

Integrative Wirtschaftsethik oder: Das Ganze des Wirtschaftens denken, und zwar kritisch

Ulrich Thielemann, Berlin, 15. März 2015

Beitrag zur Tagung „St. Galler Wirtschaftsethik. Rückblick – Ausblick – Perspektiven“
Institut für Wirtschaftsethik der Universität St. Gallen, 6.-7. November 2014.

Inhaltsverzeichnis

1. <i>Persönliche Erinnerungen und Reflexionen: Wie ich zur integrativen Wirtschaftsethik kam – und dabei blieb</i>	1
2. <i>(Wirtschafts-)Ethik ist kein „Thema“</i>	7
3. <i>Die Unmöglichkeit einer wertfreien Thematisierung des Wirtschaftens als Ausgangspunkt einer ethisch-integrierten Ökonomik</i>	8
4. <i>Die Marktlogik auf den Begriff bringen</i>	10
5. <i>Wirtschaftsethik als angewandte Individualethik: Das Lösungsparadigma</i>	11
6. <i>Der systemische Charakter des Markt-Wettbewerbs-Nexus</i>	12
7. <i>Wie der systemische Wettbewerb der Individualethik einen Strich durch die Rechnung macht</i>	13
8. <i>Die falsche Konzentration auf die „Spielregeln“ des Wettbewerbs allein</i>	14
9. <i>Der Wettbewerb als systemischer Prozess von „Schöpfung“ und „Zerstörung“</i>	16
10. <i>Warum die Entfaltung der Marktlogik in sich problematisch ist</i>	17
11. <i>Die Idee der Begrenzung der Entfaltung der Marktlogik – im Markt und jenseits des Marktes</i>	18

1. Persönliche Erinnerungen und Reflexionen: Wie ich zur integrativen Wirtschaftsethik kam – und dabei blieb

Als ich im Oktober 1988 nach St. Gallen zu Peter Ulrich ging, der kurz zuvor als Erster auf den frisch geschaffenen Lehrstuhl für Wirtschaftsethik berufen wurde, wusste ich nicht so genau, auf was ich mich da einließ und wohin mich die Reise führen könnte. Ich wusste nur, dass ich besser verstehen wollte, was mich am Marktprinzip stört und worin eigentlich genau meine Frage besteht.

Vorher hatte ich ein Aha-Erlebnis. Ich hatte ja in Wuppertal studiert (1982-1988), an einer Universität, die damals ein Hort dessen war, was man heute „Heterodoxie“ nennt und an der auch Peter Ulrich lehrte. Dort wurde Habermas in Volkswirtschaftslehre gelesen, Heidegger in Betriebswirtschaftslehre, und deren Dogmengeschichte nahm einen großen Raum ein, wobei Reinhard Pfiems „Betriebswirtschaftslehre in sozialer und ökologischer Dimension“ (1983) zu den avanciertesten Ansätzen zählte. Und vor allem schwebten Ekkehard Kapplers Entwürfe für eine „kritische Betriebswirtschaftslehre“ im Raum.¹ Kurzum, man war auf der Suche nach einer paradigma-

¹ Vgl. seinen sehr erhellenden und erfrischenden Rückblick (Kappler 2008). Ekkehard Kappler war Professor für Betriebswirtschaftslehre, insb. Unternehmensführung an der Bergischen Universität Wuppertal und wechselte,

tisch anderen Sicht als der, die der (damals noch nicht gar so gefestigte) „neoklassisch-kapitalistische“ Mainstream als „Ideologie“ (kennt man den Begriff noch?) zu bieten hatte. Peter Ulrich, der die curricular wichtige Vorlesung „Betriebswirtschaftslehre“ im Schwerpunkt „Planung und Organisation“ anbot, war da beinahe Mainstream. Wobei Peter neben „Organisation“ und „Strategischem Management“ immer wieder Hinweise gab auf eine umfassendere und grundlegendere kritische Sicht, die bald in Form seiner Habilitationsschrift „Transformation der ökonomischen Vernunft“ (Ulrich 1986) vorliegen sollte und auf die wir begierig warteten. Als sie erschien, verschlangen wir (ein kleiner Kreis von Studierenden) das Buch. Nach der Lektüre war unsere Enttäuschung umso größer, als Peter bald danach Wuppertal verließ und sich nach St. Gallen aufmachte, um dort die Arbeit am ersten Lehrstuhl für Wirtschaftsethik im deutschsprachigen Raum aufzunehmen.

Und da kam das Aha-Erlebnis. „Wirtschaftsethik“ – ein Begriff bzw. eine Perspektive wirtschaftswissenschaftlicher Thematisierung, der mir neu, der jedenfalls damals nicht präsent war – darum ging es doch bei der „heterodoxen“ Suche nach paradigmatisch anderen Sichtweisen am Fachbereich Wirtschaftswissenschaften in Wuppertal die ganze Zeit. Wenn das Marktprinzip, die in den Rang eines Prinzips erhobene Marktvergleichslogik, falsch ist, dann ist es ethisch-normativ falsch; „ethisch falsch“ ist im Grunde ein Pleonasmus. Entweder kann man fragen, was der Fall ist (und sich daran dann allenfalls noch anpassen). Oder man kann fragen, ob das, was der Fall ist, richtig ist. Das eine ist das positivistische Paradigma von Sozialwissenschaft (im Ergebnis: das gegenüber dem, was da der Fall ist, affirmative und insofern natürlich ebenfalls normative Paradigma), das andere ist das kritisch-normative Paradigma. In St. Gallen, so hoffte ich (und so kam es dann auch), könnte ich meine wissenschaftlichen Such- und Erkenntnisprozesse fortsetzen und vertiefen. Und so war ich froh, dass Peter meine ersten wissenschaftlichen Gehversuche (übrigens zur Ökologischen Ethik) interessant genug fand, um meine Bewerbung für eine Stelle am Lehrstuhl (das Institut wurde ein gutes Jahr später gegründet) anzunehmen, obwohl an sich gar keine Planstelle bestand.

Damit begann eine lange Zeit einer außerordentlich fruchtbaren Zusammenarbeit. Zahlreiche Auftragsstudien zu spezifischen Themen, mit deren Klärung unterschiedliche Auftraggeber an das Institut traten, führten wir gemeinsam durch. Diese hatten den Vorteil der Finanzierung des Instituts und damit auch zum guten Teil meiner Stelle. Auch konnten in solchen Studien grundlegende Einsichten des integrativ-ethischen Denkens sozusagen erprobt und vertieft werden. Daneben gab es ja noch genügend Freiräume – die Peter großzügig gewährte – für Projekte aus eigener Initiative. Das Vorgehen war zumeist, dass Peter und ich die genaue Fragestellung mit dem Auftraggeber klärten und uns dabei wissenschaftliche Unabhängigkeit zusicherten. Die Recherche- und Schreibearbeit lag, nach dem oft intensiven gemeinsamen Ringen um konzeptionelle Fragen, dann zumeist bei mir. Peter ging jedoch stets sehr gründlich über die Texte, stellte Textpassagen hier und dort um (ich war immer erstaunt, wie gut das nachher zusammenpasste) und bereinigte einige meiner teilweise vielleicht allzu verschraubten Formulierungen.

- Zunächst ging ein Auftrag ein für eine empirische Studie zu den „Denkmustern von Führungskräften“ (Ulrich/Thielemann 1992). Daran war, zumindest aus meiner Sicht, der systematische Teil, nämlich die Kritik am Ökonomismus im Allgemeinen und am Instrumentalismus im Speziellen, besonders interessant. Die Studie stieß vermutlich darum auf eine vergleichsweise breite Resonanz (auch im englischsprachigen Raum aufgrund eines Beitrages im Journal of Business Ethics, Ulrich/Thielemann 1993), weil sie „empirischer“ (allerdings qualitativer) Natur war, was dem positivistischen Zeitgeist gefällt und allererst als „wahre Wissenschaft“ gilt.
- Später dann, nachdem Peter mir großzügig viel Zeit für meine Dissertation gegeben hatte (Thielemann 1996), verfassten wir gemeinsam eine Studie im Auftrag der Regierung des Fürstentums Liechtensteins, die ein unparteiliches Urteil über die „Pros“ und „Contras“ seiner (damaligen) Steuerpolitik wünschte – und gleichwohl ein etwas anderes Ergebnis erwartet hatte, weshalb die abgelieferte Studie, übrigens trotz wiederholter Nachfrage der Opposition im liechtensteinischen

zu unserem Bedauern, 1984 an die private Universität Witten/Herdecke, um dort den Fachbereich Wirtschaftswissenschaften als Gründungsdekan aufzubauen.

Parlament, unter Verschluss blieb (vgl. Ulrich/Thielemann 2001; Rohner 2008). Damit war die Grundlage gelegt für zahlreiche Stellungnahmen zum Komplex „Bankgeheimnis“ und (unterlassenen) fiskalischen Informationsaustausch, mit denen man sich in der Schweiz ganz schön in die Nesseln setzte – jedenfalls bis im Juni 2013 die offizielle Schweiz sich zum automatischen Informationsaustausch bekannte. Erforderte es damals noch Mut, diese Praktiken als „eine Art Diebstahl“ (am ausländischen Steuersubstrat nämlich) zu bezeichnen (Thielemann 2005), so formulieren dies heute auch avancierte Ökonomen so, die sich dieser Einsicht nicht verschließen können und wollen (Piketty 2014, 707).

- Der „Brennpunkt Bankenethik“ (Thielemann/Ulrich 2003), eine weitere Studie, wurde uns von einem pensionierten Bankier in Auftrag gegeben. Obschon wir sie – selbstverständlich – wiederum nach unseren eigenen Vorstellungen konzipierten, erhielt sie erstaunlich wohlmeinende Rezensionen: „Kein Kampagnenbuch, sondern eher ein Leitfaden für Praktiker“, schrieb das Handelsblatt; ein „Scherbengericht über die helvetischen Geldinstitute“ sei die Studie, die sich „unakademischer Polemik“ enthalte und „gleichwohl klare moralische Ansprüche“ ans Banking formuliere (KMU-Manager); „wenig schonungsvoll“ gingen die Autoren, die in ihrem Denken „von manch Herkömmlichem entfernt“ seien, mit den Banken um, doch zeichne sich die Studie durch „methodische Qualität und sorgfältig belegte Argumentation“ aus, befand sogar die NZZ. Dies hinderte allerdings einen SVP-Nationalrat nicht daran, mit einem 10-seitigen Pamphlet direkt beim Rektorat zu intervenieren mit der mehr oder minder offen formulierten Aufforderung, den Lehrstuhl und damit die Institutsleitung in andere Hände zu geben; denn das Bankgeheimnis könne ja nur von „linken Ideologen“ kritisiert werden, denen es an der erforderlichen „sachlichen Kompetenz“ mangle. Wir erfuhren davon, da uns das Rektorat um eine Stellungnahme bat, die wir auch detailliert lieferten. Natürlich wies es die Intervention zurück, nicht nur, weil es keine Verletzung wissenschaftlicher Standards zu erkennen vermochte, sondern auch aus Gründen der Wahrung der Wissenschaftsfreiheit. – Man kann nur ahnen, welche weiteren Interventionen von Kreisen, die sich in ihren Partikularinteressen durch diese oder jene Studie oder öffentliche Stellungnahme aus dem Institut legitimatorisch tangiert fühlten, an die Universitätsleitung gelangten.² – Der damalige Marketing-Chef der Credit Suisse, der mich nach einem Vortrag ansprach, meinte, die Studie hätte in deren Geschäftsleitung für „rote Köpfe“ gesorgt, davon abgesehen müsse er uns aber in praktisch allen Dingen recht geben.
- Auch die letzte größere Studie, die verschiedene Initiativen guter Unternehmensführung – sowohl der CSR als auch der Corporate Governance – kritisch auf ihren normativen Orientierungsgehalt hin abklopfte (Thielemann/Ulrich 2009), hat offenbar für „rote Köpfe“ gesorgt – bei den Auftraggebern. Jedenfalls wollte der deutsche Arbeitgeberverband, der die Studie in Auftrag gegeben hatte, bei der Publikation ungenannt bleiben. Dies übrigens, obwohl einige Personen im Verband die Ergebnisse im vertraulichen Kreis für höchst anregend befanden und darin durchaus die Chance erblickten für eine gewisse gesellschaftspolitische Neuausrichtung, die sie für notwendig erachteten. Doch sah dies die Geschäftsleitung anders. Schwierigkeiten, öffentlich Farbe zu bekennen, bereiteten offenbar sowohl die (am Anfang aller wahrhaften Geschäftsintegrität stehende) kritische Reflexion des Gewinnprinzips als auch und besonders die von uns für die Wirtschaftsverbände postulierte ordnungspolitische Mitverantwortung jenseits des Lobbyierens für partikulare Interessen.

Häufig wurde ich, etwa nach Vorträgen oder in Interviews, gefragt, ob das Institut für Wirtschaftsethik mit seiner kritischen Haltung gegenüber so ziemlich allem, was Neoliberalen lieb ist, denn nicht bloß ein „Feigenblatt“ für die Universität St. Gallen sei. Ich muss gestehen, dass ich diese Frage zunächst nicht verstand; was ich tat, überhaupt was das Institut tat, verdeckte doch gar nichts, was eigentlich der Aufdeckung würdig war. Ich tat schlicht, was ich für richtig hielt und was der sachlichen „Mission“ des IWE an der HSG entsprach. Möglicherweise wäre dem einen oder anderen jüngeren

² Für den „Fall Thielemann“ stellt der Journalist Fred David (2009) einige, freilich substantiierte, Spekulationen an.

Rektorat – notabene aber keineswegs Altrektor Alois Riklin, dem Initiator der St. Galler Wirtschaftsethik – eine anders ausgerichtete Wirtschaftsethik lieber gewesen, nämlich eine solche, die sich *separativ* versteht. Dann würde sie bloß den „Kontext“ des Wirtschaftens thematisieren, also sich als „Kontextfach“, wie sie institutionell tatsächlich eingeordnet ist, mit dem Platz *neben* den „Kernfächern“ begnügen. Und sie stünde auch brav *neben* dem HSG-Selbstverständnis, die Lehre so auszurichten, dass die Studierenden das Studium als „rentable Investition in sich selbst“ (Winfried Ruigrok) begreifen können. So ließe sie den „Markenkern“ einer Universität unberührt, die ihren „Kunden“ („die Praxis“ genannt) in erster Linie nützliches und vor allem profitables Verfügungswissen zur Verfügung stellt, jedenfalls niemals dagegen verstößt. Als „Feigenblatt“ der Universität St. Gallen, die böse Zungen auch schon mal als – wenn denn, sicher nicht die einzige – „Kapital-Universität“ charakterisierten (Walther 2009), war das Institut für Wirtschaftsethik, jedenfalls was meine Arbeit angeht, gänzlich ungeeignet, ja geradezu kontraproduktiv.

Peter Ulrich hatte ja, soweit ich mich erinnere, bei seiner Abschiedsvorlesung, also *coram publico*, gesagt, er glaube kaum, dass er heute noch einmal berufen worden wäre.³ Dies hängt zum einen mit dem sich teilweise weiter zuspitzenden und radikalierenden Ökonomismus innerhalb der Wirtschaftswissenschaften und der korrespondierenden Dominanz des Neoliberalismus (der Marktgläubigkeit) im politischen Diskurs auf Seiten politischer ebenso wie unternehmerischer Entscheidungsträger zusammen – ein Trend, dem sich die ihrer eigenen „Vision“ zufolge „führende Wirtschaftsuniversität“ St. Gallen, um es vorsichtig auszudrücken, jedenfalls bis vor kurzem nicht verschließen wollte. Es hängt zum anderen aber auch zusammen mit den Entwicklungen des integrativen Ansatzes selbst.

