

Die Krise der Marktwirtschaft als Ausgangspunkt ihrer ethischen Erneuerung

Ulrich Thielemann

Institut für Wirtschaftsethik der Universität St. Gallen¹

1. Das Ende der Marktgläubigkeit

Mit der Finanzmarktkrise, die im Frühjahr 2007 begann und ihren eigentlichen Ausbruch im September 2008 fand (mit der Pleite von Lehman Brothers), ist die Marktgläubigkeit, die bislang die wirtschaftspolitische Landschaft beinahe flächendeckende bestimmt hatte, sichtbar und breitenwirksam erschüttert worden. Josef Stiglitz (2009) kann es sich „nicht vorstellen, dass in Zukunft noch jemand, ohne das Gesicht zu verziehen, behaupten kann, die uneingeschränkte Freiheit der Märkte sei das beste System“. Heribert Prantl (2008) von der Süddeutschen Zeitung bemerkt zu Recht, dass das „vormals so laute Geschrei nach freien Märkten verstummt ist“, jedenfalls deutlich weniger offensiv vertreten wird und auf eine deutlich geringere positive Resonanz stößt. Horst Seehofer (2009), Ministerpräsident des Freistaates Bayern und Vorsitzender der CSU, empfindet es als „große Genugtuung, dass dieses Gesellschafts- und Wirtschaftsbild der letzten Jahre zusammengebrochen ist“. Falsch sei vor allem „diese Gewinnmaximierung, diese fast ausschließliche Orientierung an Haushaltszahlen, an Renditen, an Gewinnen, an Zuwächsen, losgelöst von jeder Wertbindung, losgelöst von menschlichen Schicksalen.“

In der Tat geht es um mehr als „bloß“ um den Umgang mit einer geplatzten Finanzblase. Nicht nur „Bankenimperien sind zusammengebrochen. Es ist ein ganzes Weltbild eingestürzt, dessen Haupt- und Kernthese lautete: Der Markt heilt sich selbst“ (Die Zeit, 25.09.2008), und zwar so, dass er gut, d.h. fair und zum Wohle aller, funktioniert. Darum kann der französische Staatspräsident, Nicolas Sarkozy (2008), das Ende der Marktgläubigkeit mit den Worten verkünden: „Le laissez-faire, c’est fini.“ Die „Idee von der Allmacht des Marktes, der durch keinerlei Regulierung behindert werden dürfe“, da „der Markt immer recht hat“, die vorher die Politik bestimmt hatte, wird nun als eine „verrückte Idee“ (Sarkozy) bezeichnet. Neu an der geistigen Situation der Zeit ist, dass derjenige, der dies bereits vorher ahnte, nun weniger Mut braucht, um es auszusprechen. Und so vernehmen wir Erstaunliches von den Exponenten von Parteien, die sich bislang in zumindest impliziter Marktgläubigkeit übten, etwa vom Vorsitzenden der CDU/CSU-Fraktion des Deutschen Bundestages, Volker Kauder, der dem „Wirtschaftsflügel“ der Partei zuruft, er sei, jedenfalls derzeit noch, „mit der Bewältigung dieser Finanzkrise überfordert“, da er nicht einsehen wolle, „dass die Marktgläubigkeit die Todsünde des Kapitalismus war. Man muss den Mut haben, den Kapitalismus, der nie die Philosophie der CDU war, als Ursache der Krise zu benennen.“ (Der Spiegel, 10.3.2009)

Die „Verrücktheit“ (Sarkozy) des „Glaubens an den Markt“, der nun auch nach Ansicht des Vorsitzenden des britischen Bankenverbands und zugleich Verwaltungsratschefs der Großbank HSBC, Stephen Green (2009), „erschüttert“ ist, erweist sich nicht nur in den Folgeproblemen, die mit dem Blasenkapitalismus verbunden sind. Das „Versagen einer überbordenden Markt-Ideologie“, die seit geraumer Zeit das Denken beinahe aller wirtschaftlich relevanten Kräfte bestimmen, sei es auf der Ebene der Politik oder der ‚Privatwirtschaft‘, ist bloß „offenkundig“ geworden (NZZ, 11.10.2008). Hierzu einige Stichworte.

Entlassungen „trotz“ bzw. wegen hoher Gewinne

Nicht etwa „trotz“ guten Geschäftsgangs, wie man sich in der Öffentlichkeit im Kern durchaus zu Recht beklagte, sondern gerade *um* der (weiteren) Gewinnsteigerung bzw. um der Erhöhung des Sha-

¹ Ausarbeitung des Vortrags an der 12. Internationale Europakonferenz, Europäische Akademie für Lebensforschung, Integration und Zivilgesellschaft – EALIZ, Wien, 18. Juni 2009.

