

Die Entfaltung integrativer Wirtschaftsethik in der Kritik

Ulrich Thielemann

Erschienen in: Berliner Forum Wirtschaftsethik/Nutzinger, H.G. (Hrsg.), Wirtschafts- und Unternehmensethik einer neuen Generation. Zwischen Grundlagenreflexion und ökonomischer Indienstrahmung, München 1999, Hampp Verlag, S. 117-152.

1. Vorbemerkung: Ist der wirtschaftsethische Diskurs zu einem Abschluß gekommen?

Die Wirtschafts- und Unternehmensethik scheint sich in einer ähnlichen Situation zu befinden wie die Betriebswirtschaftslehre Anfang der achtziger Jahre. Konnte damals Ekkehard Kappler (1983: 382) noch, als Vertreter "kritischer Betriebswirtschaftslehre", konstatieren: "Die Schubkraft in Richtung auf Gestaltung nimmt zu", so ist heute eine nicht-gestaltungsorientierte (theoretische) Basis, von der dieser Trend ausgehen und als etwas Neues wahrgenommen werden könnte, gar nicht mehr wahrnehmbar. Heute erwartet wohl niemand mehr Reflexion, Kontroverses oder "Theorie" von der Betriebswirtschaftslehre. Gestaltung überall. "How to do it" - lautet die Devise, und was "it" ist, ist ja eh klar. Das Kontroverse, die Begriffsreflexion, die sich hinter den "Erklärungen" und der "Theorie" - etwa der Gutenbergschen - verbarg, wurde ausgeklammert, sozusagen externalisiert und der Wirtschafts- und Unternehmensethik überantwortet - vielleicht in der Hoffnung auf die Harmlosigkeit eines Anwendungsbezugs. Zwar können unter dem Titel der Ethik normative Fragen immerhin unter dem Begriff thematisiert werden, unter dem sie angemessenerweise zu thematisieren sind. Doch hat sich dieser Trend in Richtung auf Gestaltung mittlerweile auch der Wirtschafts- und Unternehmensethik bemächtigt - zumindest wenn wir der Einschätzung Josef Wielands (1997) folgen dürfen:

"Die unternehmensethische Diskussion in Deutschland durchläuft gegenwärtig einen Prozeß des Wandels. Waren vor Jahren noch konzeptionelle und theoretische Fragestellungen tonangebend, so ist die heutige Diskussion durch die Frage geprägt: Wie können Ethik Management Systeme in der Unternehmung gelebt und in ihrer Wirksamkeit kontrolliert werden?"

Bisher mag hier noch eher der Wunsch den Vater des Gedankens bilden. Ob sich die Wirtschafts- und Unternehmensethik in den Kanon der Verfügungswissenschaften einreicht, deren Adressaten Kunden sind, für die sie nützliche Informationen bereitstellt - hier: Verfügungswissen für (vermeintlich) "gute Zwecke" oder schlicht "Ethik" -, oder ob sie den ausgezeichneten Ort bildet für wechselseitig kritische Auseinandersetzungen zwischen unterschiedlichen Grundpositionen - nicht nur zur Unternehmensführung, sondern auch zu Fragen der Wirtschaftsordnung -, muß wohl als offen gelten. Dies hängt natürlich letztlich davon ab, ob die scientific community der Wirtschafts- und Unternehmensethiker einen Bedarf an Begriffsreflexion, Kontroverse und Orientierungswissen erblickt, oder ob sie solche Fragen für obsolet hält.

Gegenwärtig jedenfalls lassen sich im deutschsprachigen Raum durchaus noch sehr unterschiedliche wirtschafts- und unternehmensethische Ansätze ausmachen, die sich auch keineswegs in diskursiver Abstinenz üben. Die 'How-to-do-it-Ethik' bildet da nur eine Position

neben anderen. Im folgenden möchte ich meine Version der Abgrenzung der Ansätze vorstellen. Diese erfolgt natürlich selbst von einem bestimmten Verständnis aus, nämlich dem der integrativen Wirtschaftsethik (vgl. Ulrich 1997; Thielemann 1998). Diesen Ansatz möchte ich entlang der Abgrenzung zu zwei weiteren systematisch möglichen Positionen, dem der angewandten und dem der funktionalistischen Wirtschaftsethik, vorstellen und dabei natürlich für den integrativen Ansatz plädieren.

2. Welchem wirtschaftsethischen Standpunkt gilt der Vorzug, dem angewandten, dem funktionalistischen oder dem integrativen Ansatz?

Von Karl Homann und Franz Blome-Drees (1992: 14) stammt eine auf den ersten Blick wohl hochplausible, ja selbstverständlich anmutende Definition von Wirtschaftsethik: “Wirtschaftsethik (bzw. Unternehmensethik) befaßt sich mit der Frage, welche moralischen Normen und Ideale unter den Bedingungen der modernen Wirtschaft und Gesellschaft (von den Unternehmen) zur Geltung gebracht werden können.” Entlang dieser Definition lassen sich die drei bereits angedeuteten wirtschaftsethischen Perspektiven und Ansätze gut abgrenzen:

1. Ethik “*in*” der Wirtschaft¹ - oder eben “unter den Bedingungen der modernen Wirtschaft”. Im deutschsprachigen Raum, auf den ich mich hier beschränke, wird dieser Ansatz allerdings weniger von Karl Homann als vielmehr von den Vertretern “angewandter” Wirtschafts- und Unternehmensethik vertreten. Die Erlanger Schule um Horst Steinmann hat hierzu ein anspruchsvolles und umfassend ausgearbeitetes Konzept vorgelegt.
2. Ethik *als* die Logik, die die “Bedingungen der modernen Wirtschaft und Gesellschaft” bestimmt, oder kurz: Ethik als (transzendente) Ökonomik.² Hier geht es um eine “ökonomische” Theorie praktischer Vernunft überhaupt. Der transzendentalphilosophische Anspruch äußert sich beispielweise in der neuerlichen Rede von einem “methodologischen Ökonomismus” (Homann 1996a: 11, 14).
3. Ethik *der* Wirtschaft bzw. Ethik *gegenüber* der Wirtschaft. Das ist der integrative Ansatz, wie ihn Peter Ulrich inauguriert hat und den ich hier in meiner Interpretation bzw. Version vorstellen möchte. Der Ansatz ist formal und entfaltet sich vor allem in der Kritik nicht-integrativer Auffassungen, weniger in “besseren” Gestaltungsempfehlungen.

2.1 Wirtschaftsethik als angewandte Ethik oder: Ethik “unter den Bedingungen der Wirtschaft” (Horst Steinmann und Mitarbeiter)

2.1.1 Das Defizit angewandter Ethik - grundsätzlich betrachtet

Gemeinsam mit Peter Ulrich vertrete ich die Auffassung, daß es in der Ethik nicht um die “An-

¹ Vgl. auch Steinmann/Löhr (1994a: 106): “Unternehmensethik stellt sich ... als eine (wissenschaftliche) Lehre von denjenigen Normen dar, die *in* der Marktwirtschaft zu einem friedensstiftenden Gebrauch der unternehmerischen Handlungsfreiheit anleiten sollen.” (Hvh.d.V.).

² Vgl. zum Begriff und zur Kritik Thielemann (1996: insbes. Kapitel III).

wendung” als gültig vorausgesetzter moralischer Normen geht, sondern einzig und allein um die *Begründung* des Richtigen (vgl. Ulrich 1994: 247; 1996a: 31 f.; 1997: 98 ff.; Thielemann 1994: 1 ff.; 1998). Genau darin sehe ich die Pointe der Diskursethik:³ Wir sollen normativ-ethische und normativ-ethisch relevante Ansprüche konzeptionell an *alle* Individuen adressieren und uns öffnen für die möglicherweise guten Gründe, die andere Individuen uns gegenüber vorbringen könnten. Und dies gilt natürlich auch für diejenigen Gründe, die hinter den angeblichen “Anwendungsbedingungen der Ethik” stehen. Hier gibt es keine Ausnahme, hier ist kein Reflexions- bzw. Diskursstopp zugelassen. Wir *sollen* die Perspektive einnehmen, die von jedem eingenommen werden könnte, wir sollen “die Haltung der ganzen Gemeinschaft, die Haltung aller vernunftbegabten Wesen einnehmen.” (Mead 1974: 429 f.) Denn Vernunft ist mit Kant (1981: 640) zu verstehen als die “allgemeine Menschenvernunft, worin ein jeder seine Stimme hat”. Nur wenn wir auf diese “Stimmen” hören, d.h. uns auf diese ernsthaft argumentativ einlassen, und nur wenn wir unsere “Stimme” an ein *unbegrenztes* Publikum adressieren, können wir mit unseren Äußerungen einen Vernunftanspruch (Wahrheits- und Legitimationsanspruch) verbinden.

Im Anwendungsmodell von Ethik steht hingegen schon *vorher*, sozusagen “theoretisch” fest, was moralisch richtig ist, und zwar für “die Praxis”. Und *dann* stellt sich ein Anwendungsproblem, genauer: ein Durchsetzungsproblem. Der Diskurs darüber, was denn das moralisch Richtige bzw. Vernünftige ist, wird also gegenüber “der Praxis” oder Teilen der Praxis, nämlich gegenüber den “Anwendungsbedingungen”, abgebrochen bzw. gar nicht erst aufgenommen. Insofern läßt sich sagen, daß angewandte Ethik das Diskursprinzip eigentlich verfehlt, wenn nicht gar verletzt. Der Ansatz impliziert, daß die (möglicherweise) guten Gründe des “Gegenstandes” der Anwendung nicht mehr ernsthaft in Erwägung gezogen werden können. Ebenso wenig können die (möglicherweise) schlechten Handlungsgründe “der Praxis”, auf die ja schon vorher feststehenden Normen “angewendet” werden sollen, zurückgewiesen werden. *An die Stelle* des Prinzips der Begründung, oder zumindest irgendwie ergänzend, tritt dann das ominöse Kriterium der “Anwendbarkeit”,⁴ und d.h. wohl: der Durchsetzbarkeit. Stillschweigend schlägt also im Anwendungskonzept die “Anwendung”, “Realisierung”, “Implementation” oder “Durchsetzung” “der Ethik” auf die *Gültigkeit* durch, ganz so, wie es Karl Homann und Mitarbeiter ausdrücklich postulieren (Homann/Pies 1994: 3, 5, 11 f.; Homann/Blome-Drees 1992: 107). Wenn die Norm nicht “anwendbar” ist, etwa weil die Widerstände zu groß sind, dann muß auf deren Befolgung eben verzichtet werden. Damit wird also die Praxis in ihrer Widerständigkeit, bzw. werden die “Anwendungsbedingungen der Ethik” implizit *als legitim* anerkannt! Und wenn sich die fragliche Norm als “anwendbar” erweist, so wird damit stillschweigend vorausgesetzt, daß sich das offenbar mächtige und durchset-

³ Allerdings kann man sich für diese Pointe mittlerweile nicht mehr so ohne weiteres auf die “Väter” der Diskursethik berufen, die sich ja zunehmend, ganz dem Diktum Kapplers folgend, sogenannten “Anwendungsproblemen” zuwenden. Vgl. beispielsweise den von Karl-Otto Apel und Matthias Kettner (1992) herausgegebenen Sammelband (“Zur Anwendung der Diskursethik in Politik, Recht und Wissenschaft”), überhaupt die Selbstverständlichkeit mit der Apel (1988: passim.) vom “Problem” der fehlenden “Anwendungsbedingungen der Diskursethik” spricht. Ebenso unterscheidet Habermas (1991: 85, 95 f., 137 ff.) mittlerweile einen “Anwendungs-” von einem “Begründungsdiskurs”, in dem es offenbar um etwas anderes gehen soll als um Begründungen.

⁴ So stellt beispielsweise Dietrich Böhler (1992: 211, 213) ausdrücklich, wenn auch eher beiläufig, das Kriterium der “Anwendbarkeit” neben das der Legitimität.

zungsfähige Subjekt der Anwendung “der Ethik” gegenüber der Praxis prinzipiell im Recht befindet. “Might is right” - so lautet das stillschweigende Prinzip des Anwendungsmodells von Ethik bzw. “Ethik”.⁵

2.1.2 Die Unangemessenheit der Frage der “Möglichkeit” der Ethik

Bei Horst Steinmann und Mitarbeitern, die ja ausdrücklich “Unternehmensethik als angewandte Ethik” verstanden wissen wollen (Steinmann/Löhr 1994a: 94 ff.), zeigt sich das “Durchschlagen” der “Anwendungsbedingungen” auf die normative Gültigkeit darin, daß sie die Frage nach der “Möglichkeit einer Unternehmensethik” (Steinmann/Löhr 1994b: 145 ff.; ders./Zerfaß 1993a: 19 ff.) nicht als *kategorial falsch gestellt* erkennen.⁶ Stattdessen versuchen sie, das ‘Unmöglichkeitstheorem’ *empirisch* zu widerlegen (vgl. Steinmann/ Zerfaß 1993a: 19).

Begriffe wie “möglich”/“unmöglich” oder “können”/“müssen” haben in der Ethik systematisch keinen Platz. Ansonsten würde sich ja eine ethikexterne Instanz anheischig machen, der Ethik Vorschriften zu machen. Wer sich auf die, wenn zumeist wohl auch nur partielle, “Unmöglichkeit” von “Ethik” beruft, bringt bloß hypothetische Imperative zur Geltung, und hypothetische Imperative repräsentieren nichts anderes als einen Begründungsabbruch. Sie gelten nur unter der hypothetischen, d.h. ungeprüften Annahme, daß bestimmte “Bedingungen” als legitim anzuerkennen sind. Man bedenke beispielsweise Aussagen wie die folgende:

“Wer eine Unternehmensethik als Morallehre entwerfen will, muß sich zunächst über die

⁵ In Abgrenzung zum weiter unten zu charakterisierenden funktionalistischen Ansatz ist allerdings zu betonen, daß es hier - der Intention nach - um die Frage der Durchsetzbarkeit nicht beliebiger, sondern (vermeintlich!) “guter” bzw. legitimer Zwecke geht.

Auf die Gefahr hin vorwegzugreifen, sei betont, daß auch Homann sich gegen das Anwendungskonzept von Ethik wendet, allerdings weniger gegen dessen implizite innere Logik als vielmehr gegen sein Selbstverständnis bzw. Selbstmißverständnis. So verwirft er das Modell der “Durchsetzung der vorab als vernünftig begründet erkannten Prinzipien” bzw. Normen (Homann 1996b: 179). Aber hieraus ergibt sich für Homann kein diskursethischer Standpunkt, denn es gibt in der Praxis, so wie Homann sie begreift, überhaupt nichts ethisch zu diskutieren; es gibt hier gar kein moralisches Handlungsobjekt. Ethische Vernunft soll sich vielmehr auf wundersame Weise aus dem Zusammenspiel “eigeninteressierter” Akteure hinter ihrem Rücken ergeben. (Vgl. eingehender Abschnitt 2.2) Ich nenne dieses Konzept (affirmative) Systemethik, funktionalistische Ethik, Ökonomismus oder, in begrifflicher Anlehnung an Adela Cortina (1992), “Ethik ohne Moral”.

Sowohl die (wohlverstandene) Diskursethik als auch die Systemethik sehen in der Praxis also eine *Gegenstimme*. Aber im Falle der Diskursethik zählen die *Gründe* (bzw. die Rechtsansprüche), die die Praxis oder wer auch immer vorbringen könnte; im Falle der Systemethik zählt allein ihr Widerstandspotential bzw. ihre Macht. Bei Homann *soll* ja die “Anwendung” bzw. *sollen* die “Bedingungen der modernen Wirtschaft und Gesellschaft” auf die “Geltung” (gemeint ist die Gültigkeit) “durchschlagen”, und d.h. nichts anderes: es soll das Recht des Stärkeren gelten. Und dies sollen wir bereits bei der *Definition* des “moralisch” oder sonstwie für uns privat Richtigen oder Erwünschten berücksichtigen. Alles andere wäre ja auch für die Ethik, die sich in einen “allgemeinen” und “angewandten” Teil meint aufspalten zu müssen, höchst unklug - vorausgesetzt natürlich, der Begriff der (erfolgsrationalen) Klugheit hat hier überhaupt seinen Platz; aber genau dies impliziert ja das Anwendungskonzept. Entsprechend “täte (es) der allgemeinen Ethik gut, wenn sie sich damit (mit dem Zusammenhang von Realisierbarkeit und Gültigkeit, d.V.) ernsthaft auseinandersetzen würde.” (Homann 1996b: 181).