In der Anfangszeit konnte es (und sollte es?) denjenigen, die für die Identität der „Wirtschaftsuniversität“ standen und einstanden, so erscheinen, dass sie nichts zu befürchten brauchen. Denn der sich zunächst als „grundlagenkritisch“ (Ulrich 1988), dann auch, und das wurde zum Schulbegriff, als „integrativ“ (Ulrich 1990, 214f.) charakterisierende Ansatz von Wirtschaftsethik wolle ja, so ließ er sich jedenfalls lesen, „die ökonomische Rationalität“ – also die Marktlogik in sowohl einzel- wie volkswirtschaftlicher Hinsicht – nicht „korrigieren oder begrenzen“ bzw. „domestizieren“, sondern bloß ethisch „erweitern“ und auf eine andere „Grundlage“ stellen (Ulrich 1988, V, 13, 15) – also selbst intakt lassen? Lange rätselte ich, wie denn der Ansatz in seiner Abgrenzung zu den beiden anderen „konventionellen Ansätzen“ (Ulrich 1988, 19), der „korrektiven“ und der „funktionalen“ Wirtschaftsethik, zu verstehen sei. Stellenweise, so schien es mir, wurde der Unterschied zwischen dem „integrativen“ und „funktionalen“ (ökonomistischen) Verständnis wieder verwischt, etwa wenn die These lautete, „die Moral“ müsse gar nicht „auf Kosten der ökonomischen Sachlogik“ gehen (Ulrich 1988, 24)⁴ und dem „Erfolg der modernen Wirtschaftsweise“ sei es durchaus dienlich, die „ausgegrenzten Wertaspekte“ wieder zu reintegrieren (Ulrich 1988, 2). Auch sei eine „autoritative Begrenzung der ökonomischen Rationalität ‚von oben‘“ ethisch entbehrlich und verfehlt (Ulrich 1988, 15).

Meine Vorbehalte, die ich auch hier und dort zu formulieren versuchte (Thielemann 1994a), waren spätestens mit dem Erscheinen der „Integrativen Wirtschaftsethik“ (Ulrich 2008, 1. Aufl. 1997) wie weggeblasen. Meine Kritik an der Konzentration von Wirtschaftsethik auf „externe Effekte“ und damit auch bloß auf die „Voraussetzungen“ der Marktinteraktionsverhältnisse statt auf deren „interne Effekte“ selbst (Thielemann 1996, 273ff.),⁵ wurde aufgegriffen und brillant fortgeführt (Ulrich 2008, 147ff., 240ff.).⁶ Am einen der beiden verworfenen „konventionellen“ Ansätze von Wirtschaftsethik wurde nicht nur und, wenn ich es richtig sehe, auch nicht primär das „Korrektive“ zurückge-

³ Vgl. auch den dezenten Hinweis in der schriftlichen Fassung der Abschiedsvorlesung (Ulrich 2009, 5), seine Berufung sei „möglicherweise irrtümlich“ erfolgt.

⁴ Vgl. dezidiertes Ulrich (1990, 190).

⁵ Ich erhebe dafür keinen Exklusivitätsanspruch. Meine Kritik ist wesentlich von Max Webers Theorie einer kapitalistischen Wettbewerbswirtschaft inspiriert.

⁶ Dabei lässt sich fragen, ob diese Sicht nicht von vornherein angelegt war, etwa wenn herausgestellt wurde, dass Wirtschaftsethik nicht nur nach den „zulässigen externen Effekte des Wirtschaftssystems auf die Lebenswelt“ zu fragen hätte, sondern auch „eine ‚Ethisierung‘ der Funktionsweise des ökonomischen Systems im Inneren“ gefordert wurde (Ulrich 1990, 3).

wiesen. Diese Kritik konnte ja so gelesen werden, dass es an der immer reineren und radikaleren Entfaltung der Marktlogik (Ökonomisierung) selbst nichts zu „korrigieren“ bzw. zu begrenzen gebe. Kritisiert wurde nun, diesbezüglich im Gegenteil, die implizite Unterstellung der Neutralität der Entfaltung der Marktlogik bzw., wie es auch bereits in früheren Schriften hieß, die verfehlte „Prämisse, dass die ökonomische Rationalität als solche eine ethikfreie, ‚rein‘ ökonomische Sachrationalität darstelle“ (Ulrich 1988, 3). Die Aufdeckung und Zurückweisung des korrespondierenden „Reflexionsstopps vor den vorgefundenen ‚marktwirtschaftlichen Bedingungen‘“ (Ulrich 2008, 110) wurde unter dem Titel „Wirtschaftsethik als angewandte Ethik“ thematisiert (Ulrich 2008, 103ff.), was m.E. treffender ist, aber durchaus von Anfang an im Ansatz vorgesehen war (Ulrich 1988, 6ff.). Parallel dazu und in jüngerer Zeit wurde dieses Denken mit dem Begriff einer „separativen Wirtschaftsethik“ belegt (Thielemann/Ulrich 2003, 30ff.), was natürlich ein Echo auf die „Zwei-Welten-Konzeption“ ist.

Es ist schon erstaunlich, in wie vielen Punkten Peter und ich übereinstimmen und damit Positionen beziehen, die nicht nur dem ökonomistischen Mainstream entgegen stehen, sondern vielfach auch den Ansichten sich kritisch dünkender Autoren. Dies gilt im Konzeptionellen unter anderem und vielleicht vor allem bei der Ablehnung des Anwendungsverständnisses von Ethik. Einigermaßen fassungslos schauen wir auf die Bestrebungen auch innerhalb der von uns klar geteilten Diskursethik (die den moralischen Standpunkt treffend und argumentativ zwingend expliziert), den „Begründungsteil“ um einen „Anwendungsteil“ zu ergänzen, obwohl dies geltungslogisch einfach keinen Sinn macht (Ulrich 2008, 105ff.; ders. 2004; Thielemann 2000). Unsere Kritik ist dabei spezifisch wirtschaftsethisch geschult, denn im Anwendungsdenken kommt nicht nur der „Reflexionsstopp“ vor den kurzerhand als ethisch neutral unterstellten „Anwendungsbedingungen“ zum Ausdruck, sondern es entspricht ihm auch, jedenfalls in seiner konsequenten Weiterentwicklung, eine Rechtfertigung der instrumentellen Vernunft, denn Anwendung ist ein technischer (strategischer) Begriff und meint letztlich Durchsetzen gegen Widerstände.

Unsere konzeptionell-paradigmatischen Gemeinsamkeiten erstrecken sich auch auf die These der unausweichlichen und damit auch faktischen Normativität der Thematisierung des Wirtschaftens, also der Zurückweisung des Anspruchs der „Wertfreiheit“ der Wirtschaftswissenschaften (Ulrich 2008, 108ff.; Thielemann 2010, 59ff.). Daraus folgt, dass die sich mithin integrativ verstehende Wirtschaftsethik nicht als Nebendisziplin, sondern programmatisch als eine ethisch-integrierte Ökonomik im Ganzen verstanden werden sollte – als „praktische Sozialökonomie“, als (ethisch-kritische) „Politische Ökonomie“ oder einfach „als Wirtschaftswissenschaft“ (Ulrich 1988), d.h. als das ethisch reflektierte Paradigma von Wirtschaftswissenschaft.

Das alles bildet beinahe ein Alleinstellungsmerkmal. Ich wüsste nicht, wer, außer Karl-Heinz Brodbeck, diese Sicht sonst noch teilt. In Zeiten des Mainstreamings bzw. der Hegemonie einer einzigen paradigmatischen Sicht (ich würde sagen: der Geschwister Positivismus und Ökonomismus), innerhalb derer der „Stand der Forschung“ abgezirkelt wird, ist dies nicht unbedingt attraktiv; und es besteht, jedenfalls bislang, auch kein First-Mover-Advantage.

Gewiss gibt es zahlreiche Stimmen, die den Wirtschaftswissenschaften ein ethisch-normatives Moment durchaus zusprechen.⁷ So ist etwa die Zurückweisung von Gewinnmaximierung bzw. des „Gewinnprinzips“ – nicht nur die wohlfeile und widersprüchliche Kritik an sog. „kurzfristiger Gewinnmaximierung“ – natürlich noch kein Alleinstellungsmerkmal; vermutlich ist es jedoch deren philosophische, also grundlegende Begründung (Ulrich 1996c, 154; ders. 2008, 450; Thielemann 1994b, 17). Gleiches gilt für die damit zusammenhängende Kritik am Instrumentalismus bzw. am Business Case. Diese greift derzeit in erfreulichem Maße um sich,⁸ wenn dabei auch in der Regel die Zurückweisung der These vom sich „langfristen Auszahlen“ ethisch verantwortungsvollen Handelns nicht systematisch, d.h. geltungslogisch, fundiert wird.

Bis etwa zum Jahre 2000 maß ich einer wahrhaften Unternehmensethik kaum Chancen zu. Musste eine solche nicht zwingend auf Kosten des Gewinns und letztlich auf eine „Ethik der roten Zahlen“

⁷ Vgl. etwa Varoufakis (1998, 29): „The positive-normative distinction is impossible to hold on to... Unlike in physics or chemistry, there can be no ideology-free economic facts.“ Vgl. zu weiteren Quellen aus dem Bereich heterodoxer Ansätze Egan-Krieger (2014, 167, 226).

⁸ Vgl. die Quellen in Abschnitt 7.

(Reinhard Pfriem) hinauslaufen? Das ist natürlich durchaus eine Option und gemessen am Grenzwert höchstmöglicher Gewinne sogar logisch zwingend. Nur bleibt es einigermaßen unbefriedigend, zumal dann die Ordnungsethik die gesamte Last tragen müsste. Doch dann kam ich auf die Idee „verdienter Reputation“, die sozusagen den gordischen Knoten löst. Es ist im Nachhinein unklar, wer von uns als erster diese Idee hatte. Ich habe sie, soweit ich mich erinnere, erstmals in einem Probevortrag an der Universität Eichstätt im Juni 2000 – es ging um die Homann-Nachfolge – vorgestellt.⁹ Peter hat sie, so berichtete er mir, als ich die Frage der Erstprägung des Begriffs einmal aufwarf, zur etwa gleichen Zeit in einem Vortrag an einer Tagung zum Thema „Compliance und Integrity“ präsentiert und ein Jahr später publiziert (Ulrich 2001). Ich selbst habe die Idee verdienter Reputation erstmals im Jahre 2003 etwas ausführlicher dargestellt (Thielemann 2003, 318ff.). Vermutlich lag die Idee in der Luft und war, durch diverse Inspirationsquellen angeregt, einfach argumentativ zwingend und bescherte Peter und mir ein Heureka-Moment. Peter meinte dazu einmal in einem Email, und dies scheint mir unsere Zusammenarbeit gut zu charakterisieren: „Wir haben so viele Denkmuster in gemeinsamen Prozessen schrittweise entwickelt und das Bewusstsein dafür geschärft, dass die Frage nach der Erstprägung [des einen oder anderen Begriffskonzepts] oft nicht mehr zu beantworten ist und dies eigentlich ja auch meistens müßig ist.“ Genau so verhält es sich.

Die Folgen unserer begriffskritischen Reflexionsarbeiten, die wir unter dem Namen „Integrative Wirtschaftsethik“ vertreten, wären an sich revolutionär, natürlich: in konzeptioneller, paradigmatischer Hinsicht. So ist mit der grundlegenden und gründlich geleisteten Zurückweisung des Gewinnprinzips das Identitätsprinzip der vorherrschend gelehrten „Betriebswirtschaftslehre“ als einer Gewinn- bzw. Shareholder-Value-Maximierungslehre in Frage gestellt. (Es ist gelinde gesagt erstaunlich, wie eine wissenschaftliche, also mit öffentlichen Mitteln geförderte Disziplin einer bestimmten Interessengruppe, jedenfalls dem Typus bestimmter materialer Interessen, nämlich Kapitalverwertungsinteressen, zuarbeiten kann, ohne dass sie dafür behelligt würde.¹⁰) Doch gilt hier offenbar nach wie vor der wahlweise Karl Valentin, Konrad Adenauer, der Berliner Schnauze oder der österreichischen Volksseele zugeschriebene Grundsatz, den Ekkehard Kappler (2008) genau in diesen Zusammenhang rückt: „Gar nicht erst ignorieren.“

Welche Chancen hat das integrativ-ethische Programm von Ökonomie? Nicht schon die, zum neuen Mainstream zu werden, was natürlich als Anspruch vollkommen vermessen wäre, aber gleichwohl notwendigerweise intendiert ist, denn das ist der Sinn einer jeden programmatischen Arbeit: Sie beansprucht, das richtige Paradigma zu begründen. Dennoch darf man es nicht fordern oder erwarten. Erwarten darf man allerdings, dass das Programm ernsthaft zur Kenntnis genommen wird. Diesbezüglich bin ich allerdings eher skeptisch. Peter, als aktiver Emeritus, und ich als derzeit frei schaffender Wirtschaftsethiker und „Direktor“ einer Denkfabrik, die nach wie vor im Wesentlichen Projektstatus hat, bemühen uns, unsere diesbezügliche Bringschuld zu leisten. Es gibt aber auch eine Holschuld. Und daran hapert es. Erneut möchte ich Ekkehard Kappler (2004, 149) zitieren, der die Situation, jedenfalls für die Unternehmensethik (im Falle der Volkswirtschaftslehre ist die Situation noch bedeutend aussichtsloser), wohl gut zusammenfasst:

„So kann, will und muss in der Betriebswirtschaftslehre gesellschaftliche Verantwortung nicht thematisiert oder gar konzeptualisiert werden – schon gar nicht kritisch. Auf den sicheren Lehrstühlen musste man das nicht, auf den unsicheren Stiftungslehrstühlen und den Angestelltenplätzen von Universitäten, die nicht dem Wettbewerb der Ideen, sondern ihrer Kommerzialisierung unterworfen

⁹ Die Reaktionen der Berufungskommission waren katastrophal, obwohl ich doch den Freunden des Vorteils- und Gewinnstrebens, die da wohl mehrheitlich saßen, mit der (nicht kompromisshaften!) Idee „verdienter Reputation“ und damit ethisch buchstäblich fundierter Gewinnerzielung sozusagen die Hand reichte. Der Vorsitzende der Kommission meinte, es sei ja schön und gut, was ich da sage, doch würde ich nicht mit meinen Ausführungen den „neuen Menschen“ fordern? (Alles jenseits des Homo oeconomicus, Integrität eingeschlossen, wäre demnach also die totalitäre Forderung nach dem „neuen Menschen“.) Und kennen wir das nicht schon, so der Vorsitzende weiter, von Stalin? – Eine Entgleisung, auf die ich damals brav reagierte (mit dem Konzept der Zumutbarkeit). Heute hätte ich für diese Unterstellung eine Entschuldigung verlangt. Es war ja ohnehin hoffnungslos.