reholder Value willen haben Unternehmen Entlassungen ausgesprochen, die Arbeit verdichtet, überhaupt den Beschäftigten Zugeständnisse abgerungen. Ermöglicht wurde ihnen dies durch die wachsende „Mobilität des Kapitals in einer globalisierten Wirtschaft“; diese erlaubte es den Unternehmen, den Beschäftigten bzw. den Bürgern „glaubhaft mit der Verlagerung von Arbeitsplätzen zu drohen“, um Zugeständnisse aller Art zu erwirken, wie die Analysten der Deutsche Bank (2005) unumwunden in einem an die Finanzgemeinde gerichteten Papier festhielten. Zur Gelegenheit muss allerdings der Wille treten, sie wahrzunehmen. Den Willen dazu, Beschäftigte nicht nur, wie im Großen und Ganzen bislang, in Fällen betrieblicher Not, sondern aus ökonomischer Maßlosigkeit („Gier“) zu entlassen oder anderweitig unter Druck zu setzen, bekundete etwa das BMW-Management gegenüber den Interessenten des Kapitalmarktes, indem es formulierte: „Die umfangreichen Effizienzsteigerungen insbesondere im Produktionsbereich erlauben eine Reduzierung der Personalkapazitäten in der Größenordnung von mehreren tausend Mitarbeitern.“ (BMW Group, 2008)

„Erlauben“? Bislang war es üblich, den Abbau von Stellen als einen zwar bedauerlichen, aber um des Erhalts des Gesamtunternehmens willen notwendigen Schritt darzustellen. Nun aber wird die „Senkung des Personalaufwands“ zu einem „weiteren Baustein der Strategie“. „Die Effizienzsteigerungen“, so BMW Personalvorstand Ernst Baumann, haben dazu geführt, „dass wir Stellen einsparen konnten“ – und also wollten. Ganz ohne Not. Einfach so. Einfach weil man sich „ehrgeizige Ziele“ (BMW Group) gesetzt hat, nämlich insbesondere das Ziel, die Eigenkapitalrentabilität von 21 auf 26 Prozent zu steigern.

Die Koinzidenz von gutem Geschäftsgang und Druck auf Beschäftigte (und Zulieferer) ruft Empörung hervor. Übrigens auch auf Seiten einiger Manager, die, wie etwa der damalige Porsche-Chef Wendelin Wiedeking, „nicht nachzuvollziehen“ können, „wenn Konzerne Rekordgewinne melden und zugleich ankündigen, dass sie Tausende von Arbeitsplätzen streichen.“ (Stuttgarter Zeitung, 23.09.2006) Dabei macht das Management nur ernst damit, was in jedem Lehrbuch der Betriebswirtschaftslehre schon seit langem steht, nämlich dass es bei der Unternehmensführung um die Maximierung der Gewinne geht. Womit bereits gesagt ist: Es geht um nichts als um den Gewinn bzw. um den Shareholder Value. Denn Maximierung heißt, buchstäblich alles daran zu setzen, dass die Gewinne so hoch wie möglich sind. „Und zwar für den Unternehmer“, wie Wilhelm Rieger, der 1928 (S. 44) eine schonungslos offene „Privatwirtschaftslehre“ verfasste, formulierte. Heute müssten wir sagen: für die wechselnden Investoren, die einmal hier, einmal dort investieren, stets auf der Suche nach höchstmöglichen Renditen (Simons/Mintzberg/Basu, 2002). Langfristig für sie, versteht sich, nicht unbedingt langfristig mit Blick auf den dauerhaften (wie zu definierenden?) Bestand eines Unternehmens.

Millionenboni für Manager

Es ist kein Zufall, dass die wachsende ökonomische Radikalität im Management mit den massiven Steigerungen im Bereich der Managervergütungen zusammenfiel. Das Management wurde bzw. wird nämlich für seine ökonomische Radikalität fürstlich entlohnt. Dies funktionierte so: Zunächst wurde, vollständig diskussionslos, das Kapital in den Stand des „Prinzipalen“ der Unternehmung erhoben, das Management zu bloßen „Agenten“ (eben des Kapitals) degradiert (sog. „Principal-Agent-Theorie“, von der das meiste, was unter dem Stichwort „Corporate Governance“ geschieht, geprägt ist). Legitime Interessen haben also nur die Kapitaleigentümer. Alles ist ihren Wünschen unterzuordnen. Keine Rendite kann ihnen je zu hoch sein. Wenn aber das Kapital vollständig eigeninteressiert agiert, dann muss dies auch für alle anderen gelten, insbesondere für das bestellte Management, für die „Agenten“. Diese erklärten: Wir setzen uns nur für euren unstillbaren Renditehunger ein, wenn ihr uns mit Boni dazu anreizt. Wir scheffeln für Euch Milliarden, und ihr gebt uns von diesen aus dem Nichts (denn ein einzelner ist wertschöpfungsmäßig beinahe ein Nichts) geschaffenen „Werten“ ein paar Millionchen ab. Häufig, vor allem im Falle der Banken, war es tatsächlich ein Nichts, d.h. bloßes Luftgeld, welches da von den „Mastern of the Universe“ bilanziert wurde – was dem Boniregen, der klugerweise in Cash umgewandelt wurde, keinen Abbruch tat.

