, P.* (2007): Social Attitudes and Economic Development: An Epidemiological Approach, in: IZA Discussion Paper No. 2935, Bonn.
- Bartuschat, W.* (1981): Anthropologie und Politik bei Thomas Hobbes, in: Höffe, O. (Hrsg.): Thomas Hobbes – Anthropologie und Staatsphilosophie, Freiburg (Schweiz): Universitätsverlag, 19–38.

³⁸ Auch die so genannte Ordonomik kann das nicht erklären (vgl. Pies 2009b). Hier werden drei Ebenen unterschieden: die Basisebene der individuellen Handlungen auf dem Markt (Spielzüge), die Meta-Ebene der Marktregeln (Spielregeln), und eine Meta-Meta-Ebene, auf der ein Konsens über den Inhalt der „Spielregeln“ herbeigeführt werden soll. Es ist unvermeidlich, dass dabei alle Beteiligten abwägen müssen zwischen dem Eigeninteresse an gemeinsamen „Spielregeln“ und dem Eigeninteresse an Markttransaktionen, die ohne diese Regeln einen höheren unmittelbaren Nutzen versprechen. Der auf der Meta-Meta-Ebene angestrebte Konsens kommt nur zustande, wenn die Beteiligten ihr Regelinteresse höher bewerten als ihr unmittelbares Handlungsinteresse. Das Interessenskalkül allein ist aber nicht in der Lage, eine Hierarchie zwischen einzelnen Interessen zu begründen. Dafür braucht man Kriterien, die nicht im Interessenskalkül aufgehen. Das sind Kriterien der normativen Ethik. Werden sie bewusst ausgeklammert, dann hängt der ganze Erklärungsansatz der Ordonomik in der Luft. Den Vorrang einzelner Interessen/Vorteile vor anderen Interessen/Vorteilen zu begründen, gelingt nur, wenn man andere Kriterien als die der Interessen- bzw. Vorteilsverfolgung heranzieht. Andernfalls ist der Interessen- bzw. Vorteilsbegriff so diffus, dass er seine Brauchbarkeit verliert.

³⁹ Genauer: Die Wirtschaftsethik kann nicht auf eine Ethik verzichten, die über einen nonkognitiven Subjektivismus hinausgeht. Zur Unverzichtbarkeit realer bzw. objektiver Elemente in einem kognitiven Ansatz vgl. Quante (2008: 91ff.).

- Becker, C. (2011): Die große Gier, in: FAZ vom 29.01.2011, 32.
- Brakelmann, G./Jähnichen, T. (Hrsg.) (1994): Die protestantischen Wurzeln der Sozialen Marktwirtschaft, Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus.
- Euchner, W. (2002): Versuch über Mandevilles Bienenfabel, in: Mandeville, B. (1724/2002): Die Bienenfabel oder private Laster, öffentliche Vorteile. Mit einer Einleitung von W. Euchner, Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 7–55.
- Eucken, W. (1952): Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Bern und Tübingen: Francke und Mohr.
- Feld, L. P./Frey, B. S. (2000): Trust Breeds Trust: How Taxpayers are Treated, CESifo Working Paper Series 322, München.
- Frey, B. S./Feld, L. P. (2002): Deterrence and Morale in Taxation: an Empirical Analysis, CE-Sifo working paper series 760, München.
- Fox, J. (2009): The Myth of the Rational Market: a History of Risk, Reward and Delusion on Wall Street, New York NY: Harper Collins.
- Galbraith, J. K. (2010): Eine kurze Geschichte der Spekulation, Frankfurt a.M.: Eichborn.
- Goettinger Tageblatt vom 06.03.2012: 62-Jähriger verzoockt Geld von 174 Anlegern, 9.
- Goodman, P. S. (2008): Taking Hard New Look at a Greenspan Legacy, in: New York Times vom 8.10.2008. Link: nytdirect@nytimes.com (zuletzt abgerufen am 08.10.2010).
- Hayek, F. A. von (1963): Die Verfassung der Freiheit, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Herms, E. (2004): Private Vices – Public Benefits? Eine alte These im Lichte der Neuen Institutionen-Ökonomik, in: Herms, E.: Die Wirtschaft des Menschen, Beiträge zur Wirtschaftsethik, Tübingen: Mohr Siebeck, 133–162.
- Hirsch, F. (1980): Die sozialen Grenzen des Wachstums: eine ökonomische Analyse der Wachstumskrise, Reinbek b. Hamburg: Rowohlt.
- Hirschmann, A. O. (1980): Leidenschaften und Interessen, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Hobbes, T. (1918): Grundzüge der Philosophie. Zweiter und dritter Teil: Lehre vom Menschen und Bürger, Leipzig: Hofenbergr.
- Hösle, V. (1999): Über die Unmöglichkeit einer naturalistischen Begründung der Ethik, in: Hösle, V.: Die Philosophie und die Wissenschaften, München: C.H. Beck, 105–124.
- Homann, K./Blome-Drees, F. (1992): Wirtschafts- und Unternehmensethik, Göttingen: Vandenhoeck.
- Hume, D. (1739/1978): Ein Traktat über die menschliche Natur. Band II, Drittes Buch: Über Moral, Hamburg: Meiner.
- Kay, J. (2011): Obliquity. Die Kunst des Umwegs, München: Kopp.
- Keizer, K./Lindenberg, S./Steg, L. (2008): The Spreading of Disorder, Science Magazin, Vol. 322, 1681–1685. Link: www.sciencemag.org/content/322/5908/1681.full (zuletzt abgerufen am 08.03.2013).
- Kirchgässner, G. (2012): On Self-Interest and Greed, University of St.Gallen, Swiss Institute of International Economics and Applied Economic Analysis CESifo, and Leopoldina, Typoskript vom 19.12.2012.
- Kratz, R. (2012): Woran Du dein Herz hängst, das ist dein Gott. Gier aus theologischer Sicht, Typoskript eines Vortrags anlässlich der Ringvorlesung „Gier, Politik, Wirtschaft und Gesellschaft“ der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Göttingen am 12.07.2012.
- Krugman, P. (2009): Die neue Weltwirtschaftskrise, Frankfurt a.M./New York: Campus.