¹⁰ Wie es dazu kommen konnte, dazu vgl. Khurana (2007).

werden und wo die Drohung mit Entlassung möglich ist, sollte man das tunlichst nicht. Wer das dennoch tut, bleibt draußen. Wieder einmal: Gar nicht erst ignorieren. Evaluation, die an Sanktionen gebunden ist, ist und bleibt ein Instrument der Mächtigen, der Herrschenden und nicht eine emanzipatorische Lernhilfe.“

2. (Wirtschafts-)Ethik ist kein „Thema“

Wir leben im Zeitalter der Ökonomisierung der Lebensverhältnisse, und die Frage ist, was davon zu halten ist. So ließe sich der Ausgangspunkt des Projekts einer integrativen Wirtschaftsethik formulieren. Diese versteht sich dabei nicht als Theorie der „Anwendung“ vorgegebener Normen auf den als gegeben hingegenommenen Gesellschaftsbereich „Wirtschaft“, sondern als ethisch-kritische Durchdringung des Interaktionsfeldes Wirtschaft in seiner gesellschaftskulturellen und institutionellen Situierung und ggf. seiner systemischen Entsituierung, d.h. seiner eigenlogischen Verselbstständigung von gesellschaftlichen Sinnbezügen und Legitimitätsansprüchen. Es geht dabei stets um die Frage, in welcher besonderen, möglicherweise problematischen Weise sich die wirtschaftenden Akteure, die Beteiligten und die Betroffenen des marktwirtschaftlich-wettbewerblichen Interaktionsnexus, ins Verhältnis setzen oder je nachdem: ins Verhältnis gesetzt werden. Der übergreifende Gesichtspunkt dieses Fragens ist die Gerechtigkeit, denn Interaktionsverhältnisse haben gerecht zu sein. Die populäre Frage, ob die Entfaltung der Marktdynamik dem „guten Leben“ dient, ist nur ein Teil davon.

Wie also ist das Ganze des Wirtschaftens zu beurteilen, und dies heißt stets: Wie ist es ethisch zu beurteilen? Dazu will integrative Wirtschaftsethik Erhellendes und Klärendes beitragen, und zwar unter dem erkenntnisleitenden Gesichtspunkt seiner praktischen Vernünftigkeit bzw. Gerechtigkeit. Die Erwartungen, die sowohl innerhalb als auch außerhalb des Wissenschaftssystems mit einer Disziplin „Wirtschaftsethik“ verbunden werden, sind allerdings andere und weitaus begrenztere, wobei auch die diesen korrespondierenden Bemühungen dem Ganzen nicht entrinnen können, nur wird dieses dann nicht kritisch reflektiert, sondern hingegenommen.

Soweit es dabei nicht von vornherein um „ethisch“ verbrämtes Instrumentalwissen für ethisch ungeklärte Zwecke geht (natürlich vor allem: für die Gewinnerzielung), wird Wirtschaftsethik als ein „Thema“ begriffen. „Kurse zum Thema Wirtschaftsethik“ würden erfreulicherweise von immer mehr Studenten belegt, damit diesen nicht nur „Fachwissen“, „sondern vor allem auch bestimmte Werte“ (Ludowig 2009) und am besten noch Hinweise zur „Umsetzung von Ethik ... in Unternehmen“ (Huppenbauer et al. 2014) vermittelt werden. Natürlich muss dann unterstellt werden, dass dieses „Fachwissen“, ebenso wie der sozialpraktische Gegenstandsbereich, den es thematisiert und strukturiert, selbst ethisch neutral und nicht seinerseits ethisch zu thematisieren ist. Dass es sich beim „Fach Wirtschafts- und Unternehmensethik“ um ein besonderes „Themengebiet“ innerhalb des wirtschaftswissenschaftlichen Fächerkanons handelt (das sich allerdings kaum etabliert hat), setzt auch der Ansatz von Wirtschaftsethik als einer „angewandten Ethik“ voraus. Es gehe dabei darum, „berechtigten moralischen Forderungen“, woher auch immer diese stammen mögen, „innerhalb der Ökonomie Geltung [d.h. Wirkung] zu verschaffen“ (Abländer 2011; ders./Schumann 2011, 186).

Dass damit die Interaktionsverhältnisse, die „die Ökonomie“, also eine wettbewerbliche Marktwirtschaft, repräsentieren, der Reflexion entzogen und unter der Hand pauschal legitimiert werden, darauf wurde bereits mehrfach hingewiesen (Ulrich 2008, 108ff.; Thielemann 2000; ders. 2004, 70f.), wiewohl dies, soweit ersichtlich, nirgends aufgegriffen wurde, auch nicht kritisch. Vielleicht ist die Behauptung ja doch irgendwie falsch, dass das Anwendungsdenken einen „Reflexionsstopp vor den vorgefundenen ‚marktwirtschaftlichen Bedingungen‘“ (Ulrich 2008, 110) vollzieht und dass es sich somit um eine erschlichene, wenn vielleicht auch gar nicht beabsichtigte, Legitimierung der Marktmachtverhältnisse und der diesen zugrundeliegenden Markt- bzw. Wettbewerbslogik handelt, jedenfalls nicht um eine reflektierte und begründungsfähige Position? Mir fällt allerdings kein Einwand gegen den Einwand zum Standardverständnis von Wirtschaftsethik als einer „angewandten Ethik“ ein.

Dieser Einwand hat weitreichende methodologische Konsequenzen. Denn Wirtschaftsethik lässt sich so nicht mehr additiv als ein Blickwinkel der Thematisierung des Wirtschaftens *neben diversen*

anderen begreifen (wie etwa Finanzen, Marketing, Personalführung, Mikro- und Makroökonomik, Institutionenökonomik, Theorie der Wirtschaftspolitik, Verhaltensökonomik usw. usf.) – vielleicht weil man glaubt, auch diese hätten ja wohl ihr Recht, womit man ja bereits die Ebene der Normativität („ihr Recht“) beschritten hat. Jede Thematisierung des Wirtschaftens ist vielmehr unausweichlich normativ (Thielemann 2010, 59ff.; Ulrich 2008, 125ff., 137f., 188f.). „Ökonomie ist Ethik“, so hat Karl-Heinz Brodbeck (2002, 16, 18ff.) diesen integrativ-ethischen Kerngedanken knapp und bündig auf den Punkt gebracht.

3. Die Unmöglichkeit einer wertfreien Thematisierung des Wirtschaftens als Ausgangspunkt einer ethisch-integrierten Ökonomik

Die unausweichliche Normativität der Ökonomik ergibt sich daraus, dass es nur zwei Sinnorientierungen der Erkenntnissuche gibt. Man kann entweder Orientierungswissen (es ließe sich auch von Beurteilungswissen sprechen) oder Verfügungswissen suchen wollen. Ersteres ist ohnehin normativ. Man will wissen, wie der betrachtete Gegenstand – hier: der marktwettbewerbliche Interaktionsnexus – unter bestimmten „erkenntnisleitenden Gesichtspunkten“ (Max Weber) zu beurteilen ist. Allerdings erfolgen die entsprechenden, gegenüber dem Gegenstand und seiner Logik in dieser oder jener Hinsicht kritischen oder affirmativen Behauptungen im Falle der etablierten Wirtschaftswissenschaften (die im Kern marktaffirmativ verfährt) in der Regel implizit.

Die beiden wesentlichen Dimensionen der Affirmation der Marktlogik durch die Standardökonomien, die sich als „die konsequentesten Fürsprecher des Marktes“ (Breyer 2008, 129f.) bzw. des Marktprinzips verstehen, sind „Rationalität“ und „Effizienz“. Natürlich sind dies normative (ethische) Begriffe. Es *soll* „rational“ gehandelt werden, nicht etwa irrational.¹¹ Und „Rationalität“ bedeutet im Verständnis der Standardökonomik: Nutzenmaximierung (diese betreibt definitionsgemäß Homo oeconomicus), im Unternehmenszusammenhang: Gewinnmaximierung. So wird instrumentelle Vernunft bereits grundbegrifflich – und ohne jede Diskussion – zum Inbegriff und Prinzip richtigen, „rationalen“, vernünftigen Handel erhoben: „Vernünftig ist, was rentiert.“ (Max Frisch)

„Rationalität“ betrifft die handlungstheoretische Dimension, die mikroethische Seite der Marktlogik, „Effizienz“ die politische, die makroethische Seite. Wer von „Effizienz“ spricht, meint, dass es „besser“ ist, wenn diese gesteigert wird. Die standardökonomische Behauptung besteht bekanntlich darin, dass „freie Märkte“ und „freier Wettbewerb“ „die Effizienz“ steigern, jedenfalls solange kein „Marktversagen“ vorliegt und der Wettbewerb „unverzerrt“ und ungestört seine „segensreichen“ Wirkungen entfalten kann, wozu die Märkte „offen“ zu halten und möglichst weiter zu „öffnen“ sind, also alle „Handelshemmnisse“ abzubauen sind. Ohne sich der Frage „effizient für wen?“ – und für wen nicht? – zuzuwenden, soll mit dem Effizienzargument das Marktprinzip bzw. das Prinzip Wettbewerb gerechtfertigt werden. Natürlich ist das normativ. „Effizienz“ tritt an die Stelle von Gerechtigkeit und ist selbst ein krypto-normatives Gerechtigkeitskonzept.

Das gesamte Projekt der vorherrschenden Volkswirtschaftslehre ist normativ – und nicht etwa irgendwie „wertfrei“, also über jeden ethischen Zweifel erhaben. Die „neoklassische“ Ökonomik (und noch viel mehr die der Austrians), welche die Wirtschaft (oder in ökonomisch-imperialistischer Perspektive: die Welt im Ganzen) unter einem besonderen normativen, nämlich unter dem „ökonomischen Gesichtspunkt“ betrachtet (mit seinen beiden soeben genannten Momenten), ist *im Ganzen* eine Rechtfertigungstheorie der Marktlogik.

Ökonomen möchten etwas zeigen – nämlich dass Märkte, in denen die Akteure „frei“ darin sind, ihre eigenen Interessen zu verfolgen, um dabei ihren Nutzen „rational“ zu maximieren, „effizient“ sind, also in einem übergreifenden Sinne wünschenswerte und mithin auch gerechte Modi der Interaktion markieren. Und dies ist seiner Sinnintention nach normativ. Das Erkenntnisinteresse der Ökonomen könnte aber auch ein technisches sein. Dann möchten sie nichts rechtfertigen (oder kritisieren), sondern aufzeigen, ob bzw. wie sich bestimmte Interessen gegen Widerstände durchsetzen lassen. Eine solche Verfügungswissenschaft ist aber ebenfalls nicht wertfrei, d.h. ethisch sakrosankt,

¹¹ Dies setzt auch die Verhaltensökonomik voraus. Vgl. Thielemann (2012a).

selbst wenn wir hier von aller impliziten Normativität in der Sinnorientierung absehen. Das ist schwierig genug, da der Gegenstand ja irgendwie begrifflich gefasst werden muss und „die Norm [Normativität] im Begriff verborgen liegt“, was Gunnar Myrdal (1976, 186) das „immer wiederkehrende Versteckspiel in der ökonomischen Theorie“ nennt. Selbst wenn wir also von der jeder Beschreibung des Gegenstandes inhärenten Normativität abstrahieren, ist eine im Kern positivistische bzw. „positive“ Ökonomik als eine Verfügungswissenschaft – etwa die Betriebswirtschaftslehre als eine „Erfolgswirtschaftslehre“ (Grötzke 2012)¹² – parteilich, nämlich für die Zwecke bzw. Interessen, denen sie zu Diensten steht (Thielemann 2010, 87; Ulrich 2008, 161, 244); die Betriebswirtschaftslehre etwa für die Interessen der Kapitaleigentümer (Döring 2010). Oder sie ist parteilich für die Widerstände, die sie in ihrem Gegenstandsbereich „positiv“ dar- und feststellt und die ihre Adressaten als eine „Bedingung“ für die Realisierung ihrer (möglicherweise legitimen) Interessen als „Tatsache“ anzuerkennen haben (Thielemann 2014a).¹³

Wenn also Normativität für das Thematisieren des Wirtschaftens, und zwar im Ganzen, unausweichlich ist und den ökonomischen Wissenschaften daher die Möglichkeit einer „wertfreien“, sozusagen über jeden ethischen Zweifel erhabenen Thematisierung ihres sozialen Gegenstandes verwehrt ist, dann hat an die Stelle der (in verschiedenen Hinsichten) impliziten Ethik der Ökonomik eine explizit ethisch-reflexive Wissenschaft vom Wirtschaften zu treten. Man kann sie verschieden nennen, etwa ethisch-integrierte oder ethisch-reflexive Ökonomik, praktische Sozialökonomie oder Politische Ökonomie.¹⁴ Das zuletzt genannte Verständnis ruft in Erinnerung, dass es sich beim Wirtschaften um ein politisches Konfliktfeld handelt, das von mächtigen Akteuren wesentlich mitbestimmt ist, die an bestimmten Gesellschaftszuständen und Entwicklungsmodi und den korrespondierenden politischen Programmen ein massives, vor allem geldwertes Interesse haben. So haben die „Abschöpfungsexperten des globalen Finanzkapitalismus“ (Streeck 2013, 222) ein Interesse an Wettbewerbsintensivierung im Allgemeinen und im Besonderen daran, dass sich die staatliche Politik überall in der Welt auch weiterhin und in wachsendem Maße als Standortpolitik im globalen „Schönheitswettbewerb“ um die Gunst und das „Vertrauen“ der global mobilen „Investoren“ begreift. Diese Rentiers hat die ökonomische Standardtheorie in den Rang der „Prinzipale“ der Unternehmen gehoben, denen folglich alle Vorrechte zugestanden werden. Ihre „Agenten“ haben deshalb ein Interesse an der Ökonomisierung bzw. „Inwertsetzung“ (Altvater 2007, 51ff.) der Welt.¹⁵

Insofern führt die Bezeichnung „Wirtschaftsethik“ für das Programm einer ethisch-kritischen Theorie der Wirtschaft möglicherweise auf die falsche Fährte, da sie ein separatistisches Verständnis von Ethik als „Thema“ neben anderen nahelegen könnte. Natürlich ist der kleine Kreis der Initianten eines integrativ-ethischen Verständnisses von Wirtschaftswissenschaft überfordert, dieses Programm voll auszuführen und die Ökonomik auf neue, ethisch reflektierte Beine zu stellen. Solange die Wirtschaftswissenschaften allerdings im reinen oder, qua separatistisch-positivistischem Verständnis, im impliziten Ökonomismus verharren, besteht die Aufgabe der integrativen Wirtschaftsethik wohl im Wesentlichen darin, diese Programmatik methodologisch zu formulieren und auch materiale zeitdiagnostische Eckpunkte dazu beizusteuern.

¹² Zur etwa gleichen Zeit warb das Handelsblatt ganzseitig unter dem Titel „Erfolgswirtschaftslehre“.

¹³ Dass eine Verfügungswissenschaft (oder „Kunstlehre“) „positiv“ zu verfahren hat, liegt in der Logik erfolgsorientierten Handelns begründet. Es zählen nur noch die „constraints“, die „Fakten“, die Wirkungseigenschaften von Mensch und Natur, die „Risiken“ oder „Chancen“ für das Vorteilsstreben bilden. Ohne „Constraints“ wäre der Nutzen des Homo oeconomicus „maximal“ bzw. unendlich, was natürlich eine unmögliche Vorstellung wäre.

¹⁴ Vgl. zum Verhältnis der beiden zuletzt genannten Varianten dieses Grundverständnisses von Wirtschaftswissenschaft Ulrich (2006). Auch von Seiten der (Wirtschafts-)Soziologie wird derzeit für eine Erneuerung der – sagen wir: wirtschaftsbezogenen Sozialwissenschaften – als Politische Ökonomie plädiert. Vgl. Streeck (2014); ders. (2012). Vgl. von ökonomischer Seite jüngst auch Piketty (2014, 788).

¹⁵ „Es sind ... die mächtigen Interessen der Eigentümer des gesellschaftlich erstaunlich ungleich verteilten, renditesuchenden Kapitals, welche hinter den viel beschworenen ‚Sachzwängen‘ des marktwirtschaftlichen Wettbewerbs stecken.“ (Ulrich 2013).

