



**Diskussionspapier Nr. 05-2**

# **Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik**

**Ingo Pies und Markus Sardison**

**Wirtschaftsethik**

Herausgegeben vom

Forschungsinstitut des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik  
in Zusammenarbeit mit dem Lehrstuhl für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg und der  
Sektion Wirtschaftswissenschaften der Stiftung Leucorea in der Lutherstadt Wittenberg



## Haftungsausschluss

Diese Diskussionspapiere schaffen eine Plattform, um Diskurse und Lernen zu fördern. Die Herausgeber teilen daher nicht notwendigerweise die in diesen Diskussionspapieren geäußerten Ideen und Ansichten. Die Autoren selbst sind und bleiben verantwortlich für ihre Aussagen.

ISBN 3-86010-768-2  
ISSN 1612-2534

## Autorenanschrift

### **Prof. Dr. Ingo Pies**

Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik  
Collegienstraße 62  
06886 Lutherstadt Wittenberg  
Tel.: +49 (0) 3491 466-257  
Fax: +49 (0) 3491 466-258  
Email: [ingo.pies@wcge.org](mailto:ingo.pies@wcge.org)

### **Markus Sardison**

Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik  
Collegienstraße 62  
06886 Lutherstadt Wittenberg  
Tel.: +49 (0) 3491 466-213  
Fax: +49 (0) 3491 466-258  
Email: [markus.sardison@wcge.org](mailto:markus.sardison@wcge.org)

## Korrespondenzanschrift

### **Prof. Dr. Ingo Pies**

Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik  
Collegienstraße 62  
06886 Lutherstadt Wittenberg  
Tel.: +49 (0) 3491 466-257  
Fax: +49 (0) 3491 466-258  
Email: [ingo.pies@wcge.org](mailto:ingo.pies@wcge.org)  
Internet: [www.wcge.org](http://www.wcge.org)

und

Lehrstuhl für Wirtschaftsethik  
Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg  
Große Steinstraße 73  
06108 Halle  
Tel.: +49 (0) 345 55-23420

## **Wirtschaftsethik**

von Ingo Pies und Markus Sardison

### **I. Die wirtschaftsethische Fragestellung: Eigeninteresse versus Moral**

Wirtschaftsethik ist Theorie für die Praxis. Sie befasst sich mit der Frage, wie moralische Normen und Ideale unter den Bedingungen einer international wettbewerblich verfassten Marktwirtschaft zur Geltung gebracht werden können: Wie sorgt man für gesellschaftliche Nachhaltigkeit in Produktion und Konsum? Welche Optionen sozialer Sicherheit gibt es in Zeiten der Globalisierung? Was ist heute zu tun, um zur Erhaltung der natürlichen Lebensgrundlagen auch für spätere Generationen beizutragen? Wie kann man verhindern, dass Demokratie durch Korruption unterminiert wird? Was können wir beitragen, um insbesondere jenem Drittel der Menschheit, das unter extremer Armut leidet, einen Zugang zu Märkten allererst zu ermöglichen und so unterschiedslos alle Menschen an den Emanzipationsleistungen wirtschaftlicher Prosperität stärker teilhaben zu lassen? Und worin liegt bei all dem die gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen? Wie können sie – als korporative Akteure – eine moralische Identität entwickeln und – als „Corporate Citizens“ – die Rechte sowie Pflichten politischer Bürger wahrnehmen? Wie entwickelt man die Tugenden einer Organisation?

Auf diese und ähnliche Fragen werden in der Theorie durchaus unterschiedliche Antworten favorisiert. Es gibt also einen Pluralismus heterogener Ansätze zur Wirtschaftsethik. Allerdings müssen sich alle Ansätze an dem Anspruch messen lassen, konkrete Probleme der gesellschaftlichen Realität aufzugreifen, um mit Hilfe theoretischer Reflexion konstruktive Ansätze zur Problemlösung anzuleiten, die sich in eben dieser Realität als praktikabel bewähren. Es gibt daher eine Mindestanforderung, der eine ernst zu nehmende Wirtschaftsethik genügen muss. Diese Mindestanforderung lässt sich systematisch wie folgt entwickeln.

(1) Wirtschaftsethische Anwendungen können i.d.R. auf ein einheitliches Kernproblem zurückgeführt werden: auf den situativ auftretenden Widerspruch zwischen Eigeninteresse und Moral. In marktwirtschaftlichen Strukturen nimmt dieses Kernproblem oft die Form an, dass es ein Spannungsverhältnis gibt zwischen der unternehmerischen Gewinnorientierung auf der einen Seite und den gesellschaftlichen Legitimitätsvorstellungen auf der anderen Seite, von denen die soziale Akzeptanz des Wirtschaftens („licence to operate“) langfristig abhängt. Üblicherweise wird dieses Spannungsverhältnis als Trade-off (Abb. 1) wahrgenommen, so als gäbe es einen unauflösbaren Konflikt zwischen Eigeninteresse und Moral. Dieser Vorstellung zufolge müsste man sich entweder für die eine oder für die andere Seite in diesem Konflikt entscheiden. Graphisch bedeutet das, dass lediglich eine Bewegung *entlang* der Trade-off-Geraden stattfinden kann. Ein Mehr an Moral müsste danach zwangsläufig zu Lasten des Eigeninteresses gehen – und umgekehrt!

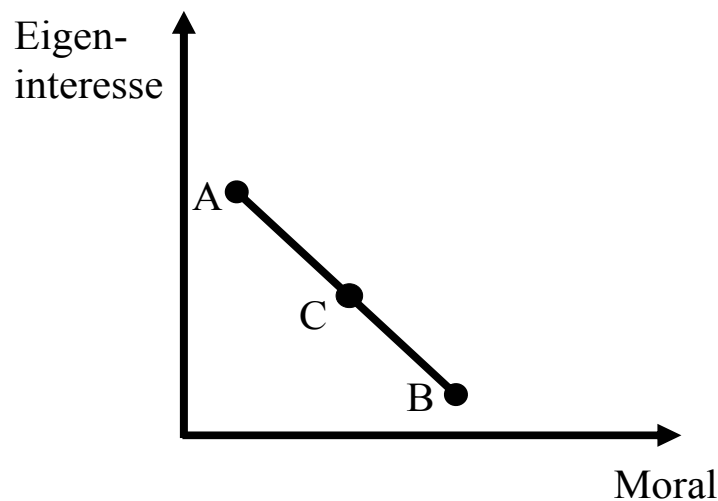


Abbildung 1: *Das Spannungsverhältnis zwischen Eigeninteresse und Moral*

(2) Für eine Stellungnahme *innerhalb* dieses Trade-off gibt es prinzipiell nur drei Möglichkeiten. Erstens kann man zugunsten des Eigeninteresses Position beziehen und Gewinnmaximierung propagieren (Punkt A). Zweitens kann man sich auf die Seite der Moral schlagen und einen Verzicht auf Gewinn einfordern (Punkt B). Und drittens kann man den goldenen Mittelweg des Sowohl-als-auch empfehlen (Punkt C). Allerdings ist jede dieser Positionierungen mit gravierenden Problemen verbunden.

Der erste Fall (Punkt A) mündet in wirtschaftlichen Zynismus. Es wird dazu aufgerufen, dem Eigeninteresse Vorrang einzuräumen und so die Moral dem Sachzwang zu opfern. Gerade dies aber lässt sich wirtschaftlich nicht durchhalten: Wirtschaftliche Akteure – Individuen oder Organisationen –, die ein solches Verhalten an den Tag legen, würden sehr bald merken, dass ihnen die gesellschaftliche „license to operate“ entzogen wird und dass sie in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten, weil Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter und letztlich auch Kapitalgeber unmoralisches Verhalten mit Loyalitätsentzug quittieren.

Der zweite Fall (Punkt B) mündet in einen appellativen Moralismus. Es wird dazu aufgerufen, auf Gewinn zu verzichten und so das eigene Interesse der Moral zu opfern. Auch dies lässt sich nicht langfristig durchhalten: Unternehmen, die ein solches Verhalten an den Tag legen, laufen Gefahr, in Wettbewerbsnachteil zu geraten. Womöglich riskieren sie damit sogar ihre Existenz. Es dient aber gerade nicht der Durchsetzung moralischer Normen und Ideale, wenn ausgerechnet die moralischen Akteure vom Markt verschwinden (müssen).

Den Extrempunkten im Trade-off-Spektrum mangelt es also offensichtlich an Nachhaltigkeit. Die Erosion sozialer Akzeptanz liegt nicht wirklich im Eigeninteresse wirtschaftlicher Akteure, und die ruinöse Benachteiligung moralischer Akteure im Marktwettbewerb fördert nicht wirklich das Anliegen der Moral. Doch auch eine kompromisslerische Balance zwischen den Extremen ist wenig erfolgversprechend, wenn man die Wirtschaftsethik als eine leistungsfähige Theorie für die Praxis entwickeln möchte. Im dritten Fall (Punkt C) nämlich endet man – bestenfalls – in einer Kasuistik. Hier kann eine wirtschaftsethische Theorie kaum ein heuristisches Potential entfalten, weil alles auf die – letztlich subjektive – Einschätzung der konkreten Situation ankommt und damit der jeweiligen persönlichen Urteilskraft

überlassen bleibt. Eine solche Kasuistik prozessiert permanent die Frage, wieviel Moral sich die wirtschaftlichen Akteure zu Lasten ihres Eigeninteresses eigentlich leisten sollten. Jede denkbare Antwort auf diese Frage fällt ein strittiges Werturteil und unterminiert damit den Anspruch auf Wissenschaftlichkeit. Es sind also nicht erst die konkreten Antworten, sondern es ist bereits die *Fragestellung* an sich, durch die wirtschaftsethische Ansätze systematisch in nicht zu bewältigende Schwierigkeiten geraten können.

(3) Aufgrund dieser negativen Befunde lässt sich als methodischer Mindeststandard formulieren, dass wirtschaftsethische Ansätze von vornherein vermeiden müssen, innerhalb eines Trade-off zwischen Eigeninteresse und Moral wertend Stellung zu beziehen. Dem Anspruch einer wissenschaftlichen Theorie wird Wirtschaftsethik nur dann gerecht, wenn sie sich auf die Fragestellung konzentriert, wie sich Widersprüche zwischen Eigeninteresse und Moral als vermeintliche Widersprüche auflösen lassen. Dies erfordert, die Wahrnehmung eines Trade-off zu transzendieren. Es geht darum, sich nicht *im* Trade-off, sondern sich *zum* Trade-off zu positionieren. Eine den methodischen Mindeststandard erfüllende Stellungnahme lässt sich als „*orthogonale Positionierung*“ kennzeichnen: als eine Veränderung der Denkrichtung um  $90^\circ$  (Abb. 2): Der Wahrnehmungshorizont ist um die Einsicht zu erweitern, dass Eigeninteresse und Moral nicht notwendigerweise in einem Konflikt zueinander stehen müssen. Sie können auch in ein harmonisches Verhältnis zueinander gebracht werden, markiert durch den Pfeil in nordöstlicher Richtung.