Dass 94 Prozent der Deutschen nur ein eingeschränktes oder gar kein Vertrauen in die Chefs haben (Der Spiegel, 25.10.2008), dürfte vor allem damit zu tun haben, dass zunehmend erkennbar wird, dass Manager „ihre“ Mitarbeiter nicht mehr als solche, sondern als Manövriermasse behandeln, was sie

sehr reich machte. Langsam schwant auch dem Letzten, dass der „Erfolg“, auf den die Vergütungen bzw. die „Leistungsanreize“ des Managements „variabel“ ausgerichtet sind, nicht etwa ein „Erfolg“ bzw. ein Segen für alle ist (was eh ungereimt wäre), sondern das Partikularinteresse des Kapitals und seiner Zudiener, d.h. der Kapitaldienstleister, markiert.

Plutonomy – Der Abschied vom „Wohlstand für alle“

Die neue Radikalität im Management hat Kapital und Management reich gemacht. Die Analysten der Citibank haben die USA zu einer „Plutonomie“ erklärt. Das kommt von Plutokratie und Ökonomie: Die gesamte Wirtschaft sei auf die Gewinninteressen der „super rich“ (1 Prozent der Bevölkerung) ausgerichtet, die sich ein „gigantischen Stück aus Einkommen und Konsumwohlstand“ nehmen (nämlich etwa 20 Prozent), wohingegen die überwiegende Zahl der „Nicht-Reichen einen erstaunlich kleinen Happen vom Wohlstandskuchen abbekommen“ (Kapur/u.a., 2005, S. 2). Mehr als die Hälfte der Einkommen der „super rich“ sind übrigens Arbeitnehmereinkommen, buchhalterisch gesehen. Dies zeige, so die Analysten Citibank, die gewachsene Macht einer neuen „managerialen Aristokratie“, die „von ihren Aktionären gehätschelt wird“.

In Deutschland ging das Wachstum der letzten Jahre beinahe vollständig ans Kapital. (Die volkswirtschaftliche Bedeutung managerial geführter Unternehmen ist hier, wie überall in Europa, im Vergleich zu den USA geringer.) Die Wirtschaft Deutschlands wuchs zwischen 1998 und 2006 um etwas mehr als 10 Prozent. Die Einkommen der Arbeitnehmer blieben preisbereinigt allerdings konstant. Die Einkommen aus Unternehmernehmertätigkeit und Vermögen stiegen um hingegen 30 Prozent (Jarass, 2008). Pikanterweise wird dieser wachsende Anteil, den das Kapital vom volkswirtschaftlichen Wohlstand abschöpft (hier von einer „Wertschöpfung“ des Kapitals zu reden, scheint mir unangemessen), auch noch immer tiefer besteuert – nach Berechnungen von Lorenz Jarass, Professor für Wirtschaftswissenschaften an der Fachhochschule Wiesbaden, nur noch mit knapp 20 Prozent. Der Abschied vom Wohlstand für alle, der einmal das Versprechen einer sich als „sozial“ begreifenden Marktwirtschaft bildete, zeigt sich auch darin, dass es immer mehr Reiche und immer mehr Arme gibt, so dass die Mittelschicht in den letzten Jahren deutlich geschrumpft ist (Grabka/Frick, 2008).

2. Die tiefere Ursache der Krise: Marktgläubigkeit

Nach Ursachen im sozialen Raum (statt in der Natur) zu fragen, ist stets normativ. Um ein prominentes Beispiel zu wählen: Sind die Ursachen der Arbeitslosigkeit auf Seiten der Arbeitnehmer zu verorten, etwa in ihrer unzureichenden „Entgeltflexibilität“ (Siebert, 2003, S. 8) oder im Widerstand der „ohnehin schon Geringverdienenden“, eine noch „niedrigere Entlohnung“ hinzunehmen, wie der „Hamburger Appell“ praktisch aller maßgeblichen Volkswirte Deutschlands insinuierte (Fункe/Lucke/Straubhaar, 2005)? Oder liegen die Ursachen bzw. Verantwortlichkeiten beim Kapital und seinen „Agenten“, die zunehmend „entdecken“ (Friedrich August von Hayek), dass sich deutlich mehr herausholen lässt, als bislang herausgeholt wurde – und die die Entlassungen ja nun auch unmittelbar aussprechen? Auch wenn die Antwort hier ziemlich eindeutig ausfallen dürfte (und das Spezifikum der „Erklärungen“ der Ökonomen vor allem darin liegt, das Kapital als möglichen verantwortlichen Verursachen gar nicht erst in den Blick zu nehmen, sondern als „Tatsache“ zu naturalisieren), so lässt sich doch festhalten, dass das Problem (die Arbeitslosigkeit) durch die entsprechenden Handlungen der einen wie der anderen Seite in der Tat nicht mehr feststellbar wäre (wobei man sich eine entsprechend nach den Wünschen des Kapitals bzw. der Ökonomen ausgerichtete Wirtschaft nicht auszumalen wagt).