⁶ Vgl. zur Kritik auch Ulrich (1996b: 144 ff.), (1997: 154 ff.); Thielemann (1994: 9 ff.), (1996: 288 f.).

historischen Anwendungsbedingungen für das ideale Prinzip der kommunikativen Verständigung klar werden.” Und wenn man dies getan hat, dann erkennt man, “daß die Unternehmung nicht als ein Ort verstanden werden darf, wo das Dialogprinzip umstandslos umgesetzt werden *kann*.” (Steinmann/Löhr 1994a: 94, Hvh.d.V.)

Ein solches Vorgehen führt zu logischen Ungereimtheiten. Es wäre ja zu fragen, *warum* man “Ethik” nicht, jedenfalls nicht “umstandslos”, “umsetzen kann”. Hier wird offenbar eine ‘höhere’, sozusagen ‘metaethische’ Instanz anerkannt. Woher soll man aber begründet wissen können, daß man Ethik nicht umsetzen “kann”, wo es doch gerade ‘unmöglich’ sein soll, den “Dialog” bzw. den Diskurs zu führen, der ja auch nach Steinmann und Löhr Bedingung der Möglichkeit gültiger Aussagen ist?⁷ Wer sollte denn dann “die Einsicht in die Richtigkeit vorgetragener Argumente” (Steinmann/Löhr 1994a: 73) haben können? Die Ungereimtheit dieser Auffassung führt zur Einsicht, daß beides zugleich nicht normativ maßgeblich sein kann: der Dialog bzw. Diskurs einerseits, diese ‘höhere’ Instanz, die über “Möglichkeit” und “Unmöglichkeit” von “Ethik” befindet, andererseits.

Statt Ethik an vorgegebene “Anwendungsbedingungen” zu knüpfen, die ihr ungeprüft Vorschriften machen können bzw. dürfen sollen, ist sie als Inbegriff der Reflexion dessen zu verstehen, das Vorschriften machen *soll* und *darf*- nicht: “kann” oder nicht “kann”. Die Ethik bzw. die ethische Reflexion - und das heißt nichts anderes als der praktische Diskurs - anerkennt keinen anderen Richter außer ihrer (bzw. seiner) selbst. Entsprechend formuliert Kant (1984: 228 f.): “Es ist offenbare Ungereimtheit, nachdem man ... (dem) Pflichtenbegriff seine Autorität zugestanden hat (und das hat man, sobald man nur schon eine philosophische Frage stellt, A.d.V.), noch sagen zu wollen, daß man es doch nicht *könne*.”⁸ Natürlich *kann* man stets das moralisch Richtige tun, wie stark die personalen oder die “Systemzwänge” (Steinmann/Löhr 1994a: 27) auch immer sein mögen - es fragt sich nur, was in und angesichts, genauer: *gegenüber* einer geschichtlich gegebenen Situation das moralisch Richtige ist. Die “Anwendungsbedingungen” (Steinmann/Löhr) bzw. die “Bedingungen der modernen Wirtschaft” (Homann/Blome-Drees) sind also selbst zum Thema zu machen, und an diese selbst, die ja nun nicht vom Himmel fallen, sondern sich letztlich personalem Handeln verdanken oder verdanken könnten, sollen normative Geltungsansprüche adressiert werden. Das ist eigentlich die Pointe *integrativer* Wirtschaftsethik.

Zwar reflektiert auch die Steinmann-Schule ein Stück weit diese “Anwendungsbedingungen”, jedoch nur unter dem Blickwinkel der schlechten Alternative von offenbar unbegrenzter “Marktwirtschaft” bzw. “Gewinnmaximierung” einerseits, “Planwirtschaft” andererseits (vgl. Steinmann/Löhr 1988: 314 f.; 1994a: 105, 107, 124 f.; 1994b: 150 f.; 1997: 27 ff.; Löhr 1991: 274 ff.) - wo doch die schlichte Alternative, nämlich *weniger* statt *unbegrenzter* Wettbewerb, so nahe läge.⁹ Entsprechend ist für sie keine Frage, *ob* und *inwiefern*, sondern nur *wie* “die Legitimation der marktwirtschaftlichen Ordnung dauerhaft sicherzustellen” ist (Stein-

⁷ Vgl. beispielsweise Steinmann/Löhr (1994a: 76 f.): “Die Prädikate ‘wahr’ und ‘gerechtfertigt’ werden auf Grund einer argumentativ gewonnenen Übereinstimmung gewonnen.”

⁸ Vgl. zum Fragen als dem Ausgangspunkt philosophisch-ethischer Reflexion Apel (1988: 201).

⁹ Vgl. zur Idee der Markt- und Wettbewerbsbegrenzung Thielemann (1996: 339 ff.), Ulrich (1997: 162f.).

mann/Löhr 1997: 9).¹⁰

2.1.3 Drei Formen der Verkürzung im Anwendungskonzept der Steinmannschule

Wie nun schlagen im Konzept von Steinmann die “Anwendungsbedingungen”, die der Ansatz sich von der “modernen Wirtschaft” setzen läßt, stillschweigend auf die normativ-ethische Geltung durch? Ich sehe drei Muster, die sich aus der “empirischen” Widerlegung bzw. Behandlung des unternehmensethischen Unmöglichkeitstheorems ergeben und die vielleicht auch erklären können, warum die *unité de doctrine* des Ansatzes so schwer greifbar ist. Von der Überzeugung getragen, daß Unternehmensethik nicht etwa “unmöglich” oder ein “fruchtloses und aussichtsloses Unterfangen” (Löhr 1991: 384), sondern im Gegenteil “möglich” oder sogar notwendig ist, scheint es vor allem darauf anzukommen zu zeigen, *daß* und *wie* “Unternehmensethik praktisch wirksam” (Löhr 1991: 282) werden kann bzw. muß, und zwar “in der Marktwirtschaft” bzw. “unter den Bedingungen der Marktwirtschaft”.¹¹ Aber welche “Ethik” kommt dann dabei heraus?

a) Instrumentalismus bzw. ethischer Funktionalismus

Große Passagen der unternehmensethischen Ausführungen aus dem Kreise der Steinmannschule unterscheiden sich nicht nur auf den ersten Blick nicht sehr stark von der funktionalistischen Konzeption von Wirtschaftsethik, wie sie Karl Homann vertritt. Dies ist nämlich dann der Fall, wenn innerhalb des dominant “angewandten” Ansatzes *instrumentalistisch* argumentiert wird. Unter ethischem Instrumentalismus verstehe ich die Auffassung, daß das, was als ethisch vernünftig zu beurteilen ist, sich - zumeist “langfristig” - auszahlt oder sonstwie nützlich ist: “Sound ethics is good business in the long run”.¹² “Ethik” ist hier nicht etwa “unmöglich”, sondern im Gegensatz “notwendig” - notwendig zur unternehmerischen Selbstbehauptung bzw. zur Gewinnmerzielung und -steigerung. Insoweit dies wahr ist bzw. wäre, könnte auf den guten Willen, d.h. auf den Willen, moralische Einsichten zu suchen und ihnen gemäß zu handeln, eigentlich verzichtet werden.

Eine solche Position, ob sie nun prinzipiell gelten soll (reiner Ökonomismus, Systemethik) oder nur für bestimmte Fälle (Instrumentalismus), setzt - jenseits der *zufälligen* Übereinstimmung von ethischer Vernünftigkeit (äußerlich betrachtet) und individueller Klugheit¹³ - die Anerkennung des *Rechts des Stärkeren* bzw. des *Prinzips von Macht und Gegenmacht*

¹⁰ In der Verbindung von “Legitimation” und ihrer “dauerhaften Sicherstellung” deutet sich bereits eine Konfusion von Akzeptanz und Legitimität an, auf die wir sogleich zurückkommen.

¹¹ Vgl. zu entsprechenden ‘Erfolgsmeldungen’ Steinmann/Löhr (1988: 301 ff.); Steinmann/Zerfaß (1993a: 7 ff.), (1993b); Löhr (1991: 205 ff.).

¹² Dieser Aussage stimmen gemäß mehrerer, international durchgeführter empirischer Studien über 98% der Manager und Unternehmer zu. Vgl. zu Quellen und zur Interpretation der Befunde Ulrich/Thielemann (1993: 77 ff.).

¹³ Vgl. Kant (1777: 334), (1974: 14): “Bei dem, was moralisch gut sein soll, ist es nicht genug, daß es dem sittlichen Gesetze *gemäß* sei, sondern es muß auch *um desselben willen* geschehen; widrigenfalls ist jene Gemäßheit nur sehr zufällig und mißlich.”

voraus.¹⁴ Schließlich muß, damit sich der angebliche Zusammenhang von Erfolgsstreben und “Ethik” einstellt, zunächst einmal erfolgrational gehandelt oder dies beabsichtigt werden. Und erfolgrational handelt derjenige, der seine Macht (seine Ressourcen und seine Fähigkeiten) so effizient wie möglich einsetzt. Mit Steinmann und Zerfaß (1993a: 11) bin ich jedoch der Auffassung, daß “Gründe - nicht Macht - ... Konflikte auflösen (sollen)”, womit eigentlich jedem ethischen Funktionalismus der Boden entzogen wäre. Es ist jedoch äußerst fraglich, ob die Erlanger Schule der Unternehmensethik sich an diese Vorgabe hält. Ich möchte dies anhand dreier Zentralbegriffe des Ansatzes zumindest kurz andeuten: dem des “Konflikts”, des “Friedens” und des “Dialogs”. Zunächst zum Konfliktbegriff:

Bei der obigen Äußerung von Steinmann und Zerfaß muß natürlich vorausgesetzt werden, daß mit den “Konflikten”, die richtigerweise nicht nach Maßgabe von Machtpotentialen, sondern nach Maßgabe der zu begründenden Ansprüche aufgelöst werden sollen, *Wert- und Normenkonflikte*, nicht reine Interessenkonflikte gemeint sind. Die Auflösung von Interessenkonflikten, dies lehrt uns die transzendente Ökonomik Buchanans (vgl. Thielemann 1996: Kap. III), liegt ja definitionsgemäß *im* Interesse der Beteiligten und erfolgt darum auch *aus* Interesse, d.h. nach Maßgabe der involvierten, je individuell nach Kosten und Nutzen bewerteten *Machtpotentiale* oder *Fähigkeiten*. Darum fungiert “Konflikt” bzw. “das Ausmaß der Widersprüche ... zwischen den Erwartungen der Individuen” im Buchananschen Bezugsrahmen als Ausgangspunkt der Überlegungen und zugleich als ein “Kriterium, das von einem qualitativen Werturteil völlig unabhängig ist.” (Buchanan 1984: 125, vgl. auch S. 17, 33, 134, 167) Eine Auflösung der “Konflikte” bzw. “Widersprüche” ergibt sich nämlich, vorausgesetzt die Beteiligten sind klug genug, ihre wahren Interessen zu erkennen, von allein, also ohne moralische Intervention bzw. ohne ein auf moralischen Einsichten beruhendes Handeln der Akteure. Eine Konfliktlösung bedeutet dann: das Auffinden des jeweiligen definitiven Machtgleichgewichts, das die wahren Interessen jedes einzelnen, bzw. das, was sich durchsetzen läßt, definiert. Dies nennt Buchanan “Konsens” (vgl. im einzelnen Thielemann 1996: 227 ff.).

Nun scheinen jedoch Steinmann und Mitarbeiter Konflikte ganz selbstverständlich als Interessenkonflikte zu begreifen. Für ihr Verständnis von Konflikt ganz im Sinne Buchanans spricht nicht nur die von ihnen vertretene Auffassung, daß “dort, wo Konflikte wahrgenommen werden, ... Bemühungen um ihre Bewältigung implizit schon mit angelegt (sind).” (Steinmann/Löhr 1994a: 72) Ebenso spricht hierfür, daß es für die Unternehmensführung “*klug* ist, mit der Entstehung ganz bestimmter Konflikte zu rechnen” und damit zu erkennen, “welche Betroffenen in solchen Konflikten auf jeden Fall berücksichtigt werden *müssen*” (Steinmann/Löhr 1994b: 157, Hvh.d.V.; vgl. auch dies. 1997: 30) - um die eigenen Interessen angesichts der gegebenen Constraints bestmöglich zu erfüllen, so wäre wohl um der Klarheit willen zu präzisieren. Mit “Konflikt” wird hier also nur auf die Gegenmacht bzw. auf die

¹⁴ Ich operiere hier mit einem denkbar weiten Machtbegriff. Macht hat mit Herrschaft strenggenommen nichts zu tun. Entsprechend unterscheidet Max Weber (1972: 542 ff.) “Herrschaft kraft Autorität”, d.h. Herrschaft im von mir gebrauchten Sinne, von “Herrschaft kraft Interessenkonstellation”, d.h. Macht. Macht kommt von machen und meint die Möglichkeit (das “Können”), Handlungswirkungen zu erzeugen oder auf sie verzichten zu können. Macht kann positiv und negativ sein (Gewalt vs. Entzug bisher gewährter Vergünstigungen), manifest oder latent (aktuell ausgeübt oder als Möglichkeit in Aussicht gestellt), explizit oder implizit (als solche intendiert und klug kalkuliert oder bloß durch die eigene Existenz in der objektiven Welt “ausgeübt”).

Widerstände “der Betroffenen” abgestellt, die die eigene Position gefährden könnten. Und natürlich ist es klug, diese Gegenmacht ins Kalkül zu ziehen. Warum jedoch sollte dies mit der “Notwendigkeit einer Unternehmensethik” gleichzusetzen sein (vgl. Steinmann/Löhr 1994b: 157 f.)? Im Verständnis von Konflikt als Normenkonflikt bzw. als Konflikt zwischen Ansprüchen, die nur gute Gründe auf ihrer Seite haben, statt als Konflikt zwischen Interessen, für die das Prinzip von Macht und Gegenmacht maßgeblich ist, ergibt sich ja die Notwendigkeit der Ethik unabhängig davon, ob mit Widerständen bzw. - in der Sprache von Steinmann und Löhr - mit “Konflikten” zu rechnen ist. Es spricht also vieles dafür, daß hier, wie im ethischen Funktionalismus bzw. Instrumentalismus im allgemeinen, die strategische Selbstbehauptung in ein “ethisches” Licht gerückt werden soll.¹⁵

Zum gleichen Ergebnis führt eine genauere Betrachtung des Begriffs des “Friedens”, der ja im Steinmannschen Ansatz einen prominenten Stellenwert einnimmt (vgl. Steinmann/Löhr 1994a: 72 ff.). Es muß zunächst auffallen, daß es sich hierbei, insoweit denn überhaupt eine genuin ethische Interpretation zulässig ist, allein um den negativen und ethisch nicht gerade anspruchsvollen Gesichtspunkt der Nichteinmischung bzw. der Gewaltlosigkeit handelt. Solidaritätspflichten einschließlich Verteilungsfragen hingegen würden in einer auf “Frieden” begrenzten Ethik vernachlässigt. Darum ist der Oberbegriff der Ethik ja auch die Gerechtigkeit, nicht der Frieden.¹⁶ Eine Erklärung für diese Halbierung oder gar Verletzung der Einheit der praktisch-ethischen Vernunft, die negative und positive Momente in sich einschließt, jedenfalls nicht a priori auf Nichteinmischungsethik zurückgestutzt werden kann,¹⁷ mag darin zu finden sein, daß bei einer Vernachlässigung positiver Pflichten mit erheblich geringerer Wahrscheinlichkeit mit Widerständen gerechnet werden muß (gegen wen auch?) als im Falle einer Einmischung in die Angelegenheiten anderer bzw. einer Ausübung externer Effekte. Dies würde freilich bedeuten, daß “Frieden”, so wie die Steinmannschule den Begriff verwendet, gar keinen ethischen Gehalt hat (bzw. bloß einen zu kritisierenden), sondern nur ein anderer Begriff für das ist, was wir soeben “Konfliktlösung” bzw. das vorläufig definitive Machtgleichgewicht genannt haben.¹⁸

Für diese Interpretation des Friedensbegriffs der Steinmannschule spricht wohl auch die folgende Auffassung hinsichtlich der “kategorialen Differenz zwischen verschiedenen

¹⁵ Die obige Norm, die Steinmann und Zerfaß postulieren, daß nämlich “Gründe - nicht Macht - ... Konflikte auflösen (sollen)”, macht so gesehen innerhalb ihrer ansonsten vertretenen Position zum Konfliktproblem einfach keinen Sinn. Konsistenz ließe sich herstellen, wenn mit “Macht” auf die *unnötige*, für beide Seiten vermutlich verlustbringende Machtausübung abgestellt wird, die klugerweise allenfalls “kommuniziert” werden muß, um das wahre Machtgleichgewicht zu erreichen. Buchanan spricht in diesem Zusammenhang von den “unproduktiven” Kosten, die beispielsweise für Eroberungs- und Verteidigungsbemühungen aufgewendet werden müssen, und die durch Verhandlung und “Diskussion” eingespart werden können (vgl. Buchanan 1984: 34 f., 40, 84 ff., 92). Man könnte hier auch von “Kampfkosten” oder Transaktionskosten sprechen. Vgl. hierzu im einzelnen Thielemann (1996: 189f., 241 f.) sowie die folgenden Ausführungen zum Begriff des “Friedens”.