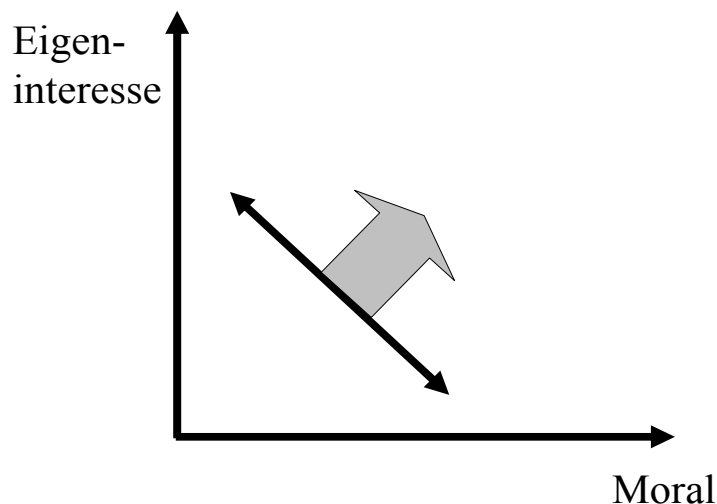


Abbildung 2: Die orthogonale Positionierung

Ein solcher Perspektivenwechsel hat gravierende Konsequenzen für die Problemstellung der Wirtschaftsethik und damit auch für die Richtung, in der nach Lösungen gesucht wird: Wenn das Problem nicht länger darin gesehen wird, *wie stark* das Eigeninteresse wirtschaftlicher Akteure – d.h. der im Wettbewerb stehenden Individuen und Organisationen – ausgeprägt ist, dann ist die Lösung auch nicht länger davon zu erwarten, dass es gelingen möge, Umstände herbeizuführen, unter denen just dieses Eigeninteresse *schwächer* ausgeprägt ist. Damit erübrigen sich all jene Ansätze, die ihre Hoffnungen darauf richten, dieses Eigeninteresse um der Moral willen diskreditieren, schwächen, bremsen, mäßigen, beschränken, eingrenzen, zähmen, domestizieren, unterdrücken, bezwingen oder fallweise aussetzen zu wollen – also all jene Ansätze, die sich dann folgerichtig ein unlösbares Implementierungsproblem

einhandeln, das den Anspruch dementiert, Wirtschaftsethik als Theorie für die Praxis entwickeln zu können.<sup>1</sup>

Wird die moraltheoretische Frage hingegen so gefasst, dass es darum geht, situativ auftretende Konflikte zwischen Eigeninteresse und Moral so aufzulösen, dass das Eigeninteresse für das moralische Anliegen in Dienst genommen wird, dann wird mit dem Konflikt – *uno actu* – zugleich auch das Implementierungsproblem prinzipiell lösbar. Die konkrete Umsetzung in der Praxis bleibt natürlich stets eine dornige Aufgabe. Aber diese Aufgabe lässt sich sehr viel leichter erfüllen, wenn eine geeignete Problemstellung formuliert wird. Sie lautet: Wie lässt sich ein – wettbewerblich forciertes – Eigeninteresse sozialverträglich ausrichten? Welche Vorkehrungen sind zu treffen, damit wirtschaftliche Akteure in einem kompetitiven Kontext, d.h. unter Konkurrenzdruck, mit Anreizen versorgt sind, sich nicht zu Lasten, sondern zu Gunsten anderer Akteure zu betätigen? Wie lässt sich eine Kompatibilität – und mehr noch: wie lässt sich eine Komplementarität, d.h. ein wechselseitiges Steigerungsverhältnis – herstellen zwischen der Verfolgung des je eigenen Interesses und den legitimen Fremdinteressen anderer Akteure?

Eine wirtschaftsethische Stellungnahme *innerhalb* des Trade-off ignoriert implizit oder explizit das Faktum, dass Akteure im Wettbewerb gezwungen sind, bei Strafe ihres wirtschaftlichen Untergangs auf ihr Eigeninteresse achten zu müssen. Allein durch eine Stellungnahme *jenseits* des Trade-off lässt sich diesem Faktum angemessen Rechnung tragen: Nur im Wege einer orthogonalen Positionierung zum situativ auftretenden Konflikt zwischen Eigeninteresse und Moral kann Wirtschaftsethik als Theorie für die Praxis der Aufgabe nachkommen, durch perspektivische Orientierungsleistungen gesellschaftliche Such- und Lernprozesse heuristisch anzuleiten, wie das wettbewerblich verfasste Eigeninteresse wirtschaftlicher Akteure eingespannt werden kann, um moralische Anliegen besser zur Geltung zu bringen.

Vor diesem Hintergrund skizzieren die folgenden Überlegungen einen Ansatz, dessen Entwicklungsgeschichte über nunmehr gut anderthalb Jahrzehnte drei Stoßrichtungen aufweist. Erstens misst dieser Ansatz dem Faktum des Wettbewerbs – und mithin den institutionellen Anreizen der Wettbewerbsordnung – einen theoriestrategisch herausgehobenen Stellenwert bei. Zweitens betont er die im Zuge der Globalisierung wachsende Bedeutung internationaler Rahmenbedingungen. Und drittens erforscht er die Möglichkeiten und Grenzen, die damit verbunden sind, individuelle und korporative Akteure nicht nur hinsichtlich ihres Eigeninteresses, sondern auch hinsichtlich ihrer moralischen Bindungsfähigkeit immer stärker zu analogisieren. Ein weiteres Kennzeichen besteht darin, dass dieser Ansatz die Wirtschaftsethik als eine ökonomische Theorie der Moral zu entwickeln versucht. Es geht darum, das Instrumentarium einer ökonomischen Anreizanalyse für die Bearbeitung i.w.S. (wirtschafts-)ethischer Fragestellungen fruchtbar einzusetzen, so dass moralische Problemlagen *zwischen* wirtschaftlichen Akteuren, aber auch *innerhalb* von Unternehmen thematisiert werden können.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> An dieser Stelle sei der Hinweis erlaubt, dass sich solche Ansätze zudem auch ein gravierendes *moralisches* Problem einhandeln, denn es gehört konstitutiv zur Würde des Menschen, vor der Zumutung bewahrt zu werden, gegen seine eigenen Interessen verstoßen zu sollen.

<sup>2</sup> Vgl. Homann (1990), Homann und Pies (1994a), (1994b) und (2000) sowie Homann (2002) und (2003); vgl. ferner Suchanek (2001) sowie Pies und Blome-Drees (1993) und ferner Pies (2000a), (2000b), (2001), (2003), (2005) sowie Habisch und Schmidpeter (2003).

## II. Das wirtschaftsethische Instrumentarium: Anreizanalyse sozialer Dilemmata

Historisch betrachtet, ist die Ökonomik aus der Ethik heraus entstanden. Sie ist ein Aufklärungsprodukt der schottischen Moralphilosophie des 18. Jahrhunderts, die sich mit dem ethischen Grundlagenproblem beschäftigt hat, dass gute Absichten nicht automatisch zu guten Ergebnissen führen. Von den klassischen Gründungsvätern, namentlich von Adam Smith (1776, 1983) und von Thomas Malthus (1798, 1977), wurde ihr eine Gedankenfigur in die Wiege gelegt, die bis heute die Identität und Kontinuität des ökonomischen Forschungsprogramms verbürgt. Es handelt sich um die Gedankenfigur der nicht-intendierten Wirkungen intentionalen Handelns.

(1) Verwendet man diese Gedankenfigur als Erklärungsmodell, so lassen sich paradigmatisch zwei unterschiedliche Anwendungsvarianten unterscheiden. Mit der ersten Variante werden die sozialen Erfolge eines marktlichen Verhaltenssystems erklärt, mit der zweiten Variante die Misserfolge einer systemischen Verhaltenskoordination. Im ersten Fall spricht man mit Adam Smith vom Erklärungsmuster des Typs „unsichtbare Hand“. Bei dieser Metapher bleibend, könnte man den im zweiten Fall verwendeten Typ des ökonomischen Erklärungsmusters als „unsichtbare Faust“ bezeichnen. Der Sache nach steht Thomas Malthus hierfür Pate.

Das Erklärungsmuster der „unsichtbaren Faust“ rückt die Möglichkeit in den Mittelpunkt der theoretischen Betrachtung, dass schlechte Ergebnisse nicht auf schlechte Absichten der handelnden Akteure zurückgeführt werden müssen. Vielmehr können schlechte Ergebnisse auch durchaus unbeabsichtigt zustande kommen. Das seit Malthus klassische Beispiel hierfür ist die Rationalfalle eines Bevölkerungswachstums, das die Löhne im langfristigen Durchschnitt auf das Subsistenzniveau – und zeitweilig sogar darunter – sinken lässt, sofern der Kindernutzen übermäßig privatisiert und gleichzeitig die Kinderkosten übermäßig sozialisiert werden. Dann entsteht eine Situation, in der es jeweils für die einzelne Familie durchaus rational ist, sehr viele Kinder in die Welt zu setzen, während sie gleichzeitig darunter leidet, dass auch alle andern Familien sich so verhalten. – Nach diesem Muster lassen sich zahlreiche Probleme, die wirtschaftsethisch relevant sind, als durchaus unbeabsichtigt rekonstruieren, angefangen von der Umweltverschmutzung über internationale Finanzkrisen bis hin zum Klimawandel oder zur Erosion sozialer Standards durch ein „race to the bottom“: Wirtschaftliche Akteure tragen zu diesen Problemen bei, weil sie sich einem wettbewerblichen Sachzwang ausgesetzt sehen, der dazu führt, dass sie sich an institutionellen Fehlanreizen orientieren und die kollektiven Folgen ihres je individuellen Verhaltens außer Acht lassen (müssen). Damit thematisiert die Metapher der „unsichtbaren Faust“ solche Situationen, in denen sich wirtschaftliche Akteure – anreizbedingt – durch die Verfolgung des eigenen Vorteils wechselseitig schädigen.

Beim Erklärungsmuster der unsichtbaren Hand verhält es sich genau umgekehrt. Es rückt die Möglichkeit in den Mittelpunkt der theoretischen Betrachtung, dass gute Ergebnisse nicht auf gute Absichten der handelnden Akteure zurückgeführt werden müssen. Vielmehr können gute Ergebnisse auch durchaus unbeabsichtigt zustande kommen. Das seit Smith klassische Beispiel hierfür ist ein funktionierender Markt, auf dem die Konsumenten die Befriedigung ihrer Bedürfnisse nicht einem vermeintlichen Wohl-*Wollen* der Produzenten verdanken, sondern einem Leistungswettbewerb, der die Produzenten unter Konkurrenzdruck setzt, die

Konsumenten bestmöglich zu bedienen.<sup>3</sup> Unter geeigneten Marktbedingungen können wirtschaftliche Akteure ihr eigenes Interesse an Gewinnerzielung nur dadurch wirksam verfolgen, dass sie sich um die Interessen anderer verdient machen. So kommt es, dass breite Bevölkerungsschichten in den Genuss materieller und immaterieller Güter gelangen, mit denen sich enorme Emanzipationsleistungen verbinden: An sich wäre es den Produzenten lieber, hinsichtlich Qualität und Quantität ihrer Produkte weniger Leistung zu erbringen und zudem höhere Preise zu verlangen. Als wirtschaftliche Akteure tragen sie daher primär deshalb zu zivilisatorischen Errungenschaften bei, weil sie sich einem wettbewerblichen Sachzwang ausgesetzt sehen, der dazu führt, dass sie sich an institutionellen Anreizen orientieren und die kollektiven Rückwirkungen ihres je individuellen Verhaltens außer Acht lassen (müssen). Damit thematisiert die Metapher der „unsichtbaren Hand“ solche Situationen, in denen wirtschaftliche Akteure – anreizbedingt – durch die Verfolgung ihres je eigenen Vorteils der gegenüberliegenden Marktseite Nutzen stiften.

Beide Metaphern – und die dazugehörigen Erklärungsmuster – dechiffrieren die Situationslogik einer strukturellen Entkopplung von Verhaltensmotiv und Verhaltensergebnis: Die „unsichtbare Hand“ führt Akteure auf einen gesellschaftlich erwünschten Pfad, während die „unsichtbare Faust“ Akteure in einer sozialen Falle gefangen hält und daran hindert, ihre gemeinsamen Ziele wirksam zu verfolgen. Beide Erklärungsmuster stehen in einem systematischen Zusammenhang, weil sie gleichsam zwei Seiten ein und derselben Medaille beleuchten, nämlich die Vor- und Nachteile einer systemischen Verhaltenssteuerung über wettbewerbliche Anreize, und zwar in Form gesellschaftlicher Auf- und Abwärtsspiralen, die sich – im Guten wie im Schlechten – einer unmittelbaren Ergebniskontrolle durch die beteiligten Akteure entziehen. Strukturelle Entkopplung von Motiv und Ergebnis bedeutet, dass man es hier – nochmals: im Guten wie im Schlechten! – mit Situationen zu tun hat, in denen kein einzelner der beteiligten Akteure für das Resultat des sozialen Prozesses – das sich als solches ja nicht-intendiert einstellt – verantwortlich (zu machen) ist.

