

Me'M Denkfabrik für Wirtschaftsethik

Menschliche Marktwirtschaft

WIRTSCHAFTSETHIK ALS KRITISCHE
ANSTRENGUNG ZUR ÜBERWINDUNG
DES ÖKONOMISMUS

ZUR NOTWENDIGKEIT DER ENTTHRONUNG DES
MARKTPRINZIPS

Klausurtagung der Bischofskonferenz der VELKD,
Bückerburg

2.3.2013

Ulrich Thielemann
www.mem-wirtschaftsethik.de

Ausgangspunkte

- Wir leben im Zeitalter der Ökonomisierung der Lebensverhältnisse
 - Eindringen des Kalküls in alle Lebensbereiche
 - Intensivierung und Prinzipialisierung des Kalküls
- Ökonomismus ist DIE letzte verbleibende Großideologie unserer Zeit (Peter Ulrich).
 - Ökonomismus = Rechtfertigung der Ökonomisierung der Welt
 - Erhebung des Marktprinzips zum Moralprinzip
 - „Vernünftig ist, was rentiert“ (Max Frisch)
- Jede Thematisierung des Wirtschaftens (der sozialen Welt) ist normativ.
 - Paradigma einer ethisch reflektierten Ökonomik
- Leitstern: Relativierung der Marktlogik, Einbettung.

Das ökonomistische Programm der Homann-Schule

- Vertreter: Ingo Pies (Halle-Wittenberg), Andreas Suchanek (Leipzig), Christoph Lütge (TU-München), Nick Lin-Hi (Mannheim)
- Die ökonomistische WE Karl Homanns: Rechtfertigung „unbändigen Vorteilsstrebens“. „Moralbegründung aus Interessen“ – der (Eigen-)Interessenorientierung und -durchsetzung
- Auf mehreren Wegen
- „Die Ökonomen“ sind die „konsequentesten Fürsprecher des Marktes“. Friedrich Breyer (2008)

Zum Status des Eigeninteresses

- Ohne eigene Interessen gäbe es keine Rechte.
- Aber eigenen Interessen können, so sie legitim sein sollen, nicht die letzte **Maßgabe** des Handelns sein. Sie sind vielmehr der **Gegenstand** des moralischen Urteils.
 - Was der Volksmund „Gier“ nennt, nennen Ökonomen „Rationalität“ (= Nutzenmaximierung, Homo oeconomicus)
- Auch das moralische Subjekt als Rechte. Diese werden mit dem Begriff der Zumutbarkeit markiert.

Beispiel: Gewinnmaximierung

- Gewinn*maximierung* heißt, *alles* zu tun, damit die Gewinne *so hoch wie möglich* sind.
- Missverständnisse
 - Gewinnmaximierung ist in sich bereits langfristig ausgelegt. „Langfristige Gewinnmaximierung“ ist ein Pleonasmus. „Kurzfristige Gewinnmaximierung“ eine Widerspruch in sich.
 - Es geht um die langfristige („nachhaltig“ durchsetzbare) Erfolgsbilanz des Investors, nicht um den dauerhaften Bestand des Unternehmens.

Die ethische Zurückweisung des „Gewinnprinzips“

- *Gewinnmaximierung* ist unter gar keinen Umständen rechtfertigungsfähig.
- Nicht das Gewinnprinzip, sondern das Moralprinzip muss letztlich maßgeblich sein.
- Wer Gewinne maximiert,
 - behandelt andere „bloß als Mittel“, statt „als Zweck“ (Kant),
 - er ist ihnen gegenüber „fertig“. „Mit anderen Worten, er tritt die Wurzel der Humanität mit Füßen.“ (Hegel)
- *Gewinnerzielung* ist legitim. *Gewinnmaximierung* ist es a priori illegitim.
- Gewinn ist kein binäres Kriterium („Altruismus“ vs. „Egoismus“), sondern ein graduelles Kriterium.
 - Sündenfall der Ökonomik: Die Annahme, dass der Vorteil alles sei, was im (Vorteils-)Tausch auf Märkten zählt und zählen soll.

Ökonomismus als Ethik ohne Moral

- Ethik ohne Moral (Moralität, Integrität)
- Behauptung des Ökonomismus: Auf Integrität kann verzichtet werden.
- Integrität = Bereitschaft, das eigene Handeln von seiner Legitimierbarkeit abhängig zu machen.
- 5 Wege der Rechtfertigung des Marktprinzips
 1. „Freiheit“
 2. Der Wettbewerb dient dem Wohle aller.
 3. „Ethik zahlt sich langfristig aus.“
 4. Angewandte Ethik als „Win-Win-Moral“
 5. Institutionenökonomik