¹⁶ Steinmann und Löhr (1997: 24) sprechen hingegen vom “Frieden” als dem “höchsten ethischen Prinzip”.

¹⁷ “Die Erfüllung ... (der unvollkommenen oder eben positiven Pflichten, A.d.V.) ist *Verdienst* (meritum) = + a; ihre Übertretung aber ist nicht so fort *Verschuldung* (demeritum) = - a, sondern bloß moralischer Unwert, *außer, wenn es dem Subjekt G r u n d s a t z w ä r e, sich jenen Pflichten nicht zu fügen.*” Kant (1977: 520), zusätzliche Hvh.d.V.

¹⁸ An anderer Stelle setzen Steinmann und Löhr (1994b: 174) “Frieden” mit “Konfliktlösung im freien Konsens der Betroffenen” - von denen ja Widerstände ausgehen *könnten* - gleich.

Konfliktlösungsformen” (vgl. Löhr 1996: 55): Konfliktlösungen können “machtinduziert” oder “friedlich” sein. Allein für den “Frieden” soll nun nicht nur gelten, daß er einem “ethischen Ziel” entspricht; vielmehr soll zugleich gelten, daß allein er “die Chance zu einer stabilen und dauerhaft tragfähigen Handlungskoordination in sich birgt. Alle machtinduzierten Konfliktlösungen sind demgegenüber instabil und drohen damit neue Konflikte aufzuwerfen.” Wie sollte diese eigentümliche Koinzidenz von “ethischem Ziel” und “Stabilität” zu erklären sein? Wenn wir den Gesichtspunkt der “Stabilität” als das jeweilige wahre Machtgleichgewicht dechiffrieren, dann wird klar, was gemeint ist. Mit “machtinduzierten Manipulationen” sind nämlich allein solche (natürlich ebenfalls “machtinduzierten”) Konfliktlösungsstrategien gemeint, die das wahre Machtgleichgewicht verfehlen, also kostspielige Gegenmacht provozieren. Sie verursachen zu hohe Transaktions- bzw. Kampfkosten, so daß eine auf diesem Wege erreichte Konfliktlösung bestenfalls kurzfristig, nicht jedoch langfristig “stabil” ist. Die “Betroffenen” wehren sich oder entziehen die benötigte und *an sich* (angesichts der gegebenen Constraints bzw. Machtverhältnisse auch für sie) vorteilhafte Unterstützung.

Vieles spricht also dafür, daß hier besonders geschickte unternehmenspolitische Strategien mit dem Mäntelchen der “Ethik” versehen werden sollen und bloß sozusagen ‘Holzhammerstrategien’, die ja auch nicht durchsetzbar sind, ausgeklammert werden. Dann aber gibt nicht, wie behauptet oder suggeriert, die ethische Vernunft den Ausschlag, sondern die strategische Durchsetzungsrationalität, aus der sich auf wundersame Weise das ethisch Vernünftige ergeben soll. Jenseits solcher funktionalistischen Verengungen und letztlich metaphysischer Annahmen gilt jedoch, daß die Verfolgung “ethischer Ziele”, die ja stets kontrovers sind, keineswegs zu Lösungen führen muß, die “stabil” sind - sei es, daß hier Auffassungsunterschiede bestehen oder daß es einigen am guten Willen mangelt, das auch von ihnen als richtig oder geboten Anerkannte bzw. Anzuerkennende auch zu befolgen. Je nachdem, wie gerecht bzw. ungerecht die herrschenden Zustände in einer geschichtlichen Situation sind, läßt sich überdies ja auch sagen, daß die Verfolgung “ethischer Ziele” gar nicht zur “Stabilität” beitragen *sollen*.

Auch im Steinmannschen Konzept des “Unternehmensdialogs” scheint weniger ethische Vernunft als vielmehr bloß die alte vertragstheoretische Einsicht zur Geltung gebracht zu werden, daß niemand alleine Macht haben kann und daß es folglich “Grenzen der Freiheit” bzw. der Selbstbehauptung gibt (vgl. Buchanan 1984; Hobbes 1970: 113). Wer die Gegenmacht anderer nicht in seine Klugheitsüberlegungen und in sein Durchsetzungshandeln einbezieht, der handelt eben nicht seinem wahren Eigeninteresse gemäß, sondern “foolish” (vgl. Buchanan 1986: 84 f).¹⁹

¹⁹ Die Parallelen zwischen dem Steinmannschen Ansatz und dem Buchananschen Programm reichen übrigens vermutlich weiter als bisher dargestellt. So finden sich auch implizite Bezüge zur Buchananschen Unterscheidung zwischen der konstitutionellen und der postkonstitutionellen Ebene der (durchwegs strategischen) Interaktion, die ja unter anderem den Sinn hat, *scheinbare* Abweichungen von der Logik des wechselseitigen Vorteils wiederum vorteilstheoretisch zu rechtfertigen bzw. “rational zu erklären” (vgl. hierzu Thielemann 1996: 201 ff.). So lautet nach Steinmann/Löhr (1997: 30) die “Maxime für unternehmerisches Handeln”: “*Maximiere den Gewinn, soweit das vereinbar ist mit dem gesellschaftlichen Friedensziel!*” Die Einschränkung der Gewinnmaximierung, sozusagen auf postkonstitutioneller Ebene, läßt sich also als eine Investition begreifen, und zwar als eine solche, die sich erst auf konstitutioneller Ebene, auf der Ebene des Erhalts des “gesellschaftlichen Friedens”, bezahlt macht. So tragen “ethisch” handelnde Unternehmen, die vielleicht hier und da ein paar kurzfristige Opportunitätskosten hinzunehmen haben, dadurch dazu bei, “die allgemeine gesellschaftliche Akzeptanz

Dies zeigt sich beispielsweise daran, daß Steinmann und Zerfaß (1993a: 13 f.) den Unternehmensdialog, der ja in sich ethische Qualitäten aufweisen soll, in folgender Weise abgrenzen: er sei zu unterscheiden von einer “bloß manipulativ orientierten traditionellen Öffentlichkeitsarbeit, (der) ein *asymmetrisches* Modell der Einflußbeziehungen zugrunde liegt” (Hvh.d.V.). Ihm liegt folglich eine *symmetrisches* “Modell der Einflußbeziehungen” zugrunde. Beide Dialogpartner haben ja Macht, die Unternehmung z.B. die Macht, externe Effekte auszuüben oder den Standort zu wechseln, die Stakeholder z.B. diejenige, den “guten Ruf” der Unternehmung zu gefährden und so zu innerbetrieblichen Motivationsproblemen beizutragen, so daß die Mitarbeiter “innerlich kündigen”, oder gar die Macht, einen Konsumentenboykott vom Zaune zu brechen. Und im “Dialog” wird geklärt, welche Einflußmöglichkeiten die Beteiligten ‘wirklich’ haben. Der Steinmannsche Unternehmensdialog setzt “statt an Recht (gemeint ist wohl das Legalrecht, A.d.V.) und Macht (d.h. der Macht nur *einer* Seite, etwa der Unternehmensführung, A.d.V.) an den *Interessen* als Basis der Konfliktlösung (an) ... und (hat) deshalb im Prinzip besonders hohe Erfolgchancen.” Kein Wunder, klärt der “Dialog” doch genau das, was im wahren Interesse der Beteiligten liegt, bzw. was sich durchsetzen und was sich *nicht* durchsetzen läßt. Aber was soll dies mit der “Beschaffung von Legitimation” zu tun haben - strenggenommen ein sinnloser Begriff, denn Legitimation ist nichts Objektives, sondern ein Urteil, *unser* Urteil; nur Akzeptanz ließe sich “beschaffen”?²⁰

Daß es sich nicht um “Legitimation” handelt, die da “beschafft” wird, sondern um ein *Machtgleichgewicht*, von dem abzuweichen für beide Seiten per definitionem unklug ist und das darum aller Voraussicht nach “stabil” (Löhr) ist, zeigt sich z.B. daran, daß “die Erreichung diese Ziels (der Legitimationsbeschaffung, d.V.) ... *langfristig* (voraussetzt), daß den Reden auch Taten folgen.” (Steinmann/Zerfaß 1993a: 13 f., Hvh.d.V.) “Langfristig” werden die Stakeholder nämlich zum ‘unproduktiven’ Widerstand übergehen, wenn sie bemerken, daß sie “manipulativen” PR-Strategien ausgesetzt sind; denn wer sich manipuliert fühlt, von dem ist wohl kaum Unterstützung zu erwarten.²¹ Ebenso mögen “*langfristig* ... gelingende Legitimationsleistungen zu ökonomisch positiven Nebeneffekten führen.” (Ebda., Hvh.d.V.) Denn wenn die Stakeholder tatsächlich Macht haben - etwa Kaufkraft, die sie hier oder woanders verausgaben können -, wäre es unklug, diese zu ignorieren. Es ist zwar kostspielig, deren Interessen zu berücksichtigen - nicht unbesehen, sondern nach Maßgabe ihrer Durchsetzungsmacht, also insoweit man es “muß” -, aber diese (Opportunitäts-) Kosten zahlen sich, so die

der marktwirtschaftlichen Wettbewerbsordnung zu sichern” und “die Legitimation (sprich: die Akzeptanz, A.d.V.) unternehmerischen Handelns in der Marktwirtschaft insgesamt zu stärken” (Steinmann/Löhr 1997: 13 f.), so daß auch morgen noch lukrative Geschäfte möglich sind.

²⁰ Vgl. zur Begriffsvermischung zwischen Legitimität und Akzeptanz, die geradezu auf einen naturalistischen Fehlschluß hinausläuft, auch Steinmann/Löhr (1997: 13): “Wenn derartige *Legalitätsnachweise* als gute Gründe von allen am Konflikt beteiligten Parteien anerkannt (also akzeptiert, A.d.V.) werden und so eine friedliche Konfliktlösung ermöglichen, ist damit auch das aufgeworfene Legitimitätsproblem unternehmerischen Handelns bereits gelöst.” Vgl. zu einem Vorschlag, wie diese Konfusion zwischen “Faktizität und Geltung” (Habermas) vermieden werden kann, Thielemann (1996: 238 ff.).

²¹ Ich gehe hier vom Modell einseitig strategischen Handelns aus, also von der nur impliziten Macht der nicht strategisch eingestellten, sondern legitimationsinteressierten Öffentlichkeit. Vgl. im einzelnen Zajitschek (1997: 230 ff., 278 ff.).

Idee, wieder aus, sie sind eine *Investition*.²² “Ethik kostet Geld” (Löhr 1991: 284) - aber, so die eine Bedeutungsvariante dieser Aussage Löhrs, das Geld kommt wieder rein.²³ “Ethik” findet also statt, oder müßte eigentlich stattfinden, denn “Ethik” ist unternehmerisch notwendig bzw. für die Gewinnerzielung funktional, nicht etwa “unmöglich”. Die “Bedingungen der modernen Wirtschaft” (Homann) schlagen hier also in der Weise auf die “Gültigkeit” durch, als die strategische Erfolgslogik, die mit diesen Bedingungen gegeben ist, ethisch verklärt wird.

b) Die Vernachlässigung interner Effekte

Doch vertreten Steinmann und Mitarbeiter, im Gegensatz insbesondere zu Karl Homann, nicht *durchgängig* einen ethisch-funktionalistischen Ansatz. Vielmehr läßt sich der Ansatz, trotz vielleicht auf den ersten oder zweiten Blick erstaunlich tiefgehender funktionalistischer Momente, als ein genuin ethisches Konzept deuten, also im Sinne einer Ethik *mit* Moral.²⁴ Es handelt sich allerdings, wie ich meine, um ein wirtschaftsethisch *verkürztes* Konzept - eben Wirtschafts- bzw. Unternehmensethik als “angewandte Ethik” im engeren Sinne, die ihre “Anwendungsbedingungen” stillschweigend für legitim erklärt. Es lassen sich zwei Argumentationslinien ausmachen, an denen sich diese Verkürzung demonstrieren läßt, zum einen bei der Unterscheidung von “Formal-” und “Sachziel”, zum anderen bei einem Vorschlag, den ich mit dem Begriff eines *moralischen Unternehmertums* belegen möchte. In beiden Fällen besteht die Verkürzung in der Ausklammerung *interner Effekte* als Gegenstand unternehmens- und wirtschaftsethischer Reflexion, also solcher “Effekte”, die im Gegensatz zu “externen Effekten” dem marktwirtschaftlichen Verkehr nicht äußerlich bleiben.²⁵

²² Vgl. auch Steinmann/Löhr (1994b: 173 f.), wo zu lesen ist, daß “der Unternehmensdialog nicht *schlicht* als das Ergebnis eines privatwirtschaftlichen Nutzenkalküls verstanden werden kann,” und “Strategierevisionen” zur Folge hat, “die *momentan* durchaus auch zu gewissen Gewinnbeeinträchtigungen führen mögen.” (Hvh.d.V.). Vgl. auch Steinmann/Zerfaß (1993b: 58). Ausdrücklich vertritt Josef Wieland (1993: 23) eine solche Investitionstheorie “der Moral”: “Ohne Zweifel: Moral erzeugt Kosten. Aber diese Kosten sind Investitionen in ein Vertrauenskapital, dessen Rendite in der Schaffung stabiler Handlungserwartungen, und das heißt sinkenden Transaktionskosten, besteht.” Natürlich wird man auch bei Karl Homann fündig. Vgl. beispielsweise Homann/Blome-Drees (1992: 100).

²³ Dies ist *nicht* die Bedeutung, die Löhr dieser Aussage an dieser Stelle beimessen will. Er hält ausdrücklich fest, “daß gezielte ethische Bemühungen regelmäßig ihren Preis in Form eines Gewinnverzichts haben müssen, und zwar ohne daß damit der Absicht nach eine Investition in eine noch gewinnbringendere Zukunft verbunden ist.” (Allerdings ließe sich hier auch über das “der Absicht nach” spekulieren.) Daß der Zusammenhang von “Frieden”, “Stabilität” und “Konsens” nicht ausdrücklich in Investitionsbegriffen gedacht wird, mag damit zusammenhängen, daß Löhr einen allzu engen Investitionsbegriff hat, der nur die postkonstitutionelle Stufe des Handelns einschließt und hier auch die Bedeutung von Reputationsinvestitionen vernachlässigt, indem er beispielsweise die “Suche nach konfliktvermindernden Möglichkeiten der Gewinnerzielung” (1991: 289) nicht als Investition begreift.