Für die Wirtschaftsethik ist dies in zweierlei Hinsicht bedeutsam. Erstens wird sie darin bestätigt, angesichts dieser strukturellen Entkopplung von wirtschaftlichen Akteuren nicht einfach mehr moralische Rücksichtnahme einzufordern, sondern zu fragen, wie die strukturelle Entkopplung konstruktiv so gewendet werden kann, dass sich als nicht-intendierte Folge intentionalen Verhaltens bessere Ergebnisse einstellen: Für die Wirtschaftsethik ist es konstitutiv, moralischen Fortschritt nicht *gegen*, sondern *durch* das System wettbewerblicher Anreize zur Geltung zu bringen. Metaphorisch geht es darum, die „unsichtbare Faust“ zur „unsichtbaren Hand“ zu öffnen. Es geht darum, systemische Wettbewerbsprozesse nicht *außer* Kraft, sondern – um der Moral willen! – besser *in Kraft zu setzen*. Mit der simplistischen Forderung, die beteiligten Akteure mögen doch bitte die Folgen ihres Handelns besser bedenken, ist es daher nicht getan.

Zweitens wird die Wirtschaftsethik darin bestärkt, dass es von vornherein gar nicht darum gehen kann, Schuldige ausfindig machen zu wollen, denen das Handwerk zu legen wäre. Statt dessen kann sie sich darauf konzentrieren, Situationen identifizieren zu helfen, die sich mit der Metapher einer „unsichtbaren Faust“ beschreiben lassen und für solche Situationen eine Problemrekonstruktion anzubieten, die das Problem als *gemeinsames Problem* thematisiert und damit die Suche nach einer *gemeinsamen Problemlösung* anleitet. Einer orthogonalen

---

<sup>3</sup> Die berühmte Stelle bei Adam Smith (1776, 1983), S. 17 lautet: „Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Leben brauchen, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre Menschen- sondern an ihre Eigenliebe, und wir erwähnen nicht die eigenen Bedürfnisse, sondern sprechen von ihrem Vorteil.“



Positionierung ist dies sehr förderlich. Die entscheidende Frage der Wirtschaftsethik lautet dann: Wie lässt sich eine wechselseitige Schlechterstellung so transformieren, dass es – systemisch, d.h. anreizbedingt – zu einer wechselseitigen Besserstellung der Akteure kommt?

Auf diese Frage gibt es paradigmatisch zwei Antworten: Kollektive Selbstschädigungen können entweder durch *individuelle* Selbstbindungen oder durch *kollektive* Selbstbindungen überwunden werden. Diese für die Wirtschaftsethik äußerst bedeutungsvolle Leitunterscheidung lässt sich am einfachsten anhand ökonomischer Modellüberlegungen verdeutlichen. Das Grundmodell für individuelle Selbstbindungen wird in der Literatur als einseitiges Gefangenendilemma bezeichnet, das Grundmodell für kollektive Selbstbindungen als zweiseitiges Gefangenendilemma.<sup>4</sup>

(2) Das einseitige Gefangenendilemma modelliert eine asymmetrische Ausbeutungssituation: Spieler A hat die Wahl, sich auf eine riskante Vorleistung entweder einzulassen oder nicht einzulassen. Entscheidet er sich für die Vorleistung, so kann Spieler B ihn entweder ausbeuten oder nicht ausbeuten. Die Auszahlungen geben an, wie die jeweiligen Strategiekombinationen im Spiel durch die Spieler individuell bewerten. Dabei entsprechen hohe Zahlen einem hohen Nettonutzen (Abb. 3).

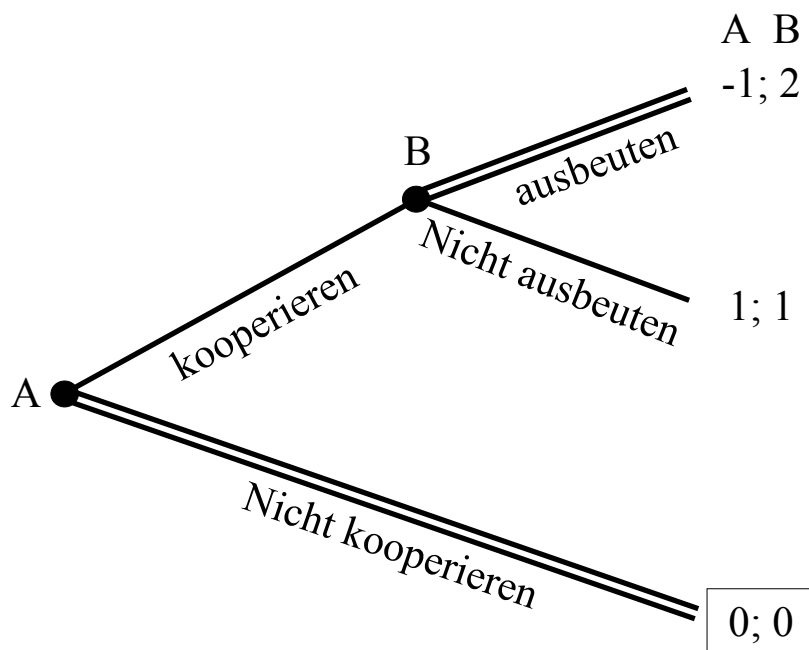


Abbildung 3: Das einseitige Gefangenendilemma

Mit Hilfe der Rationalitätsannahme<sup>5</sup> lässt sich dieses Spiel einfach per Rückwärtsinduktion lösen, also am Ende des Spielbaums beginnend: Für Spieler B ist es vorteilhaft, sich ausbeuterisch zu verhalten ( $2 > 1$ ). Dies antizipierend, ist es für Spieler A vorteilhaft, nicht zu

<sup>4</sup> Vgl. Kreps (1990) sowie Homann und Pies (1991).

<sup>5</sup> „Rationalität“ ist in diesem Ansatz keine anthropologische Annahme, keine Aussage über „den Menschen“, sondern eine Aussage über den Anpassungsdruck von Situationsstrukturen: Wer angesichts von Knappheit Verschwendung vermeiden will, wer in einem Konflikt nicht von vornherein unterliegen möchte, wer ein Interesse hat, im Wettbewerb nicht zurückzufallen, der hat einen Anreiz zu lernen, bestimmte Verhaltensweisen an den Tag zu legen. Die Rationalitätsannahme besagt, dass sich solche Verhaltensweisen, seien sie den Akteuren nun *bewusst* oder *unbewusst*, so rekonstruieren lassen, als folgten die Akteure einem Rationalkalkül.

investieren ( $0 > -1$ ).<sup>6</sup> Das bei diesem Spiel erzielte (eingerahmte) Ergebnis ist aus Sicht *beider* Spieler sub-optimal, denn beide stünden sich besser, wenn die Investition zustande käme und nicht ausgebeutet würde. Es kommt zu einer *kollektiven Selbstschädigung*.

Aufgrund dieser für beide Spieler unbefriedigenden Situation haben sie ein *gemeinsames Interesse* an institutionellen Reformen, die ein für beide attraktiveres Ergebnis ermöglichen. Beide können sich verbessern, wenn es Spieler B gelingt, glaubwürdig zu machen, auf eine Ausbeutung seines Mitspielers zu verzichten. Eine bloße Ankündigung reicht hierfür allerdings nicht aus. Allein durch Kommunikation lässt sich das Problem nicht lösen. Vielmehr ist es erforderlich, dass Spieler B sich eine bindende Verpflichtung auferlegt, die es für ihn unattraktiv macht, A auszubeuten. Faktisch läuft dies darauf hinaus, ein anderes Spiel zu spielen.

In Abb. 4 ist unterstellt, dass sich Spieler B zum Zweck der Selbstbindung eine Sanktion ( $x$ ) auferlegt, die die Ausbeutungsoption um mindestens eine Auszahlungs-Einheit verteuert ( $x > 1$ ). Sie verliert dadurch ihre Vorteilhaftigkeit für ihn ( $2 - x < 1$ ). Spieler B hat nun einen echten Anreiz, seinen Mitspieler *nicht* auszubeuten. Dies antizipierend, ändert auch Spieler A sein Verhalten und führt nun die zuvor unterlassene Vorleistung durch. Die institutionell veränderten Anreize schlagen sich folglich in einem veränderten Ergebnis nieder. Das soziale Dilemma ist mittels einer *individuellen Selbstbindung* aufgehoben worden.

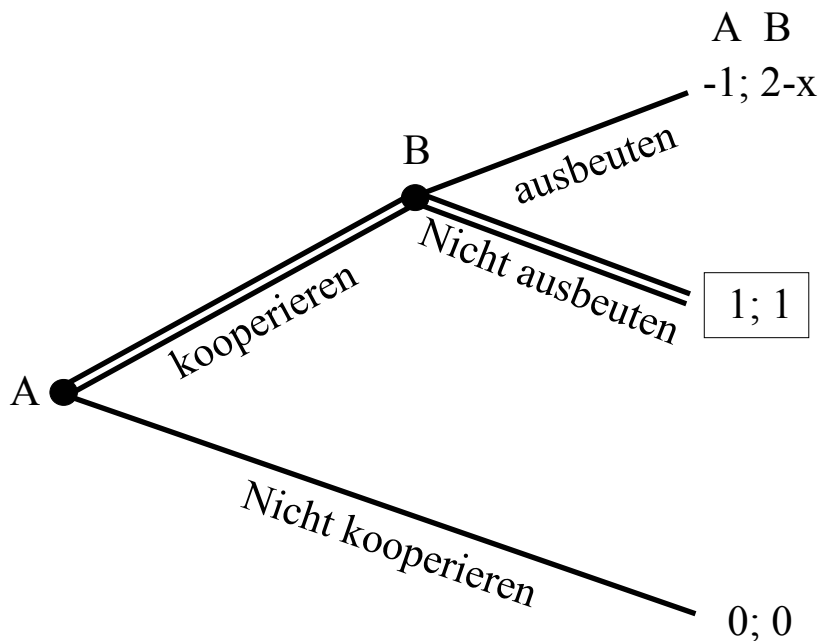


Abbildung 4: Individuelle Selbstbindung zur Überwindung eines sozialen Dilemmas

(3) Das zweiseitige Gefangenendilemma modelliert eine symmetrische Ausbeutungssituation: Spieler A und Spieler B haben jeweils die Wahl, sich kooperativ oder unkooperativ zu verhalten. Die Auszahlungen geben wiederum an, wie die jeweiligen Strategiekombinationen im Spiel durch die Spieler individuell bewertet werden. Die Zahl vor dem Semikolon gilt für Spieler A, die danach für Spieler B (Abb. 5).

<sup>6</sup> Einer spieltheoretischen Konvention folgend, werden die individuellen Vorteilsüberlegungen in Abb. 3 durch Doppelstriche angezeigt.

Kooperieren?		B	
		nein	ja
A	ja	1; 4 IV	3; 3 I
	nein	2; 2 III	4; 1 II

Vertical arrows point from (ja, ja) to (ja, nein) and from (ja, ja) to (nein, ja). Horizontal arrows point from (ja, ja) to (nein, ja) and from (nein, ja) to (nein, nein). The cell (nein, nein) is boxed.

Abbildung 5: Das zweiseitige Gefangenendilemma

Mit Hilfe der Rationalitätsannahme lässt sich auch dieses Spiel einfach lösen: Individuelle Vorteilsüberlegungen führen Spieler A dazu, in keinem Fall zu kooperieren.<sup>7</sup> Verhält sich Spieler B unkooperativ, so ist es für Spieler A vorteilhaft, sich ebenfalls einer Kooperation zu verweigern. Ein Vergleich der Quadranten III und IV zeigt:  $2 > 1$ . Kooperiert hingegen Spieler B, so ist es für Spieler A wiederum besser, *nicht* zu kooperieren. Ein Vergleich der Quadranten I und II zeigt:  $4 > 3$ . Die gleichen Überlegungen gelten analog für Spieler B. Er vergleicht seine Auszahlungen der Quadranten I und IV sowie der Quadranten II und III. dabei zeigt sich: Auch für ihn ist es eine dominante Strategie – die stets „beste Antwort“ auf das Verhalten des Gegenspielers –, sich unkooperativ zu verhalten. Damit ergibt sich als Lösung dieses Spiels die Strategiekombination in Quadrant III. Die zugehörigen Auszahlungen sind eingerahmt. Ein Vergleich zu Quadrant I zeigt, dass sich dieses Spielergebnis als *kollektive Selbstschädigung* kennzeichnen lässt: Beide Spieler sind unter ihren Möglichkeiten geblieben. Sie hätten im Prinzip höhere Auszahlungen erreichen können.