Was die Finanzmarktkrise anbelangt, so werden verschiedene Ursachen herumgereicht. An prominenter Stelle die Gier der Banker – wobei diejenige des Kapitals nicht aus dem Auge zu verlieren ist –, im Zusammenhang damit: die Bonussysteme, des Weiteren die lockere Geldpolitik vor allem der amerikanischen Notenbank unter Alan Greenspan, und vieles mehr. Es ist sinnvoll, nach *einer*, möglicherweise übergreifenden, Ursache zu fänden, vor allem in Fällen von Missständen (und die Finanzmarktkrise ist definitionsgemäß ein Missstand, sonst wäre es keine „Krise“), da die Nennung der Ursache gleichbedeutend ist mit dem Ergreifen von Maßnahmen, die den Missstand beseitigen sollen.

Mit einiger Plausibilität ist in der bis vor kurzem grassierenden Marktgläubigkeit die übergreifende Ursache der Krise zu verorten. In der Tat lassen sich in den „Lehrbüchern“ der „politischen Ökonomie“, die sich schon lange als ganz und gar unpolitisch, als ‚wertfrei‘ versteht bzw. wähnt, die „Drehbücher der gegenwärtigen Krise“ verorten (Geyer, 2009). Darum ist „die fundierte Kritik“ an dem „naturgesetzliche Gebaren dieser Wissenschaft, das es nachhaltig zu erschüttern gilt“, das Gebot der Stunde (ebd.) Die Krise sollte uns Anlass sein, unseren marktwirtschaftlichen Kategorienapparat zu hinterfragen und zu überdenken. Und da die Kategorien und Begriffe, in denen wir die soziale Welt als dieses und nicht als jenes wahrnehmen, stets normativ imprägniert sind, ist dies eine wirtschaftsethische Aufgabe.

Wirtschaftsethik ist dabei nicht als eine Disziplin bzw. Denkaufgabe neben andere zu begreifen, sondern markiert nur die Bewusstheit des Umgangs mit einer stets normativen Begrifflichkeit der Beschreibung der sozialen Welt im Allgemeinen bzw. der Wirtschaft im Besonderen (Thielemann, 2003). Angesichts der nach wie vor verbreiteten Auffassung, es ließe sich „wertfrei“ über das Wirtschaften reden, besteht die vorrangige Aufgabe der Wirtschaftsethik (vorläufig als eine Teildisziplin der Wirtschaftswissenschaften) darin, der „impliziten Ethik“ (Brodbeck, 2002, S. 16) der Ökonomik kritisch auf den normativen Grund zu gehen. Dabei ist von vorn herein dem verbreiteten Vorurteil zu begegnen, das „Wirtschaftsethik“ mit Individualethik gleichsetzt, wobei dann zumeist der Ruf nach „mehr Ethik“ erschallt. Demgegenüber ist festzuhalten, dass Wirtschaftsethik zunächst einmal eine Reflexionsanstrengung ist. Es geht um die Klärung unserer wirtschaftsbezogenen Beurteilungsmaßstäbe, darum, was überhaupt die Auszeichnung als ethisch richtig (die zumeist implizit erfolgt) *verdient*.

3. Drei Paradigmen der Wirtschaftsethik

Die Ausgangsfrage der (integrativ verstandenen) Wirtschaftsethik ist die nach den „Bedingungen der Möglichkeit“ (Kant) legitimen und verantwortungsvollen Wirtschaftens. Es lassen sich drei paradigmatisch unterschiedliche Antworten auf diese Frage abgrenzen. Im *Ökonomismus* fallen Marktprinzip und Moralprinzip zusammen. Mit Max Frisch (1990, S. 465) formuliert: „Vernünftig ist, was rentiert.“ Natürlich nicht bloß kurzfristig, also vermeintlich, sondern langfristig. Genau in dieser Gleichsetzung besteht die Marktgläubigkeit. Der *Separatismus* impliziert eine 2-Welten-Konzeption des Wirtschaftens. Hier die Wirtschaft, dort die Ethik. Folglich muss die Marktlogik selbst als ethisch neutral unterstellt werden, und dies bedeutet: als pauschal legitim. Der Separatismus vertritt einen impliziten Ökonomismus. Erst die *Integrative Wirtschaftsethik* (Ulrich, 2008) thematisiert die Marktlogik selbst unter ausdrücklich ethischen Gesichtspunkten, und zwar ohne für diese voreingenommen zu sein. Die ökonomische Rationalität selbst ist auf ihre ethische Vernünftigkeit hin zu prüfen. Da die Marktlogik sicher nicht zum Moralprinzip taugt, gilt es, sie in Grundsätze der Lebensdienlichkeit und Fairness einzubetten – auf verschiedenen Ebenen der „Orte der Moral des Wirtschaftens“ (Peter Ulrich). Beleuchten wir die drei Paradigmata kurz etwas genauer (vgl. auch Thielemann, 2009, S. 137-197).

1.1 Ökonomismus

Auf der Ebene der Unternehmen, die hier der Einfachheit halber betrachtet wird, manifestiert sich der Ökonomismus in zwei Varianten.