²⁴ Vgl. beispielsweise Löhr (1991: 225) unzweideutig: “Das ‘alte’ Primat der Ethik aufzugeben, dies ist keine notwendige Konsequenz aus der Einsicht, daß auch ökonomisches Handeln notwendig ist, sondern schlichtweg Preisgabe einer vernünftigen und umfassenden Orientierung des menschlichen Handelns überhaupt.” Vgl. zur Abgrenzung zum Instrumentalismus auch ders. (1991: 282 ff.).

²⁵ Ohne freilich die Problematik interner Effekte auch nur anzudeuten, erkennen auch Steinmann und Löhr (1997: 29), daß “das Argument der *externen Effekte* ... sich nicht dazu (eignet), die Legitimation des Gewinnprinzips *prinzipiell* in Frage zu stellen.” Vielmehr setzt die Begrenzung der ethischen Problemsicht auf externe Effekte die normative Gültigkeit des Prinzips Markt gerade voraus. Dies habe

1. Das “Formalziel Gewinnmaximierung”

Oben wurde bereits angedeutet, daß für Steinmann und Mitarbeiter die normative Frage nach dem Markt und seinem Stellenwert “als beantwortet angesehen werden muß, nämlich dahingehend, daß die Regeln der dezentralen Geld- und Wettbewerbswirtschaft im Prinzip (mit diversen Nebenbedingungen versehen) das unternehmerische Handeln koordinieren sollten.” (Löhr 1991: 274; vgl. auch Steinmann/Löhr 1997: 28) Nun soll aber ja durchaus noch ein ethischer, genauer: ein unternehmensethischer Handlungsbedarf bestehen, ansonsten würde sich ja jede Bemühung um Unternehmensethik erübrigen. Beides zusammenzubringen, also das Plädoyer für einen unbegrenzt gedachten Markt und Wettbewerb - einschließlich Gewinnmaximierung - einerseits (der allenfalls durch “Nebenbedingungen” eingezäunt werden mag, die seine Logik aber nicht affizieren), Unternehmensethik andererseits, wird nun durch einen auf den ersten Blick geschickten Schachzug erreicht: Der Aufspaltung der unternehmerischen Zielorientierung in ein “Formalziel”, nämlich “Gewinn”, und ein davon offenbar unabhängig gedachtes “Sachziel”, das lediglich bestimmt, “mit welchen Mitteln Gewinne gemacht werden” (Steinmann/Löhr 1994a: 12, vgl. auch S. 101 f., 110 ff.; dies. 1997: 15 f., 26 f.). Beide Zieldimensionen sind dabei in doppelter Weise bestimmt. Zum einen gilt, daß allein das “Sachziel” in der “marktgesteuerten Wettbewerbswirtschaft ... freigestellt” ist (Löhr 1991: 276). Für eine Abweichung vom “Formalziel Gewinn” hingegen gilt offenbar das Unmöglichkeitstheorem: “Wer keine hinreichende Gewinnerzielung sicherstellen kann, soll aus dem Prozeß der effizienten Bedarfsdeckung ausscheiden” (ebda.) - und er *wird auch*, wenn es ihm an Wettbewerbsfähigkeit mangelt, vom Marktprozeß ausgelesen. Zum anderen gilt für das “Formalziel Gewinn” eine “Richtigkeitsvermutung” (Steinmann/Löhr 1994a: 107). Ein unternehmensethischer Handlungsbedarf besteht hingegen nur bei der “Wahl” des “Sachziels”: “Die ethische Fragwürdigkeit unternehmerischen Handelns (liegt) nicht in der Verfolgung des Gewinnprinzips an sich ..., sondern in der Frage, *mit welchen Mitteln* Gewinne gemacht werden.” (Steinmann/Löhr 1994a: 112)²⁶ Also: ethisches Handeln bezogen auf das “Sachziel” ist möglich und notwendig, bezogen auf das “Formalziel” hingegen unmöglich und unnötig.

Die Unterscheidung von “Formalziel” und “Sachziel” dient offenbar dazu, eine *unbedingte* Verfolgung des Einkommensziels im Sinne von “Gewinnmaximierung” zu rechtfertigen. Tatsächlich sprechen Steinmann und Löhr (1994a: 125) ausdrücklich vom “Formalziel der Gewinnmaximierung.” In Frage steht nicht mehr ob, sondern nur “weshalb ... die zentrale Norm der marktwirtschaftlichen Ordnung: ‘Maximiere deinen Gewinn!’ als berechtigt und deshalb ethisch begründet bezeichnet werden (kann).” (Steinmann/Löhr 1997: 16)

Vermutlich sind sich Steinmann und Mitarbeiter nicht über die logischen Konsequenzen ihrer Erlaubnis der “Gewinnmaximierung” im klaren. Wenn die unternehmerischen Entscheidungsträger nämlich tatsächlich “Gewinnmaximierung” betreiben würden, also *alles* daran setzten, ihre oder anderer Einkommensinteressen zu verfolgen und alle “betriebsfremden Interessen” (Weber 1972: 79) bzw. alle marktfremden Gesichtspunkte, einschließlich der Rechte

ich in meiner Dissertation (Thielemann 1996), deren ursprünglicher Untertitel übrigens “Kritik der Theorie externer Effekte” lautete, zu zeigen versucht.

²⁶ Ähnlich auch Dieter Schneider (1990: 869): “Nicht *daß* Gewinn erzielt wird, kann ethische Bedenken hervorrufen, sondern nur *wie* (durch welche Handlungen und Mittel) Gewinn erlangt und verwendet wird.”

anderer, diesem Ziel unterordneten, bzw. nur *nach Maßgabe* dieses Ziels berücksichtigen, wäre für ethische Überlegungen logischerweise kein Platz mehr. Diese nahezu triviale Überlegung gilt für jedes Handlungsziel bzw. für jede spezifische Wertorientierung, sollte denn seine unbegrenzte bzw. "maximale" Erfüllung anvisiert werden. Spezifische Wertorientierungen - Gewinn, Nutzen, Ansehen, oder was auch immer - können keine *Maßgabe* des Handelns sein, wenn sie legitim sein sollen. Sie sind keine Prinzipien, wie die vielleicht leichtfertige Rede der Steinmannschule vom "Gewinnprinzip" nahelegt, sondern *Ansprüche neben anderen*. Maßgeblich ist nur ein (formales) Prinzip: das Moralprinzip. Dies bedeutet umgekehrt: Legitimes Gewinnstreben kann nicht grenzenlos sein. Gewinnmaximierung ist a priori illegitim.²⁷

Damit erweist sich die Trennung von ethisch neutralem bzw. angeblich legitimationswürdigen "Formalziel Gewinnmaximierung" und allein ethisch reflexionsbedürftigem "Sachziel" als illusionär. Denn wenn das "Sachziel", also die "unternehmerische Mittelwahl zur Gewinnerzielung", "selbst auferlegten Beschränkungen" (Steinmann/Löhr 1997: 26) unterliegen soll, dann wird davon auch das "Formalziel der Gewinnmaximierung" berührt. Man kann eben nicht mehr die "beste" Strategie verfolgen. Darum gilt: "Jede ethisch (also nicht bloß erfolgsstrategisch) motivierte Selbstbegrenzung eines Unternehmens zugunsten der Wahrung vorrangiger legitimer Interessen (moralischer Rechte) Betroffener geht unausweichlich mit Gewinneinbußen im Sinne des Verzichts auf eine 'mögliche' Gewinnmaximierung einher." (Ulrich 1997: 409) Ohne die Infragestellung des "Gewinnprinzips", und zwar nicht nur in der Theorie, sondern in der und durch die Praxis, d.h. die Unternehmensführung selbst, läßt sich Unternehmensethik - jenseits aller Marktmetaphysik - noch nicht einmal denken, geschweige denn "realisieren".

Bei dem hier vorgebrachten Einwand gegen das "Prinzip der Gewinnmaximierung" handelt es sich allerdings keineswegs nur um eine bloße Logelei (darüber, was man anerkannt hat, wenn man von Unternehmensethik spricht). Vielmehr soll damit zugleich auf die ethisch bedenkenswerten Folgen aufmerksam gemacht werden, die jedes Gewinn- oder allgemeiner Einkommensstreben unausweichlich hat. Ich kann die relevanten Zusammenhänge hier nur andeuten (vgl. eingehender Thielemann 1996: Kap. IV). Jede Markthandlung, insbesondere jede "Innovation" und jedes Pionierunternehmertum, hat notwendigerweise - wiewohl das Geschäft für die Tauschpartner, die die neuen Produkte und Dienste genießen, und natürlich für den Innovator selbst, vorteilhaft ist - schädliche Folgen für andere Marktteilnehmer, nämlich für Wettbewerber im engeren und weiteren Sinne. Ich nenne diese Folgen, die zumeist über "unsichtbare" (Smith) Kanäle ausgeübt werden, aber auch direkt anfallen können - Kostensenkungen sind Einkommensenkungen für andere - "interne Effekte". Der Marktprozeß, den Schumpeter (1993: 134 ff.) ja als "Prozeß schöpferischer Zerstörung" charakterisierte, schafft also unausweichlich Wettbewerbsverlierer, wie die Arbeitslosenstatistiken eindrücklich und sichtbar belegen, wiewohl die verbreitetste Form im Zwang zum Unternehmertum (z.B. der "Flexibilisierung") zu erblicken ist. Die Auffassung der Legitimität der "Gewinnmaximierung" oder die ethische Fokussierung auf das "Sachziel" und die "Nebenbedingungen" des unternehmerischen Handelns allein muß also gelesen werden als die Behauptung, daß alle internen Effekte als ethisch unbedenklich zu begreifen sind. Dies ist aber bestenfalls eine offene Frage, jedenfalls keine Frage, deren Beantwortung durch begriffliche Tricks erschlichen

²⁷ Vgl. zur Kritik des Prinzips der "Gewinnmaximierung" auch Lorenzen (1991: 62 f.).

werden sollte.

Aus beidem, dem logischen und dem sachlichen Einwand, folgt, daß das sogenannte "Gewinnprinzip" auch und gerade *beim* "Geschäft", beim unternehmerischen Handeln selbst, zu reflektieren ist - und nicht bloß in einer Elfenbeinturmwissenschaft "Wirtschaftsethik".²⁸ Die Reflexion der Rechtfertigungsfähigkeit "der Marktwirtschaft" bzw. "des Gewinnprinzips" ist also als eine Aufgabe zu begreifen, derer sich auch das Management in seinem Unternehmenshandeln ganz konkret verpflichtet fühlen sollte - wie jeder Bürger als Teil des "räsionierenden Publikums" (Kant) auch. Eine Begrenzung von Markt und Wettbewerb - gemessen am Limeswert allumfassender Kommodifizierung und unendlicher Wettbewerbsintensität - mag auf ordnungspolitischer Ebene, also der Ebene legalrechtlich zu festigender Verbindlichkeiten, irgendwann einmal angezeigt sein. Auf unternehmerischer bzw. einzelwirtschaftlicher Ebene ist sie - gemessen am Limeswert vollständiger wechselseitiger Funktionalisierung bzw. der Senkung der Opportunitätskosten der interpersonalen Beziehungen gegen Null - von vorn herein unausweichlich. Mit welchem Nachdruck das Gewinnziel verfolgt wird und mit welcher Intensität sich der Wettbewerb abspielt, ist also bereits beim unternehmerischen Handeln selbst ethisch zu bedenken. Erst so ließe sich von einer wahrhaft *republikanischen* Unternehmensethik sprechen, der sich ja auch die Steinmannschule neuerdings verpflichtet fühlt (vgl. Steinmann/Löhr 1994b; 1995: 143 f.), die die Trennbarkeit von "Unternehmens-" und "Wirtschaftsethik" (vgl. Steinmann/Löhr 1994b: 158) als ethisch illusionär erkennt und jeden Reflexionsstopp vermeidet.

2. Moralisches Unternehmertum

Eine weitere Form der Vernachlässigung interner Effekte resultiert aus der empirischen "Widerlegung" des unternehmensethischen Unmöglichkeitstheorems bzw. des 'ökonomischen Determinismus', wie ihn die "statische Wettbewerbstheorie" impliziert (Steinmann/Zerfaß 1993a: 21). Erst im Marktssystem "*systematisch* angelegte - und nicht bloß *zufällig* im Einzelfall einmal gegebene - Freiheitsgrade" können nämlich, so Löhr (1991: 271), "das Problem der ethischen Rechtfertigung unternehmerischen Handelns im Zuge der Unternehmensethik prinzipiell (immer) noch einmal neu aufwerfen". Ansonsten wäre Unternehmensethik also "unmöglich" und überdies überflüssig. Glücklicherweise jedoch zeigen die "evolutionären Wettbewerbstheorien" gerade, "daß der Wettbewerb durch das beständige Vorstoßen und Nachziehen einzelner Unternehmen gekennzeichnet ist und somit *systematisch* zu Handlungsspielräumen führt." (Steinmann/Zerfaß 1993a: 21)

Steinmann und Mitarbeiter verkennen, daß ein "ökonomischer" oder ein sonstiger (Handlungs-) "Determinismus" gar nicht empirisch widerlegt werden kann oder muß, und der Begriff des "Handlungsspielraums" (im Gegensatz zum Begriff der Zumutbarkeit) ethisch keinen Sinn macht. Es gibt keine "Determinierung" des Handelns. Es gibt natürlich Zwänge und Constraints, doch "können" die Individuen stets in der einen oder anderen Weise handeln - dies liegt in der Logik der Verwendung des Begriffs "Können" -, sei es strategisch "unter den Bedingungen" dieser Constraints oder ethisch bzw. kommunikativ gegenüber diesen Constraints, die dann natürlich sprachlich verflüssigt würden. Sie müssen sich im ersten Fall nur die entsprechenden Einflußmittel verschaffen. Und in der Beschaffung marktspezifischer Einflußmittel, in der Beschaffung der Fähigkeit, etwas "Produktives" anzubieten, das die

²⁸ So aber offenbar Steinmann/Löhr (1994b: 158).

Erzielung eines Einkommens verspricht, darin *besteht* ja gerade der Wettbewerb, darum und um nichts anderes *kreist* ja der Wettbewerbsprozeß. Ohne "Handlungsspielräume", "Freiheitsgrade" oder schlicht Handlungen passiert einfach nichts; es gäbe nicht nur keine "vollkommene" Konkurrenz, sondern gar keinen Wettbewerb. Die Einsicht, daß Wettbewerb und "Handlungsspielräume" zusammengehören, ist also geradezu trivial. Dies müssen auch Steinmann und Mitarbeiter voraussetzen. Denn wenn meine Konkurrenten - diesseits und jenseits der Grenzen meiner Branche - nicht "Handlungsspielräume" hätten und nutzen würden, könnte meine Einkommensposition ja gar nicht gefährdet werden, so daß sich jedes "Unmöglichkeits-" bzw. Zumutbarkeitsproblem erübrigte. Und wenn die Wirtschaftssubjekte diesen Zwang nicht als unternehmerische Herausforderung annehmen und nach neuen Einkommenschancen (oder "Handlungsspielräumen") Ausschau halten würden, dann wäre Arbeitslosigkeit nicht etwa, wie Ökonomen richtig beobachten, eine "vorübergehende Zwischenphase" (Böhm 1980: 470; vgl. auch Homann/Pies 1994: 10), sondern dann läge die Arbeitslosen- und Insolvenzquote bei 100%.