Interessant – und wirtschaftsethisch besonders aufschlussreich – ist nun, dass eine individuelle Selbstbindung hier *nicht* geeignet ist, die kollektive Selbstschädigung aufzulösen. Ausgehend von der Situation in Quadrant III, würde beispielsweise ein Strategiewechsel von Spieler A dazu führen, dass der für ihn schlimmste Fall eintritt. Seine Auszahlung würde von 2 auf 1 sinken (Quadrant IV). Eine *wechselseitige Besserstellung* ist nur durch einen Wechsel von Quadrant III zu Quadrant I zu haben. Hierfür aber ist es erforderlich, dass sowohl Spieler A als auch Spieler B ihre Strategie ändern, und zwar simultan. Dies kann nur durch eine *kollektive Selbstbindung* erreicht werden. Zur Illustration sei unterstellt, dass eine sanktionsbewehrte Regel unkooperatives Verhalten mit einer Strafe in Höhe von  $x > 2$  belegt. Dies macht Kooperation zur dominanten Strategie (vgl. Abbildung 6).

<sup>7</sup> Einer spieltheoretischen Konvention folgend, werden die individuellen Vorteilsüberlegungen in Abb. 5 durch Pfeile angezeigt. Die vertikalen Pfeile gelten für Spieler A, die horizontalen für Spieler B.

		B	
		nein	ja
A	ja	1; 4-x IV	3; 3 I
	nein	2-x; 2-x III	4-x; 1 II

(Note: In the original image, arrows point from (1; 4-x) to (3; 3) and from (2-x; 2-x) to (4-x; 1). The cell (3; 3) is highlighted with a box.)

Abbildung 6: Kollektive Selbstbindung zur Überwindung eines sozialen Dilemmas

(4) Diese ökonomische Modelldiskussion führt zu zwei Erkenntnissen, die für die wirtschaftsethische Theoriestrategie von fundamentaler Bedeutung sind:

- Erstens wird sichtbar, dass die Überwindung der kollektiven Selbstschädigung nicht dadurch gefunden werden kann, dass sich die Akteure bemühen, ein gegebenes Spiel besser zu spielen. Vielmehr ist die kollektive Selbstschädigung – als nicht-intendiertes Resultat intentionalen Handelns – das Ergebnis individuell rationalen Verhaltens. Pointiert ausgedrückt: Es gibt keine bessere Antwort als die „beste Antwort“ im Spiel. Daher kann die kollektive Selbstschädigung nur dadurch überwunden werden, dass ein besseres Spiel gespielt wird. Mit dieser Erkenntnis wird die wirtschaftsethische Perspektive auf einen Ebenenwechsel fokussiert: Es geht nicht um bessere Spielzüge, sondern um bessere Spielregeln.
- Zweitens lässt sich mit der Unterscheidung dieser beiden Ebenen eine weitere theoretische Leitdifferenz einführen: die Unterscheidung zwischen Handlungsinteressen (*im* Spiel) und Regelinteressen (*am* Spiel). Soziale Dilemmata als Situationen kollektiver Selbstschädigung kommen dadurch zustande, dass die konfligierenden Handlungsinteressen die beteiligten Akteure zu einer wechselseitigen Schlechterstellung veranlassen. Damit lässt sich aber nun eine Pointe formulieren, die für die Wirtschaftsethik äußerst folgenreich ist: Die konfligierenden Handlungsinteressen in einem sozialen Dilemma konstituieren ein *gemeinsames Regelinteresse* daran, das Spiel zu verändern und Anreize zu setzen, die zu einer wechselseitigen Besserstellung führen. Damit ist exakt markiert, wo der Ansatzpunkt liegt für die Konsensorientierung einer orthogonalen Positionierung.

### III. Wirtschaftsethische Anwendungsbeispiele

Dass diese zunächst abstrakten Überlegungen überaus konkrete Anwendungsbezüge aufweisen, wird sogleich deutlich werden. Die generelle These lautet, dass das einseitige Gefangenendilemma die Asymmetrie-Logik vertikaler Interaktionsbeziehungen (unter

Ungleichen) und das zweiseitige Gefangenendilemma die Symmetrie-Logik horizontaler Interaktionsbeziehungen (unter Gleichen) thematisiert. Im ersten Fall geht es um Verhältnisse, wie sie typischerweise in Organisationshierarchien anzutreffen sind. Im zweiten Fall geht es um Verhältnisse, wie sie typischerweise zwischen Konkurrenten im Wettbewerb auftreten.

(1) Das Modell des einseitigen Gefangenendilemmas kann dazu eingesetzt werden, ein besseres Verständnis dafür zu erarbeiten, wie sich die – in moralischer Hinsicht: stets neuralgische – Beziehung zwischen einem Vorgesetzten und seinem Mitarbeiter innerorganisatorisch so gestalten lässt, dass beide Akteure in den möglichst vollen Genuss ihres wechselseitig vorteilhaften Produktivitätspotentials kommen. Dies sei nun in zwei Schritten erläutert.

Zunächst lässt sich im Rückgriff auf dieses Modell die Möglichkeit einer kollektiven Selbstschädigung identifizieren. Die Diagnose lautet: Der Mitarbeiter (Spieler A) steht vor der Wahl, sich für das Unternehmen aktiv zu engagieren oder seine Einsatzbereitschaft auf ein bestimmtes Mindestmaß zurückzunehmen. Er verknüpft sein Engagement mit der Erwartung, hierfür vom Vorgesetzten (Spieler B) honoriert zu werden. Diese Erwartung kann auf vielfältige Art und Weise enttäuscht werden. So ist es möglich, dass der Vorgesetzte den besonderen Einsatz des Mitarbeiters nicht anerkennt, in Aussicht gestellte Gratifikationen (gute Bewertung, Gehaltserhöhung, Beförderung etc.) nicht gewährt oder beispielsweise vom Mitarbeiter eingereichte Verbesserungsvorschläge als seine eigenen Ideen ausgibt. Mitarbeiter, die davon ausgehen (müssen), durch solche oder ähnliche Verhaltensweisen ihres Vorgesetzten gleichsam über den Tisch gezogen zu werden, stellen ihr Engagement ein, flüchten in die innere Kündigung und leisten nur noch Dienst nach Vorschrift. Das Potential wechselseitiger Besserstellung bleibt dann unausgeschöpft.

Mit diesem Modell lässt sich sodann in einem zweiten Schritt auch eine auf diese Diagnose abgestimmte Therapie entwickeln: Die Chance zu einer wechselseitigen Besserstellung liegt in einer glaubwürdigen Selbstbindung des Vorgesetzten.

Die formale Institution eines Arbeitsvertrags kann das zugrunde liegende Problem allerdings nur sehr unzureichend lösen. Der Grund hierfür liegt darin, dass sich die erwarteten Leistungen und Gegenleistungen nur in sehr engen Grenzen justiziabel regeln lassen. Während Arbeitnehmer neben einer materiellen Entlohnung und einer verlässlichen Zukunftsperspektive typischerweise auch an immateriellen Faktoren wie Arbeitszufriedenheit und sozialer Wertschätzung interessiert sind, wünschen sich Arbeitgeber i.d.R. Kreativität und eigenverantwortliches Engagement, also genau solche Leistungen, die sich – zumal mit dem Übergang zur Wissensgesellschaft – vertraglich kaum erzwingen lassen. Arbeitgeber sind daher darauf angewiesen, eine Atmosphäre zu schaffen, durch die Arbeitnehmer angeregt werden, die erwünschten Leistungen freiwillig zu erbringen. Hierbei erweisen sich informale Institutionen als funktional.

Damit erschließt die Modellanalyse ein Verständnis für Phänomene wie Organisationsverfassung und Unternehmenskultur: Da ein opportunistisches Verhalten durch Vorgesetzte die eigentlich zu motivierenden Mitarbeiter demotiviert und folglich den betrieblichen Leistungsprozess extrem stören kann, experimentieren Unternehmen mit innovativen Vorkehrungen gegen eine Resignation ihrer Mitarbeiter. Zum einen gibt es Maßnahmen, die sicherstellen sollen, dass sich Vorgesetzte in ihrem wohlverstandenen Eigeninteresse den Mitarbeitern gegenüber fair verhalten. Hierzu gehören beispielsweise 360°-Evaluationen, so dass nicht nur die Vorgesetzten top-down ihre Mitarbeiter, sondern umgekehrt auch die Mitarbeiter bottom-up ihre Vorgesetzten beurteilen. Solche Beurteilungen

können karrierewirksam gestaltet werden, etwa indem die Dotierung der Vorgesetzten von Faktoren wie Mitarbeitermotivation, Mitarbeiterfluktuation und Krankenstand abhängig gemacht wird. Zum anderen gibt es Maßnahmen, die darauf hinauslaufen, dass die Organisation als korporativer Akteur mit einem eigenständigen „Charakter“ wahrnehmbar wird. Hierzu gehören beispielsweise Verhaltenskodizes, die die moralische Integrität des Unternehmens verbürgen, indem der Organisation verbindliche Regeln für erwünschtes und unerwünschtes Verhalten gesetzt werden. Dies beinhaltet beispielsweise die Festlegung bestimmter Verfahren zur Korruptionsprävention und für den Umgang mit Konflikten (whistle-blowing, compliance office, Ombudsstellen etc.).<sup>8</sup>

(2) Das Modell des zweiseitigen Gefangenendilemmas kann dazu eingesetzt werden, ein besseres Verständnis marktlicher Konkurrenzbeziehungen zu erarbeiten. Hierzu seien zwei Unternehmen betrachtet, die der gleichen Branche angehören und mit der Entscheidung konfrontiert sind, ob sie einen moralisch erwünschten Standard freiwillig einhalten sollen. Beispielsweise könnte es darum gehen, im gesamten Herstellungsprozess einschließlich der von Lieferanten bezogenen Vorprodukte Kinderarbeit zu vermeiden oder ein größeres Maß an Umweltfreundlichkeit zu realisieren. Falls es einem Unternehmen gelingt, durch die Einhaltung des Standards Kosten zu sparen oder zusätzliche Erträge zu generieren, so erringt es einen Wettbewerbsvorteil, der eine Aufwärtsspirale im Sinne der „unsichtbaren Hand“ in Gang setzt. Zur Abwärtsspirale einer „unsichtbaren Faust“ kommt es hingegen, wenn der moralisch erwünschte Standard individuell mit Gewinneinbußen verbunden ist. Eine solche Wettbewerbssituation kann Unternehmen daran hindern, einen sozialen oder ökologischen Standard einzuhalten, und dies sogar dann, wenn sie selbst es durchaus für moralisch wünschenswert halten würden (Abb. 5).

Die schlechteste Situation für ein solches Unternehmen (Spieler A) besteht darin, dass es sich den Standard zu Eigen macht, während die Konkurrenz sich hier unkooperativ verhält (Auszahlung 1 in Quadrant IV). Quadrant III wird deutlich schlechter bewertet als Quadrant I ( $2 < 3$ ), d.h. das Unternehmen zieht es vor, dass der Standard allgemein eingehalten wird. Aus individueller Sicht am besten wäre es jedoch, wenn sich alle Konkurrenten an den Standard hielten und es selbst als Trittbrettfahrer in den Genuss eines bedeutenden Wettbewerbsvorteils kommen könnte (Auszahlung 4 in Quadrant II). Ähnliche Überlegungen gelten analog für Konkurrenzunternehmen (Spieler B). In einer solchen Anreizkonstellation kommt es notgedrungen zur kollektiven Selbstschädigung.