1. Die libertäre Rechtfertigung des Marktprinzips

- “The political principle that underlies the market mechanism is unanimity. In an ideal free market resting on private property, no individual can coerce any other, all cooperation is voluntary, all parties to such cooperation benefit or they need not participate.” Milton Friedman (1970)
- “Freiheit” als Marktfreiheit: Das Recht, von seiner Marktmacht (Kaufkraft, Produktivität) in allen Stücken „freien“ Gebrauch zu machen.
- Negierung aller positiven Gerechtigkeit (Fairness, Solidarität)
- Negierung aller anderen und entgegenstehenden Dimensionen der Freiheit
 - Persönliche Freiheit: Zwang zur Erhaltung der „Wettbewerbsfähigkeit“
 - „Die Konkurrenz unterwirft den einzelnen der Kontrolle des Marktes, entmachtet ihn weitgehend, zwingt zur Leistungssteigerung, nötigt zu dauernden Anpassungen...“ Walter Eucken (1990: 237)
 - Politische Freiheit: Politik als „Standortpolitik“
 - „Deutschland muss das Unternehmerkapital hofieren, weil nur dadurch Innovationen, Wachstum und Arbeitsplätze gewährleistet sind.“ Hans-Werner Sinn (2005)
 - „Wir haben das Glück, dass die politischen Beschlüsse in den USA dank der Globalisierung größtenteils durch die weltweite Marktwirkung ersetzt wurden. Mit Ausnahme des Themas der nationalen Sicherheit spielt es kaum eine Rolle, wer der nächste Präsident wird. Die Welt wird durch Marktkräfte regiert.“ Alan Greenspan (2007)
 - „Marktkonforme Demokratie“. Angela Merkel (2011)

2. Der Wettbewerb zwingt zum Wachstum

- „Langfristige Gewinnmaximierung ist ... nicht ein Privileg der Unternehmer, für das sie sich ständig entschuldigen müssten, es ist vielmehr ihre moralische Pflicht, weil genau dieses Verhalten ... den Interessen der Konsumenten, der Allgemeinheit, am besten dient.“ (Karl Homann)
- „Wettbewerb ist solidarischer als Teilen.“ (Karl Homann)
- Milchbubenrechnung

2. „Schöpfung“ und „Zerstörung“

- Der Wettbewerb ist ein „Prozess schöpferischer Zerstörung“. Joseph A. Schumpeter
- Die Schaffung („Schöpfung“) von Arbeitsplätzen führt unausweichlich zu einem Druck in Richtung auf die Zerstörung von Arbeitsplätzen an anderen Orten.
- Im Wettbewerb gibt es stets zwei „Lachende“ (Win-Win) und mindestens einen „weinenden“ Dritten (Win-Win-Loose).

2. Das Betriebsgeheimnis des Wachstums

- Erst wenn es den von wettbewerblicher „Zerstörung“ Betroffenen gelingt, eine neue Einkommensquelle zu erschließen, wächst die Wirtschaft.
- “The ‘hiding hand’ of the market, which prevents you from knowing who and presumably what caused your loss of a job in your factory, tends to diffuse the resentment (against free trade, A.d.V.)” Jagdish Bhagwati (1996)
- Der Wettbewerbsprozess läuft instanzlos ab („herrenlose Sklaverei“, Max Weber).
- Verantwortung im Wettbewerb gerinnt zur „Eigenverantwortung“. Der Zwang wandert ins Innere des Individuums.

Zwei wettbewerbsethische Grundfragen

1. Lohnt sich der Stress noch? Dient der Wettbewerb noch dem „guten Leben“? Inwieweit wollen wir ein Leben als Humankapitalinvestoren führen?
2. Dürfen die unbedingt Wettbewerbsfähigen (im Verein mit dem Kapital) die weniger Wettbewerbsfähigen und -willigen zum Lebensunternehmertum zwingen?

3. Der „Business Case for Ethics“

- „Nachhaltiger Erfolg ist nur zu erreichen, wenn die legitimen Interessen aller Stakeholder berücksichtigt werden.“ Henning Schulte-Noelle, Allianz AG

4 Gegenargumente

1. Unzulässige Pauschalbehauptung, vormoderne Katalogethik → Notwendigkeit der Klärung verantwortungsvoller Unternehmensführung vor Ort → Integritätsanforderung
 2. Annahme der ethischen Neutralität der Gewinnerzielung – „Mit gutem Gewissen zu satten Renditen“? → Verteilungsfragen bleiben systematisch unthematziert.
 3. Opportunismus – Konfusion von Legitimität und Akzeptanz
 4. Ethik des Rechts des Stärkeren – Wer sind die „relevanten“ Stakeholder?
- Alternative jenseits einer Ethik der roten Zahlen: verdiente Reputation
 - Ansonsten: Ordnungsethik: Sicherstellen, dass der Verantwortungsbewusste nicht der Dumme ist.