Das aber ist ja gerade, was eine unvoreingenommene Wirtschafts- und Unternehmensethik problematisieren müßte: den Zwang zum Unternehmertum. Die Unbegrenztheit und die eigendynamische (Selbst-)Verschärfung des Wettbewerbsprozesses steht wirtschaftsethisch ja gerade in Frage. Ohne Unternehmertum (der anderen) und damit Wettbewerb (für mich) wäre "Ethik" ja problemlos "möglich" bzw. präziser: zumutbar. Die Steinmannschule sieht darin aber paradoxerweise die Lösung des "Unmöglichkeits-" bzw. Zumutbarkeitsproblems. "Je mehr es ... gelingt, sich gegenüber der Konkurrenz durch eine geschickte Unternehmensstrategie immer wieder einen (dauerhaften) strategischen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen, umso eher wird aus der Sicht der industrieökonomischen (jedenfalls nicht-statischen, A. d. V.) Ansätze dann auch eine Unternehmensethik möglich." (Steinmann/Löhr, 1994a: 198 f.) Dazu aber müssen die Wirtschaftssubjekte, wenn sie denn trotz Wettbewerb *und* "Ethik"²⁹ noch ein ausreichendes Einkommen erzielen wollen, *zusätzliche* unternehmerische Anstrengungen auf sich nehmen. Sie müssen noch ein wenig "fitter" bzw. wettbewerbsfähiger sein als sonst, um im marktlichen survival of the fittest mithalten zu können. In den Worten von Steinmann und Löhr: "Erfolgsträchtige Unternehmensstrategien, die für die Zukunft immer wieder die Chance für eine hinreichende Rentabilität der Unternehmung bieten, sind die empirische Voraussetzung für eine Unternehmensethik." (Steinmann/Löhr 1994a: 198 f.) Und diese "Voraussetzung" bzw. dieser "Handlungsspielraum" muß von den Wirtschaftssubjekten, von denen wir oder die von sich "Ethik" verlangen, 'unter den jeweiligen Wettbewerbsbedingungen' buchstäblich selbst erarbeitet bzw. erwirtschaftet werden (vgl. auch Löhr 1991: 285 f.). William J. Baumol hat diese "Lösung" gegenüber der (paradoxen) unternehmensethischen Unmöglichkeitsthese - durchaus zustimmend - so charakterisiert: Neben der Möglichkeit, daß "the ethical firm is driven out of the market altogether", gibt es ja noch die, "to accept a corresponding reduction in earnings or to offset it through *harder work* or some equivalent." (Baumol/Blackmann 1991: 5, 15, Hvh.d. V.) Wiederum ließe sich diese Sektion des Steinmann-Ansatzes mit Löhr zusammenfassen: "Ethik kostet Geld" - aber das nötige Geld kann ja erwirtschaftet werden.³⁰

²⁹ Wir kommen auf den Charakter des Steinmann-Ansatzes als einer 'Und-Ethik' sogleich zurück.

³⁰ Diese Aussage Löhrs (1991: 284) steht natürlich im Widerspruch zur Annahme der Trennbarkeit von "Formal-" und "Sachziel".

Nicht nur werden abermals die internen Effekte auf die schwächeren Wettbewerber und Tauschpartner ausgeblendet, indem eine "hervorragende Wettbewerbsfähigkeit" als "quasi funktional für ethische Bemühungen" erklärt wird (Löhr 1991: 286). Auch wird das Problem der Zumutbarkeit der Beachtung moralischer Rechte (positive und negative) "unter den Bedingungen" (Homann) des Wettbewerbs, das natürlich im konkreten Einzelfall in die eine oder andere Richtung entschieden werden mag, negiert bzw. pauschal zugunsten der prinzipiellen Zumutbarkeit aufgelöst.³¹ Unternehmensethik erweist sich so als Schönwetterveranstaltung für Wohlhabende und Wettbewerbsfähige. Niemand soll sich mehr herausreden können, er könne nicht "der Ethik" folgen - er *kann* ja stets.³² Wer zu den Gewinnern zählt, der kann sich nicht nur des Gewinns, sondern auch der ethischen Hochschätzung erfreuen. Schwächere Marktteilnehmer hingegen haben nicht nur ökonomisch das Nachsehen, ihnen soll auch unsere ethische Mißbilligung zu Teil werden. Es sollte klar sein, daß sich auf dieser Grundlage keine Unternehmens- oder Wirtschaftsethik gründen läßt, die den Problemen der Zeit normativ angemessen ist.

c) "Unmögliche" Ethik

Die dritte Argumentationslinie des Steinmannschen Ansatz "angewandter" Unternehmensethik möchte ich nur streifen. Unter der Hand wird nämlich oftmals die (zumindest partielle) "Unmöglichkeit" der Ethik - unter den Bedingungen der modernen Wirtschaft - wieder eingeführt. So muß das normativ als maßgeblich ausgezeichnete "Friedensziel" selbstverständlich ein "*realisierbarer* Maßstab" sein (vgl. Steinmann/Zerfaß 1993a: 88). Oder es wird gegenüber der "fundamentalkritischen" bzw. integrativen Position Peter Ulrichs eingewandt, daß die unternehmenspolitische Verständigung doch eine "systematische Grenze" haben müsse - "nämlich die ökonomische Triftigkeit" (Steinmann/Löhr 1994a: 129; 1994b: 159). Ethik unter 'Realisierbarkeitsvorbehalt' zu stellen, als "unrealistisch" zu behaupten oder stillschweigend in außerethische Grenzen zu zwingen ist jedoch - erneut mit Kant gesprochen - "ungereimt".

Zusammenfassend läßt sich der Ansatz der Steinmannschule auch als 'Und-Ethik' charakterisieren. Schließlich liegt seine Stoßrichtung weniger darin, die eher 'unproduktive' "Unmöglichkeit" von "Ethik" "in" der Wirtschaft aufzuzeigen, sondern im Gegenteil deren "*Möglichkeit*" - oder gar deren betriebswirtschaftliche Notwendigkeit. So finden sich immer wieder Formulierungen, in denen ökonomische und ethische Rationalität, Logik des Marktes und

³¹ Daran ändert auch der Vorschlag sogenannter "wettbewerbsneutraler" ordnungspolitischer Regelungen (Steinmann/Zerfaß 1993a: 19; Steinmann/Löhr 1994b: 152, 169 f.; 1997: 13) nichts. Denn schon allein weil sich der Wettbewerb nicht fein säuberlich getrennt in sogenannten Branchen abspielt, bzw. weil, wenn man denn am Modell homogener Güter überhaupt festhalten will, letztlich zwischen allen Gütern und Diensten Kreuzpreiselastizitäten bestehen, die größer Null sind, kann es so etwas wie "Wettbewerbsneutralität" auch von sogenannten "Rahmen-" oder "Nebenbedingungen" des Gewinnstrebens nicht geben. (Vgl. zur Gesamtmarktthese, die auf Ludwig von Mises zurückgeht, Thielemann 1996: 301 f., 304, 311.) Überdies gilt, daß bei "wettbewerbsneutralen", also für alle Branchenmitglieder gleichermaßen erschwerten "Rahmenbedingungen" die Grenzanbieter ausscheiden müssen oder zu "harder work" (Baumol) gezwungen sind.

³² Hier zeigt sich nochmals die Ungeignetheit des (positivistischen) Unmöglichkeitsbegriffs gegenüber dem (normativen und überdies beurteilungsoffenen) Zumutbarkeitsbegriff.

Ethik, mit einem schlichten “Und” zu harmonisieren versucht werden: Bei der “doppelten Rationalität”, die Steinmann und Zerfaß (1993a: 22) für das unternehmerische Handeln postulieren, ginge es “um effiziente *und* konsensfähige Unternehmensstrategien”.³³ Die Argumentation für diese entproblematisierende Sicht erfolgt dabei eher en passant, im Modus der Selbstverständlichkeit. Hier ein Beispiel: Der transaktionskostenökonomische Ansatz, mit dem sich Steinmann (1996: 28) an dieser Stelle auseinandersetzt, “negiert und zerstört die entscheidende Voraussetzung, die für eine moderne Unternehmensführung unverzichtbar ist, nämlich die Entfaltung und Nutzung der intrinsischen Motivation der Mitarbeiter im Sinne ihrer strategischen *und* ethischen Wachsamkeit bei der Bewältigung strategischen *und* ethischen Managements.” (Hvh.d.V.) Die eigentliche Botschaft sollte klar sein: Zwischen beiden Ansprüchen oder Handlungslogiken besteht kein Widerspruch, zumindest kein Konflikt grundsätzlicher Art.³⁴

Der funktionalistische bzw. ökonomistische Ansatz von Ethik (bzw. “Ethik”) und die harmonistische Variante angewandter Ethik (“Und-Ethik”) sind zuweilen schwer zu unterscheiden. So mag die Nachricht, daß “recent initiatives in Germany illustrate how major companies have changed their attitudes towards a critical public - and thereby have improved their economic *and* ethical performance” (Steinmann/Zerfaß 1993b: 58), auf den ersten Blick auf eine *zufällige Koinzidenz* von ‘Ethik und Erfolg’ hindeuten. Solche glücklichen Zufälle wären, wie auch Steinmann und Löhr betonen, nicht illegitim bzw. ideologieverdächtig, solange als legitim angesehene Normen nicht “*bewußt* als ökonomische Mittel zur Beförderung des Gewinnziels eingesetzt werden.” (Steinmann/Löhr 1994a: 110) Wir hätten es mit Ethik zu tun, die diesen Namen verdient - wenn diese auch als angewandte Ethik einem Reflexionsstopp unterliegt.³⁵ Hier würde nicht der bloße Schein von Ethik vermittelt, zumindest solange

³³ Hierbei ist zu beachten, daß Steinmann und Mitarbeiter im Kriterium der “Konsensfähigkeit” das formale Moralkriterium erblicken (vgl. auch Steinmann/Löhr 1994a: 110 f.), für “konsensfähig” hier also auch “legitim” eingesetzt werden könnte.

³⁴ Vgl. zu weiteren Belegen einer ‘Und-Ethik’ Steinmann/Löhr (1994a: 75), (1994b: 152), (1997: 26, 33); Steinmann/Zerfaß (1993b: 58); Löhr (1991: 279). Vgl. zu der explizit vertretenen Position einer Ethik des “Und” im etwas anderes gelagerten, jedoch strukturgleichen Zusammenhang, nämlich der Frage nach der Vereinbarkeit von humanistischen Bildungsidealen und dem Trend, Bildung und Weiterbildung als Humankapitalinvestitionen zu betrachten bzw. betrachten zu ‘müssen’, den Beitrag von Arnold (1994), der den Titel trägt: “Für eine Berufspädagogik des ‘Und’ - ein Plädoyer für Komplementarität in der Theoriediskussion zur Berufsbildung.” Vgl. hierzu auch Thielemann (1997).

³⁵ Der Reflexionsstopp ergibt sich daraus, daß es letztlich keine Zufälle gibt, bzw. daß es strenggenommen nicht erlaubt ist, sozial relevante Ereignisse als Zufälle zu betrachten. So ist ja auch der Umstand, “daß die Unternehmensethik *funktional* für die Gewinnerzielung ist” (Steinmann/Löhr, 1994a: 109), im Beispiel, welches die Autoren zur Illustration wählen, keineswegs auf einen Zufall zurückzuführen. Vielmehr sind es hier “Konsumenten”, die “durch ihr Nachfrageverhalten ethische Gesichtspunkte ... zur Geltung bringen,” so daß “die Ethik ihren ‘Sitz’ nicht im Unternehmen selbst, sondern ... in den vernünftigen Reflektionen der Konsumenten” hat. Der Reflexionsstopp besteht hier zum einen darin, daß die Konsumenten nicht mitreflektieren, ob der Einsatz ihrer Kaufkraft, also ihrer *Macht*, zur *Durchsetzung* dessen, was sie für einen “ethischen Gesichtspunkt” halten, selbst legitim ist, zum anderen in der Ausklammerung der Reflexion der Legitimität des Umstandes, daß sich die Konsumenten der Sanktionmittel bedienen *müssen*, um ihren Ansprüchen Nachachtung zu verschaffen. Ein solcher Diskurs, ob nun äußerlich oder nur im Geiste geführt, müßte strenggenommen auch mit und gegenüber “der Unternehmung” geführt werden. Auch sie bzw. ihre Handlungsträger müßten einsehen können, daß es sich um einen *legitimen* Gesichtspunkt handelt. Dann aber würde möglicherweise der Einsatz

nicht, als die dahinterstehende Logik nicht die der strategischen Selbstbehauptung ist, bzw. solange "Ethik" (oder was dafür gehalten wird) nicht bloß insofern befolgt wird, als man es um der Erfolgserzielung willen *muß*, indem man sich beispielsweise opportunistisch an die öffentliche Meinung anpassen "muß". Doch deutet der Begriff der "ethischen Performanz" (Steinmann/Zerfaß) bereits an, daß hier just diese Logik der klugen, opportunistischen Anpassung stillschweigend als maßgeblich bzw. konstitutiv angenommen wird. Es ist nämlich der Umstand der "wachsenden Macht seitens der gesellschaftlichen Stakeholder", der die Ursache dafür bildet, daß - so Steinmann/Zerfaß (1993b: 61, Übers.d.V.) - "symmetrische Kommunikationskonzepte nicht nur ethisch [ethical], sondern langfristig auch profitabel sind." Dann aber haben wir es nicht mit einer zwar bloß angewandten und insofern halbierten, aber immerhin genuin ethischen Argumentation zu tun, sondern mit einer funktionalistischen Scheinethik.

Das funktionalistische Moment ist, wie erwähnt, nur *ein* Baustein innerhalb des Steinmannschen Ansatzes. Dies zeigt sich auch in der, wenn auch gelegentlichen, dann aber deutlichen Ablehnung einer "Funktionalisierung" "vorgeblich ethischer Erwägungen" für die Gewinnerzielung.³⁶ Allerdings muß unklar bleiben, wie man beides zusammenbringen kann: eine Kritik des ethischen Funktionalismus einerseits, die Charakterisierung dessen, was sich durchsetzt, *als ethisch vernünftig*, und zwar *weil* es sich durchsetzt, bzw. *weil* es "stabil" ist, andererseits.³⁷ Wie dem auch sei, ideologiekritische Äußerungen wie bei Steinmann und Löhr fehlen im durch und durch funktionalistischen Ansatz Homanns völlig.

2.2 Ethik als die Logik, die die "Bedingungen der modernen Wirtschaft und Gesellschaft" bestimmt, oder kurz: Ethik als transzendente Ökonomik (Karl Homann und Mitarbeiter)

Die Formulierung, mit der ich den Steinmannschen Ansatz charakterisiert habe (Ethik "unter den Bedingungen der modernen Wirtschaft"), stammt von Karl Homann. Aber Karl Homann vertritt letztlich nicht diesen Ansatz, sondern das eigentümliche Programm einer transzendentalen Ökonomik, die das Ergebnis und die Quintessenz rund zweihundertjähriger, zunehmend "reinerer" ökonomischer Reflexion bildet. Dieses Programm, das m.E. am konsequentesten (oder, je nachdem, am radikalsten) von James M. Buchanan verfolgt wird, behauptet die *rationale* Unhintergebarkeit des Eigeninteresses - meiner selbst und anderer. Dabei dechiffriert es das "Prinzip Eigennutz" durch ein *systemtheoretisches* Prinzip: das "Prinzip Markt". Eine der zentralen Aussagen der transzendentalen Ökonomik lautet entsprechend: Der eigene Vorteil ist nur um den Preis des Vorteils des anderen - letztlich *aller* anderen - zu haben. Darum konzipiert Buchanan Gesellschaft im Tauschvertragsparadigma und spricht von den "Grenzen der Freiheit". Es sind Grenzen weniger "der" Freiheit als vielmehr Grenzen innerhalb der Logik der "Freiheit", d.h. der "rationalen" Selbstbehauptung.

von Macht (hier: Kaufkraft) überflüssig.

³⁶ Vgl. neben der bereits erwähnten Stelle auch Löhr (1991: 282 ff.), Hvh.d.V.

³⁷ So möchte Löhr an anderer Stelle (1991: 205) eine unternehmerische Handlungsweise gerade *darum*, und zwar "gerechtfertigterweise als 'Unternehmensethik' auszeichnen, *weil* sie dazu verholfen hat, einen (relativ) *dauerhaften* und *stabilen* Frieden herzustellen" (Hvh.d.V.) - mit anderen Worten: das wechselseitig vorteilsdefinierende, "relativ absolute" (Buchanan) *Machtgleichgewicht* zu "entdecken" (Hayek).