Die Lösung hierfür besteht in einer kollektiven Selbstbindung, die die Einhaltung des Standards für alle Konkurrenten gleichermaßen verbindlich macht und so das moralische Anliegen ausbeutungsresistent und mithin wettbewerbsneutral umsetzt. Dies kann unterschiedliche Formen annehmen. Formale Institutionen wie beispielsweise Gesetze oder Verordnungen können durchaus die Funktion erfüllen, alle relevanten Spieler „ins Boot zu

---

<sup>8</sup> Auf einen internationalen Anwendungsbezug des einseitigen Gefangenendilemmas sei hier zumindest kurz hingewiesen: Wie können Entwicklungsländer glaubwürdig signalisieren, dass sie ausländische Direktinvestitionen nicht ausbeuten werden? Diese Frage ist für den nachhaltigen Wirtschaftsaufschwung armer Staaten von fundamentaler Bedeutung, denn wenn Investoren befürchten müssen, dass ihre Investitionen durch staatliche oder staatlich geduldete Eingriffe geschmälert oder vernichtet werden, so werden sie den betreffenden Staat meiden. Folglich müssen die Regierungen in Entwicklungsländern glaubwürdige Selbstbindungsformen finden, um überhaupt in den Genuss von Direktinvestitionen zu gelangen. Vgl. Habisch und Homann (1994). Vor diesem Hintergrund hat sich die afrikanische Initiative „New Partnership for Africa’s Development“ (NePAD) ausdrücklich zum Ziel gesetzt, die Glaubwürdigkeit politischer Maßnahmen zu erhöhen, mit denen sich afrikanische Staaten derzeit um demokratische und rechtsstaatliche Bedingungen für eine nachhaltige Entwicklung des afrikanischen Kontinents bemühen. Für eine ausführlichere Analyse der NePAD-Initiative aus wirtschaftsethischer Sicht vgl. Pies und Voigt (2004).

holen“. Hierfür sind aber auch informale Institutionen geeignet. Freiwilligen Branchenvereinbarungen beispielsweise kommt in der letzten Zeit eine offenbar wachsende Bedeutung zu. Dies hat mehrere Gründe. Einer besteht darin, dass politische Regelungsprozesse im Nationalstaat vielfach als zu langwierig und inflexibel empfunden werden, so dass die Unternehmen lieber auf Selbststeuerung als auf Fremdsteuerung setzen. Ein weiterer Grund dürfte darin zu sehen sein, dass im Zuge der Globalisierung Probleme bearbeitet werden müssen, deren Ausmaß Staatsgrenzen überschreitet und internationale Regelungen erforderlich macht, die naturgemäß noch schwieriger herbeizuführen sind. Von daher ist es nicht verwunderlich, dass Unternehmen gerade im internationalen Bereich auf neue Formen und Verfahren kollektiver Selbstbindung setzen.<sup>9</sup>

(3) Die fundamentale Bedeutung der beiden Dilemma-Modelle für die Wirtschaftsethik wird freilich erst dann vollends deutlich, wenn man sich vor Augen führt, dass es nicht ausschließlich darum geht, soziale Dilemmata zu *überwinden*, sondern dass es moralischen Anliegen ebenso förderlich sein kann, soziale Dilemmata gezielt zu *etablieren*. Dies sei an zwei Beispielen illustriert.

Erstes Beispiel: Zahlreiche Interaktionen zwischen Mitarbeitern und Vorgesetzten verdienen es, durch vertrauensbildende Maßnahmen institutionell unterstützt zu werden. Es gibt jedoch auch Fälle, in denen eine Vertrauensbildung dysfunktional wäre. Man denke beispielsweise an das Problem der Bestechung. Um Korruption zu bekämpfen, kann es erforderlich sein, bestimmte Formen der Einigung zwischen Mitarbeiter und Vorgesetztem zu unterbinden, damit verhindert wird, dass die beiden sich auf Kosten Dritter ungerechtfertigt bereichern. Vorkehrungen wie das Vier-Augen-Prinzip, Job-Rotation oder eine Ethics-Hotline können dazu beitragen, das für kriminelle Aktivitäten benötigte Vertrauen zu unterminieren. Graphisch illustriert bedeutet dies, dass die Wirtschaftsethik nicht nur in ihr Blickfeld zu nehmen hat, wie sich Situationen so transformieren lassen, dass man zur *Stabilisierung erwünschter Interaktionen* gleichsam von Abb. 3 zu Abb. 4 wechselt, sondern dass zur *Destabilisierung* moralisch *unerwünschter* Interaktionen auch genau die umgekehrte Transformation von Abb. 4 zu Abb. 3 erforderlich sein kann.

Zweites Beispiel: Dass nicht jede Kooperation gesellschaftlich erwünscht ist, gilt auch für solche Interaktionen, deren Struktur durch das zweiseitige Gefangenendilemma abgebildet wird. Man denke beispielsweise an ein Kartell. Hier kommt es zu Preis- bzw. Mengenabsprachen zwischen Konkurrenten, die sich auf diese Weise zu Lasten ihrer Tauschpartner auf der gegenüberliegenden Marktseite ungerechtfertigt bereichern. Um dies zu verhindern, werden die Marktakteure – also die Anbieter untereinander ebenso wie die Nachfrager untereinander – in ein soziales Dilemma versetzt, das es ihnen unmöglich machen soll, ihr jeweiliges Gruppeninteresse zur Kartellbildung verwirklichen zu können. Hierzu gehört beispielsweise, den Anbietern untereinander ebenso wie den Nachfragern untereinander genau jene formalen und informalen Stabilisierungshilfen – d.h. Vertrags- und Reputationsmechanismen – zu entziehen, die ihnen gesellschaftlich zur Verfügung gestellt werden, um sozial erwünschte Tauschakte zwischen Anbietern und Nachfragern stabilisieren zu helfen. Folglich muss jeder Akteur damit rechnen, dass seine individuellen Beiträge zur Kartellbildung ausgebeutet werden, weil die Aussicht auf individuelle Wettbewerbsvorteile seine Konkurrenten an einer entsprechenden Kooperation hindert. Ein funktionierender Markt ist folglich auf ein differenziertes Management sozialer Dilemmata angewiesen: Dilemmata

---

<sup>9</sup> In letzter Zeit haben viele namhafte Unternehmen versucht, höhere soziale und ökologische Standards im Wege eines systematischen „Supply-Chain-Management“ durchzusetzen. Hierbei wurde versucht, „Public-Private Partnerships“ als entwicklungspolitisches Instrument einzusetzen. Vgl. hierzu die ausführliche Studie von Brinkmann (2004).

zwischen Anbietern und Nachfragern im Hinblick auf gesellschaftlich erwünschte Tauschakte gilt es zu überwinden; Dilemmata im Hinblick auf gesellschaftlich unerwünschte Kartellbildung hingegen gilt es zu etablieren. Systematisch im Zusammenhang betrachtet heißt dies, dass *Konkurrenz als Instrument gesellschaftlicher Kooperation* eingesetzt wird. Wettbewerb auf Märkten ist also kein Selbstzweck, sondern ein Anreizmechanismus, der hilft, *unerwünschte* Interaktionen zu *destabilisieren*, um so dazu beizutragen, dass *erwünschte* Interaktionen zwischen Tauschpartnern *stabilisiert* werden. Graphisch illustriert bedeutet dies, dass die Wirtschaftsethik nicht nur in ihr Blickfeld zu nehmen hat, wie sich Situationen so transformieren lassen, dass man gleichsam von Abb. 5 zu Abb. 6 wechselt, sondern dass auch genau die umgekehrte Transformation von Abb. 6 zu Abb. 5 erforderlich sein kann, um das Produktivitätspotential marktlicher Interaktionen zur vollen Entfaltung zu bringen.

(4) Diese Überlegungen lassen sich dahingehend zusammenfassen, dass die wirtschaftsethische Verwendung ökonomischer Interaktionsmodelle darauf angelegt sein muss, zwischen *Beteiligten* und *Betroffenen* sorgfältig zu differenzieren: Im Spiel eines sozialen Dilemmas werden nur die beteiligten Akteure ökonomisch modelliert. In ethischer Hinsicht kommt es jedoch darauf an, auch die von diesen Interaktionen betroffenen Akteure zu berücksichtigen. Würde man nur die beteiligten Akteure betrachten, so würde es stets als wünschenswert erachtet, soziale Dilemmata zu überwinden. Dass es umgekehrt – gerade um moralischer Anliegen willen – ebenfalls wünschenswert sein kann, soziale Dilemmata zu etablieren und aufrecht zu erhalten, gerät erst dadurch ins Blickfeld, dass man berücksichtigt, wie das Verhalten der beteiligten Akteure auf die Betroffenen ausstrahlt.

Mit Hilfe von Abbildung 7 lassen sich die bisher vorgenommenen Differenzierungen übersichtlich ordnen. Die ökonomische Metapher der „unsichtbaren Hand“ erklärt gesellschaftliche Zustände als nicht-intendiertes Ergebnis erwünschter Dilemmata, während die Metapher der „unsichtbaren Faust“ die Perspektive auf nicht-intendierte Ergebnisse unerwünschter Dilemmata fokussiert. Aus wirtschaftsethischer Sicht kommt es darauf an, gesellschaftlich erwünschte Dilemmata zu etablieren und unerwünschte Dilemmata zu überwinden.<sup>10</sup> Dies erfordert ein differenziertes Management individueller und kollektiver Selbstbindungen, die im ersten Fall erschwert und im zweiten Fall erleichtert werden müssen, wenn man moralischen Anliegen – nicht *gegen*, sondern – *durch* das System wettbewerblicher Anreize zur Kanalisierung eigeninteressierten Verhaltens wirksam zur Geltung verhelfen will. *Damit avancieren die formalen und informalen Institutionen der Rahmenordnung zum systematischen Ort der Moral.* Von ihnen hängt es ab, inwiefern es gelingt, die unsichtbare Faust zur unsichtbaren Hand zu öffnen und gesellschaftliche Aufwärtsspiralen an die Stelle gesellschaftlicher Abwärtsspiralen treten zu lassen.

---

<sup>10</sup> Dabei ist dem Umstand Rechnung zu tragen, dass es in modernen Gesellschaften durchaus zu einer „Umwertung der Werte“ kommen kann. Beispielsweise ist es möglich, dass das, was früher als Ausdruck von Familiensolidarität galt, heute als Nepotismus gebrandmarkt und morgen als Korruption strafrechtlich verfolgt wird. Umgekehrt kann es auch vorkommen, dass bestimmte Verhaltensweisen nicht abgewertet, sondern aufgewertet werden, wenn sich dies als funktional erweist. So ist gegenwärtig beobachtbar, dass um einer wirksamen Korruptionsprävention willen heute ein Verhalten als erwünschtes „whistle-blowing“ honoriert wird, das früher als Loyalitätsbruch geahndet worden wäre.



	Dilemma erwünscht	Dilemma unerwünscht
Einseitiges Gefangenendilemma	Korruptionsprävention durch hierarchisches Misstrauen	Hierarchische Beziehung zwischen Vorgesetztem und Mitarbeiter wird durch Misstrauen unterminiert
Zweiseitiges Gefangenendilemma	Leistungswettbewerb: Gruppeninteresse an Kooperation im Kartell kann nicht verwirklicht werden	Einhaltung von sozialen oder ökologischen Standards wird durch individuelles Vorteilsstreben vereitelt
	Unsichtbare Hand	Unsichtbare Faust

Abbildung 7

#### IV. Zusammenfassung und Ausblick

Konfrontiert mit einem vermeintlichen Konflikt zwischen Eigeninteresse und Moral, hat Wirtschaftsethik im Wege einer orthogonalen Positionierung aufzuzeigen, wie sich eine Harmonie herstellen ließe, die diesen Konflikt auflöst. Im Kern handelt es sich bei einem solchen Konflikt darum, dass ein Akteur – ein Individuum oder eine Organisation wie beispielsweise ein auf Gewinnerzielung programmiertes Unternehmen – in einen Gegensatz zu legitimen Fremdinteressen anderer Akteure gerät, die zu berücksichtigen ein moralisches Anliegen darstellt. Ein solcher Konflikt lässt sich nur dann harmonisch auflösen, wenn der Status quo als sub-optimal gekennzeichnet werden kann, so dass es ein Potential wechselseitiger Besserstellung gibt, das derzeit noch nicht ausgeschöpft ist. In Hinsicht auf dieses Potential lässt sich die Vorstellung eines Trade-off transzendieren und der Blick freimachen für die Option, zugleich mehr Eigeninteresse *und* mehr Moral zu realisieren.

Sub-optimale Situationen, die genau diese Eigenschaft eines unausgeschöpften Potentials wechselseitiger Besserstellung aufweisen, werden in der sozialwissenschaftlichen Literatur als soziales Dilemma bezeichnet. Das sie definierende Merkmal ist eine kollektive Selbstschädigung: In einem sozialen Dilemma bleiben die Akteure anreizbedingt unter ihren Möglichkeiten. Hierfür gibt es zwei prototypische Modelle, das einseitige und das zweiseitige Gefangenendilemma. Für die Wirtschaftsethik kommt beiden Modellen eine fundamentale Bedeutung zu, weil sie hinsichtlich Diagnose und Therapie die analytische Grundlage für orthogonale Positionierungen bieten.