4. Angewandte Ethik als „Win-Win“

- „Moral im Paradigma von Win-Win“ (Pies 2010, S. 186) → Auch der Täter muss „gewinnen“.
- 1. Das moralische Subjekt (bzw. das Rechtssubjekt) als Homo oeconomicus
 - Unterstellung: Das moralische Subjekt will „Moral“ „implementiert“ sehen.
 - Umdefinition der moralischen Frage (Vereinnahmung): Was ist „geeignet ...“, zur Verwirklichung moralischer Anliegen beizutragen“ bzw. „Verhaltensänderungen“ herbeizuführen? (S. 189,194)
 - Moral als Präferenz: „moralische Intentionen“; diese gilt es „besser zur Geltung [zur Wirkung] zu bringen“ (S. 203); „Implementationsprobleme“ (S. 187) vermeiden.
 - Das moralische Subjekt ist gegenüber seinen Interaktionspartnern „fertig“ (Hegel).
 - Angewandte Ethik (Durchsetzungsethik) fragt nicht mehr nach der Begründbarkeit auch mit und gegenüber den sogenannten „Anwendungsbedingungen“, sondern nur noch nach der Realisierbarkeit bzw. den „Realisierungschancen moralischer Normen und Ideale in der Gesellschaft“. Homann, Wirtschaftsethik, S. 182.

4. Angewandte Ethik als „Win-Win“

2. Das Ko-Subjekt als Homo oeconomicus

- „Man“ handelt sich „Implementierungsprobleme ein“, wenn man dem anderen keine Vorteile verschafft (S. 187).
- Es besteht keine „Hoffnung“, „dass Akteure auf ihre Eigeninteresse verzichten“ (S. 187). → Prinzipielle Argumentationsunzugänglichkeit. „Appellitis“ ist wirkungs- bzw. „hilflos“ (Homann).
- Wer dies verkennt, begeht einen „moralistischen Fehlschluss“ (Pies). – Jedes moralische Adressieren ist ein „Fehlschluss“ bzw. verfehlt!

4. Angewandte Ethik als „Win-Win“

3. Das „Durchschlagen“

- „Unter den Bedingungen der Moderne schlägt die Implementierung einer Norm auf ihre Geltung durch.“ Homann/Pies (1994, S. 5)
- Manifestation 1: Widerlegung der Norm durch Gegenmacht („Kontraproduktivität“)
 - „Die Ökonomik verweist auf empirische Befunde und theoretische Gründe, dass entsprechende Erwartungen wohl Illusion bleiben werden.“ Homann/Blome-Drees, S. 99
 - „Einige Arbeitnehmer sind nicht hinreichend produktiv, um einen gesetzlichen Mindestlohn zu rechtfertigen.“ (McKenzie, 1988, S. 203)
- Manifestation 2: Kauf Dir Deine Moral!
 - „Moral und Eigeninteresse können kompatibel *gemacht* werden.“ Der in seinen Rechten Tangierte muss den eigeninteressierten Täter „in Dienst nehmen“. Er ist genötigt, „moralische Investitionen“ vorzunehmen. (S. 186 f.)

4. Angewandte Ethik als „Win-Win“

- Grundeinsicht der Pareto-Ökonomik: wenn man „andere vernachlässigt“ bzw. deren [wahres durchsetzbares] „Eigeninteressen verfehlt“, „schädigt man damit letztlich auch sich selbst“ (Pies S. 186). Denn das wahre durchsetzbare Eigeninteresse ist simultan definiert durch das wahre durchsetzbare Eigeninteresse des andere, letztlich aller anderen. → Tauschtheorie der Gesellschaft, „Constitutional Economics“ (James M. Buchanan)
- Fazit: Wer „die Gültigkeit der Normen“ von ihrer Durchsetzbarkeit abhängig macht (Homann/Blome-Drees, S. 107), der sollte gleich sagen, dass er eine *Ethik des Rechts des Stärkeren* vertritt.

5. Institutionenökonomik

- Die Differenz zwischen der ökonomistischen WE Homanns und der integrativen WE besteht NICHT darin, dass jene eine Institutionenethik vertritt, diese eine Individualethik, sondern darin, dass jene eine Ethik ohne Moral, diese eine Ethik mit Moral darstellt.
- Es darf niemals eine „Begrenzung“ des „Eigeninteresses“ geben, sondern allenfalls eine „gemeinwohlorientierte Ausrichtung des Eigeninteresses“ (S. 195) → Legitimation des HO in der unmittelbaren Interaktion. Homann: Die „Spielzüge“ sollen „moralfrei“ erfolgen (Homann/Blome-Drees, 1992, S. 36).
- Wer setzt die Spielregeln? – Der H.O.: “Man darf nun nicht in den Fehler verfallen, vorschnell beim politischen Agieren auf andere, am Gemeinwohl orientierte Motive zu schließen; Unternehmen können [und sollen/dürfen] auch hier nicht anders, als ihren eigenen Vorteil im Auge zu behalten.” (Homann/Blome-Drees, 1992, S 41)
- Alternative Sicht: Das Recht hat den Sinn sicherzustellen, dass verantwortungsvolles Handeln im Markt nicht übergebüchlich benachteiligt wird. In Zeiten globalisierter Märkte muss dies supranational sichergestellt werden – auf dass die Demokratie nicht länger „marktkonform“, sondern der Markt im Gegenteil demokratiekonform wird.