Bei Homann/Blome-Drees (1992: 14) kommt dieser Gedanke in der Formulierung zum Ausdruck, daß "Ethik", wie jede andere 'Präferenz' bzw. jedes andere Interesse auch, "unter den Bedingungen der modernen Wirtschaft *und Gesellschaft*" (Hvh.d.V.) "anzuwenden" sei, bzw. nur unter Anerkennung dieser Bedingungen durchgesetzt werden "kann". Diese Bedingungen bzw. "Grenzen" oder "Constraints" sind nichts anderes als der Inbegriff der *Gegenmacht* anderer Individuen als Selbstbehauptungssubjekte (bzw. *Homines oeconomici*), und zwar aller, d.h. "der Gesellschaft als der Gesamtheit aller Individuen" (Homann 1988: 144). Es ist der Inbegriff dessen, was durchgesetzt werden kann. "Die Gesellschaft" wird nämlich, dem Vorbild des großen Wettbewerbsmarktes folgend, als *prinzipiell* argumentationsunzugänglich vorgestellt.³⁸ Nicht die *Gründe*, die das Handeln anderer leiten, sollen bzw. können wir rationalerweise ernst nehmen,³⁹ sondern nur ihre *Macht* - d.h. ihre Macht, Handlungswirkungen zu erzeugen oder dies zu unterlassen, d.h. die Exit-Option zu wählen und ihre bisher gewährte Unterstützung zu entziehen. Die Handlungsgründe anderer berühren unser Selbstverständnis nicht - aber deren Macht berührt die Definition dessen, was in unser wahrer Interesse liegt.⁴⁰

Wie tiefgreifend dieses Programm ist, weshalb es in seinem Anspruch als transzendental zu charakterisieren ist, zeigt sich beispielsweise in der Homannschen Freiheitsdefinition. Zwar bringt Homann den transzendental-ökonomischen Freiheitsbegriff auf den ersten Blick konträr zur Buchanan'schen Freiheitsbestimmung zur Geltung: "Die Gesellschaft" ist nicht die "Grenze" (Buchanan), sondern sie "ermöglicht" allererst "Freiheit" (vgl. Homann 1988: 134 ff.; ders./Blome-Drees 1992: 49, 56, 77, 100). Aber natürlich ist das gleiche gemeint: "Der Mensch (kann) nur dann in einer normativ sinnvollen Bedeutung des Wortes 'frei' sein ..., wenn er sich innerhalb der Grenzen, die durch die Bedingungen wechselseitigen Vorteils gegeben sind, bewegt." (Buchanan 1990: 47) Ohne die zumindest implizite Zustimmung *aller* zu meinen Handlungen - wobei diese Zustimmung qua methodologisch-individualistischer Supposition natürlich nur *aus Vorteil* erfolgen kann - kann ich nicht "frei" sein, d.h. frei in Hinblick auf die Möglichkeit, meinen Nutzen zu maximieren.⁴¹

Nun ließe sich diese Rationalitätskonzeption unbedingten, "wechselseitig desinteressierten" (Rawls 1979: 168) und damit gleichgültigen bzw. "nontuistischen" (Wicksteed 1950: Kap. V) Vorteilsstrebens gleichsam von "außen" ethisch kritisieren, nämlich als unmittelbare Verletzung des kategorischen Imperativs. Erstaunlicherweise aber tritt sie selbst explizit mit

³⁸ Dies bedeutet "methodologischer Individualismus".

³⁹ Vgl. beispielsweise Homann (1996a: 9): "'Wertewandel'" kann sich allenfalls "als *Folge* veränderter Handlungsanreize (einstellen), *nicht* jedoch als deren Ursache."

⁴⁰ Ich teile im übrigen mit der transzendentalen Ökonomik die Auffassung, daß das wahre Interesse bzw. der for the time being definitive Vorteil tatsächlich so zu definieren ist - nicht nur in der Theorie, sondern auch in der Praxis. Aber das wahre Interesse ist keineswegs normativ maßgeblich.

⁴¹ Auch Steinmann und Zerfaß (1993a: 21) argumentieren im Sinne einer *systemischen* Wert- und Rationalitätstheorie (die auch den Freiheitsbegriff systemisch zu rekonstruieren versucht), vermutlich ohne sich dessen bewußt zu sein, wenn sie schreiben: "Die unternehmerische Freiheit verdankt sich ... *zwangsläufig* einem politischen Akt der Freistellung im Interesse der ökonomischen Effizienz." (Hvh.d.V.) Der transzendental-ökonomische Sinn der Aussage wird deutlich, wenn man fragt: Welcher Zwang wirkt hier, den das "rationale Individuum" (Buchanan) anerkennen muß? Es ist der Zwang des Ensembles aller denkbaren gesellschaftlichen Kräfte bzw. Gegenkräfte. Wenn nicht alle anderen diese Freistellung wollten und ihr zustimmten, womit sie ja signalisieren, daß sie keine Gegenmacht auszuüben gedenken, dann gäbe es diese "Freiheit" nicht, ja dann gäbe es 'mich' nicht.

normativ-*ethischem* Anspruch auf. Karl Homann vertritt ja ausdrücklich ein wirtschafts-*ethisches* Programm. Es muß jedoch auffallen, daß innerhalb dieses Programms nirgends ein Akteur vorgesehen ist, der *aus moralischer Intention* und *Einsicht* heraus das ethisch Richtige täte - und gleichwohl soll das ethisch Richtige dann, wenn alle an ihrem Vorteil ausgerichtet sind, dabei herauskommen. Warum nur, so wäre zu fragen, verwendet Homann immer wieder mit einer Selbstverständlichkeit, die erstaunlich anmutet, Begriffe wie “Moral”, “Solidarität”, “Ethik” usw.? Wer sorgt denn dafür, daß das ethisch Richtige tatsächlich geschieht, wenn doch selbst noch die Wirtschaftssubjekte bei der “Weiterentwicklung” der die Wirtschaft (angeblich) konstituierenden “Spielregeln”, die ja den “systematischen Ort der Moral” bilden sollen, “auch hier nicht anders (können), als ihren eigenen Vorteil im Auge zu behalten”, so daß das ordnungspolitische Engagement als eine “indirekte Strategie zur Erzielung ökonomischer Erfolge” anzusehen ist? (Homann/ Blome-Drees 1992: 41, vgl. auch S. 148, 152)

Nun könnte man meinen, bei dieser Aussage Homanns und Blome-Drees’ handle es sich um einen Lapsus, insbesondere wo doch auf der gleichen Seite davon die Rede ist, daß “die Evolution der Gesellschaft (wohl zum Guten und Richtigen, A.d.V.) ... auf individuelle Moral konstitutiv angewiesen” ist. Doch ist die Aussage kein Ausrutscher, sondern zentraler Bestandteil der transzendentalen Ökonomik als einer *Rechtfertigungstheorie* individueller Selbstbehauptung. Der Pointe besteht nämlich in einer “Ethik ohne Moral” (A. Cortina), d.h. einer Ethik ohne Subjekt - ganz so, wie der Markt instanzlos funktioniert -, der zufolge das ethisch Richtige (logischerweise allerdings nur im “äußeren Verhältnis” der Menschen zueinander⁴²) tatsächlich geschehen soll, ohne daß dies irgend jemand als solches intendiert hätte - es *ergibt sich* aus dem *Zusammenspiel* der Handlungsfolgen, hinter dem Rücken der involvierten Individuen. Ja, daß hier eine sozusagen “dritte”, “unparteiliche” und darum “willkürfreie” Macht am Werke ist - die verallgemeinerte, für “Wirtschaft und Gesellschaft” maßgebliche unsichtbare Hand des Marktes -, darin soll gerade die ethische Vernünftigkeit (für uns) begründet liegen. Ich nenne diese Konzeption *reinen Ökonomismus* bzw. *Systemethik*.⁴³

Dem Ansatz liegt also ein gespaltenes Theorie/Praxis-Verhältnis zugrunde (vgl. Thielemann 1996: 156 ff.). Nur der Theorie und ihrem Adressaten wird die Kompetenz zugesprochen, ethische Urteile zu fällen - ansonsten ließe sich ja auch gar nichts legitimieren. Aber die Theorie handelt nicht, sondern versteht sich als rein kontemplativer Beobachter und als affirmativer Beurteiler.⁴⁴ Nur für die Theorie und ihre Adressaten sind (zunächst) “ethische Gründe” (Homann/Blome-Drees 1992: 41) relevant, und zwar derart, daß die Theorie uns, ihren Adressaten, diejenigen “ethischen Gründe” mitteilt, die sie im Wettbewerbsprozess

⁴² Dies ist Merkmal der Kantschen Abgrenzung des “Rechts” gegenüber der “Ethik”. Vgl. Kant (1977: 337).

⁴³ Mit Systemethik meine ich nicht eine systembewußte Ethik, die erkennt, daß ohne systemtheoretische Aufklärung die (ethische) “Rationalisierung der Lebenswelt ins Leere” läuft (Habermas 1981: 533), sondern eine normativ-ethische Position, die im Systemischen der Gesellschaft das Kriterium der ethischen Vernunft erblickt.

⁴⁴ Dies bedeutet *nicht*, daß aus dieser Sicht alles, was ist, als “effizient” oder “legitim” anzusehen ist. Vgl. Thielemann (1996: 213 ff.) mit Bezug auf Buchanan (1986: 95), der hier die Frage stellt und verneint: “Is what is always efficient?” Die Auflösung des Paradoxons findet sich im Verständnis von Theorie als Beratertheorie. Vgl. Fußnote 46.

“entdeckt” (Hayek) hat, bzw. die ihr der Markt- und Wettbewerbsgott eingehaucht hat.⁴⁵ Das Handeln ist der Praxis vorbehalten, *mit der* nicht argumentiert wird (die also auch nicht kritisiert wird) - es sei denn über bisher übersehene “potential gains from trade”.⁴⁶ Das Subjekt der Theorie bzw. der ethischen Behauptungen kann nicht die Plätze tauschen mit dem Gegenstand der Argumentation. Die Theorie ist nicht *reversibel*.

Die transzendente Ökonomik bzw. die Systemethik versucht ihren Grundgedanken und ihre Grundintention der Rechtfertigung der Selbstbehauptungsrationalität in zwei Varianten zur Geltung zu bringen: einer schwächeren Version, die mit angewandter Ethik identisch ist, diese aber konsequenter ökonomisch bzw. ökonomistisch begreift (a), und einer stärkeren Variante, bei der Ethik in Ökonomik aufgehen können soll (b):

a) Gemäß Homann und Pies (1994: 5) soll gelten, daß “unter den Bedingungen der Moderne ... die Implementation einer Norm auf ihre Geltung durchschlägt”.⁴⁷ Das gilt natürlich innerhalb des transzendental-ökonomischen Bezugsrahmens (im Sinne der freiheitsdefinierenden “Grenzen der Freiheit”) für alle Interessen, die nach Durchsetzung bzw. “Implementation” drängen. Was sich nicht oder nur mit allzu hohen Kosten durchsetzen läßt, liegt nicht in meinem wahren Interesse. Aber was steht hier zur Anwendung bzw. zur Durchsetzung an? Die Antwort ist: “Moral”, und zwar so, wie sie *konventionellerweise* verstanden wird. Der Theoretiker enthält sich dabei jeder Stellungnahme, er verzichtet auf “Postulate an das Gewissen” und damit auch auf moralische Argumentation, und zwar aus ominösen “methodischen Gründen” (Homann/Blome-Drees 1992: 105). “Moral” wird hier verstanden als eine “Präferenz” wie jede andere auch. “Moral” ist also Sache des Geschmacks und somit mit der Verhaltensannahme des Homo oeconomicus voll vereinbar. “The constructions allow moral tastes or values to be introduced directly into the choice calculus, and to exercise an influence that is on all fours with other tastes and values.” (Buchanan 1994: 128, vgl. auch S. 133)

Der Gegenstand der Theorie bzw. die Praxis, einschließlich der Adressaten der Theorie, hat hier also durchaus noch moralische Motivationen - wenn auch deren Qualifizierung *als moralisch* höchst unklar bleibt. Die Praxis (oder Teile der Praxis) steht der Frage, was denn das ethisch Richtige ist, nicht gleichgültig gegenüber. Doch hat “Moral” *für uns*, die Subjekte der Theorie, *keinerlei Verbindlichkeit*. Es kann somit auch nicht geprüft werden, ob sie dieses Etikett *zu Recht* trägt oder ob hier “Etikettenschwindel” (Steinmann/Löhr 1994a: 110) bzw. eine “Mogelpackung” (Kersting 1995: 327) vorliegt. Das zeigt sich etwa darin, daß Homann niemals über das *richtige Verständnis* von “Moral” debattiert oder *falsche* Moralvorstellungen kritisiert.⁴⁸ Genau darum ist “Moral” hier eine Präferenz wie jeder andere auch, und es ist

⁴⁵ Dies hat zuweilen groteske Konsequenzen, indem beispielsweise Adam Smith, gleichsam als Stellvertreter Gottes auf Erden, zum Urheber des “- ethisch begründeten - Wettbewerbs” erhoben wird. Vgl. Homann (1996b: 180).

⁴⁶ Vgl. zum Programm einer politischen Ökonomie als Beratertheorie, bei der natürlich beide Seiten, Beratene und Berater, lukrative Geschäfte erwarten dürfen, Buchanan (1987: 3 ff.).

⁴⁷ Daß mit “Geltung” nicht faktische, soziale Geltung gemeint ist, womit die Aussage ja auch ideologiekritisch interpretiert werden könnte, sondern *Gültigkeit für uns*, die Subjekte und Ko-Subjekte der Theorie, wird auf der gleichen Seite unmißverständlich deutlich gemacht: “Der *Gültigkeitsanspruch* einer Norm (hängt) von ihrer Realisierbarkeit ab.” (Hvh.d.V.).

⁴⁸ Das gilt allerdings nicht für die *unmittelbar* ökonomistische Uminterpretation von “Moral”. Vgl. unter (b).

allenfalls unseren konventionalistischen Vorurteilen überlassen, warum man diese Präferenzen überhaupt als “moralisch” charakterisieren sollte.⁴⁹

Das systemethische Moment kommt hier in dem Umstand zur Geltung, daß diese Präferenzen, die natürlich in dem Ansatz nur insofern wahrgenommen werden, als sie nach Durchsetzung drängen, mit der *Gegenmacht* bzw. dem “Vetorecht” (Buchanan 1994: 60; Homann 1988: passim.; ders./Blome-Drees 1992: 56, 77) in der moralisch argumentationsunzugänglichen Gesellschaft rechnen müssen. Und dann werden wir, die wir die eine oder andere “moralische” Präferenz haben mögen, erkennen, daß wir Abstriche machen müssen. Das nennen Homann und Blome-Drees (1992: 95, 98 ff.) ökonomische “Restriktionanalyse” oder “Homo-oeconomicus-Test”. Es gibt eben “moralisch motivierte Ideale”, die den “ökonomischen Test” bisher nicht bestanden haben und vielleicht nie bestehen werden, d.h. “Illusion bleiben werden” (Homann/Blome-Drees 1992: 99), womit gemeint ist, daß sie *ethisch* widerlegt werden. Und wenn wir, als “moralisch sensible Zeitgenossen” (Homann 1991: 9; vgl. auch ders./Blome-Drees 1992: 100), trotz widriger Umstände an unseren “moralischen Präferenzen” festhalten wollen, dann müssen wir die Kosten tragen, d.h. in unsere Fähigkeit zur Durchsetzung unserer Präferenzen investieren - z.B. darangehen, “die Spielräume für die Möglichkeit einer Unternehmensethik” zu “erwirtschaften” (Löhr 1991: 285). Dann äußert sich das “Durchschlagen” der “Bedingungen der Moderne” auf die ethische (!) Gültigkeit eben in dieser Weise, also im Zwang zur Humankapitalinvestition in die Fähigkeit zur Beschaffung der notwendigen Anreiz- oder Abreizmittel, bzw. in den Worten Homanns (1996b: 182): im Ausmachen von “Ansatzpunkten für - anreizinduzierte sc. - Verhaltenskorrekturen” für “die Menschen”. Egal wie wir uns entscheiden, wir sollen (bzw. “müssen”) diese Bedingungen akzeptieren. Gezeigt werden soll also, daß das *Prinzip von Macht und Gegenmacht* auch für “moralisch sensible Zeitgenossen” unhintergebarerweise gilt - ebenso wie die “Fallgesetze Galileis” (vgl. Homann 1996b: 181 f.).⁵⁰

b) Im zweiten, im engeren Sinne ökonomistischen bzw. systemethischen Verständnis gibt es keinen Handlungsakteur mehr, der moralische Interessen (z.B. nur schon der Selbstlegitimierung) hätte, sondern nur “Eigeninteressen”. Es gibt hier kein *Handlungssubjekt*, welches moralisch handeln würde. Das ethisch Vernünftige, das, was *wir*, Subjekt und Ko-Subjekt der Theorie, als ethisch vernünftig klassieren sollen, *ergibt sich* in diesem Konzept also aus dem *Zusammenspiel* der Handlungsfolgen der Akteure.