(1) Mit dem Modell des einseitigen Gefangenendilemmas lässt sich die Dialektik von Macht und Ohnmacht dechiffrieren: Auf den ersten Blick sieht es so aus, als befinde sich Spieler B in einer komfortablen Lage. Immerhin kann er Spieler A ausbeuten. In Wirklichkeit jedoch schlägt seine vermeintliche *Macht* in faktische *Ohnmacht* um. Spieler A antizipiert, dass B seine Machtposition opportunistisch ausnutzen wird. Deshalb begibt sich A in weiser Voraussicht gar nicht erst in die Lage, von B ausgebeutet werden zu können. Eine potenziell produktive Interaktion unterbleibt.

Die positive Erkenntnis, dass – aufgrund der Ex-ante-Antizipation einer möglichen Ex-post-Ausbeutung – Macht in Ohnmacht umschlagen kann, lässt sich leicht in Zweckmäßigkeitsargumente zugunsten individueller Selbstbindungen überführen. Solche

Argumente setzen auf die durchaus kontra-intuitive Einsicht, dass eine Begrenzung der eigenen Macht im wohlverstandenen Selbstinteresse liegen kann, weil sie andere zu Interaktionen ermutigt, die andernfalls unterbleiben würden. Selbstbindungen sind folglich eine besondere Art von *Investition*: Sie engen den individuellen Handlungsspielraum künstlich ein, um hierdurch die Option zu 'erkaufen', den sozialen Möglichkeitenraum besser auszuschöpfen. Zahlreiche Produktivitätspotentiale lassen sich nur dadurch erschließen, dass man im Wege weiser Selbstbeschränkungen die Zuverlässigkeit des eigenen Verhaltens für andere berechenbar macht. Insofern lassen sich für Investitionen in individuelle Selbstbindungen moralische Klugheitsüberlegungen ins Feld führen.<sup>11</sup>

(2) Mit dem Modell des zweiseitigen Gefangenendilemmas lässt sich die Logik des Wettbewerbs dechiffrieren: Auf den ersten Blick sieht es so aus, als hätte Moral im Konkurrenzkampf keine Chance. Dies gilt insbesondere dann, wenn moralisches Verhalten zu gravierenden Wettbewerbsnachteilen führt. In solchen Situationen kann es passieren, dass alle beteiligten Akteure zu einem Ergebnis beitragen, mit dem alle unzufrieden sind: Jeder verhält sich so, wie er es von den anderen befürchtet.

Aus einer solchen Situation können die Akteure nur durch eine kollektive Selbstbindung befreit werden. Sie sorgt dafür, dass niemand einen individuellen Wettbewerbsvorteil dadurch erringen kann, dass er die kooperativen Beiträge seiner Konkurrenten ausbeutet. Nur auf diese Weise lassen sich moralische Anliegen wettbewerbsneutral verwirklichen, so dass der im Dilemma auftretende Konflikt zwischen Eigeninteresse und Moral tatsächlich überwunden wird.

(3) Die Überwindung einer kollektiven Selbstschädigung durch individuelle oder kollektive Selbstbindungen ermöglicht es den im sozialen Dilemma gefangenen Akteuren, von wechselseitiger Schlechterstellung auf eine wechselseitige Besserstellung umzuschalten. Es darf jedoch nicht übersehen werden, dass aus moralischer Sicht auch eine Etablierung sozialer Dilemmata indiziert sein kann. Dies ist immer dann der Fall, wenn eine Gruppe von Akteuren daran gehindert werden soll, zu Lasten betroffener Dritter miteinander zu kooperieren. Wichtige Beispiele hierfür sind Korruption und Kartellbildung.

Eine international wettbewerblich verfasste Marktwirtschaft funktioniert nur auf der Basis einer *Stabilisierung erwünschter* und – spiegelbildlich! – einer *Destabilisierung unerwünschter* Interaktionen. Diese Steuerungsfunktion kann weder von den Intentionen der Akteure noch von ihren moralischen Dispositionen geleistet werden. Intentionen können die Steuerung nicht leisten, weil es im System der Marktwirtschaft – sei es durch den Mechanismus der „unsichtbaren Hand“, sei es durch den Mechanismus der „unsichtbaren Faust“ – zu einer Entkopplung von Intention und Ergebnis kommt. Dispositionen können die Steuerung nicht leisten, weil im System der Marktwirtschaft weder Kooperationsverhalten immer „gut“ ist noch Konkurrenzverhalten immer „gut“ ist. Allein die formalen und informalen Institutionen im System einer Marktwirtschaft sind in der Lage, jene situativ differenzierten Verhaltensmuster zu erzeugen, durch die das Potential wechselseitiger Besserstellung freigesetzt und auf breiter Front für moralische Anliegen in Dienst genommen werden kann. Deshalb avancieren die *Institutionen* zum *systematischen Ort der Moral*.

(4) Mit dem klassischen Ethosbegriff ist eine solche Auffassung durchaus vereinbar. Dieser Begriff enthält drei Bedeutungsebenen. Erstens meint Ethos den besonderen Wohnort des Menschen, zweitens die an diesem Wohnort geltenden Regeln und Gebräuche und drittens

---

<sup>11</sup> Dies lässt sich z.B. für die Prozesse um Global Governance zeigen, vgl. hierzu Pies und Sardison (2005).

schließlich die aufgrund dieser Regeln und Gebräuche eingeübten Gewohnheiten. In der Moralsemantik wird der Ethosbegriff zumeist auf dieser dritten Ebene angesiedelt. So bezeichnet beispielsweise das Wort „Arbeitsethos“ eine Verhaltensdisposition. Auch die Tugenden, die nach aristotelischer Auffassung durch (reflektierte!) Praxis erworben werden, indem man sie sich durch Einübung zur bewussten Gewohnheit, zur „zweiten Natur“ werden lässt, sind auf dieser dritten Bedeutungsebene des Ethosbegriffs angesiedelt.

Demgegenüber rückt die Wirtschaftsethik – wie soeben dargelegt: mit guten Gründen – die zweite Bedeutungsebene des Ethosbegriffs in den Vordergrund. Sie misst den formalen und informalen Institutionen einen zentralen Stellenwert bei, weil es von den Anreizen der jeweiligen Rahmenordnung abhängt, ob Eigeninteresse und Moral in einen Widerspruch zueinander geraten und inwiefern solche situativ auftretenden Konflikte gegebenenfalls überwunden werden können. Hierdurch wird in keiner Weise geleugnet, wie wichtig Dispositionen, Tugenden und Charakter für die Moral einer Person sind, ganz im Gegenteil. Deren Wichtigkeit ist explizit vorausgesetzt, indem die Wirtschaftsethik ihrer spezifischen Fragestellung nachgeht und als Problem thematisiert, inwiefern in einem wettbewerblichen Umfeld systemischer Verhaltenssteuerung wirtschaftliche Akteure, die ein moralisches Anliegen teilen, dieses auch tatsächlich zur Geltung zu bringen vermögen.

(5) Die klassische Frage der Ethik lautet: „Was soll ich tun?“. Die Duplizierung dieser Frage, ihre naive Übertragung auf die Problemkontexte der Wirtschaftsethik, mündet direkt in jenen Dualismus von Eigeninteresse und Moral, den zu überwinden hier als methodische Mindestanforderung ausgewiesen wurde. Deshalb stellt die Wirtschaftsethik bewusst *andere*, spezifischere Fragen. Diese lauten: „Was können wir wollen?“ und „Was wollen wir können?“. Die erste Frage zielt auf (welt-)gesellschaftliche (Selbst-)Aufklärung, die zweite auf (welt-)gesellschaftliche (Selbst-)Steuerung.

Die erste Frage der Wirtschaftsethik eruiert die Konsensmöglichkeiten unter den Pluralismusbedingungen der Moderne. Pluralismus bedeutet: konfligierende Handlungsinteressen. Aber gerade damit ist im Pluralismus auch ein Konsenspotenzial angelegt. Im Rekurs auf die Argumentationsfigur sozialer Dilemmata erschließt sich sofort folgende Antwort: Es sind die konfligierenden Handlungsinteressen im Spiel, die ein gemeinsames Regelinteresse an einem besseren Spiel allererst konstituieren. Im Klartext heißt das: Wir können Regeln wollen, die uns zu einer wechselseitigen Besserstellung befähigen.

Die zweite Frage der Wirtschaftsethik eruiert die Koordinationsmöglichkeiten unter den systemischen Bedingungen einer international wettbewerblich verfassten Marktwirtschaft. Marktwirtschaft bedeutet: Konkurrenz *und* Kooperation. Aber gerade dadurch entsteht ein höchst differenzierter Steuerungsbedarf. Im Rekurs auf die Argumentationsfigur sozialer Dilemmata erschließt sich sofort folgende Antwort: Moralische Intentionen und Dispositionen sind prinzipiell nicht geeignet, die Steuerungsfunktion zu übernehmen. Der differenzierte Steuerungsbedarf lässt sich nur decken durch die sanktionsbewehrten Verhaltenssignale, die von formalen und informalen Institutionen ausgehen. Im Klartext heißt das: Wir wollen – unterstützt durch geeignete Anreize – situativ differenziert jene Verhaltensweisen der Kooperation und Konkurrenz praktizieren können, die uns zu einer wechselseitigen Besserstellung befähigen.

(6) Die Wirtschaftsethik vermeidet alle den Menschen gegenüber als extern auftretenden Referenzen und löst den Begriff des Sollens auf, indem sie das moralisch „Gesollte“ auf das inter-subjektiv „Gewollte“ zurückführt. Sollen wird durch Wollen substituiert, und dieses „Wollen“ wird nicht unabhängig davon bestimmt, welches „Können“ sozial verfügbar ist. Im

Prinzip wird hiermit eine Re-Aktualisierung des alten ethischen Grundsatzes vorgenommen, nach dem Sollen Können voraussetzt: *ultra posse nemo obligatur*. Normativität wandelt sich damit von der *Vorgabe* zur *Aufgabe*. Einem solchen Verständnis zufolge rekurriert Normativität nicht länger auf eine bereits gegebene – und vom Einzelnen fraglos zu akzeptierende – Verpflichtung, sondern vielmehr auf eine allererst herzustellende (Selbst-)Verpflichtung, von der der Einzelne mit Fug und Recht verlangen darf, dass für sie einsichtige Argumente ins Feld geführt werden können, in denen sein Eigeninteresse als prinzipiell legitim anerkannt ist.<sup>12</sup> Normativität wird damit zur Heuristik. Sie leitet die Suche an, wie ein Regelrahmen beschaffen sein „sollte“, innerhalb dessen die Menschen selbst ihre Zusammenarbeit – und allgemeiner: ihr Zusammenleben – möglichst friedlich und produktiv gestalten.

Die Anschlussfrage, inwiefern die Wirtschaftsethik als eine angewandte Ethik mit ihrem methodischen Prozessieren von Normativität auch einen Grundlagenbeitrag zur allgemeinen Ethik leistet, sei hier abschließend lediglich angedeutet, um ein derzeit noch weitgehend offenes Forschungsproblem zu markieren.

## V. Exkurs zur wirtschaftsethischen Literatur

Die hier vorgestellte „ökonomische Theorie der Moral“ ist nicht unumstritten und schon gar nicht ohne Alternativen, ganz im Gegenteil. Wie bereits einleitend angedeutet, gibt es eine große Anzahl verschiedener Ansätze zur Wirtschaftsethik. Die folgenden (notwendig selektiven) Literaturangaben vermitteln einen Überblick über die wichtigsten Strömungen.

(1) Zu den Pionieren der Literatur im deutschen Sprachraum gehört Peter Koslowski.<sup>13</sup> Eine prominente Position zur Wirtschaftsethik vertritt die sog. „St. Galler Schule“ um Peter Ulrich<sup>14</sup> sowie andere Werke der Schriftenreihe „St. Galler Beiträge zur Wirtschaftsethik“. Speziell mit Fragen der Unternehmensethik beschäftigt haben sich Horst Steinmann und Albert Löhr.<sup>15</sup> Einen betont pragmatischen, anwendungsorientierten Ansatz vertritt Josef Wieland<sup>16</sup> mit seinem Konzept einer „Governance-Ethik“.