4. Die Marktlogik auf den Begriff bringen

Die Aufgabe einer ethisch integrierten Ökonomik besteht vor allem darin, sich von der Entfaltung der wettbewerblichen Marktlogik einen Begriff zu machen und diese Logik auf den Begriff zu bringen. Dies ist, recht verstanden, eine ethisch-kritische Aufgabe. Normativ ist die begriffliche Fassung der sozialen Welt ohnehin. (Mir ist rätselhaft, wie man „Deskriptionen“ für „wertfrei“ halten kann.) Sprechen wir etwa von „Rationalität“ oder von „Gier“, von „Egoismus“ oder „Nontuismus“,¹⁶ von „Anreizen“ oder „Bestechungen“ (Sandel 2012), von einer „Schulden-“ oder einer „Vermögenskrise“? Drückt sich in der Entfaltung der Marktlogik „Freiheit“ aus, nämlich die zum Kaufen oder Verkaufen, oder (auch) „Zwang“, nämlich vor allem der, fortwährend in die eigene Wettbewerbsfähigkeit investieren zu müssen, um nicht abgehängt zu werden und die Angst um den je eigenen ökonomischen Status zu vertreiben?¹⁷

Natürlich geht es dabei nicht bloß um die Etikettierung einzelner Aspekte des Wirtschaftens mit diesem oder jenem Begriff, sondern um die begriffliche Fassung von markt-wettbewerblichen Zusammenhängen, durch die diese und die ihnen zugrunde liegende Interaktionslogik in ein jeweils besonderes Licht gestellt werden, das auf Rechtfertigung oder Kritik hinausläuft. Darum dreht sich die Thematisierung des Wirtschaftens durch die ökonomische Theorie ohnehin. Nur gesteht sie sich ihre Normativität nicht ein (und sucht sich dadurch zu immunisieren). Es geht darum, welches Bild vom wettbewerblichen Markt, in diesem oder jenem Aspekt, normative *Verbindlichkeit* beanspruchen darf.

Was aus der Klärung der Frage, was mit der Entfaltung der Marktlogik ethisch „der Fall“ ist bzw. auf dem Spiel steht, handlungsbezogen folgt, ist dabei zweitrangig für diese Verbindlichkeits- und Gültigkeitsfrage; ihr gebührt der Vorrang, und ihre Klärung ist eine genuin wissenschaftliche Aufgabe. Wolfgang Streeck (2012, 144) etwa begreift seine Zeitdiagnose, die er mit „Gekaufte Zeit“ vorgelegt hat, als Ausdruck einer „neuen kritische Theorie der politischen Ökonomie“, die „ihren Waffenstillstand mit der Ökonomie“ aufgekündigt hat.¹⁸ Die Darlegung des neuen „Verteilungskonflikts“ zwischen Kapital und Arbeit, zwischen „Staatsvolk“ und „Marktvolk“, „Lohn-“ und „Profitabhängigen“ (der teilweise ein intrapersonaler ist), der nicht nur in barer, sondern auch in lebensweltlicher Münze anfällt, etwa in einem „minutiös durchgetakteten Leben“ im Dienste der Karriere bzw. der individuellen Wettbewerbsfähigkeit, im „humankapitalistischen Selbstverwertungsfanatismus“ oder in der „Internalisierung der Bildungsrenditerechnung“ (Streeck 2013, 132, 43), all dies zählt Streeck zu einer Art „Grundlagenforschung“, die im Wesentlichen noch vor uns liegt. Hier werden keine Handlungsanweisungen gegeben, hier wird vielmehr „aufklärende Erhellung von Markt-, Macht- und Verteilungsverhältnissen im gegenwärtigen Kapitalismus“ betrieben (Streeck 2014, 157). Mein Punkt hier ist der Folgesatz: „Dass wir nicht wissen, wer sie [die „Grundlagenforschung“ in aufklärerischer, emanzipatorischer Absicht] nutzen wird,“ könne „kein Grund sein, mit ihr nicht anzufangen“ (Streeck 2012, 144).

Genauso verhält es sich im Theorie-Praxis-Verhältnis mit der Aufklärung, mit einer nicht verfügbungswissenschaftlich fehlkonfigurierten sozialwissenschaftlichen Theorieanstrengung. Es geht um die Verbindlichkeit, die normative Angemessenheit und Gültigkeit der begrifflichen Fassung des Gegenstandes bzw. der betrachteten Interaktionsverhältnisse, um Urteilsfähigkeit darüber zu erlangen, was von dem Ganzen unter diesem oder jenem normativen Gesichtspunkt zu halten ist. Ist es „gut“ (letztlich: gerecht), dass sich die Marktlogik immer reiner entfaltet? Der Ökonomismus ist dadurch definiert, dass er diese Frage prinzipiell und ungesehen besonderer, je historischer Umstände bejaht. Doch hält seine Affirmation des Markt- oder je nach Auslegung: des Wettbewerbsprinzips der kriti-

¹⁶ Zur Diskussion des von Philip H. Wicksteed geprägten Begriffs für die Charakterisierung des Homo oeconomicus vgl. Thielemann (1996, 145ff.).

¹⁷ Da dies auch alle anderen tun (müssen), ist die damit verbundene Hoffnung allerdings vergeblich. Vgl. zum „positionalen“ Charakter des Wettbewerbs Ulrich (2008, 243f.).

¹⁸ Die Kernthese lautet: Es wird „Zeit gekauft“, „statt den kapitalistischen Expansionsprozess ... abzubremsen und dadurch die Option auf eine demokratische Kontrolle der „Märkte“ zu eröffnen. Streeck (2012, 21, vgl. auch 204, 238, 246ff.).

schen Diskussion aus verschiedenen Gründen nicht stand.¹⁹ Um der programmatischen Orientierung einer Perspektive willen, die die praktische Vernünftigkeit (Begründbarkeit) auf ihrer Seite zu haben beansprucht, betreibt integrative Wirtschaftsethik Ökonomismuskritik als Streit um die Verbindlichkeit der ethischen Auslegung des Markt- bzw. Wettbewerbsprinzips. Darum ist Ökonomismuskritik „die systematisch erste, grundlegende Aufgabe integrativer Wirtschaftsethik“ (Ulrich 2008, 140). Es geht dabei um die „Form des vernünftigen Denkens über wirtschaftsethische Grundfragen“ bzw. über den normativen Status des Marktprinzips, um dadurch einen „Beitrag zur Bildung mündiger Wirtschaftsbürger“ zu leisten (Ulrich 2008, 15) und deren Urteilsfähigkeit zu stärken. Daraus folgen keine Handlungsoptionen, sondern lediglich Kriterien (nicht als Messkriterien misszuverstehen) und eine Perspektive für die Beurteilung der Interaktionsverhältnisse.

5. Wirtschaftsethik als angewandte Individualethik: Das Lösungsparadigma

Demgegenüber versteht sich die konventionelle Wirtschaftsethik²⁰ als das „ethische“ Teilgebiet der ansonsten als neutral unterstellten Wirtschaftswissenschaften und als Problemlöserin in diesem (vermeintlich speziellen) Bereich.²¹ Das „Problem“ sind benennbare und im Prinzip personal zurechenbare Handlungen einzelner, die sich als „Fehlverhalten“ beschreiben lassen, etwa Umweltverschmutzung und übermäßiger Ressourcenverbrauch, Paktieren mit Unrechtsregimen, Menschenrechtsverletzungen, Korruption, Bilanzfälschung und weitere Formen betrügerischen Verhaltens, verantwortungsloser Umgang mit Beschäftigten und Zulieferern, exorbitante Managementvergütungen und vieles mehr. Diesem individualethischen Grundverständnis von Wirtschaftsethik korrespondiert, dass Wirtschaftsethik weitgehend mit Unternehmensethik gleichgesetzt wird.

Aus dem Blick gerät damit die Logik des marktwettbewerblichen Interaktionszusammenhangs, der das je individuelle Handeln, auch das der Entscheidungsträger der mächtigsten Unternehmen, bestimmt. Welches „Fehlverhalten“ sollte etwa der Quandt-Familie vorzuwerfen sein, die im Jahre 2012 als Großaktionär von BMW Dividenden in Höhe von mehr als 700 Millionen Euro einstrich (O.V. 2013), was für jeden der drei Erben dem 9750-fachen eines Medianeinkommens entspricht? Als leistungsgerecht dürften diese Einkommen wohl kaum zu bezeichnen sein (zumal die Großaktionäre dafür gar nichts leisten mussten).²² Wenn man denn hier überhaupt ein Problem mangelnder Verteilungsgerechtigkeit feststellen möchte, so könnte dessen „Lösung“ vielleicht darin bestehen, dass die betreffenden Akteure die als exorbitant zu beurteilenden Einkommens- und Vermögensbestandteile verschenken bzw. spenden? Würde dies die in den letzten Jahren und Jahrzehnten global angewachsenen Einkommens- und Vermögensdisparitäten, so sie denn als ungerecht zu beurteilen sind, auf ein leistungsgerechtes (faïres) Maß zurückführen? Und sind diese überhaupt auf das Handeln vieler Einzelner zurückzuführen? Oder doch immerhin auf das Handeln der Politik, die etwa die Macht der Gewerkschaften beschränkt, die lokalen Märkte dereguliert und für global bewegliche Investoren geöffnet hat? Daran besteht wohl kein Zweifel. Doch lässt sich dies sinnvoll als „Fehlverhalten“ deuten, das einer „Lösung“ zuzuführen wäre?

¹⁹ Dies meine ich in Thielemann (1996) und (2010, 277ff.) im Kern nachgewiesen zu haben.

²⁰ Diese ist abzugrenzen vom integrativen Verständnis einerseits, von der ökonomistischen Wirtschaftsethik andererseits. Letztere versteht sich als „ökonomische Theorie der Moral“ und ist angetreten, den kryptonormativen Ökonomismus der Standardökonomik unter ausdrücklich „ethischer“ Etikette zu vertreten bzw. methodisch zu überbieten.

²¹ Vgl. etwa Aßländer/Schumann (2011, 181): „Die angewandte Ethik hat entsprechend ihrer Problemanalyse nach Möglichkeiten zu suchen, Lösungen speziell für die jeweils konkrete Problemstellung zu entwickeln.“ Dabei dürfen ihre Lösungsvorschläge weder den im Anwendungsfeld „geltenden Funktionsimperativen“ noch „den spezifischen Anforderungen der jeweiligen Wissenschaften“ (die diese Imperative offenbar abbilden) „zuwiderlaufen“.

²² Vgl. zum Begriff der Leistungsgerechtigkeit als Schlüssel für die Klärung der Einkommensverteilungsgerechtigkeit Thielemann (2012c).

Das individual- bzw. unternehmensethisch fokussierte „Lösungsparadigma“²³ von Wirtschaftsethik (welches mit dem separativen bzw. Anwendungsparadigma letztlich identisch ist) weist zwei systematische Defizite auf. Es verkennt den wesentlich systemischen Charakter des Markt-Wettbewerbs-Nexus, und es hat eine technokratische Schlagseite.

6. Der systemische Charakter des Markt-Wettbewerbs-Nexus

Ähnlich wie Wolfgang Streeck für die Soziologie hat Michael Sandel für die Philosophie den „Waffenstillstand mit der Ökonomie“ (Streeck) aufgekündigt. Zwar sei durch die Eruptionen der Finanzkrise 2008 der „Markttriumphalismus“ geschwächt worden, so dass er seine zuvor beinahe flächendeckende Deutungshoheit eingebüßt habe. Das bedeute jedoch keineswegs, dass er aus den Köpfen und den daraus resultierenden Praktiken verschwunden sei (Sandel 2012, 6ff.). Sandel (2012, 203) wendet sich durch zahlreiche Beispiele hindurch gegen die „marketization of everything“. Sein Einwand gegen diese ist ein zweifacher (Sandel 2012, 45ff., 71, 110ff., 186): Erstens und vor allem korumpiert die Ökonomisierung der sozialen Welt diese moralisch. Sie zerstört das soziale Band, das die Gesellschaft, so sie eine humane sein soll, zusammenhält. Diese Kritik lässt sich im Wesentlichen, wenn nicht insgesamt, als Verdinglichungskritik begreifen. Zweitens kann das „Eindringen von Märkten und Marktwerten in Lebensbereiche“, die „traditioneller Weise von nicht-marktlichen Werten bestimmt werden“, unfair sein, und zwar, weil die Zustimmung zum entsprechenden Geschäft nicht „wahrhaft freiwillig“ erfolgt (Sandel 2012, 7, 79).²⁴

Sandels Gewicht liegt auf dem ersten Einwand. Mir geht es hier um den zweiten, um den zumeist übersehenen oder ethisch unangemessen thematisierten *systemischen* Charakter der Marktinteraktion aufzuzeigen (Thielemann 1996, 20ff.; ders. 2010, 44ff., 352ff., 389ff.). So mag der Kauf einer Niere von einem armen Bauern irgendwo in der Dritten Welt zum einen eine „objektivierende Sicht des Menschen als eines Ersatzteillagers“ befördern bzw. Ausdruck einer solchen sein (das ist der Korruptionseinwand). Zugleich könnte er aber auch als Ausdruck „unfairen Zwangs“ zu deuten sein, da der Bauer seine physische Integrität selbstverständlich nicht „freiwillig“ verletzt, sondern sich zum Verkauf durch die „Notwendigkeiten seiner Situation“ gezwungen sieht (Sandel 2012, 110f.). Nur, was hat der offenbar wohlhabende Käufer, der die Not des Bauern ja sogar etwas abmildert, mit dessen Notlage zu tun? *Er* hat diese ja nicht verursacht. *Er* ist es nicht, der „unfairen Zwang“ ausübt.

Wir haben es bei den Marktverhältnissen stets mit einer Art Dreiecksverhältnis zu tun.²⁵ Die individuelle ethische Sicht beleuchtet allein (und allenfalls) die sichtbaren Tauschverhältnisse, das Kaufen und Verkaufen; oder gar nur die „externen Effekte“ des Markthandelns,²⁶ nicht die internen Effekte der Interaktion zwischen Tauschenden und Konkurrierenden auf wettbewerblichen Märkten selbst.²⁷ Unthematisiert bleibt so der Wettbewerb, sei es der, der einem Tauschverhältnis vorausgeht, oder der, der aus ihm resultiert. Dieser hat doch, um das Beispiel aufzugreifen, den armen Bauern außer Brot und Arbeit gebracht. Vermutlich gehört der Bauer zu der „Surplus Humanity“ jener Landbevölkerung, die vom Land in die Slums der Städte abwandert, weil diese Menschen von ihrem Land vertrieben wurden oder nach der Deregulierung und Öffnung der Agrarmärkte für den Export nicht mehr wettbewerbsfähig sind.²⁸

Natürlich könnte der Verteidiger des individuellethischen Ansatzes einwenden, dass das Setting einfach falsch gewählt wurde. Wir müssten uns auf die Tauschhandlungen derjenigen konzentrieren, die das, was nun als „unfaire Hintergrundbedingung“ (Sandel 2012, 112) der betrachteten Interaktion erscheint, verursacht haben. Doch abgesehen davon, dass dies höchstwahrscheinlich und systemati-

²³ Vgl. kritisch Thielemann (2011a).

²⁴ Ich lasse es hier undiskutiert, dass sich in dieser Gleichsetzung noch ein Rest von Ökonomismus verbirgt.

²⁵ Vgl. zur triadischen Struktur des wettbewerblichen Marktes Thielemann (2010, 148ff.).

²⁶ Albert Löhr (1991, 284) scheint mir die Standardansicht festzuhalten: „Die praktischen Anlässe ... (für unternehmensethische Bemühungen, A.d.V.) sind vielfältigster Art und können zusammengefasst am besten mit dem Begriff der ‚externen Effekte‘ umschrieben werden.“

²⁷ Vgl. zur Unterscheidung Thielemann (1996, 311ff.).