Funktionalismus

Der Funktionalismus hält „die Beschäftigung mit Unternehmensethik“ für „überflüssig“ (Albach, 2005, S. 809), und d.h. für *ethisch* überflüssig. „Betriebswirtschaftslehre“, deren Aufgabe darin besteht aufzuzeigen, wie „der Kapitalwert des Unternehmens zu maximieren“ ist, ist [bereits] Unternehmensethik“. „Ethik“, verstanden als der Inbegriff und die Gesamtheit ethisch gebotener oder erlaubter Handlungen und Unterlassungen, ist hier eine *Funktion* der Marktlogik. Da die unbedingte Erzielung und Steigerung des Gewinns bzw. des Kapitalwerts eines Unternehmens blanke Eigeninteressen markiert (der Kapitaleigentümer bzw. indirekt auch des Managements), bedarf es in dieser Konzeption keiner Integrität. „Überflüssig“ ist also die Bereitschaft, das eigene Handeln und Unterlassen ethisch

zu reflektieren und das Erfolgsstreben von seiner Legitimierbarkeit abhängig zu machen. Damit wird eine Ethik ohne Moral, d.h. eine Legitimationstheorie vertreten, die auf Integrität (bzw. Moralität) meint verzichten zu können. An die Stelle einsichtsfähiger Personen tritt die „unsichtbare Hand“ (Adam Smith) des Marktes als Subjekt der Moral. Eine solche Konzeption ist unausweichlich metaphysischer Natur (Metaphysik des Marktes). Der Begriff „Marktgläubigkeit“ erhält im Funktionalismus eine buchstäbliche Bedeutung. „Ich glaube an Gott. Und ich glaube an freie Märkte“, hatte Kenneth Lay (The San Diego Union Tribune, 2.2.2001) öffentlich verkündet (in den USA war dies zumindest damals nicht peinlich), während er insgeheim mit Enron ein Milliarden messendes Lügengebäude aufbaute.

Begründet wird der Funktionalismus in der Regel mit einem Gesichtspunkt (obwohl *alle* erdenklichen Normen eine Funktion des Prinzips Markt sein sollen), nämlich mit dem Wohl aller (ohne dass sich mit lästigen Fairnessfragen im Detail auseinandergesetzt würde). So hält der Wirtschaftsethiker Karl Homann, der das Prinzip Markt ausdrücklich und gesamthaft verteidigt – und entsprechend eine „Moralbegründung aus Interessen – und sonst gar nichts“ verfolgt (1989, S. 48) – „Marktwirtschaft und Wettbewerb“ für eine moralische Veranstaltung, und zwar ohne dass dies jemand als solches beabsichtigt hätte, genauer: für eine „Veranstaltung zum Wohl der Allgemeinheit, der Konsumenten“. Darum gilt: „Wettbewerb ist solidarischer als Teilen.“ (Homann/Blome-Drees, 1992, S. 26). Als sei ein „Teilen“, gemeint ist das nachträgliche Umverteilen nach geschlagener Wettbewerbsschlacht, die einzige Alternative zum ungebremsten Wettbewerb statt schlicht und ergreifend weniger Wettbewerb, als der härteste, der sich denken ließe.

Homann, der hier nur die verbreitete ökonomische bzw. ökonomistische Standardauffassung, dass „die Marktwirtschaft aus sich selbst heraus sozial ist“ (Merz, 2008), mit explizit ethischem Anspruch formuliert, verkennt, dass der wettbewerbliche Markt ein „Prozess schöpferischer Zerstörung“ (Joseph A. Schumpeter) ist. D.h. er produziert ständig Gewinner und Verlierer. „Schöpfung“, das sind die wechselseitig vorteilhaften Tauschgeschäfte, etwa das gekaufte Brot oder auch die geschaffenen Arbeitsplätze (ob es dabei fair zugeht, steht auf einem anderen Blatt, wechselseitig vorteilhaft ist dies definitionsgemäß). Die „Zerstörung“, das ist der Wettbewerbsdruck auf andere, der unvermeidlich mit dem Eingehen neuer Tauschgeschäfte, mit der Generierung eines neuen Einkommensstroms, verknüpft ist. Es ist nicht möglich, Arbeitsplätze zu schaffen, ohne Druck auf andere Beschäftigungen auszuüben. Der Marktprozess wird erst dadurch zu einem Positivsummenspiel (das das allenthalben erwünschte Wachstum generiert), weil wir dem Druck unterliegen, neue Einkommensquellen zu erschließen. *Nur darum* lässt sich *nicht* formulieren, dass die Schaffung von Arbeitsplätzen stets einer Vernichtung von Arbeitsplätzen an anderen Orten korrespondiert. Die „Kosten“ dieses Prozesses fallen in der Münze des Zwangs an, zunehmend ein „lebensunternehmerisches“ Leben führen zu müssen.