Einen grundlegenden Überblick zum „state of the art“ vermittelt das vierbändige Handbuch der Wirtschaftsethik.<sup>17</sup> Für einen Kurzüberblick eignen sich das Lexikon der Wirtschaftsethik,<sup>18</sup> sowie die allgemein einführenden Werke von Noll (2002) und Dietzfelbinger (1999, 2002). Für die wissenschaftliche Diskussion wegweisend ist die wirtschaftsethische Schriftenreihe des „Ausschusses Wirtschaftswissenschaft und Ethik“ im Verein für Socialpolitik.<sup>19</sup> Wichtige Beiträge finden sich auch in der Schriftenreihe des Forums Wirtschaftsethik der Deutschen Gesellschaft für Philosophie.<sup>20</sup> Ebenfalls hinzuweisen ist auf die Bände von Aufderheide und Dabrowski (1997), (2000), (2002) sowie auf die von Bernd Biervert und Martin Held herausgegebene Schriftenreihe „Normative Grundfragen der

<sup>12</sup> Um es mit Hegel (1821, 1986; Zusatz § 317, S. 485) in den Worten seiner Rechtsphilosophie auszudrücken: „Das Prinzip der modernen Welt fordert, dass, was jeder anerkennen soll, sich ihm als ein Berechtigtes zeige.“

<sup>13</sup> Vgl. z.B. Koslowski (1982, 1998), (1988, 1994), (1989), (1992) sowie (1997).

<sup>14</sup> Vgl. z.B. Ulrich (1986, 1993), (1997, 2001), Thielemann (1996), Maak (1999), (1998, 2000), Büscher (2000).

<sup>15</sup> Vgl. z.B. Steinmann und Löhr (1989, 1991), (1991, 1994) sowie Löhr (1991).

<sup>16</sup> Vgl. z.B. Wieland (1999, 2004), (2001a), sowie neuerdings Wieland (2004a) und (2004b).

<sup>17</sup> Vgl. Korff et al. (1999).

<sup>18</sup> Vgl. Enderle et al. (1993).

<sup>19</sup> Vgl. Homann (1994), Nutzinger (1994), (1996), Gaertner (1998), (2000), Arnold (2002) und (2004).

<sup>20</sup> Vgl. Koslowski (2001), Wieland (2001b), Röttgers und Koslowski (2002), Fischer et al. (2003) sowie Homann et al. (2005).

Ökonomik“, auf das von Martin Held, Gisela Kubon-Gilke und Richard Sturn herausgegebene „Jahrbuch normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik“, auf die Schriftenreihe des Deutschen Netzwerks Wirtschaftsethik (DNWE), auf die von Thomas Beschorner, Matthias König und Olaf Schumann herausgegebene „Schriftenreihe für Wirtschafts- und Unternehmensethik (sfwu)“ sowie auf die „Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (zfwu)“.

Die internationale Diskussion wurde in jüngerer Zeit insbesondere angeregt durch die Beiträge von Sen (2000, 2003), Rawls (1999), (2001, 2003) und Pogge (2001), (2002, 2004). Für einen instruktiven Überblick vgl. Hausman und McPherson (1993) sowie (1996, 2002).

(2) In der deutschsprachigen Literatur nimmt der Ansatz von Wieland eine eher singuläre Position ein. Seine Governance-Ethik lässt sich charakterisieren als eine „Betriebswirtschaftslehre der Moral“ im Sinne eines *Werte-Managements*: Wer nach Anleitung sucht, wie man einen Verhaltenskodex aufstellt oder eine kollektive Korruptionsprävention organisiert, wird hier fündig werden.

Demgegenüber weisen etwa die Ansätze von Koslowski und Steinmann die Gemeinsamkeit auf, die Wirtschaftsethik als Bereichsethik, als „Ethik für die Wirtschaft“ zu konzeptualisieren. Hierbei arbeitet Koslowski mit einer angewandten theologischen Ethik, Steinmann hingegen mit einer angewandten philosophischen Ethik: Koslowski verfolgt ein Stufenmodell, demzufolge Marktversagen durch Ethik und Ethikversagen durch Religion geheilt werden soll. Und er weist offen aus: „Religionsversagen ist nicht durch weitere Iteration kompensierbar.“<sup>21</sup> – Steinmann hingegen propagiert eine starke Dialogorientierung der Unternehmensführung. Er verwendet hierbei einen zweistufigen Ansatz: Generell arbeitet er mit einer ethischen Richtigkeitsvermutung für das Gewinnprinzip, die an das Vorliegen geeigneter Rahmenbedingungen der marktwirtschaftlichen Ordnung geknüpft wird. Im Konfliktfall hingegen, wenn sich die Richtigkeitsvermutung als falsch erweist, befürwortet er eine „*situationale Beschränkung des Gewinnziels* in bestimmten Fällen“.<sup>22</sup> Dann lautet die dialogisch zu klärende Frage: „Wieviel Beschränkung des Gewinnprinzips kann eine Firma in einer konkreten ökonomischen Situation auf sich nehmen, um unternehmensethischen Überlegungen Rechnung zu tragen, ohne sich selbst zu gefährden?“<sup>23</sup>

Im Unterschied hierzu versteht sich der Ansatz von Ulrich nicht nur als „Ethik für die Wirtschaft“, sondern auch und vor allem als „Ethik für die Wirtschaftswissenschaft“. In der Tat geht es Ulrich darum, gestützt auf diskursethische Überlegungen, die Ökonomik zur Vernunft zu bringen und dadurch dann auch die Wirtschaftspraxis lebensdienlicher zu machen. Zu diesem Zweck propagiert seine Vernunftethik des Wirtschaftens eine „Durchbrechung“ (Ulrich 1996; S. 156) der ökonomischen Funktionslogik.

(3) Um sich in der wirtschaftsethischen Literatur Orientierung zu verschaffen und eine selbständige Meinung zu erarbeiten, könnten folgende Leitfragen hilfreich sein:

- Werden moralische Probleme auf die Präferenzen oder auf die Restriktionen der Akteure zugerechnet, auf ihr Wollen oder auf ihr Können?

<sup>21</sup> Koslowski (1988, 1994), S. 40.

<sup>22</sup> Steinmann und Löhr (1988), S. 308, H.i.O.

<sup>23</sup> Steinmann und Oppenrieder (1985), S. 176.

- Wird systematisch in Rechnung gestellt, dass wirtschaftliche Akteure unter Wettbewerbsbedingungen handeln?
- Wird im situativen Konflikt zwischen Gewinn und Moral eine Positionierung im Trade-off empfohlen?

## ***Literaturverzeichnis***

- Arnold, Volker (Hrsg.) (2002): Wirtschaftsethische Perspektiven VI. Korruption, Strafe und Vertrauen, Verteilungs- und Steuergerechtigkeit, Umweltethik, Ordnungsfragen, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Berlin.
- Arnold, Volker (Hrsg.) (2004): Wirtschaftsethische Perspektiven VII. Methodische Grundsatzfragen, Unternehmensethik, Verteilungsfragen, Gentechnik und Fragen der medizinischen Ethik, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Berlin.
- Aufderheide, Detlef und Martin Dabrowski (Hrsg.) (1997): Wirtschaftsethik und Moralökonomik: Normen, soziale Ordnung und der Beitrag der Ökonomik, Berlin.
- Aufderheide, Detlef und Martin Dabrowski (Hrsg.) (2000): Internationaler Wettbewerb - nationale Sozialpolitik?: Wirtschaftsethische und moralökonomische Perspektiven der Globalisierung, Berlin.
- Aufderheide, Detlef und Martin Dabrowski (Hrsg.) (2002): Gesundheit, Ethik, Ökonomik: wirtschaftsethische und moralökonomische Perspektiven des Gesundheitswesens, Berlin.
- Brinkmann, Johanna (2004): Corporate Citizenship und Public-Private Partnerships. Zum Potential der Kooperation zwischen Privatwirtschaft, Entwicklungszusammenarbeit und Zivilgesellschaft, WZGE-Studien 04-1, hrsg. vom Forschungsinstitut des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik in Zusammenarbeit mit dem Lehrstuhl für Wirtschaftsethik der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg und der Sektion Wirtschaftswissenschaften der Stiftung Leucorea in Wittenberg.
- Büscher, Martin (2000): Marktwirtschaft und kontextuelle Ökonomie: wirtschaftsethische Grundlagen zur Weiterentwicklung der Ordnungspolitik, Wiesbaden.
- Dietzfelbinger, Daniel (1999, 2002): Aller Anfang ist leicht: Unternehmens- und Wirtschaftsethik für die Praxis, 3., überarb. und erw. Auflage, München.
- Enderle, Georges et al. (Hrsg.) (1993): Lexikon der Wirtschaftsethik, Freiburg u.a.O.
- Fischer, Peter, Hubig, Christoph und Peter Koslowski (Hrsg.) (2003): Wirtschaftsethische Fragen der E-Economy, Heidelberg.
- Gaertner, Wulf (Hrsg.) (1998): Wirtschaftsethische Perspektiven IV. Methodische Grundsatzfragen, Unternehmensethik, Kooperations- und Verteilungsprobleme, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Berlin.
- Gaertner, Wulf (Hrsg.) (2000): Wirtschaftsethische Perspektiven V. Methodische Ansätze, Probleme der Steuer- und Verteilungsgerechtigkeit, Ordnungsfragen, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Berlin.
- Habisch, André und Karl Homann (1994): Der Ertrag der Kooperation, in: André Habisch und Ulrich Pöner (Hrsg.): Signale der Solidarität, Paderborn u.a.O, S. 113-137.

Habisch, André und René Schmidpeter (2003): *Corporate Citizenship*, Berlin.

Hausman, Daniel M. und Michael S. McPherson (1993): "Taking Ethics Seriously: Economics and Contemporary Moral Philosophy", in: *Journal of Economic Literature*, 31 (2), S. 671-731.

Hausman, Daniel M. und Michael S. McPherson (1996, 2002): *Economic analysis and moral philosophy*, Wiederabdruck, Cambridge u.a.O.

Hegel, Georg Wilhelm Friedrich (1821, 1986): *Grundlinien der Philosophie des Rechts*, Frankfurt a.M..

Homann, Karl (1990): "Wettbewerb und Moral", in: *Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaften*, 31, S. 34-56.

Homann, Karl (Hrsg.) (1994): *Wirtschaftsethische Perspektiven I. Theorie, Ordnungsfragen, Internationale Organisationen*, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Berlin.

Homann, Karl (2002): *Vorteile und Anreize: zur Grundlegung einer Ethik der Zukunft*, Tübingen.

Homann, Karl (2003): *Anreize und Moral: Gesellschaftstheorie - Ethik - Anwendungen*, Münster.

Homann, Karl und Ingo Pies (1991): "Wirtschaftsethik und Gefangenendilemma", in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt)*, 20 (12), S. 608-614.

Homann, Karl und Ingo Pies (1994a): "Wirtschaftsethik in der Moderne: Zur ökonomischen Theorie der Moral", in: *Ethik und Sozialwissenschaften* 5 (1), S. 3-12.

Homann, Karl und Ingo Pies (1994b): "Wie ist Wirtschaftsethik als Wissenschaft möglich? Zur Theoriestrategie einer modernen Wirtschaftsethik", in: *Ethik und Sozialwissenschaften* 5 (1), S. 94-108.

Homann, Karl und Ingo Pies (2000): *Wirtschaftsethik und Ordnungspolitik – Die Rolle wissenschaftlicher Aufklärung*, in: Helmut Leipold und Ingo Pies (Hrsg.): *Ordnungstheorie und Ordnungspolitik – Konzeptionen und Entwicklungsperspektiven*, Stuttgart, S. 329-346.

Homann, Karl, Koslowski, Peter und Christoph Lütge (2005): *Wirtschaftsethik der Globalisierung*, Tübingen.

Korff, Wilhelm et al. (1999) (Hrsg.): *Handbuch der Wirtschaftsethik*, Bände 1-4, herausgegeben im Auftrag der Görres-Gesellschaft, Gütersloh.