²⁸ Vgl. Davis (2006, 15, 174ff.); auch Fleming/Jones (2013, 15). Vgl. zum Ganzen auch Thielemann (1998, 218ff.).

scher Weise viele sind und nicht nur einer ist, lässt sich das Problem der offenkundigen Unfairness bestimmter Tauschbeziehungen (hier: das „unmoralische Angebot“ des Kaufs einer Niere) ja schon aus diesen selbst heraus betrachten. Denn der Verzicht auf die Ökonomisierung oder „Vermarktlichung“, für den Sandel plädiert, verletzt – innerhalb eines individualethischen Bezugsrahmens – möglicherweise andere legitime Ansprüche, nämlich den des hier exemplarisch betrachteten Bauern, seiner Armut zu entfliehen oder diese jedenfalls abzumildern. Das klingt zynisch. Aber wer hat den Zynismus in die Welt gebracht?

Sandel zitiert aus einer Rede des Ökonomen und damaligen Harvard-Präsidenten Lawrence Summers. Dieser wendet sich gegen das Ansinnen vieler Studierender, Sweatshops zu boykottieren. Insofern die Arbeitnehmer das „bedauernde“ und „erbärmlich vergütete“ Arbeitsverhältnis „freiwillig“, also ohne physischen Zwang, eingegangen sind, handele es sich offenbar um die für sie „beste Alternative“, findet Summers. Eine „Einschränkung ihrer Wahlfreiheit“ (durch einen Boykott) könne daher wohl kaum als Ausdruck von „Respekt, Mitleid oder sogar Fürsorge“ ihnen gegenüber angesehen werden.²⁹ Sandel lässt diese Passage, jedenfalls in der hier thematisierten Hinsicht, unkommentiert.

7. Wie der systemische Wettbewerb der Individualethik einen Strich durch die Rechnung macht

Der übergreifende Wettbewerb ist es, der den systemischen Charakter des Marktnexus konstituiert und der individualethisch verstandenen „Moralisierung der Märkte“ immer wieder und systematisch einen Strich durch die Rechnung macht, was von Ökonomen gerne mit dem Argument der „Kontraproduktivität“ bloß „gut gemeinter“ Ansinnen ins Spiel gebracht wird.

Ich möchte dies zunächst an Bemühungen verdeutlichen, die sich als Versuche der „Internalisierung“ bzw. Beseitigung (markt-) „externer Effekte“ begreifen lassen, wobei ich diese hier weit verstehe, nicht nur als physische Einwirkungen auf andere, sondern, in Abgrenzung von marktinternen Effekten, als solche mit Markthandlungen verbundene Wirkungen, die mit der Ausweitung des Marktes und der damit verbundenen Intensivierung des Wettbewerbs zwischen Beschäftigten *nicht* untrennbar verknüpft sind (Thielemann 2014b). Die konventionelle Unternehmensethik (bzw. allgemeiner: Wirtschaftsethik als Individualethik) lässt sich als ein solcher Versuch der Beseitigung externer Effekte begreifen.

Hat sich im Zeitalter des Markttriumalismus bzw. der Marktgläubigkeit der Glaube verfestigt, dass zwischen Gewinnmaximierung und verantwortungsvoller Geschäftstätigkeit jedenfalls bei „langfristig“ statt kurzfristig ausgerichtetem Unternehmenskalkül kein Gegensatz bestünde,³⁰ so häufen sich in jüngster Zeit Stimmen, die das Gegenteil behaupten (Fleming/Jones 2013; O’Sullivan 2012, 27f.).

„Im Zeitalter des Superkapitalismus haben Unternehmen ihre Spielräume für sozial verantwortliches Handeln verloren.“ (Reich 2007, 226)

Dies liegt vor allem daran, dass der „Superkapitalismus“, der das Zeitalter der „Trente Glorieuses“, der „Great Compression“, des „demokratischen Kapitalismus“ bzw. des „Beinahe Goldenen Zeitalters des Kapitalismus“ (Robert Reich), der „sozialen Marktwirtschaft“, des „TeilhabeKapitalismus“, wie immer man es nennen will, abgelöst hat, zugleich durch einen Superwettbewerb gekennzeichnet ist. Dieser treibt sein Wesen nicht nur auf den Gütermärkten um die Gunst der zahlungsfähigen Kundschaft, sondern, gewissermaßen ultimativ, auf dem „market for corporate control“. „Vorstandsvorsitzende, die es versäumen, jede Möglichkeit zur Gewinnmaximierung für die Aktionäre zu nutzen, öffnen Finanzunternehmen Tür und Tor“ – zur feindlichen Übernahme nämlich. Daher „können“ sie sich

²⁹ Lawrence Summers zit. nach Sandel (2012, 129f.).

³⁰ Vgl. zur systematischen Zurückweisung dieses sog. „Business Case for Ethics“ Thielemann (2008); vgl. zur empirischen Kritik Kuhn/Weibler (2011).

den „Luxus nicht mehr leisten, sich auch um andere Dinge [wie die Legitimität und Verantwortbarkeit ihres Tuns, A.d.V.] zu kümmern. Verfehlen sie ihre ‚Zahlen‘ ..., dann werden sie ausgetauscht“ (Reich 2007, 100, 102). Boni, die als „Anreize“ genau auf den Shareholder Value und seine grenzenlose Steigerung zugeschnitten sind, sollen ein solches riskantes und kostenträchtiges ständiges Austauschen des Top-Managements präventiv überflüssig machen (Thielemann 2013a).

Wir haben es hier nicht mit dem gelegentlich zu vernehmenden, eher tumben Unmöglichkeitstheorem zu tun, da ja ethische Ansprüche ans Wirtschaften nicht einfach abgewehrt werden sollen oder als illegitim, da nicht „anwendbar“, dargestellt werden (Thielemann/Ulrich 2009, 37ff.; Thielemann 2000; Ulrich 2008, 139f., 164ff.). Es liege vielmehr ein Ebenenfehler vor. Die Konzentration auf die Unternehmensethik lenke nämlich davon ab, die „Spielregeln“ auf ordnungspolitischem Felde zu ändern, jedenfalls den Superkapitalismus im Ganzen zu regulieren (Reich 2007, 220, 240, 266). Daher hätte „Big Business das Schlagwort der gesellschaftlichen Verantwortung mit Begeisterung aufgegriffen“, könne es so doch gelingen, „neue Gesetze und Verordnungen abzuwenden“ (Reich 2007, 222; vgl. auch Kindermann 2009). Hier ein Beispiel für diese Begeisterung von zwei Autoren, die sich offenbar mit „Big Business“ bzw. mit dem Kapital (den Investoren) und seinen „Agenten“ voll und ganz identifizieren bzw. sich ebenso als seine „Agenten“ empfehlen möchten: „Der erfolgreiche Corporate Citizen“, der sich „auch direkt an der Maximierung von Gemeinwohl bereichern können ... muss,“ entspreche angesichts der politischen Großwetterlage, in der „politische Akteure nicht (mehr) in der Lage sind, soziale Verantwortung auszuüben“ bzw. die Märkte entsprechend zu regulieren, einem „vielversprechenden Unterfangen“ – nämlich sicherzustellen, dass es dabei bleibt (Liebig/Morandi 2006). Damit wird auch deutlich, warum die beinahe vollständig auf Standortpolitik und globale „Wettbewerbsfähigkeit“ eingeschworene Bundesregierung einen „Aktionsplan CSR“ jenseits aller Regulierung initiiert hat, bei dem selbstverständlich der Business Case vertreten wird.³¹ So kann man den ökonomischen Zuständen den Schein der Legitimität begeben, indem das Augenmerk auf einige sichtbare und nichtssagende, jedenfalls auslegungsbedürftige Handlungsfelder gelegt wird (Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2010, 35), ohne am größeren Zusammenhang, der sich in wachsenden Einkommensdisparitäten, der Ökonomisierung der Bildung und des Selbst sowie kaum erkennbaren Fortschritten in Sachen Naturschutz bemerkbar macht, regulativ etwas zu ändern. Stattdessen wird der Wettbewerb der Standorte um „the buyer’s dollars“ (Ludwig von Mises) und vor allem ums globale Kapital weiter vorangetrieben.³²

8. Die falsche Konzentration auf die „Spielregeln“ des Wettbewerbs allein

Robert Reichs Antworten auf die beiden Fragen, warum die gegenwärtigen „Spielregeln“ falsch konfiguriert sind und welches „Spiel“ schließlich gespielt werden soll, sind allerdings alles andere als befriedigend. Falsch geworden sind die „Spielregeln“ seiner Auffassung nach letztlich einzig wegen des Lobbyings der Unternehmen bzw. des Kapitals. Durch dieses und nicht durch den Standort- und Regulierungswettbewerb, der ihm Anathema ist, wurde die Demokratie „überwältigt“ (Reich 2007, 174ff.). Infolge der Spendenabhängigkeit der Parteien und ihrer Kandidaten im Wahlkampf und durch das Fallen praktisch aller Grenzen (Zeit online 2014) ist die Situation in den USA sicher eine andere als in Europa. Doch auch dort muss gefragt werden, womit die Unternehmen denn die Politiker ihren Gewinninteressen gefügig machen können. Korruption ist aufs Ganze gesehen nicht sehr wahrscheinlich. Vielmehr besteht das „Argument“ doch darin, im Falle unvorteilhafter Regulierungen die Karte der Abwanderungsdrohung zu ziehen. Man muss dies gar nicht eigens öffentlich und auch nicht in vertraulichem Zirkel aussprechen. Im Ergebnis ist die Politik insgesamt auf die Stärkung des „Vertrauens“ der Investoren ausgerichtet. Sie wird im Ganzen zur Politik der „Hofierung“ (Sinn 2005) des Kapitals.

³¹ „Corporate Social Responsibility, kurz CSR, kommt der Gesellschaft insgesamt zu Gute und zahlt sich auch für die Unternehmen aus.“ (Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2010, 5).

³² Vgl. etwa die Rede von Bundeskanzlerin Merkel (2013) beim Jahrestreffen 2013 des World Economic Forum vom 24. Januar 2013. Vgl. kritisch Kaufmann (2015).

Unternehmensethik wird, jedenfalls in Zeiten des „Superkapitalismus“ bzw. des Superwettbewerbs, zur Ideologie. So lässt sich die These Reichs zusammenfassen. Doch warum? Nach Ansicht Reichs allein darum, weil „die Spielregeln“ falsch gesetzt wurden. Diese seien zu ändern, damit das (Wettbewerbs-) „Spiel“ unter anderen Bedingungen stattfindet.

„Wenn wir wollen, dass sie [die Unternehmen] anders spielen, müssen wir die Regeln ändern.“ (Reich 2007, 278, vgl. auch 168f.)

Doch ändert dies nichts an der Wettbewerblichkeit der Märkte bzw. daran, dass sich der Wettbewerb immer weiter eigendynamisch verschärft. Reich ist der Ansicht, dass die Unternehmen bzw. die sie intentional steuernden Akteure (Management und Investoren) immer schon „gierig“ gehandelt haben und immer schon die Gewinne maximiert haben (womit sie natürlich, jedenfalls im Regelfall, den Wettbewerb vorantreiben), nur hätte die „Struktur“ (also die politisch gesetzten „Spielregeln“) sie vormals, in der Nachkriegswirtschaft, dazu gezwungen, gemäßigter im Sinne „staatsmännischer Unternehmensführung“ zu handeln (Reich 2007, 99ff.). Gewinnmaximierung sei nicht nur ein Faktum, sondern auch das legitime Handlungsprinzip der Marktakteure:

„Ein Unternehmen hat die Aufgabe, das Spiel der Wirtschaft so aggressiv wie möglich zu spielen.“ (Reich 2007, 27, vgl. auch 260f.)

Reich möchte das „Zeitalter des Superkapitalismus“ gar nicht überwinden, sondern ihm nur eine andere, irgendwie „sozialere“ Richtung geben.

„Der Superkapitalismus lässt keinen Raum für tugendhafte Taten von Unternehmen, wenn diese der Bilanz schaden... Deshalb gibt es *im Zeitalter des Superkapitalismus* keine andere Möglichkeit, als Unternehmen per Verordnung dazu zu zwingen, Dinge zu tun, die der Bilanz schaden.“ (Reich 2007, 266), Hvh.d.V.)

Dann aber kann Reich nicht denjenigen Problembereichen Rechnung tragen, die marktinterner Natur sind, wie etwa der wachsenden Arbeitsplatzunsicherheit, die er doch selbst beklagt (Reich 2007, passim). Später wird dieses Problem auch sogleich wieder zurückgenommen bzw. individualisiert. Es gelte, „die Bürger wettbewerbsfähiger zu machen“ (Reich 2007, 287), was sie letztlich selbst tun müssen. Wenn sie marktlich fit sind und sich zu Lebensunternehmern gebildet haben, so offenbar der Gedanke, dann müssen sie keine Angst mehr vor Arbeitsplatzverlusten haben. Allerdings übersieht das Argument, dass damit die Anforderungen an die Wettbewerbsfähigkeit aufs Ganze gesehen nur erhöht werden, denn des einen Wettbewerbsstärke *ist* des anderen Wettbewerbsschwäche.³³ Sollten die USA, die Reich hier ganz unbekümmert nationalistisch betrachtet, darin versagen, über wettbewerbsfähige Bürger zu verfügen, dann „wird das Land auf lange Sicht Schaden nehmen“ – so zitiert Reich einen Dow Chemical Manager, ohne die darin steckende Drohung der Abwanderung zu benennen.

Da haben wir wieder den Zynismus, der mindestens insofern eigenartig ortlos ist, als der zitierte Manager ja nur seine „Aufgabe“ wahrnimmt, nämlich die, den Shareholder Value zu maximieren, ansonsten er ausgetauscht würde. Sind demnach die Aktionäre die „Schuldigen“, etwa die Pensionsfonds, die um der Renditen willen einen unnachgiebigen Kostendruck auf die Unternehmen, in die sie investieren, ausüben (Reich 2007, 135, 162f.)? Vielleicht. Allerdings muss man sehen, dass auch diese unter einem gewissen Druck stehen, nachdem das Umlageverfahren immer weiter zugunsten des Kapitaldeckungsverfahrens verdrängt wurde (Reich 2007, 135; Christen 2011; Thielemann 2012c, 41f.).

³³ Dass Wettbewerbsfähigkeit ein „Nullsummenspiel“ ist, darauf weist der Ökonom Heiner Flassbeck (2013) unermüdlich hin. Horn/Lindner/Tober/Watt (2012, 6) sprechen von einem „relativen Konzept“.