Abgesehen davon, dass Homann diese Kosten unthematisiert lässt, unterliegt die Argumentation einer schlichten Milchbubenrechnung: Wir sind zwar alle Konsumenten, und in dieser Rolle profitieren wir in der Regel von den „Segnungen“ des Wettbewerbskampfes zwischen den Produzenten bzw. den Beschäftigten (seien diese selbständig oder unselbständig beschäftigt). Doch sind wir notwendigerweise auch alle Produzenten, denn ansonsten erzielen wir (von Transferzahlungen abgesehen) kein Einkommen und verfügen über keine Kaufkraft. Die Argumentation basiert also auf einem einfachen Trick, nämlich dem uns, „die Allgemeinheit“, bloß als Konsumenten zu betrachten und unsere damit notwendig verknüpfte Rolle als Produzenten auszublenden. Derjenige Personenkreis, der durch den Produzentenwettbewerb in die Arbeitslosigkeit getrieben wird und darum über ein entsprechend niedrigeres Einkommen verfügt, profitiert vom angeblich generell und pauschal „wohltätigen“ Wettbewerb auch als Konsument nicht. Der Wettbewerbsprozess funktioniert also nicht einfach „zum Wohle der Allgemeinheit“ (Homann), sondern zum Wohle der Lebensunternehmer (das sind diejenigen, die ein Leben als permanente Investition in ihr „Humankapital“ bzw. ihre wettbewerbliche Fitness leben wollen) und des Kapitals (das rein betrachtet dem Wettbewerb nicht unterliegt, ihn aber wesentlich antreibt und davon profitiert).

Instrumentalismus

Die Ansicht, dass sich „Ethik“ (gemeint ist ein ethisch verantwortungsvolles Handeln) „langfristig“ auszahlt, ist eine Art „moderne“ (eigentlich schein-moderne) Volksweisheit. Man müsse nur langfristig genug denken. „Ethik“ (oder was dafür gehalten wird) ist also nicht „überflüssig“ (Albach), sondern im Gegenteil notwendig – für den höchstmöglichen Gewinn nämlich. Wenn ein solcher „Business Case for ethics“ besteht, dann kann auf die Integrität der Akteure (etwa des Managements) eigentlich verzichtet werden. Es handelt sich also wie beim Funktionalismus um eine Ethik ohne Moral. Warum aber sollte sich „Ethik“ eigentlich erst langfristig, nicht bereits kurzfristig auszahlen. Erstaunlicherweise ist beinahe die gesamte unternehmensethische Diskussion in Theorie und Praxis von der Annahme des Bestehens eines „Business Case“ bestimmt, aber soweit ersichtlich hat niemand diese Frage bislang auch nur gestellt. Die Antwort lautet: Weil sich der Widerstand erfolgsrelevanter Stakeholder, so diese sich ungerecht behandelt fühlen, in der Regel nicht sofort, sondern erst mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung formiert. Stakeholder, die keine Macht haben (denen es etwa nicht gelingt, Unterstützer zu finden, etwa da die moralischen Verfehlungen eines Unternehmens zwar gravierend, aber komplex und nur schwer zu vermitteln sind), haben in dieser Konzeption auch keine Rechte. Damit vertritt der Instrumentalismus eine Ethik des Rechts des Stärkeren (Thielemann, 2008). Nicht ethische Gründe sind maßgeblich, sondern die Macht der Stakeholder. Darum lässt sich die Formel „Ethik zahlt sich langfristig aus“ übersetzen in: „Wir betreiben diejenige ‚Ethik‘, die sich langfristig auszahlt.“ Mit anderen Worten: „Wir berücksichtigen diejenigen Stakeholder, die die Macht haben, uns bei der Gewinnmaximierung zu stören.“ Die Stakeholder werden nach Maßgabe der Rentabilität, nicht der Legitimität ihrer Ansprüche berücksichtigt. Damit ist der Ökonomismus auch in der Variante eines Instrumentalismus als wirtschaftsethisches Paradigma widerlegt.

1.2 Separatismus

Auch der Separatismus (Zwei-Welten-Konzeption) manifestiert sich im Bereich der Unternehmensethik in zwei Versionen. Zwar wird hier, im Unterschied zum Ökonomismus, ein (nicht-metaphysisches) Subjekt der Moral vorausgesetzt. Gleichwohl wird auch hier die Marktlogik stillschweigend als pauschal legitim unterstellt – einfach indem sie als gegeben vorausgesetzt und damit der ethischen Reflexion entzogen wird. Die Verfehlung des Separatismus besteht nicht darin, dass er, wie der Ökonomismus als einer Ethik ohne Moral, sozusagen von vorn herein falsch aufgestellt ist, sondern darin, dass er verkürzt ist und auf einem Reflexionsstopp vor der Marktlogik basiert.