- Kühl, K.* (2009): Die drei speziellen niedrigen Beweggründe des § 211 II StGB, in: Juristische Arbeitsblätter, Jg. 2009/Heft 8–9, 566–572.
- Looman, V.* (2010): Gier betäubt den Instinkt für die Risiken, FAZ vom 24.12.2010, 24.
- Lütge, C.* (2012): Wirtschaftsethik ohne Illusionen, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Lubmann, N.* (1993): Wirtschaftsethik – als Ethik? in: Wieland, J. (Hrsg.): Wirtschaftsethik und Theorie der Gesellschaft, Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 134–147.
- Mandeville, B.* (1724/2002): Die Bienenfabel oder private Laster, öffentliche Vorteile. Mit einer Einleitung von W. Euchner, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Marx, K.* (1859/1961): Zur Kritik der Politischen Ökonomie, in: Karl Marx, Friedrich Engels: Werke Band 13, Berlin: Dietz.
- Pies, I.* (2009a): Gier und Größenwahn? – Zur Wirtschaftsethik der Wirtschaftskrise, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Lehrstuhl für Wirtschaftsethik, Diskussionspapier Nr. 2009-18.
- Pies, I.* (2009b): Das ordonomische Forschungsprogramm, in: Pies, I. (Hrsg.): Moral als Heuristik, Berlin: wvb, 2–32.
- Pollmann, A.* (2011): Die Gier des Kleinbürgers in einem zu hohen Amt, Der Philosoph Arnd Pollmann über Macht und Willkür der Fifa, in: FAZ vom 27.06.2011, 23.
- Quante, M.* (2008): Einführung in die Allgemeine Ethik, Darmstadt: WBG.
- Raphael, D. D.* (2007): The Impartial Spectator. Adam Smith's Moral Philosophy, Oxford: Oxford University Press.
- Röpke, W.* (1958/1979): Jenseits von Angebot und Nachfrage, Stuttgart und Bern: Handwerk.
- Sautter, H.* (1986): Christliche Soziallehre und wirtschaftlicher Liberalismus, in: Nutzinger, H. G. (Hrsg.): Liberalismus im Kreuzfeuer, Frankfurt a.M.: Knecht, 173–194.
- Sautter, H.* (2001): Anthropologische Fundamente der westlichen Wirtschaftsordnung, in: Herms, E. (Hrsg.): Menschenbild und Menschenwürde, Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus, 71–91.
- Sautter, H.* (2013): Rezension von: C. Lütge (2012) Wirtschaftsethik ohne Illusionen, Tübingen, in: Göttingische Gelehrte Anzeigen, hrsg. von der Akademie der Wissenschaften zu Göttingen, Jg. 265/Heft 3–4, 209–225.
- Schmid, M.* (2009): Abschied vom schönen Schein, in: FAZ vom 30.04.2009, Verlagsbeilage „Private Banking“.
- Schneider L.* (1967): The Scottish Moralists on Human Nature and Society, Chicago, London: Phoebus.
- Schramm, M.* (2002): Eröffnung der Kontingenz gesellschaftlicher Ordnungen. Die Kirchen als ordnende Potenz nach Walter Eucken, in: Pies, I./Leschke, M. (Hrsg.): Walter Euckens Ordnungspolitik, Tübingen: Mohr Siebeck, 140–163.
- Sinn, H.-W.* (2009): Kasino-Kapitalismus. Wie es zur Finanzkrise kam, und was jetzt zu tun ist, Berlin: Econ.
- Simmel, G.* (1907/1989): Philosophie des Geldes, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Smith, A.* (1790/2010): Theorie der ethischen Gefühle, neu herausgegeben von H. D. Brandt, Hamburg: Meiner.
- Smith, A.* (1776/2005): Untersuchung über Wesen und Ursachen des Reichtums der Völker, Tübingen: Mohr Siebeck.

- Smith, G.* (2012): Why I Am Leaving Goldman Sachs, in New York Times. Link: www.nytimes.com/2012/03/14.. (zuletzt abgerufen am 17.03.2012).
- Smith, G.* (2012): Public Rebuke of Culture at Goldman Opens Debate. Link: dealbook.nytimes.com/2012/03/13... (zuletzt abgerufen am 15.03.2012).
- Spaemann, R.* (1989): Glück und Wohlwollen, Stuttgart: Klett-Cotta.
- T., Anne* (2009): Die Gier war grenzenlos. Eine deutsche Börsenhändlerin packt aus, Berlin: Econ.
- Voss, J./Maak, N.* (2011): Als ich mich fand in einem dunklen Walde, FAZ vom 18.06.2011, 33.
- Weber, M.* (1904/1969): Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, in: Johannes Winckelmann (Hrsg.): Max Weber, Die protestantische Ethik I, München und Hamburg: Vandenhoeck.
- Williamson, O. E.* (1979): Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, Journal of Law and Economics, Vol. 22/No 2, 233-261.
- Zweig, J.* (2007): Gier: Neuroökonomie. Wie wir ticken, wenn es ums Geld geht, München: Hanser.