9. Der Wettbewerb als systemischer Prozess von „Schöpfung“ und „Zerstörung“

Hier wird nicht behauptet, dass alle Marktteilnehmer Getriebene des Wettbewerbs sind. Es gibt Treiber, die ohne Not unmittelbaren Druck auf Beschäftigte und Zulieferer ausüben³⁴ und mittelbaren Druck dadurch, dass sie die Umsätze steigern, was nur gelingt, wenn sie einen bestehenden Einkommensstrom von anderen auf sich umlenken. Der Marktprozess ist interaktionslogisch unausweichlich ein Prozess der „Schöpfung“, des Win-Win (wie unfair auch immer) für die einen, *und* der „Zerstörung“ von Einkommenspositionen für andere (Thielemann 2010, 160ff.; ders. 2013c). Dies jedenfalls dann, wenn irgendjemand in diesem Prozess seine Marktposition „verbessert“, also die *terms of trade* ändert und den Kreislauf des Kaufens und Verkaufens zwischen den aufs Ganze gesehen gleichen Anbietern und Nachfragern durchbricht. Nun verhält es sich aber offenkundig so, dass durch die vielfältigen Interdependenzen und Verknüpfungen, die die globalen Markttransaktionen zu *einem* Zusammenhang machen, es den „Opfern“ schwer fällt, den oder die „Täter“ für den drohenden oder bereits eingetretenen Einkommensverlust ausfindig zu machen. Dies lässt sich als „Instanzlosigkeit“ des Wettbewerbs fassen, die sich als Quelle des Wachstums begreifen lässt (Thielemann 2010, 357ff.). Hier ein knappes Beispiel:

„Das Einzige, was die [Schuldner- und Krisen-] Länder und die für sie handelnden Politiker [und die Bürger, die sich nicht vollständig dem Zwang zur Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit hingeben wollen, A.d.V.] diszipliniert [und sie sollen „diszipliniert“ werden, sie sollen ihre persönliche Entfaltungsfreiheit verlieren, A.d.V.], sind die internationalisierten Märkte, denn sie lassen ihnen keinen Ausweg. Da haben sie niemanden, den sie anrufen können, um ihn zu beschwichtigen. Nur das schafft im Inneren den notwendigen Druck, der Reformen ermöglicht.“ (Sinn 2014, 160)³⁵

Darum hilft es nicht weiter, allein auf die ordnungspolitischen Regeln *für* dieses „Spiel“, das Wettbewerbsspiel, zu schauen, durch die allenfalls Nebenbedingungen *dafür* geändert werden können (was sich als öko-soziale Marktwirtschaft fassen lässt). Die Intensivierung des Wettbewerbs (der sich übrigens nicht zwischen „Unternehmen“, sondern letztlich zwischen selbstständigen und unselbstständigen Beschäftigten abspielt) wird dadurch nicht gebremst, die Ökonomisierung der Lebensverhältnisse und die „Kolonialisierung der Lebenswelt“ (Jürgen Habermas) werden dadurch nicht aufgehalten. Mehr noch, da die „externen Effekte“ (im weiteren Sinne), auf die eine Ordnungspolitik *für den Markt* allein abstellen kann, mit den marktinternen Effekten schon auch zusammenhängen (etwa da man es sich leisten können muss, einen Sozialstaat zu unterhalten oder etwa die ökologischen Standards zu erhöhen, obwohl andere „Wettbewerber“, etwa via Fracking, sie senken), unterliegt die Rahmenordnungskonzeption Reichs den gleichen Einwänden, die er doch selbst gegenüber der Unternehmensethik formuliert, nun allerdings auf der Ebene des Wettbewerbs der Nationen. So ließe sich in Anlehnung an die im vorangegangenen Abschnitt zitierte Passage Robert Reichs formulieren: ‚Im Zeitalter des globalen Superwettbewerbs haben Nationen (und sogar Verbünde wie die EU) keine Spielräume mehr, die Rahmenbedingung des Wirtschaftens sozial- und umweltverträglich gestalten – es sei denn, sie akzeptieren den korrespondierenden Verlust an Wettbewerbsfähigkeit ihrer Unternehmen und die Abwanderung von Kaufkraft an Unternehmen anderer Standorte, die daraus folgen.‘ Wenn man diesen Zusammenhang erkennt *und* die weltinnenpolitische Option globaler wettbewerblicher Waffenstillstandsabkommen (vgl. unten) ablehnt bzw. wohl eher: gar nicht erst in Erwägung zieht, so kommt man zu dem Schluss, der die heutige Politik im Ganzen zu bestimmen scheint:

³⁴ Vgl. zur Unterscheidung von Druck aus Not und Druck ohne Not, also aus Gier, Thielemann/Ulrich (2009: 50ff.).

³⁵ Gemeint ist der Abbau von Arbeitnehmerrechten und des Sozialstaates, die Umstellung von Bildung auf Humankapitalbildung, die Senkung von Steuern auf Kapitaleinkommen, die Privatisierung auch der letzten noch verbleibenden öffentlichen Unternehmen – die Verwirklichung des „neoliberalen“ Programms eben, für das der Name „Reform“ reserviert werden soll, womit, wie Jürgen Habermas (2013, 59f.) treffend bemerkt, „die Semantik des Ausdrucks ‚Reform‘ auf den Kopf gestellt“ wird.

„In der hyperkompetitiven Weltwirtschaft von heute gibt es keinen zuverlässigen ‚dritten Weg‘, der es Ländern erlauben würde, fortgesetzte Liberalisierung und marktorientierte Reformen zu vermeiden.“ (Rogoff 2006, 11)

10. Warum die Entfaltung der Marktlogik in sich problematisch ist

Die in sich wettbewerbliche Marktinteraktionslogik ist, wie sie ist. Sie ist ahistorisch. Sie ergibt sich aus elementaren Handlungsvollzügen, nämlich dem geldvermittelten Vorteilstausch.³⁶ Sie ist nicht durch die Ordnungspolitik konstituiert (dann wäre sie ein Neutrum), allerdings durch eine Privatrechtsordnung ermöglicht, die den Rechtsstaat darauf reduziert, *pacta sunt servanda* sicherzustellen (Thielemann 2010, 203ff.). Historisch und gestaltbar ist allerdings das Maß, mit dem diese Logik ins gesellschaftliche Leben tritt und verfolgt wird und somit „den Lebensstil aller einzelnen, die in dieses Triebwerk hineingeboren werden, ... bestimmt“ (Weber 1988, 203). Inwieweit diese Dynamik vorangetrieben wird durch „Pionierunternehmer“ bzw. allgemeiner: durch Akteure, die ihr Vorteilsstreben von nun ab „konsequenter“ verfolgen und mit Gewinnmaximierung ernst machen, oder aber selbstreferentiell ist, indem die ökonomische Radikalisierung des einen die ökonomische Radikalisierung des anderen wettbewerblich erzwingt und sich ein intentionaler Anfang gar nicht mehr feststellen lässt, ist eine vergleichsweise offene Frage. Ohne systemtheoretische Aufklärung (die mit der systemapologetischen Variante Niklas Luhmanns wenig gemein hat) wird den involvierten Akteuren (die staatliche Politik eingeschlossen) ihr „Marktgehorsam“ (Brodbeck 2009) nicht als äußerer Zwang erscheinen, da die Verursacher des Drucks, die sie auch selbst sein können, hinter der „verbergenden Hand“ des Marktes (Bhagwati 1996, 33) verschwimmen.

Die Frage nach dem Status des Marktes bzw. der Marktlogik ist eine Frage des Maßes. Sie nicht zu stellen bedeutet, dass man der Ökonomisierung der Lebensverhältnisse und der Intensivierung des Wettbewerbs ohne jede Grenze zustimmt, weil dies dann ohnehin geschieht. Nun ließe sich allerdings fragen, worin denn das ethische Problem der zunehmenden Reinheit, mit der sich die Marktlogik entfaltet, überhaupt besteht bzw. warum etwas „weiterhelfen“ *soll* (vgl. oben S. 16). Einigermassen offenkundig ist das Problem der wachsenden Einkommensdisparitäten (und der Vermögensdisparitäten, die ja, von Kursgewinnen im Blasenkapitalismus abgesehen, sich aus „gesparten“ Einkommen ergeben), auf die jüngst und prominent Thomas Piketty (2014) die öffentliche Aufmerksamkeit gelenkt hat: Die Wettbewerbsfähigen und -willigen verdrängen die weniger Wettbewerbsfähigen oder -willigen, wodurch diese ihre Einkommensposition verlieren.³⁷ Dabei ist nicht nur an den unmittelbaren und „sichtbaren“ Druck auf Angestellte und Zulieferer zu denken (der sich vielleicht als „Fehlverhalten“ feststellen lassen könnte), sondern vor allem an den Druck, der sich daraus ergibt, dass hier Einkommen generiert, Umsätze gesteigert und Arbeitsplätze geschaffen werden, dadurch aber an anderen Stellen unausweichlich Einkommen gesenkt und im Grenzfall Arbeitsplätze zerstört werden. Keine andere Kraft als die des Wettbewerbs ist es, die Einkommen sinken lässt und Arbeitslosigkeit erzeugt; jedenfalls wenn wir von Fällen spontan sinkender Leistungsbereitschaft absehen.

Der graduelle oder vollständige Verlust der bisherigen Einkommensposition ist jedoch nicht die einzige Folge der Intensivierung des Wettbewerbs, und er ist, systematisch betrachtet, keine zwingende Folge. Auch wenn es äußerst unwahrscheinlich ist, dass die aktuellen Verlierer „eigenverantwortlich“ auf ihren vormaligen Stand zurückfinden, und zwar ohne dass die Gewinner ihnen weiter davonrennen, und man so zu Einkommensverhältnissen des Zeitalters der „Great Compression“ zurückkehren würde, so ist doch „eigenverantwortliches“ Handeln stets „möglich“. Der Wettbewerb zwingt nämlich nicht zur Hinnahme von Einkommensverlusten, sondern zu „lebensunternehmeri-

³⁶ Vgl. zu einem Versuch einer entsprechenden elementaren Theorie der Marktinteraktion Thielemann (2010, 25ff.; 2009, 33ff., 65ff.).

³⁷ Davon allerdings ist bei Piketty nicht die Rede. Die wachsenden Einkommens- und Vermögensdisparitäten ergeben sich bei ihm vielmehr aus der Logik mathematischer Formeln, insbesondere daraus, dass die Variable Sparen bzw. „Akkumulieren“ (Reinvestieren) auf Seiten derjenigen, die es sich leisten können, höher ausfällt als die Variable Wachstum, das rein technologisch bedingt ist, so dass eine „Spirale der Ungleichheit“ losgetreten wird, die durch keine „spontanen“ Marktkräfte im Zaum gehalten wird (Piketty 2014, 586, 40).

schem“ Handeln, zu einem Leben in lebenslanger Investitionsbereitschaft in das eigene Humankapital bzw. zur Wahrnehmung der eigenen Person als Humankapital – in der Hoffnung, nicht zu den Verlierern zu gehören.³⁸

„Die immer weiter fortschreitende Flexibilisierung der Märkte für Arbeit und der Arbeitsorganisation [und vor allem die Globalisierung des Wettbewerbs, A.d.V.] hat Individuen und Familien einem unerbittlichen Druck unterworfen, ihre Lebensweise nach Maßgabe immer unberechenbarer Anforderungen immer kompetitiverer Märkte einzurichten.“ (Streeck 2012, 142)

Darum ja auch die Ökonomisierung der Bildung und das Starren der Politik auf „die Wettbewerbsfähigkeit“ des zum „Standort“ degradierten Gemeinwesens. Dies ist ein Verlust an Freiheit in allen denkbaren Dimensionen, vor allem der persönlichen Freiheit und der politischen Freiheit, außer der der Marktfreiheit.

Wer ist dafür kausal verantwortlich? Sicher, wir alle, die einen weniger, die anderen sehr viel mehr. Doch ist hier, jedenfalls aufs Ganze gesehen, einfach kein „Fehlverhalten“ feststellbar, für das eine individualistisch konfigurierte Wirtschaftsethik „Lösungen“ anbieten könnte, so dass das „Fehlverhalten“ unterbliebe.

11. Die Idee der Begrenzung der Entfaltung der Marktlogik – im Markt und jenseits des Marktes

Eine Wirtschaftsethik, die bloß Unternehmensethik betreibt (und allenfalls Ordnungsethik nur insoweit, als „externe Effekte“ zu beseitigen sind) und sich dennoch „Wirtschaftsethik“ nennt, ist ein massiv verkürzter Ansatz. Denn so müssten die beiden wettbewerbsethischen Schlüsselfragen, die teleologisch-ethische wie die deontologisch-ethische Schlüsselfrage, stillschweigend als beantwortet unterstellt werden. Es müsste also erstens angenommen werden, dass der sich eigendynamisch verschärfende Wettbewerb dem guten Leben der ihm Unterworfenen hier und jetzt noch dient und in allen Zeiten stets dienen wird, da die Zuwächse an Konsumwohlstand den wachsenden Stress und die Ökonomisierung der Lebensausrichtung aufwiegen. Und zweitens müsste angenommen werden, dass die Wettbewerbsfähigen und -willigen und das Kapital den Rest, über die „unsichtbaren“ bzw. „verbergenden“ Kanäle des Wettbewerbs, zum Lebensunternehmertum zwingen dürfen.³⁹

Diese beiden Fragen kann die Wirtschaftsethik als Wissenschaft nicht in Eigenregie mit Gültigkeitsanspruch beantworten oder gar danach noch „Lösungen“ vorschlagen, womit sie den demokra-

³⁸ Vgl. zur logischen Rolle des Unternehmertums Thielemann (2010, 214ff.). Zum korrespondierenden Zwang zum Unternehmertum bzw. der Ökonomisierung des Selbst vgl. Thielemann (2010, 229ff.; 2009, 215ff.; 1996, 323ff.). Peter Ulrich (2008, 159ff.) hat diesen Zusammenhang mit der Formel der „Parteilichkeit der Sachzwänge“ prägnant auf den Punkt gebracht. Diese Parteilichkeit wurzelt m.E. allerdings nicht, wie Peter Ulrich gelegentlich (2013; vgl. auch ders. 2010a, 56) spezifiziert, im Recht, etwa in einer „ganz bestimmten gesellschaftlichen Eigentumsordnung“ oder in anderen falschen „Vorgaben“, sondern liegt durchaus „im Wesen der Marktwirtschaft“ bzw. in der wettbewerblichen Marktlogik selbst begründet. In der Konzentration auf ethisch-politisch zu bestimmende „Voraussetzungen“ (u.a. in Form von „Wirtschaftsbürgerrechten“, zu denen beispielsweise ein „unbedingtes Grundeinkommen“ zählen könnte, vgl. Ulrich 2008, 279ff.; 2007), „die dem Markt ... vorzugeben sind“, damit auf dieser Basis „die Ergebnisse sozialer oder wirtschaftlicher Interaktion ... dem marktwirtschaftlichen Prozess überlassen werden können“ (Ulrich 2009b, 368), statt auf diese Interaktionsverhältnisse selbst, liegt die wesentliche (und einzige) Differenz zwischen meiner und Peter Ulrichs Version integrierter Wirtschaftsethik bzw. einer ethisch-integrierten Thematisierung des Wirtschaftens. Dass die interaktionistische Sicht durchaus vertreten wird, zeigt sich nicht nur darin, dass an anderer Stelle (2010b, 41) ausdrücklich von der „Parteilichkeit des Marktprinzips“ selbst die Rede ist, sondern auch und vor allem in den einschlägigen Passagen im Hauptwerk (2008: 147ff., 240ff., 409ff.), in denen die Interaktionslogik wettbewerblicher Märkte selbst in ihrer zunehmend reineren Entfaltung problematisiert wird.

³⁹ Vgl. Thielemann (2010, 329ff.). Vgl. mit Blick auf die Rolle des Kapitals im Wettbewerb Thielemann (2012c, 47f.).

tischen Prozess technokratisch unterlaufen würde.⁴⁰ Aber sie kann und muss sie, so sie ihre aufklärerische und „werterhellende“ Aufgabe wahrnehmen soll, aufwerfen, womit sie Optionen politisch bzw. öffentlich zur Diskussion stellt. Und die Option für den Fall, dass die beiden Fragen mit Nein zu beantworten sind, lautet: Dann muss die Marktlogik und der mit ihr gegebene Wettbewerb eben in ihrer Entfaltung begrenzt werden.⁴¹

Die Marktlogik ist nicht neutral.⁴² (Eine ordnungspolitische statt interaktionslogische Konstitutionstheorie des Marktes muss dies allerdings annehmen.) Die meisten Theoretiker, die dies erkennen, zielen jedoch lediglich darauf ab, die „kolonialisatorischen“ (Jürgen Habermas) Wirkungen „der Wirtschaft“ auf „die Lebenswelt“ zu begrenzen. Dabei wird eine Art Sphärenmodell vorgestellt, bei dem „die Wirtschaft“ als „normfreie Sozialität“ (Niklas Luhmann) – oder gar als Mittel – fungieren soll, nur bitteschön ohne „kolonialisatorisches“ „Eindringen“ in andere „Handlungsbereiche“.⁴³ Die Demarkationslinie für Legitimitätsansprüche ist sozusagen das Fabriktor oder auch die Börse, eben „der Markt“. Habermas scheint anzunehmen, „die Wirtschaft, die für kapitalistisches Wachstum und ein hinreichendes Niveau der Steuereinnahmen sorgen muss“, stünde außerhalb der Gesellschaft und prozessiere von „den Bürgern“ getrennt (Habermas 2013, 63). Aber niemand anderes als „Bürger“ generieren dieses Wachstum, und zwar im Prozess schöpferischer Zerstörung mit und gegen andere (Wirtschafts-)Bürger.