Spendenethik

Das Motto einer Unternehmensethik, die sich als Spendenethik begreift, lautet: Erst einen möglichst großen „Gewinnkuchen“ backen, dann diesen verteilen. Je größer der Kuchen, desto besser, denn dann gibt es ja mehr zu verteilen. Zwar gibt es hier einen gewissen logischen Widerspruch, da die Gewinne ja in der nächsten Periode noch höher ausfallen, wenn man sie reinvestiert, statt sie für unrentable Spenden zu „verschwenden“. Doch ist der Hauptknackpunkt ein anderer: Die ethische Qualität der „Rezeptur“, mit der „Wohlstandskuchen“ gebacken wird, wird so der ethischen Reflexion entzogen (obwohl es auf diese, also auf die Legitimität und Verantwortbarkeit der Geschäftsprozesse unternehmensethisch gerade ankäme). Die Maßgabe für die eigentliche Geschäftstätigkeit ist die gleiche wie im Falle des Funktionalismus, nämlich die Maximierung der Gewinne bzw. des Marktwertes eines Unternehmens. Dies alles sei ganz unproblematisch, denn „die Wirtschaft als solche hat vom ethischen Standpunkt als neutral zu gelten“ – so formulierte der ehemalige deutsche Bundesminister für Wirtschaft und Technologie und heutige Aufsichtsratsvorsitzender der Deutschen Bahn AG, Werner Müller (2002) diese verbreitete (aber unhaltbare) Ansicht.

Natürlich gibt es keine ethische Neutralität, keine Jenseits von Richtig und Falsch. Wer die „Neutralität“ eines Handlungsbereichs oder -musters bzw. eines institutionellen Gefüges behauptet, der sagt damit aus: hier ist ethisch alles in Ordnung. Er gibt diesem Bereich damit eine Pauschallegitimation, die nicht weiter geprüft werden kann bzw. soll. Dies ist ethisch unredlich.

Das Unmöglichkeitstheorem

In Zeiten, in denen praktisch alle, zumindest alle großen Unternehmen in Broschüren und auf Websites unter Stichworten wie „Unsere Verantwortung“, „Corporate [Social] Responsibility“ oder „Corporate Citizenship“ verkünden bzw. beanspruchen, die Geschäfte in legitimer und verantwortungsvoller Weise führen, ist es seltener geworden zu behaupten, dass die Berücksichtigung bestimmter Anliegen leider „unmöglich“ sei, ohne dass an der Berechtigung dieser Anliegen gezweifelt würde. Unmöglichkeitsbehauptungen sind vielmehr den Ökonomen vorbehalten, so etwa Hans-Werner Sinn (2005a), der der Politik und den Bürger diverse „ökonomische Gesetze“ vorrechnet, unter anderem das „Fundamentalgesetz des Faktorpreisausgleichs“. Dieses stelle „eine sich mit eherner Notwendigkeit durchsetzende Tendenz“ dar, „gegen die die deutsche Politik machtlos“ sei. „Jeder Versuch, die Löhne anders zu strukturieren, als es das Gesetz der Knappheit diktiert, endet zwangsläufig in ... Arbeitslosigkeit.“

Der politische, also umfassende Freiheitsverlust, der mit der ungebremsten Logik von Markt- und Wettbewerb offenbar verbunden ist und den Sinn hier nur pointierter formuliert als seine Kollegen aus der Zunft der Ökonomen, ist ihm selbst, der dem Marktprozess ansonsten als „frei“ attribuiert („Freihandel“), offenbar entgangen. Sinn im Spiegel (13.4.2005): „Die Entrüstung über die Gesetze des Kapitalismus ist müßig. Auch wenn diese Entrüstung die Fallgesetze beträfe, hätte Gott dafür nur ein müdes Lächeln übrig.“

Und dabei dachten wir Aufgeklärte, dass wir (die Menschheit) die Subjekte unserer eigenen Geschehnisse wären. Wie kann man da überhaupt auf die Idee kommen, der Marktwirtschaft das Attribut „frei“ zukommen zu lassen? Dies hängt zum einen mit einer libertären Auffassung von Freiheit zusammen. „Freiheit“ ist hier nichts als die negative Freiheit des Verzichts darauf, in die „geschützte Sphäre“ anderer einzudringen (Hayek, 1969, S. 114). Letztlich ist „Freiheit“ hier bloß der Verzicht auf die Ausübung von Gewalt, um ansonsten die je eigene Marktmacht (etwa des Ausspiels der „Standorte“ gegeneinander) um so unbeeinflusst ausüben zu können – bar „jegliche Berücksichtigung von ‚Verdienst‘ und ‚Bedürfnis‘ und ähnlichem“ (Hayek, 1996, S. 182). Dieses Freiheitsverständnis korrespondiert mit einer kruden Ethik bloß der Nichteinmischung, die alle positiv-ethischen Gesichtspunkte der Fairness ebenso wie der Solidarität negiert. Solange niemandem ein Haar gekrümmt wird, ist dieser Auffassung zufolge ethisch alles in Ordnung – auch wenn dem Kapital stetig wachsende Anteile der volkswirtschaftlichen Wertschöpfung zufließen, auch wenn sich Unternehmen „ehrgeizige“ (BMW Group) Entlassungs- und Arbeitsverdichtungsziele setzen, um Gewinne und Boni in ungeahnte Höhen zu schrauben, auch wenn das Kapital der Politik durch Abwanderungsdrohungen Zugeständnis und Zugeständnis abringt. Die „Freiheit“, die hier gemeint ist, ist nichts anderes als das Ausspielen der je eigenen Marktmacht.