Das systemethische Modell von “Moral” hat allenfalls einige Plausibilität, wenn wir einem konventionalistischen Moralverständnis anhängen. Dieses ist ja gewissermaßen objektivierungsfähig, indem angenommen wird, daß es eine bestimmte Klasse von im Prinzip

⁴⁹ Die These der Neutralität bzw. Offenheit des Homo oeconomicus gegenüber der Ethik - indem Vor- und Nachteil definiert werden als: “was immer die Menschen dafür halten” (Homann 1996b: 182), so daß generelles “‘Eigeninteresse’ nicht mit dem moralphilosophischen ‘Egoismus’ verwechselt werden” dürfe (Homann 1996b: 180) - geht fehl, weil von Moral und Ethik zu reden gerade *bedeutet*, daß es *nicht* gleichgültig ist, welche “Präferenzen” bzw. Gründe die Individuen haben. Entsprechend versteht Kant den kategorischen Imperativ als nichts als eine Explikation von Verbindlichkeit bzw. der “Idee der Pflicht”. Vgl. Kant (1974: 13, 64).

⁵⁰ Freilich muss hinzugefügt werden, daß hiermit nicht, wie Homann meint, ein ‘Versagen’ “angewandter Ethik” aufgewiesen, sondern eine genauere Explikation dieses Konzepts geleistet ist, derer sich die Vertreter “angewandter Ethik” vermutlich nicht im klaren sind.

beobachtbaren oder vorstellbaren Handlungen gibt, die als “moralisch” auszuzeichnen sind - man denke an das Lügenverbot oder an die Menschenrechte. Die Moralität hat hier ihren Sitz in den mehr oder minder bekannten “ethischen” Normen. Entsprechend gilt eine Handlung als moralisch oder unmoralisch, *weil* sie diesem Normenkatalog entspricht oder widerspricht. Wenn wir uns hingegen vom konventionalistischen Bezugsrahmen lösen und uns stattdessen einem formalen, prinzipienorientierten Moralverständnis zuwenden, das nur noch die *Perspektive der Moral*, den *moral point of view* (d.h. den “guten Willen” im Sinne Kants bzw. den praktischen Diskurs, in dem wir immer schon stehen) als unzweideutig moralisch auszeichnet, dann wird deutlich, daß im systemethischen Konzept, das handelnde Akteure nur als *Homines oeconomici* kennt, von vornherein das *falsche Prinzip* bzw. die falsche Logik gilt. Es ist dann das *Prinzip von Macht und Gegenmacht*, welches hier gilt, d.h. wirksam ist und dabei unter der Hand *definiert*, was ethisch richtig ist. In diesem Konzept entspricht also das jeweils “relativ absolute” (Buchanan) *Machtgleichgewicht*, von dem abzuweichen für alle Beteiligten unter den Bedingungen der Argumentationsunzugänglichkeit per definitionem “foolish” bzw. unvorteilhaft ist, dem, was - von der Theorie allein - als “gerecht”, “ethisch”, “fair”, “solidarisch” usw. zu beurteilen sein soll. Bei Licht besehen kommt hier natürlich nicht ethische Vernunft, sondern das Recht des Stärkeren zum Zuge. Hier ein paar Beispiele:

- “Gute Politik muß ökonomisch als nichtintendiertes Resultat des eigeninteressierten Handelns der Politiker und Bürokraten rekonstruiert werden.” (Homann 1996a: 9) D.h. das, was sich aus dem Zusammenspiel “eigeninteressierter” Handlungen ergibt - *das, was sich durchsetzt* - müssen *wir*, die Subjekte der Theorie, als “gut” - und das soll wohl einschließen: als legitim - anerkennen.
- Weil es kein moralisches Subjekt gibt, spricht Homann neuerdings tatsächlich von der “selbstdurchsetzenden Implementation” von “normativen Vorgaben” (Homann 1996a: 13, 15). Doch warum nur soll das, was sich durchsetzt, irgendwie “normativ” auszuzeichnen sein? Das muß wohl ein Geheimnis Homanns bleiben.” “That which emerges’ is ‘that which emerges,’ and that is that.” (Buchanan 1977: 236) Doch daß wir uns gegen das, was sich durchsetzt, stellen, darin liegt ja gerade der ethische Handlungsbedarf und vor allem Reflexionsbedarf. Es gilt den allfälligen *Schein*, daß dies das Legitime repräsentiert, aufzudecken. Das, was sich durchsetzt, *weil* es sich durchsetzt, darf nicht als das Legitime gelten; es ist, insoweit sich dies denken läßt, das genaue Gegenteil.
- Im Prinzip des “Konsenses aufgrund von Pareto-Verbesserungen” (Homann/Pies 1994: 9), dem Homann offenbar ethische Dignität einräumt oder diese suggeriert (denn “Konsens” setzen wir intuitiv mit Gewaltfreiheit gleich), spricht sich das Recht des Stärkeren unmittelbar und am konsequentesten aus. Hiermit ist ja nicht der Kon-sens gemeint im Sinne der “Gemeinsamkeit der Bewußtseine” (Hegel 1986: 65); denn Konsens im wörtlichen Sinne ist auf der Basis des methodologischen Individualismus schon a priori ausgeschlossen. Vielmehr wird hiermit nur derjenige historische Punkt des jeweiligen Machtgleichgewichts benannt, ab dem es für jedes “rationale Individuum” (Buchanan) “sinnlos” (“nutzlos”, “zu teuer”) wird, weitergehenden Einfluß auszuüben. Die Zustimmung der anderen signalisiert ja nur, daß sie keine weitere Gegenmacht auszuüben gedenken. Die Beteiligten teilen hier überhaupt keinen Kon-sens, sondern jeder für sich erkennt, was sich durchsetzen läßt, bzw. was sich nur gegen “zu” hohe Kosten durchsetzen ließe.

Der hiermit gegebenen, im Vergleich zur unter (a) vorgestellten, *reineren* Variante des

Ökonomismus bzw. einer Systemethik, dergemäß die Marktlogik, umfassend verstanden, moralische Normen nicht nur restringiert, sondern das ethisch Vernünftige von vorn herein *definiert*, entspricht das Konzept von "Ethik als Heuristik" (Homann/Blome-Drees 1992: 98 ff.). Dahinter steht die 'evolutorische' These, daß all das, was *wir*, als sozialisierte und in moralischen Zusammenhängen aufgewachsene Individuen, mit Begriffen wie "Moral", "Solidarität", "Ethik", "Menschenrechte" usw. belegen, eine Hypothese darüber ist, was sich klugerweise durchsetzen läßt bzw. was das derzeitige, möglicherweise noch nicht klar erkannte "relativ absolute" Machtgleichgewicht ist.⁵¹ Handlungsweisen, die wir in moralischen Kategorien begriffen haben, sind also in Wahrheit "pragmatische Kurzfassungen langer ökonomischer Kalkulationen" (Homann 1994: 18) Selbst noch unsere Identitätsbildung ist also Werk der menschheitsgeschichtlich begriffenen unsichtbaren Hand des immer schon wirksamen und umfassenden Marktprozesses.

Wenn dem so ist, dann lassen sich aus "ethischen" Überlegungen, nachdem sie die Restriktionsanalyse überstanden haben, buchstäbliche Gewinne ableiten. Moral als "Heuristik" zeigt dann an, welche weiteren "gains from trade" bzw. welche pareto-superioren Zustände vom Hier und Jetzt aus denkbar sind und naheliegen. "Moral" hat insofern die gleiche Funktion wie die unternehmerischen "Visionen", wie sie in der Managementtheorie (natürlich ohne jeden transzendentalen Anspruch) thematisiert werden. Wir sind, so die Suggestion, bis in die tiefsten Schichten unserer Identität und unseres (Unter-) Bewußtseins hinein, ohne daß wir es wüßten, dem evolutorischen Prozeß der "Entdeckung" von "Chancen" und der Steigerung "der Effizienz", überhaupt dem Projekt der "Verbesserung" verschrieben.⁵²

2.3 Integrative Wirtschaftsethik - als Ethik

Integrative Wirtschaftsethik - als akademische Disziplin und als praktische Philosophie des Wirtschaftens und der Wirtschaft - stellt kein "ethisches" Know-how zur Verfügung, sondern ist vor allem *Kritik des Ökonomismus*, überhaupt *verfehlter* und *verkürzter* wirtschaftsethisch relevanter Positionen. Statt "ethische" Strategien zu entwerfen oder bestehende Zustände oder Entwicklungstrends zu rechtfertigen, geht es nämlich vorrangig darum, eine *vernünftige* Perspektive zu gewinnen, die dem Handeln normative Orientierung bietet. Und ein solches Orientierungswissen können wir sinnvollerweise nicht ex nihilo gewinnen, sondern nur durch kritische Reflexion der moralischen Intuitionen, die wir nun einmal haben und die im Schwange sind, seien diese expliziter und impliziter Natur.⁵³ Diese sind es ja, die das Handeln

⁵¹ Vgl. auch Homann (1996b: 182): "Traditionelle philosophische Begriffe wie 'Pflicht', 'Sollen', 'Werte' sind in die Argumentationsgrammatik von 'Vor- und Nachteilen' zu übersetzen" - und das heißt auch: übersetzbar, selbstverständlich vorbehaltlich einer ökonomischen Restriktionsanalyse.

⁵² Vgl. zu den motivationalen Grundlagen und kulturgeschichtlichen Hintergründen des korrespondierenden "Rationalismus der Weltbeherrschung" Weber (1981: insbes. 126, 254).

⁵³ Darum sind die Hauptwerke Kants auch als *Kritiken* verfaßt ("Kritik der reinen Vernunft", "Kritik der praktischen Vernunft", "Kritik der Urteilskraft"). Die "transzendente Kritik", die im Praktischen die ethische Vernunft als solche zur Geltung zu bringen versucht, so, daß wir diese oder jene Handlungsweise *zu Recht* als ethisch vernünftig ("moralisch" usw.) auszeichnen dürfen, hat "nicht die Erweiterung der Erkenntnis selbst, sondern nur die Berichtigung derselben zur Absicht." Sie dient nicht "zur Erweiterung, sondern zur Läuterung unserer Vernunft". Kant (1981: 62 f.).

der Praxis leiten - im Guten wie im Schlechten. Darum ist ein solches in der Aufklärungstradition verwurzeltes Verständnis von Wirtschafts- und Unternehmensethik allemal "praktischer" als die heute so modischen gestaltungsorientierten Ansätze - insbesondere wenn man sichergehen will, daß da eine *ethische* Praxis und nicht bloß deren Schein befördert werden soll. "Es gibt nichts Praktischeres als eine gute Theorie!" (Ulrich 1995: 180)

Formal betrachtet besteht diese vernünftige Perspektive in einer *diskursethischen* Sicht, d.h. in der Einheit der performativen Rollen unseres Redens und Denkens. Subjekt, Ko-Subjekt und Gegenstand unseres Denkens und Argumentierens; Autor, Adressat und Thema; Ich/Wir, Du/Ihr, Er-Sie-Es/Sie müßten die Plätze tauschen können.⁵⁴ Man könnte dies das Prinzip der *Reversibilität* (Kohlberg 1981) oder das Prinzip der Konsensfähigkeit nennen.⁵⁵

Die Logik der Verwendung der Personalpronomina scheint mir der Schlüssel zum Verständnis und zum Aufweis der Defizite verschiedener wirtschaftsethischer Positionen zu sein.⁵⁶ So wird das Prinzip der Reversibilität verfehlt bzw. verletzt, wenn das moralische Subjekt, wie im Falle angewandter Ethik, stillschweigend eine verdinglichende Einstellung gegenüber dem Gegenstand der Argumentation einnimmt. Es wird ebenso verletzt, wenn, wie im Falle praktizierter instrumentalistischer "Ethik", das (praktische) Subjekt der Theorie, etwa die Unternehmensführung, eine (verdeckt) strategische Einstellung einnimmt gegenüber dem legitimationsinteressierten Ko-Subjekt bzw. Adressaten der (unternehmenspolitischen) Äußerungen, indem diese so zuzuschneiden versucht werden, daß das strategische Handeln als legitim erscheint und folglich akzeptiert wird. Für die eine Seite ist hier der Erfolg bzw. die Durchsetzung vorgängig bestimmter Interessen bzw. Präferenzen, für die andere die Legitimität bzw. die Empörung über die Illegitimität handlungsentscheidend. Beide Seiten können nicht die Plätze tauschen.⁵⁷ Der Fall rein funktionalistischer Ethik, wie sie insbesondere Homann vertritt, liegt komplizierter. Hier besteht ebenso wie im Paradigma angewandter Ethik ein Reflexionsstopp gegenüber dem Gegenstand, indem ja "die Gesellschaft" als argumentationsunzugänglich konzipiert wird, ansonsten sich das Problem der Durchsetzbarkeit "der Ethik" ja gar nicht stellen könnte; wir hätten es vielmehr mit Meinungsverschiedenheiten *innerhalb* der Ethik zu tun. Und auch hier wird gegenüber dem Adressaten der Theorie durchaus ernsthaft ethisch argumentiert. Doch läuft die Empfehlung, die hier ausgesprochen

⁵⁴ Natürlich gilt dies nur, wenn der Gegenstand bzw. das Thema nicht die unbelebte Natur ist.

⁵⁵ Allerdings darf "Konsensfähigkeit" nur dann als formales Gültigkeitskriterium fungieren (das uns auf philosophischer Ebene nicht sagt, was richtig ist, sondern nur, was falsch ist), wenn *wir*, die wir dieses Kriterium zur Geltung bringen, uns konzeptionell als *Teilnehmer* des Konsensbildungsprozesses bzw. des Diskurses verstehen. Darum wohl spricht Dietrich Böhler (1995: 129, 140) neuerdings statt von Konsensfähigkeit von "Konsenswürdigkeit", womit er genau auf den *Perspektivenwechsel* (von der *intentio recta* zur *intentio obliqua*) abstellt, den eine *postkonventionelle Prinzipienethik* ausmacht. Hiermit ist nicht nur der Gesichtspunkt gewonnen, einen faktischen von einem wahren Konsens zu unterscheiden, sondern auch Vorkehr dafür getroffen, daß "Konsens" nicht auf die Zustimmung zum jeweils bestehenden wahren Machtgleichgewicht reduziert wird.

⁵⁶ Vgl. auch den Hinweis von Habermas (1982: 417) auf eine noch auszuarbeitende "Untersuchung der Logik des Gebrauchs der Personalpronomina ..., die die Last der Klärung von Intersubjektivität tragen (müßte)".