„The market is an instrument, but not an innocent one.“ (Sandel 2012, 61). Sandel stellt sich nicht die Frage, wer hier wen zum „Mittel“ macht. Er konzentriert sich vielmehr allein darauf, dass verhindert wird, dass das „Marktdenken und Marktbeziehungen in jede erdenkliche menschliche Aktivität eindringen“ (Sandel 2012, 187). Sandel zufolge ist der Markt ein „schlichter Mechanismus, Güter zu verteilen“, ein „Werkzeug, um Dinge zu organisieren“. Problematisch bzw. nicht mehr „neutral“⁴⁴ seien Märkte aber dann und nur dann, wenn sie in andere gesellschaftlichen „Sphären“ eindringen, innerhalb derer sodann „Marktwerte zu dominieren beginnen“, obwohl sie dort „nicht hingehören“. Genannt werden unter anderem „persönliche Beziehungen, Gesundheit, Bildung, Recht oder nationale Sicherheit“ (Sandel 2013).

Ist die Marktinteraktion denn keine „persönliche Beziehung“? Dort interagieren doch Menschen miteinander. Sie verbringen auch den überwiegenden Teil ihrer Lebenszeit mit wirtschaftlichen Tätigkeiten und somit in marktlichen Interaktionszusammenhängen. Der Markt ist Teil der Lebenswelt. Nach den Tabus, die die Systemtheorie innerhalb der Soziologie aufgestellt hat (Streeck 2012, 135, 145; 2014, 156f.), muss daran wohl eine Sozialzyklika erinnern, die offenbar, von ganz anderen Wurzeln herkommend, ebenfalls integrativ-ethisch ausgerichtet ist:

„Der Bereich der Wirtschaft ist weder moralisch neutral noch von seinem Wesen her unmenschlich und antisozial. Er gehört zum Tun des Menschen und muss, gerade weil er menschlich ist, nach moralischen Gesichtspunkten strukturiert und institutionalisiert werden.“ (Benedikt 2009)

Dass „im Markt“ durchaus Normen herrschen, zeigt sich etwa an den „Chancen“, die ein zunehmend ökonomisch radikaler agierendes Management darin erblickt, alles Rentabilitätsfremde, alle Gesichtspunkte der Mäßigung und der Sinnorientierung, die die ökonomische Theorie als „managerial

⁴⁰ Vgl. zu den gegenüber dem Anwendungs- bzw. Lösungsparadigma bescheidenerem Grundverständnis einer Wirtschaftsethik, die ihre Kompetenzen nicht überschreitet, Thielemann (2010, 124ff.).

⁴¹ Natürlich ist *a priori* nicht auszuschließen, dass der Wettbewerb zu einem gegebenen Zeitpunkt weiter entfesselt werden soll. Die Kernthese der Zeitdiagnose Streecks (2014, zusammenfassend 147f.) besagt allerdings, dass die Ära der Marktexpansion zu Ende geht, was sich insbesondere darin zeigt, dass hier auch subkutane Kräfte am Werke sind, nämlich der stille Widerstand der Bürger gegen den Druck des Kapitals. Diese Kräfte, denen offenbar Überforderungen korrespondieren, lassen sich aus einer ethisch expliziten Perspektive zugleich als Ansprüche begreifen, nämlich auf Minderung des Wettbewerbsdrucks. Der Ökonomismus-Positivismus erblickt hier, so er diese Kräfte überhaupt wahrnimmt, bloße Gegenmächte.

⁴² Vgl. auch Sandel (2012, 64, 113), Streeck (2012, 136), Ulrich (2008, 244, 369).

⁴³ Vgl. Habermas (1981, 488, 507). Vgl. zur „normfreien Sozialität“ a.a.O. S. 175, 455. Vgl. zu dieser Sicht zustimmend auch Honneth (2005, 28, 66, 97). Vgl. kritisch Jütten (2013).

⁴⁴ Neutralitätsbehauptungen sind identisch mit Pauschallegitimationen des betrachteten Handlungsbereichs.

slack“ geißelt, aus den Unternehmen aktiv zu eliminieren, um die Rentabilität von sagen wir 10 auf 15 Prozent zu heben.⁴⁵ Die Idee der Begrenzung der Entfaltung der Marktlogik setzt auch hier, auf der Ebene einer Individual- und Unternehmensethik an. Dies kann etwa darin bestehen, es gar nicht so weit kommen zu lassen, dass die Rentabilität bzw. der Marktvorteil alles ist, was in der Marktinteraktion zählt. Wenn allerdings der Gewinnmaximierung das Wort geredet wird (wie dies etwa auch Robert Reich tut), dann wird den Akteuren damit der legitimatorische Freifahrtsschein dafür ausgestellt, alle Restbestände eines noch einigermaßen in Gesichtspunkte der Verantwortbarkeit und Sinnhaftigkeit *eingebetteten* Marktverkehrs konsequent auszumerzen. Wie immer man dazu stehen mag, dies ist ganz sicher nicht ethisch neutral. Knapp gefasst: Es gibt auch Markt und es gibt auch eine wettbewerbliche Dynamik, wenn nicht *alles* daran gesetzt wird, dass die Gewinne bzw. allgemeiner: die Marktvorteile so hoch wie möglich ausfallen.

Gewichtiger als die individual- und unternehmensethische Seite ist allerdings die makro- und ordnungsethische Seite. Denn hier spielt die Musik.⁴⁶ Hier, auf der Ebene globalisierter Märkte und eines ebensolchen Wettbewerbs um die Gunst des anlagesuchenden Kapitals und um die Kaufkraft dieser Welt, entstehen die Kräfte, die unser Leben und Handeln bestimmen. Eine solche Begrenzung ist zunächst notwendig, um den Akteuren vor Ort die nötigen Spielräume zu geben, um beim Wirtschaften auch andere Gesichtspunkte in zumutbarer Weise zu berücksichtigen als allein die Wettbewerbsfähigkeit bzw. den Markterfolg. Um Letzteres soll es ja schon auch gehen, aber es darf nicht nur darum gehen. Ich denke, dies lässt sich apodiktisch behaupten, da Gewinnmaximierung (bzw. Nutzenmaximierung) unter gar keinen Umständen rechtfertigungsfähig ist (Thielemann 2013, 110ff.; Ulrich 2008, 450). Es sollen auch rentabilitätsfremde Gesichtspunkte beim Wirtschaften eine Rolle spielen. Der Gütermarkt und ultimativ der „market for corporate control“ macht diesem Ansinnen jedoch wie gezeigt einen Strich durch die Rechnung.

Auch und vor allem der demokratische Rechtsstaat, soweit er noch nicht vollständig zum Wettbewerbsstaat zurechtgestutzt wurde und also noch hier und dort „sozial“ (statt kompetitiv) reguliert, ist durch die Kräfte globalisierter Märkte weitgehend entmachtet worden. „Marktkonform“ (Angela Merkel) ist die Demokratie nicht erst, seitdem sie das „Vertrauen“ des global nach Anlage suchenden (diese aber kaum mehr findenden) Kapitals durch diese oder jene Politik des *Bail-Out* herstellen will, sondern bereits seitdem alle Politik unter der Vorgabe der Sicherung oder gar Steigerung der Standortattraktivität bzw. Wettbewerbsfähigkeit steht. Demokratische Freiheit, die nur Vorgaben anderer exekutiert, ist keine, sondern ihr Verlust.⁴⁷ Und die Gesellschaft, die die Wirtschaft als einen Teil von ihr demokratisch gestalten sollte, ist keine „wohlgeordnete“ mehr; denn eine solche ist sie nur, wenn sie „von einer gemeinsamen Gerechtigkeitsvorstellung wirksam gesteuert wird“ (Rawls 1979, 21). Dies ist der Grundsatz der Volkssouveränität, der von den globalen Marktkräften auf kaltem Wege unterlaufen wurde und gerade dadurch weiter unterlaufen wird, dass sich mindestens einige Staaten diesen Kräften willfährig und vorausschauend unterwerfen. Wettbewerbsfähigkeit ist ein relationales Konzept, denn die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der einen führt zur Schwächung derselben bei anderen. Insofern lässt sie sich auch als ein „räuberisches Prinzip“ (Kaufmann 2014) charakterisieren. Da alle Staaten, angeheizt etwa vom jährlichen „Doing Business Report“ der Weltbank (Hickel 2014), Wettbewerbsfähigkeit ganz oben auf ihre Agenda geschrieben haben, befindet sich die Weltgemeinschaft in einer Art Wirtschaftskrieg um Marktanteile. Doch ist es offenbar schwierig, die systemische Dreistelligkeit der marktlichen Interaktionsverhältnisse zu denken, also auch mitzubedenken, dass dem „Win-Win“ der einen ein „Lose“ auf Seiten anderer korrespondieren muss.

Entweder das gesellschaftliche Leben und die Politik vollzieht sich „unter den Bedingungen“ (Karl Homann) entgrenzter Märkte, oder das, was bislang als „Bedingung“ hingenommen wurde, wird zum Gegenstand einer nicht nur steuernden, sondern auch limitierenden Politik. Das geht natürlich nur

⁴⁵ Vgl. zur neuen Radikalität im Management Thielemann (2009, 4ff., 65ff.).

⁴⁶ Darum fragt eine „unverkürzt und unvoreingenommen“ betriebene Wirtschaftsethik, „statt nur nach (Unternehmens-)Ethik *in* der Wirtschaft, ... nach einer grundlegenden Ethik *der* Marktwirtschaft“. Ulrich (2011, 8).

⁴⁷ Vgl. zum Verlust der politischen Freiheit Thielemann (2011b); Crouch (2008); Streeck (2013, 88ff., 124ff., 163, 218, 235).

weltinnenpolitisch, durch wettbewerbliche Waffenstillstandsabkommen.⁴⁸ Es ginge dabei nicht etwa, wie einfältiges binäres Denken glauben machen will, das nur die Alternative kein Markt oder schrankenlose Märkte kennt, um eine zentrale statt „dezentrale gesamtwirtschaftliche Koordination wirtschaftlicher Aktivitäten“.⁴⁹ Es ginge dabei vielmehr darum, einen Zustand zu überwinden, in dem wir „Gefangene des [sogenannten, A.d.V.] Fortschritts“ sind. Denn derzeit gilt, dass wir, „selbst wenn wir wollten, ... jetzt nicht die Hände in den Schoß legen und in Ruhe genießen [können], was wir erreicht haben.“ (Wir würden nämlich unsere Einkommensposition nicht nur graduell im Maße des Nachlassens unseres Marktengagements, sondern vollständig verlieren an Konkurrenten, die bald in die Brezche springen, weil sie wollen oder ihrerseits müssen.) Hayek (1983, 63f.), man glaubt es kaum, von dem diese Zeilen stammen, visiert eine unbestimmte „Zukunft“ an, „in der wir es vielleicht wieder in unserer Macht haben zu wählen, ob wir in diesem Tempo weitergehen wollen“.⁵⁰ An die Stelle des Marktes träte nicht ein anderer vermeintlicher Produktivitätssteigerungsmechanismus, sondern – das Leben.

Literatur

- Altvater, E. (2007): Das Ende des Kapitalismus wie wir ihn kannten, Münster
- Aßländer, M. (2011): Einleitung, in: ders. (Hrsg.), Handbuch Wirtschaftsethik, Stuttgart, S. 1-5
- Aßländer, M./Schumann, O.J. (2011): Wirtschaftsethik als angewandte Ethik, in: Aßländer, M. (Hrsg.), Handbuch Wirtschaftsethik, Stuttgart, S. 177-187
- Benedikt XVI (2009): Caritas in Veritate, www.vatican.va
- Bhagwati, J. (1996): The Demands to Reduce Domestic Diversity among Trading Nations, in: Ders./Hudec, R. (Hrsg.), Fair Trade and Harmonization, Cambridge, S. 9-40
- Breyer, F. (2008): Die Chancen der Sozialen Marktwirtschaft und die Rolle der Ökonomen, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Bd. 9, H. 2, S. 125-138
- Brodbeck, K.-H. (2002): Ethik und Wirtschaft, Gröbenzell
- Brodbeck, K.-H. (2009): Was heißt eigentlich Marktgehorsam? Wider die falsche Autorität der ökonomischen Mechanik, in: Aßländer, M./Ulrich, P. (Hrsg.): 60 Jahre Soziale Marktwirtschaft, Bern/Stuttgart/Wien, S. 45-67
- Bundesministerium für Arbeit und Soziales (2010): Aktionsplan CSR der Bundesregierung, Berlin
- Christen, Ch. (2011): Politische Ökonomie der Alterssicherung, Marburg
- Crouch, C. (2008): Postdemokratie, Frankfurt a.M.
- David, F. (2009): Kommentar zum Beitrag von Peter Studer: Meinungs- und Wissenschaftsfreiheit für das „schwarze Schaf“ Thielemann, 27. Mai, www.medien Spiegel.ch/archives/002370.html
- Davis, M. (2006): Planet of Slums, London/New York
- Döring, U. (2010), *BWL in der Krise – ist Günter Wöhles Prinzip langfristiger Gewinnmaximierung noch zeitgemäß?*, www.woeh Portal.de/fileadmin/pdf/Doering_Bwl_in_der_Krise.pdf
- Egan-Krieger, T. von (2014): Die Illusion wertfreier Ökonomie. Eine Untersuchung der Normativität heterodoxer Theorien, Frankfurt a.M.
- Flassbeck, H. (2013): Rückschritt als Wissenschaft? – Der Präsident des DIW sollte zwanzig Jahre alte Wochenberichte lesen, www.flassbeck-economics.de, 18. Dezember
- Fleming, P./Jones, M.T. (2013): The End of Corporate Social Responsibility, Los Angeles u.a.
- Grötzke, M. (2012): An der Realität vorbei (Interview mit Thomas Dürmeier), www.deutschlandfunk.de, 4. Januar
- Habermas, J. (1981): Theorie des kommunikativen Handelns. Bd. 2, Frankfurt a.M.

⁴⁸ Vgl. Thielemann 1996, 342; ders. 2009, 233ff., ders. 2010, 452; vgl. jüngst auch Löpfe/Vontobel 2014, 123; Vontobel 2012

⁴⁹ Vgl. zu dieser nach wie vor grassierenden, suggestiv jede Alternative desavouierenden Standardmeinung Suchanek (2011, 200). Die Homann-Schule kommt nicht umhin, die angebliche „Solidarität“ des Wettbewerbs letztlich allein auf die unterstellte Alternativlosigkeit des sich eigendynamisch stetig in- und extensivierenden Wettbewerbsregimes zurückzuführen. Vgl. Thielemann (2010, 323).

⁵⁰ Freilich übergeht Hayek die deontologisch-ethische Dimension der Wettbewerbsfrage, was wiederum nicht verwunderlich ist.