Koslowski, Peter (1982, 1998): *Ethik des Kapitalismus*, 6. Auflage, Tübingen-

Koslowski, Peter (1988, 1994): *Prinzipien der Ethischen Ökonomie. Grundlegung der Wirtschaftsethik und der auf die Ökonomie bezogenen Ethik*, Nachdruck der 1. Auflage, Tübingen.



- Koslowski, Peter (1989): *Wirtschaft als Kultur: Wirtschaftskultur und Wirtschaftsethik in der Postmoderne*, Wien u.a.O.
- Koslowski, Peter (Hrsg.) (1992): *Neuere Entwicklungen in der Wirtschaftsethik und Wirtschaftsphilosophie*, Berlin u.a.O.
- Koslowski, Peter (Hrsg.) (1997): *Weltwirtschaftsethos: Globalisierung und Wirtschaftsethik*, Deutsche Erstausg., Wien u.a.O.
- Koslowski, Peter (Hrsg.) (2001): *Wirtschaftsethik – wo ist die Philosophie?*, Heidelberg.
- Kreps, David M. (1990): "Corporate Culture and Economic Theory", in: Alt, J. E. und K. A. Shepsle (Hrsg.): *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge, S. 90-143.
- Löhr, Albert (1991): *Unternehmensethik und Betriebswirtschaftslehre: Untersuchungen zur theoretischen Stützung der Unternehmenspraxis*, Stuttgart.
- Maak, Thomas (1999): *Die Wirtschaft der Bürgergesellschaft*, Bern, Stuttgart, Wien.
- Maak, Thomas (1998, 2000) (Hrsg.): *Weltwirtschaftsethik: Globalisierung auf dem Prüfstand der Lebensdienlichkeit*, 2. Auflage, Bern u.a.O.
- Malthus, Thomas Robert (1798, 1977): *Das Bevölkerungsgesetz*, München.
- Noll, Bernd (2002): *Wirtschafts- und Unternehmensethik in der Marktwirtschaft*, Stuttgart u.a.O.
- Nutzinger, Hans G. (1994) (Hrsg.): *Wirtschaftsethische Perspektiven II. Unternehmen und Organisationen, philosophische Begründungen, individuelle und kollektive Rationalität*, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Berlin.
- Nutzinger, Hans G. (1996) (Hrsg.): *Wirtschaftsethische Perspektiven III. Unternehmensethik, Verteilungsprobleme, methodische Ansätze*, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Berlin.
- Pies, Ingo (2000a): *Wirtschaftsethik als ökonomische Theorie der Moral – Zur fundamentalen Bedeutung der Anreizanalyse für ein modernes Ethikparadigma*", in: Gaertner, Wulf (Hrsg.): *Wirtschaftsethische Perspektiven V. Methodische Ansätze, Probleme der Steuer- und Verteilungsgerechtigkeit, Ordnungsfragen*, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Berlin, S.11-33.
- Pies, Ingo (2000b): "Wirtschaftsethik und Globalisierung – Zu Programm, Anwendung und Interdisziplinaritätspotential einer ökonomischen Theorie der Moral", in: André Habisch et al. (Hrsg.): *Globalisierung und Demokratie. Ethische Orientierung von Organisationen im Prozess globaler Integration*, Münster, S.89-116.
- Pies, Ingo (2001): "Können Unternehmen Verantwortung tragen? – Ein ökonomisches Gesprächsangebot an die philosophische Ethik", in: Josef Wieland (Hrsg.): *Die moralische Verantwortung kollektiver Akteure*, Heidelberg, S.171-199.

- Pies, Ingo (2003): Welt-Gesellschafts-Vertrag: Auf dem Weg zu einer ökonomisch fundierten Ethik der Globalisierung, Diskussionspapier 03-1, hrsg. vom Forschungsinstitut des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik in Zusammenarbeit mit dem Lehrstuhl für Wirtschaftsethik der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg und der Sektion Wirtschaftswissenschaften der Stiftung Leucorea in Wittenberg.
- Pies, Ingo (2005): Wirtschaftsethik als Beitrag zur Ordnungspolitik – Ein interdisziplinäres Forschungsprogramm demokratischer Politikberatung, in: Leschke, Martin und Ingo Pies (Hrsg.): Wissenschaftliche Politikberatung. Theorien, Konzepte, Institutionen, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Bd. 75, Stuttgart, S. 411-431.
- Pies, Ingo und Franz Blome-Drees (1993): Was leistet die Unternehmensethik? Zur Kontroverse um die Unternehmensethik als wissenschaftliche Disziplin, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (zfbf) 45 (9), S. 748-768.
- Pies, Ingo und Markus Sardison (2005): Ethik der Globalisierung: Global Governance erfordert einen Paradigmawechsel vom Machtkampf zum Lernprozess, in: Karl Homann, Peter Koslowski und Christoph Lütge (Hrsg.): Wirtschaftsethik der Globalisierung, Tübingen, S. 179-198.
- Pies, Ingo und Cora Voigt (2004): Demokratie in Afrika - Eine wirtschaftsethische Stellungnahme zur Initiative ‚New Partnership for Africa's Development‘ (NePAD), Diskussionspapier 04-2, hrsg. vom Forschungsinstitut des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik in Zusammenarbeit mit dem Lehrstuhl für Wirtschaftsethik der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg und der Sektion Wirtschaftswissenschaften der Stiftung Leucorea in Wittenberg.
- Pogge, Thomas Winfried Menko (2001): Global justice, Oxford u.a.O..
- Pogge, Thomas Winfried Menko (2002, 2004): World poverty and human rights: cosmopolitan responsibilities and reforms, Wiederabdruck, Cambridge u.a.O..
- Rawls, John (1999): The Law of Peoples, Cambridge, Mass. und London.
- Rawls, John (2001, 2003): Gerechtigkeit als Fairness: ein Neuentwurf, Frankfurt am Main.
- Röttgers, Kurt und Peter Koslowski (2002) (Hrsg.): Transkulturelle Wertekonflikte: Theorie und wirtschaftsethische Praxis, Heidelberg.
- Sen, Amartya Kumar (2000, 2003): Ökonomie für den Menschen: Wege zu Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft, 2. Auflage, München.
- Smith, Adam (1776, 1983): Der Wohlstand der Nationen: eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen, München: Deutscher Taschenbuch Verlag. Steinmann, Horst und Bernd Oppenrieder (1985): Brauchen wir eine Unternehmensethik? Ein thesenartiger Aufriss einzulösender Argumentationspflichten, in: Die Betriebswirtschaft 45, S. 170-183.

- Steinmann, Horst und Albert Löhr (1988): Unternehmensethik – eine ‚realistische‘ Idee. Versuch einer Begriffsbestimmung anhand eines praktischen Falles, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 40, S. 299-317.
- Steinmann, Horst und Albert Löhr (Hrsg.) (1989, 1991): Unternehmensethik, 2. Auflage, Stuttgart.
- Steinmann, Horst und Albert Löhr (1991, 1994): Grundlagen der Unternehmensethik, 2. Auflage, Stuttgart.
- Suchanek, Andreas (2001): Ökonomische Ethik, Tübingen.
- Thielemann, Ulrich (1996): Das Prinzip Markt: Kritik der ökonomischen Tauschlogik, Bern u.a.O..
- Ulrich, Peter (1986, 1993): Transformation der ökonomischen Vernunft: Fortschrittsperspektiven der modernen Industriegesellschaft, 3., rev. Auflage, Bern u.a.O.
- Ulrich, Peter (1996): Unternehmensethik und Gewinnprinzip. Versuch der Klärung eines unerledigten wirtschaftsethischen Grundproblems, in: Hans G. Nutzinger (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven III. Unternehmensethik, Verteilungsprobleme, methodische Ansätze. Schriften des Vereins für Socialpolitik N.F., Band 228/III, Berlin, S. 137-171.
- Ulrich, Peter (1997, 2001): Integrative Wirtschaftsethik: Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie, 3. rev. Auflage, Bern u.a.O.
- Wieland, Josef (1999, 2004): Die Ethik der Governance, 3. Auflage, Marburg.
- Wieland, Josef (2001a): Eine Theorie der Governanceethik, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, 2 (1), S. 8-33.
- Wieland, Josef (2001b) (Hrsg.): Die moralische Verantwortung kollektiver Akteure, Heidelberg.
- Wieland, Josef (2004a) (Hrsg.): Governanceethik im Diskurs, Marburg.
- Wieland, Josef (2004b) (Hrsg.): Handbuch Wertemanagement: Erfolgsstrategien einer modernen Corporate Governance, Hamburg.

## DISKUSSIONSPAPIERE

- Nr. 03 - 1 **Ingo Pies**  
WELT-GESELLSCHAFTS-VERTRAG: Auf dem Weg zu einer ökonomisch fundierten Ethik der Globalisierung
- Nr. 03 - 2 **Ingo Pies**  
GLOBAL SOCIAL CONTRACT  
On the road to an economically-sound Ethics of Globalization
- Nr. 03 - 3 **Ingo Pies**  
Weltethos versus Weltgesellschaftsvertrag – Methodische Weichenstellungen für eine Ethik der Globalisierung
- Nr. 03 - 4 **Karl Homann**  
Braucht die Wirtschaftsethik eine „moralische Motivation“?
- Nr. 03 - 5 **Johanna Brinkmann/ Ingo Pies**  
Der Global Compact als Beitrag zu Global Governance: Bestandsaufnahme und Entwicklungsperspektiven
- Nr. 03 - 6 **Ingo Pies**  
Sozialpolitik und Markt: eine wirtschaftsethische Perspektive
- Nr. 03 - 7 **Ingo Pies**  
Korruption: Diagnose und Therapie aus wirtschaftsethischer Sicht
- Nr. 04 - 1 **Ingo Pies / Markus Sardison**  
Ethik der Globalisierung: Global Governance erfordert einen Paradigmawechsel vom Machtkampf zum Lernprozess
- Nr. 04 - 2 **Ingo Pies / Cora Voigt**  
Demokratie in Afrika – Eine wirtschaftsethische Stellungnahme zur Initiative „New Partnership for Africa’s Development“ (NePAD)
- Nr. 04 – 3 **Ingo Pies**  
Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik  
Der Beitrag Milton Friedmans
- Nr. 04 – 4 **Henry Meyer zu Schwabedissen/ Ingo Pies**  
Ethik und Ökonomik: Ein Widerspruch?
- Nr. 04 – 5 **Ingo Pies**  
Wirtschaftsethik als Beitrag zur Ordnungspolitik – Ein interdisziplinäres Forschungsprogramm demokratischer Politikberatung
- Nr. 04 - 6 **Karl Homann**  
Gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen. Philosophische, gesellschaftstheoretische und ökonomische Überlegungen

- Nr. 04 - 7     **Andreas Suchanek**  
Überlegungen zu einer interaktionsökonomischen Theorie der Nachhaltigkeit
- Nr. 04 - 8     **Thomas Fitschen**  
Der „Global Compact“ als Zielvorgabe für verantwortungsvolles Unternehmertum – Idee mit Zukunft oder Irrweg für die Vereinten Nationen?
- Nr. 04 – 9     **Markus Beckmann, Thomas Mackenbrock, Ingo Pies, Markus Sardison**  
Mentale Modelle und Vertrauensbildung – Eine wirtschaftsethische Analyse
- Nr. 04-10     **Ingo Pies**  
Nachhaltige Politikberatung: Der Ansatz normativer Institutionenökonomik
- Nr. 04-11     **Markus Beckmann, Johanna Brinkmann, Valerie Schuster**  
10 Thesen zu Corporate Citizenship als Ordnungsverantwortung – Ein interaktionsökonomisches Forschungsprogramm
- Nr. 04-12     **Markus Beckmann, Ingo Pies**  
Sustainability by Corporate Citizenship
- Nr. 04-13     **Ingo Pies, Alexandra von Winning**  
Wirtschaftsethik
- Nr. 04-14     **Markus Sardison**  
Macht - eine interaktionsökonomische Betrachtung
- Nr. 05-1     **Johanna Brinkmann, Ingo Pies**  
Corporate Citizenship: Raison d’être korporativer Akteure aus Sicht der ökonomischen Ethik
- Nr. 05-2     **Ingo Pies, Markus Sardison**  
Wirtschaftsethik