⁵⁷ Darum gilt hier das klassische Diktum von Habermas (1973: 99), daß "die Legitimationsbeschaffung ... selbstdestruktiv (ist), sobald der Modus der Beschaffung durchschaut wird". Dies darf allerdings nicht zu der Auffassung verleiten, es sei strategisch klug, "ethisch" zu sein. Strategische und nicht etwa ethische Vernunft bliebe ja konstitutiv.

wird, letztlich auf die Rationalität unbedingter strategischer Selbstbehauptung hinaus. Ethik bzw. der ethische Diskurs zwischen Subjekt und Ko-Subjekt würde dann funktionslos, jeder Etikettenschwindel bzw. jede Ideologie erübrigte sich, weil nur noch das zählte, was funktional ist, bzw. nur noch in Frage stünde, was sich durchsetzen läßt. Übrig bliebe allein die Beziehung zwischen (Selbstbehauptungs-) Subjekt bzw. Homo oeconomicus, der seine "Präferenzen" privat bestimmt, und buchstäblichem Gegenstand des Handelns, von dem keine Argumente, sondern nur "Constraints" oder "Chancen" ausgehen. Insofern von Subjekt/Ko-Subjekt Beziehungen überhaupt noch die Rede sein kann, hätten diese den Charakter eines Tauschgeschäfts. Theorien wären nichts als Beratertheorien, deren Adressaten "Kunden", die die Angebote der Theorie entweder als (moralisch unverbindlichen bzw. privaten) Konsum begreifen würden oder, in der Erwartung zukünftiger Vorteile, als Investition in ihr Humankapital.

Ethik, rein und als solche betrachtet, also möglichst unter Vermeidung von Etikettenschwindel, entfaltet sich demgegenüber im argumentativen Prozeß der Aufdeckung der Verletzung des Prinzips der Reversibilität bzw. der Austauschbarkeit der Perspektiven. (Dies gilt auch für *Wirtschaftsethik*; nur sind die anstehenden Themen und Postulate hier eben spezifisch wirtschaftlicher, auf den Marktprozeß bezogener Natur.) Es ließe sich auch formulieren: Ethik entfaltet sich in der argumentativen Auseinandersetzung um die richtige ethische Position oder um die richtigen moralischen Normen, also im praktischen Diskurs. Es handelt sich hierbei nicht um eher lästige "Argumentationspflichten",⁵⁸ die auch noch nötig sind, um das, worum es eigentlich geht und das dann "angewendet" werden soll, nachträglich oder vorgängig zu "fundieren", um dann - endlich - "auf die Ebene der Anwendung (Durchsetzung) (sic!) durchzusteigen" (Steinmann/Löhr 1997: 15). Vielmehr *ist* die Argumentation gewissermaßen die Ethik bzw. die ethische Vernunft. Der praktische Diskurs repräsentiert ja, solange er nicht abgebrochen oder zugunsten eines diskursfremden Prinzips stillschweigend suspendiert wird, die Anerkennung aller "sprach- und handlungsfähigen Subjekte" (Habermas) als Personen, wie sie prägnant in der Zweckformel des kategorischen Imperativs zum Ausdruck gebracht wird: "Handle so, daß du die Menschheit, sowohl in deiner Person, als in der Person eines jeden andern, jederzeit zugleich als Zweck, niemals bloß als Mittel brauchest." (Kant 1974: 61)

Dieses (formale) *Prinzip* sucht Ethik - als akademische Disziplin - zur Geltung zu bringen und in verschiedenen Themenbereichen in seiner Bedeutung zu klären, bzw. gegenüber Verletzungen zu verteidigen. Darin besteht ihre 'Leistung'. Aber sie klärt nicht, welche Ansprüche bzw. *Normen* hier und jetzt legitim oder illegitim sind. Dies ist vielmehr Sache des praktisch zu führenden Diskurses zwischen mündigen Bürgern. Dies bedeutet nicht, daß Ethik den praktischen Diskursen gegenüber gleichgültig eingestellt wäre. Im Gegenteil gilt es ja deutlich zu machen, daß wir, als moralische Subjekte, uns an diesen Diskursen beteiligen sollen, statt die Perspektive eines Beobachters einzunehmen und den Themen selbst gleichgültig gegenüber zu stehen. Und auch auf der Ebene der nur situativ und in der Teilnehmerperspektive zu bestimmenden Normen kann und sollte der ethische Anspruch wissenschaftlich zur Geltung gebracht werden, nämlich dadurch, daß Ethik bisher übergangene oder übersehene normative Wertgesichtspunkte und normativ relevante Sinn- und Wirkungszusammenhänge aufzeigt, um so im Sinne der "Werterhellung" (Jöhr 1981: 31) möglichst dazu beizutragen,

⁵⁸ Vgl. den Buchrücken von Steinmann/Löhr (1994a).

daß immerhin die richtigen Fragen gestellt werden.⁵⁹ Aber Ethik kann nicht bzw. soll nicht auch noch die Antworten geben oder gar “Lösungen” zur “Implementation” verhelfen. Dazu fehlt ihr - jenseits des Philosophenkönigtums - die Kompetenz.

Literatur

- Apel, K.-O.: Diskurs und Verantwortung. Das Problem des Übergangs zur postkonventionellen Moral, Frankfurt a.M. 1988.
- Apel, K.-O./Kettner, M. (Hrsg.): Zur Anwendung der Diskursethik in Politik, Recht und Wissenschaft, Frankfurt a.M. 1992.
- Arnold, R.: Für eine Berufspädagogik des “Und” - ein Plädoyer für Komplementarität in der Theorie-diskussion zur Berufsbildung, in: Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis, 23 (1994), 1, S. 34-38.
- Baumol, W.J./Blackman, S.A.B.: Perfect Markets and Easy Virtue. Business Ethics and the Invisible Hand, Cambridge/Oxford 1991.
- Böhler, D.: Diskursethik und Menschenwürdigkeitsansatz zwischen Idealisierung und Erfolgsverantwortung, in: Apel/Kettner (1992: 201-231).
- Böhler, D.: Über Diskursethik und (Markt-)Wirtschaftstheorie. Bemerkungen zu Brune und Homann/Blome-Drees, in: Brune, J.P./Böhler, D./Steden, W., Moral und Sachzwang in der Marktwirtschaft, Münster 1995, S. 125-143.
- Böhm, F.: Freiheit und Ordnung in der Marktwirtschaft, Baden-Baden 1980.
- Buchanan, J.M.: Freedom in Constitutional Contract, College Station 1977.
- Buchanan, J.M.: Die Grenzen der Freiheit. Zwischen Anarchie und Leviathan, Tübingen 1984.
- Buchanan, J.M.: Liberty, Market and State, Brighton 1986.
- Buchanan, J.M.: Economics Between Predictive Science and Moral Philosophy, College Station 1987.
- Buchanan, J.M.: Politische Ökonomie als Verfassungstheorie, Privatdruck der Bank Hofmann AG Zürich, Zürich 1990.
- Buchanan, J.M.: Choosing What to Choose, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1994, S.123-135.
- Cortina, A.: Ethik ohne Moral. Grenzen einer postkantischen Prinzipienethik?, in: Apel/Kettner (1992: 278-295).
- Habermas, J.: Legitimationsprobleme im Spätkapitalismus, Frankfurt a.M. 1973.
- Habermas, J.: Theorie des kommunikativen Handelns. Band 1: Handlungsrationalität und gesellschaftliche Rationalisierung, Frankfurt a.M. 1981.
- Habermas, J.: Zur Logik der Sozialwissenschaften, 5. erw. Auflage, Frankfurt a.M. 1982.
- Habermas, J.: Erläuterungen zur Diskursethik, Frankfurt a.M. 1991.
- Hegel, G.W.F.: Phänomenologie des Geistes, Werke Bd. 3, Frankfurt a.M. 1986.
- Hobbes, Th.: Leviathan, Stuttgart 1970.
- Homann, K.: Rationalität und Demokratie, Tübingen 1988.
- Homann, K.: Ökonomik und Ethik, in: Baadte, G./Rauscher, A. (Hrsg.), Wirtschaft und Ethik, Graz/Wien/ Köln 1991, S. 9-29.
- Homann, K.: Ethik und Ökonomik, in: ders. (Hrsg.), Wirtschaftsethische Perspektiven I, Berlin 1994, S. 9-30.

⁵⁹ Ich denke an Fragen wie: Liegen Markt und Wettbewerb nun im Interesse aller oder nicht? Und ist das Interesse aller überhaupt der letztlich maßgebliche ethische Gesichtspunkt? Die erste Frage wäre der Werterhellung zuzurechnen, die zweite der transzendentalen Kritik.

- Homann, K.: Sustainability: Politikvorgabe oder regulative Idee?, Ms., o.O. 1996 (1996a).
- Homann, K.: Wirtschaftsethik: Angewandte Ethik oder Ethik mit ökonomischer Methode, in: Zeitschrift für Politik, 1996 (1996b), S. 178-182.
- Homann, K./Blome-Drees, F.: Wirtschafts- und Unternehmensethik, Göttingen 1992.
- Homann, K./Pies, I.: Wirtschaftsethik in der Moderne. Zur ökonomischen Theorie der Moral, in: Ethik und Sozialwissenschaften, 1994, Heft 1, S. 3-12.
- Jöhr, W. A.: Ein Beitrag zur Werturteilsproblematik, in: Wirtschaft und Recht, 1981, S. 9-38.
- Kant, I.: Kritik der praktischen Vernunft. Grundlegung zur Metaphysik der Sitten, Werke Bd. VII, Frankfurt a.M. 1974.
- Kant, I.: Die Metaphysik der Sitten, Werke Bd. VIII, Frankfurt a.M. 1977.
- Kant, I.: Kritik der reinen Vernunft, Werke Bd. IV, Frankfurt a.M. 1981.
- Kant, I.: Zum ewigen Frieden, in: Werke Bd. XI, Frankfurt a.M. 1984, S. 195-251.
- Kappler, E.: Praktische Folgen einer Rekonstruktion der Betriebswirtschaftslehre, in: ders. (Hrsg.), Rekonstruktion der Betriebswirtschaftslehre als ökonomische Theorie, Spardorf 1983, S. 379-394.
- Kersting, W.: Lexikalisch erfaßt: Wirtschaftsethik und ethisches Wirtschaften, in: Zeitschrift für Politik, 1995, S. 325-330.
- Kohlberg, L.: Justice as reversibility, in: ders., Essays on Moral Development, Vol. I: The Philosophy of Moral Development, San Francisco 1981, S. 190-226.
- Löhr, A.: Unternehmensethik und Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart 1991.
- Löhr, A.: Die Marktwirtschaft braucht Unternehmensethik, in: Becker, J./u.a. (Hrsg.), Ethik in der Wirtschaft. Chancen verantwortlichen Handelns, Stuttgart/Berlin/Köln 1996, S. 48-83.
- Lorenzen, P.: Philosophische Fundierungsprobleme einer Wirtschafts- und Unternehmensethik, in: Steinmann, H./Löhr, A. (Hrsg.), Unternehmensethik, 2. überarb. u. erw. Aufl., Stuttgart 1991, S. 35-67.
- Mead, G.H.: Geist, Identität, Gesellschaft, Frankfurt a.M. 1974.
- Rawls, J.: Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt a.M. 1979.
- Schneider, D.: Unternehmensethik und Gewinnprinzip in der Betriebswirtschaftslehre, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Jg. 42, 1990, S. 869-891.
- Schumpeter, J.A.: Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, 7. Aufl., Tübingen 1993.
- Steinmann, H.: Unternehmensethik - Konzeptionen und Begründungsprobleme (Ms.), Nürnberg 1996.
- Steinmann, H./Löhr, A.: Unternehmensethik - eine "realistische Idee", in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Jg. 40, 1988, S. 299-317.
- Steinmann, H./Löhr, A.: Grundlagen der Unternehmensethik, 2. Aufl., Stuttgart 1994 (1994a).
- Steinmann, H./Löhr, A.: Unternehmensethik - Ein republikanisches Programm, in: Forum für Philosophie Bad Homburg (Hrsg.), Markt und Moral. Die Diskussion um die Unternehmensethik, Bern/Stuttgart/Wien 1994 (1994b), S. 145-180.
- Steinmann, H./Löhr, A.: Unternehmensethik als Ordnungselement in der Marktwirtschaft, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Jg. 47, 1995, S. 143-173.
- Steinmann, H./Löhr, A.: Begründungsprobleme der Unternehmensethik, in: Geißler, H. (Hrsg.), Unternehmensethik, Managementverantwortung und Weiterbildung, Berlin 1997, S. 9-38, hier S.27ff.
- Steinmann, H./Zerfaß, A.: Privates Unternehmertum und öffentliches Interesse, in: Wagner, G.R. (Hrsg.), Betriebswirtschaftslehre und Umweltschutz, Stuttgart 1993 (1993a), S. 3-26.
- Steinmann, H./Zerfaß, A.: Corporate Dialogue - a new perspective for Public Relations, in: Business Ethics: A European Review, Jg. 2, 1993 (1993b), S. 58-63.
- Thielemann, U.: Integrative Wirtschafts- und Unternehmensethik als Reflexion des spannungsreichen Verhältnisses von Einkommensstreben und Moral. Zum Verhältnis von Wirtschaftsethik und philosophischer (Diskurs-)Ethik, Beiträge und Berichte des Instituts für Wirtschaftsethik, Nr. 67, St. Gallen 1994.

- Thielemann, U.: Das Prinzip Markt. Kritik der ökonomischen Tauschlogik, Bern/Stuttgart/Wien 1996.
- Thielemann, U.: Über das Verhältnis von Moral und Wirtschaft. Das Beispiel des Weiterbildungsmarktes, in: Geißler, H. (Hrsg.), Weiterbildungsmarketing, Neuwied 1997, S. 11-35.
- Thielemann, U.: Angewandte, funktionale oder integrative Wirtschaftsethik? Die Befolgung ethischer Normen in und angesichts der Wirtschaft zwischen "Unmöglichkeit", "Notwendigkeit" und (Un-) Zumutbarkeit, in: Kettner, M. (Hrsg.), Angewandte Ethik als Politikum, Frankfurt a.M. 1998 (im Erscheinen).
- Ulrich, P.: Postscripta: Wie liberal ist die Diskursethik?, in: Ortmann, G., Formen der Produktion. Organisation und Rekursivität, Opladen 1994, S. 241-249.
- Ulrich, P.: Betriebswirtschaftslehre als praktische Sozialökonomie, in: Wunderer, R. (Hrsg.), Betriebswirtschaftslehre als Management- und Führungslehre, Stuttgart 1995, S. 179-203.
- Ulrich, P.: Brent Spar und der "moral point of view". Reinterpretation eines unternehmensethischen Realfalls, in: Die Unternehmung, Jg. 50, 1996 (1996a), S. 27-46.
- Ulrich, P.: Unternehmensethik und "Gewinnprinzip". Versuch der Klärung eines unerledigten wirtschaftsethischen Grundproblems, in: Nutzinger, H.G. (Hrsg.), Wirtschaftsethische Perspektiven III, Berlin 1996 (1996b), S. 137-171.
- Ulrich, P.: Integrative Wirtschaftsethik, Bern/Stuttgart/Wien 1997.
- Ulrich, P./Thielemann, U.: Wie denken Manager über Markt und Moral? Empirische Untersuchungen unternehmensethischer Denkmuster im Vergleich, in: Wieland, J. (Hrsg.), Wirtschaftsethik und Theorie der Gesellschaft, Frankfurt a.M. 1993, S. 54-91.
- Weber, M.: Wirtschaft und Gesellschaft, 5. rev. Aufl., Tübingen 1972.
- Weber, M.: Die protestantische Ethik 1. Eine Aufsatzsammlung, 6. Aufl., Gütersloh 1981.
- Wieland, J.: Die Ethik der Wirtschaft als Problem lokaler und konstitutioneller Gerechtigkeit, in: ders. (Hrsg.), Wirtschaftsethik und Theorie der Gesellschaft, Frankfurt a.M. 1993, S. 7-31.
- Wieland, J.: Ankündigungstext für das 2. Ethikforum Regio Bodensee zum Thema "Good Governance", 15.-17. Oktober 1997, Konstanz 1997.
- Wicksteed, Ph.H.: The Common Sense of Political Economy, Vol.1, New York 1950.
- Zajitschek, S.: Corporate Ethics Relations. Orientierungsmuster für die legitime Gestaltung unternehmensexterner Beziehungen, Bern/Stuttgart/Wien 1997.