- Habermas, J. (2013): Demokratie oder Kapitalismus? Vom Elend der nationalstaatlichen Fragmentierung in einer kapitalistisch integrierten Weltgesellschaft, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Nr. 5, S. 59-70
- Hayek, F.A. von (1983): Die Verfassung der Freiheit, 2. Aufl., Tübingen
- Hickel, J. (2014): The new shock doctrine: "Doing Business" with the World Bank, www.aljazeera.com, 4. April
- Honneth, A. (2005): Verdinglichung, Frankfurt a.M.
- Horn, G./Lindner, F./Tober, S./Watt, A. (2012): Quo vadis Krise? Zwischenbilanz und Konzept für einen stabilen Euroraum, IMK-Report 75, Oktober, www.boeckler.de
- Huppenbauer, M./Wallimann-Helmer, I./von Allmen, W. (2014): Weiterbildungskurs Ethical Leadership, www.asae.uzh.ch/weiterbildungskurse/leadership.html#14
- Jütten, T. (2013): Habermas and Marktes, in: Constellations, 20/4, S. 587–603
- Kappler, E. (2004): Fragen zur gesellschaftlichen Verantwortung der Betriebswirtschaftslehre, in: Schneider U./Steiner, P. (Hrsg.), Betriebswirtschaftslehre und gesellschaftliche Verantwortung, Wiesbaden, S. 131-157
- Kappler, E. (2008): Kritische Betriebswirtschaftslehre – eine Episode im letzten Drittel des 20. Jahrhunderts?, Vortrag im Rahmen einer Ringvorlesung der Bergischen Universität Wuppertal „1968 und die Folgen für Gesellschaft, Wissenschaft und Kultur in Deutschland“, www.1968.uni-wuppertal.de/bilanz/kappler/wirtschaft.html
- Kaufmann, St. (2014): Wettbewerbsfähigkeit. Ein räuberisches Prinzip, www.fr-online.de, 22. Oktober
- Kaufmann, St. (2015): Die Frage, die Syriza stellt, www.berliner-zeitung.de, 2. Februar
- Khurana, R. (2007): From Higher Aims to Hired Hands, Princeton
- Kindermann, D. (2009): Why do some countries get CSR sooner, and in greater quantity, than others? The political economy of corporate responsibility and the rise of market liberalism across the OECD: 1977-2007, WZB Discussion Paper, No. SP III 2009-301
- Kuhn, Th./Weibler, J. (2011): Ist Ethik ein Erfolgsfaktor? Unternehmensethik im Spannungsfeld von Oxymoron Case, Business Case und Integrity Case, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Special Issue 1, S. 93–118
- Liebig, B./Morandi, P. (2006): Wenn die öffentliche Sache zur Firmenangelegenheit wird, www.nzz.ch, 18. Februar
- Löhr, A. (1991): Unternehmensethik und Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart
- Loepfe, Ph./Vontobel, W. (2014): Wirtschaft boomt, Gesellschaft kaputt. Eine Abrechnung, Zürich
- Ludowig, K. (2009): Moral für Manager, in: Der Tagesspiegel, 22. Februar
- Merkel, A. (2013): Rede beim Jahrestreffen 2013 des World Economic Forum vom 24. Januar, www.bundeskanzlerin.de.
- Mittelstrass, J. (1982): Wissenschaft als Lebensform: Reden über philosophische Orientierungen in Wissenschaft und Universität, Frankfurt a.M.
- Myrdal, G. (1976): Das politische Element in der nationalökonomischen Doktrinbildung, 2. Aufl., Bonn/Bad Godesberg
- O.V. (2013): Höhere Dividende: BMW-Rekordgewinn bringt Quandt-Familie 700 Millionen Euro, www.spiegel.de, 14. März
- O’Sullivan, P (2012): Ethics as social critique, in: ders./Smith, M./Esposito, M. (Hrsg.), Business Ethics. A critical approach: integrating ethics across the business world, London/New York, S. 22-33
- Piketty, Th. (2014): Das Kapital im 21. Jahrhundert, München
- Rawls, J. (1979): Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt a.M.
- Reich, R. (2007): Superkapitalismus. Wie die Wirtschaft unsere Demokratie untergräbt, Frankfurt/New York
- Rogoff, K. (2006): Die USA verlieren Lateinamerika, in: Tagesanzeiger, 14. Dezember, S. 11
- Rohner, M. (2008): Liechtenstein fühlt sich verfolgt, in: taz, 18. März 2008, www.taz.de
- Sandel, M. J. (2012): What Money Can’t Buy. The Moral Limits of Marktes, New York
- Sandel, M. (2013): „Märkte dort lassen, wo sie hingehören“, Interview, <http://derstandard.at>, 6. April
- Sinn, H.-W. (2005): Im Gespräch mit Prof. Hans-Werner Sinn, in: WSM Nachrichten, 30. Oktober 2005, S. 11, www.cesifo-group.de
- Sinn, H.-W. (2014): Gefangen im Euro, München
- Streeck, W. (2012): Der öffentliche Auftrag der Soziologie, in: Leviathan 40/1, S. 129-147
- Streeck, W. (2013): Gekaufte Zeit. Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus, Frankfurt a.M.
- Streeck, W. (2014): Politische Ökonomie als Soziologie: Kann das gutgehen?, in: Zeitschrift für Theoretische Soziologie, Nr. 1, S. 147-166
- Suchanek, A. (2011): Das Verhältnis von Markt und Moral, in: Aßländer, M. (Hrsg.), Handbuch Wirtschaftsethik, Stuttgart/Weimar, S. 198-208
- Thielemann, U. (1994a): Die Ambivalenz integrativer Wirtschaftsethik – Spuren systemischen Denkens im wirtschaftsethischen Entwurf Peter Ulrichs, in: Büscher, M./Knobloch, U./Matthiesen, K.H./Thielemann, U.

- (Hrsg.), Auf dem Weg zu einer integrativen Wirtschaftsethik, Berichte des Instituts für Wirtschaftsethik, Nr. 65, St. Gallen, S. 24-36
- Thielemann, U. (1994b): Integrative Wirtschafts- und Unternehmensethik als Reflexion des spannungsreichen Verhältnisses von Einkommensstreben und Moral. Zum Verhältnis von Wirtschaftsethik und philosophischer (Diskurs-)Ethik, Berichte des Instituts für Wirtschaftsethik, Nr. 67, St. Gallen
- Thielemann, U. (1996): Das Prinzip Markt. Kritik der ökonomischen Tauschlogik, Bern/Stuttgart/Wien
- Thielemann, U. (1998): Globale Konkurrenz, Sozialstandards und der (Sach-)Zwang zum Unternehmertum, in: Maak, Th./Lunau, Y. (Hrsg.), Weltwirtschaftsethik. Globalisierung auf dem Prüfstand der Lebensdienlichkeit, Bern/Stuttgart/Wien, S. 203-244
- Thielemann, U. (2000): Was spricht gegen angewandte Ethik? Erläutert am Beispiel der Wirtschaftsethik, in: Ethica, Nr. 1, S. 37-68
- Thielemann, U. (2003): Moral als Ausweg aus der Vertrauenskrise? Über wahre und vermeintliche GeschäftsinTEGRITÄT, in: Jakob, R./Naumann, J. (Hrsg.), Wege aus der Vertrauenskrise, Frankfurt a.M., S. 305-329
- Thielemann, U. (2004): Integrative Wirtschaftsethik – als Reflexionsbemühung im Zeitalter der Ökonomisierung, in: Mieth, D./Schumann, O.J./Ulrich, P. (Hrsg.), Reflexionsfelder integrativer Wirtschaftsethik, Tübingen/Basel, S. 69-102
- Thielemann, U. (2005): „Das ist eine Art Diebstahl“ (Interview), in: Handelszeitung, 26. Januar
- Thielemann, U. (2008): Ethik als Erfolgsfaktor? The Case against the business case und die Idee verdienter Reputation, in: Scherer, A.G./Patzner, M. (Hrsg.), Betriebswirtschaftslehre und Unternehmensethik, Wiesbaden, S. 231–255
- Thielemann, U. (2009): System Error. Warum der freie Markt zur Unfreiheit führt, Frankfurt a.M.
- Thielemann, U. (2010): Wettbewerb als Gerechtigkeitskonzept. Kritik des Neoliberalismus, Marburg
- Thielemann, U. (2011a): Der falsche Ruf nach „Lösungen“. Gegen die Entpolitisierung des Denkens, www.mem-wirtschaftsethik.de, 27. November
- Thielemann, U. (2011b): Das Ende der Demokratie, in: Wirtschaftsdienst – Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, Nr. 12, S. 820-823
- Thielemann, U. (2012a): Das Imperium schlägt zurück, www.mem-wirtschaftsethik.de/memorandum-2012/repliken/die-zeit/, 27. April
- Thielemann, U. (2012b): Die Verteilungsfrage als Fairnessfrage und die Zurückeroberung der Idee der Sozialen Marktwirtschaft, in: Spieker, M. (Hrsg.), Der Sozialstaat. Fundamente und Reformdiskurse, Baden-Baden, S. 139-162
- Thielemann, U. (2012c): Ethik des Finanzmarktes. Die unverstandene Rolle des Kapitals als angeblicher „Dienerin der Realwirtschaft“, in: Zschaler, F.E./Meck, S./Kleine, J. (Hrsg.), Finethikon. Jahrbuch für Finanz- und Organisationsethik, Bd. 2, Stuttgart, S. 31-60
- Thielemann, U. (2013a): Schweizer Volksabstimmung: Votum für oder gegen ‚Abzocker‘? Warum Millionenboni im Interesse des Kapitals liegen, www.mem-wirtschaftsethik.de, 9. März
- Thielemann, U. (2013b): Qualität, Gewinnmaximierung und Markt. Wider die Eliminierung rentabilitätsfremder Gesichtspunkte aus dem Marktgeschehen, in: Kilian, U. (Hrsg.), Leben // Gestalten. In Zeiten endloser Krisen, Berlin
- Thielemann, U. (2013c): Elementare Wettbewerbstheorie: Kein Wachstum ohne Schmerzen, www.mem-wirtschaftsethik.de, 27. März
- Thielemann, U. (2014a): Ökonomismuskritische Wirtschaftsethik – jenseits des Partikularismus des Kontraproduktivitätsparadigmas, in: Schaub, W. (Hrsg.), Ethik und Empirie, Freiburg/Wien, S. 201-224
- Thielemann, U. (2014b): Ist Freihandel prinzipiell gut – wenn nur die Nebenbedingungen stimmen?, www.mem-wirtschaftsethik.de, 27. September
- Thielemann, U./Ulrich, P. (2003): Brennpunkt Bankenethik. Der Finanzplatz Schweiz in wirtschaftsethischer Perspektive, Bern/Stuttgart/Wien
- Thielemann, U./Ulrich, P. (2009): Standards guter Unternehmensführung, Bern/Stuttgart/Wien
- Ulrich, P. (1986): Transformation der ökonomischen Vernunft. Fortschrittsperspektiven der modernen Industriegesellschaft, Bern/Stuttgart
- Ulrich, P. (1988): Wirtschaftsethik als Wirtschaftswissenschaft. Standortbestimmung im Verhältnis von Ethik und Ökonomie (Antrittsvorlesung), Berichte des Instituts für Wirtschaftsethik, Nr. 23, St. Gallen
- Ulrich, P. (1990): Auf der Suche nach der verlorenen ökonomischen Vernunft, in: ders. (Hrsg.), Auf der Suche nach einer modernen Wirtschaftsethik, Bern/Stuttgart 1990, S. 179-226
- Ulrich, P. (1996): Unternehmensethik und „Gewinnprinzip“. Versuch der Klärung eines unerledigten wirtschaftsethischen Grundproblems, in: Nutzfinger, H.G. (Hrsg.), Wirtschaftsethische Perspektiven III. Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. 228/III, Berlin, S. 137-171

- Ulrich, P. (2001): Integritätsmanagement und „verdiente“ Reputation. Bausteine eines integrativen Ethikprogramms im Unternehmen, *io Managementzeitschrift*, Nr. 1-2/2001, S. 42-47
- Ulrich, P. (2004): Prinzipienkaskaden oder Graswurzelreflexion? Zum Praxisbezug der Integrativen Wirtschaftsethik, in: ders./Breuer, M. (Hrsg.), *Wirtschaftsethik im philosophischen Diskurs. Begründung und „Anwendung“ praktischen Orientierungswissens*, Würzburg, S. 127-142
- Ulrich, P. (2006): Politische Ökonomie, wirtschaftsethisch rekonfiguriert, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, 7. Jg., Nr. 2, S. 164-182
- Ulrich, P. (2007): Lohngerechtigkeit – ade? Was vor sich geht, wie es zu beurteilen und was dagegen zu tun ist, *Berichte des Instituts für Wirtschaftsethik*, Nr. 110, St. Gallen; online unter www.alexandria.unisg.ch/Publikationen/Person/U/Peter_Ulrich/37398
- Ulrich, P. (2008): *Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie*, 4. Aufl., Bern/Stuttgart/Wien
- Ulrich, P. (2009a): Die gesellschaftliche Einbettung der Marktwirtschaft als Kernproblem des 21. Jahrhunderts. Eine wirtschaftsethische Fortschrittsperspektive, Abschiedsvorlesung vom 5. Mai 2009, *Bericht des Instituts für Wirtschaftsethik* Nr. 115, St. Gallen; online unter www.alexandria.unisg.ch/Publikationen/Person/U/Peter_Ulrich/53331
- Ulrich, P. (2009b): Marktwirtschaft in der Bürgergesellschaft. Die Soziale Marktwirtschaft vor der nachholenden gesellschaftspolitischen Modernisierung, in: Aßländer, M.S./Ulrich, P. (Hrsg.), *60 Jahre Soziale Marktwirtschaft*, Bern, S. 349-380
- Ulrich, P. (2010a): Bürgerfreiheit und zivilisierte Marktwirtschaft. Wider den falschen Gegensatz von „liberal“ und „sozial“, in: Mastronardi, Ph./Cranach, M. von (Hrsg.), *Lernen aus der Krise. Auf dem Weg zu einer Verfassung des Kapitalismus*, Bern, S. 51-60
- Ulrich, P. (2010b): *Zivilisierte Marktwirtschaft. Eine wirtschaftsethische Orientierung*, Neuauflage, Bern/Stuttgart/Wien
- Ulrich, P. (2011): Wirtschaftsethik nach der Krise. Reflexionen aus der Sicht des St. Galler Ansatzes der integrativen Wirtschaftsethik, in: Wallacher, J./Au, Ch./Karcher, T. (Hrsg.), *Ethik in Wirtschaft und Unternehmen in Zeiten der Krise*, Stuttgart, S. 1-8
- Ulrich, P. (2013): Moralische Grenzen des Marktes oder: Was spricht gegen eine totale Marktgesellschaft?, www.nsw-rse.ch, 24. September
- Ulrich, P./Thielemann, U. (1992): *Ethik und Erfolg. Unternehmensethische Denkmuster von Führungskräften – Eine empirische Studie*, Bern/Stuttgart/Wien
- Ulrich, P./Thielemann, U. (1993): How Do Managers Think about Market Economies and Morality? Empirical Enquiries into Business-ethical Thinking Patterns, in: *Journal of Business Ethics*, 12/11, S. 879-898
- Ulrich, P./Thielemann, U. (2001): Grundsätze fairen Steuerwettbewerbs. Wider den Steuer-Nichtleistungswettbewerb, *Neue Zürcher Zeitung*, 22./23. Dezember, S. 25
- Varoufakis, Y (1998): *Foundations of Economics. A Beginner's Companion*, London/New York
- Vontobel, W. (2012): Krieg um Währung und Jobs! Es braucht einen Waffenstillstand, www.blick.ch, 27. September
- Walther, R. (2009): Wenn Hürlimann jodelt, in: *Der Freitag*, 18. April
- Weber, M. (1988): *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, Tübingen
- Zeit online (2014): US-Richter kippen Obergrenze für Wahlkampfspenden, www.zeit.de, 2. April