Freiheit im Sinne moralischer Autonomie bedeutet demgegenüber: ‚Keinem Gesetz zu gehorchen als dem, welches sich das moralische Subjekt zugleich selbst gibt‘ (Kant, 1785, S. 67), d.h. keinem Gesetz unterworfen zu sein, welches wir uns nicht aus moralischer Einsicht in die allgemeine Begründbarkeit (einschließlich der Fairness) dieses Gesetzes selbst als dessen „Urheber“ gegeben haben. Blindes Gehorsam gegenüber etwaigen „Gesetzen der Ökonomie“ (Hans-Werner Sinn), die sich nicht unserer moralischen Einsicht verdanken, sondern dem machtvollen Zusammenspiel der *Homines oeconomici*, repräsentieren aus dieser Sicht bestenfalls den Schein der Freiheit, tatsächlich jedoch politische und gesellschaftliche Heteronomie. Übrigens auch individueller Heteronomie. Die reale Freiheit, ein selbstbestimmtes Leben zu führen, ist unvereinbar mit dem prinzipiellen „Gehorsam“ (Hayek, 1996: 52) gegenüber den „Regeln“ (oder eben ‚Gesetzen‘) des Wettbewerbs.

4. Freiheitsverlust durch globalen Wettbewerb

Der politische Freiheitsverlust gegenüber den Kräften des globalen, und d.h. bislang noch: gegenüber den politisch unregulierten Kräften des Wettbewerbs ist bislang als solcher weitgehend unbemerkt geblieben – was mit der Instanz- und Adressatenlosigkeit der Wettbewerbslogik zu tun hat (Thielemann, 2009, S. 96-103). Der Ökonomismus feiert das Ende der politischen Freiheit als „Disziplinierung der nationalen Wirtschaftspolitik [überhaupt aller Politik] durch die internationale Kapitalmobilität“

(Siebert, 1998) – womit natürlich eine „Disziplinierung“ in die ethisch richtige Richtung gemeint ist. Wer der nächste US-amerikanische Präsident werde, so der ehemalige Vorsitzende der US-Notenbank, Alan Greenspan (2007), während des US-Vorwahlkampfes, sei gar nicht so wichtig. „Wir haben das Glück, dass die politischen Beschlüsse in den USA [selbst noch der USA!] dank der Globalisierung größtenteils durch die weltweite Marktwirkung ersetzt wurden. Mit Ausnahme des Themas der nationalen Sicherheit spielt es kaum eine Rolle, wer der nächste Präsident wird. Die Welt wird durch Marktkräfte regiert.“

Ein „Glück“ ist dies allerdings bloß für die Marktgläubigen, die die Welt vom Marktprinzip bestimmt sehen wollen – und ganz real für die Marktmächtigen und das Kapital. Dieses gelte es zu „hofieren, weil nur dadurch Innovationen, Wachstum und Arbeitsplätze gewährleistet sind“ (Sinn, 2005b). Genau dies hat die Politik dann ja auch getan. Wolfgang Clement (2005), von 2002 bis 2005 Bundesminister für Wirtschaft und Arbeit, fand (und findet wahrscheinlich immer noch), dass „internationale Wettbewerbsfähigkeit“, d.h. die Attraktivität des Landes, eines jeden Landes, als ‚Standort‘ für das global Anlage suchende Kapital, „der erste Bezugspunkt der Politik sein muss.“ Das Moralprinzip wurde vom Marktprinzip abgelöst. Und alle fanden dies ganz normal.

Selbst noch die Europäische Union, der weltweit wirtschaftlich stärkste Staatenverbund, sieht sich zunehmend als einen Spieler im globalen Standortwettbewerb, dem es vor allem darum gehen sollte, „im Verhältnis zu den Hauptkonkurrenten [sic] an Wettbewerbsfähigkeit“ zu gewinnen, statt wie bislang, zu verlieren, so José Barroso (2005), seit 2004 Präsident der Europäischen Kommission, Industriekommissar Günter Verheugen zitierend. Mit der Lissabon-Strategie versteht sich die Europäische Union im Ganzen als eine Art Unternehmung im Großformat, dessen oberstes Prinzip „Wettbewerbsfähigkeit“ lautet. Aus souveränen Staatsbürgern werden so Produktionsfaktoren, deren „Anpassungsfähigkeit“, „Flexibilität“ und „Verwendbarkeit“ (EU-Vertrag, konsolidierte Fassung vom 15. April 2008) zu „verbessern“ sei.

Dies alles sind Begriffe, die für verfassungswürdig befunden werden bzw. wurden. In Artikel 145 des EU-Vertrages wird die „Anpassungsfähigkeit der Arbeitnehmer“ an die „Erfordernisse des wirtschaftlichen Wandels“ als Verfassungsziel festgeschrieben. Diese nicht näher definierten „Erfordernisse“ bzw. (Sach-)Zwänge, die ganz sicher nicht naturalen Ursprungs sind, sondern sich dem machtvollen Zusammenspiel der global agierenden Marktakteure verdanken, bilden die stillschweigende Maßgabe und den heimlichen heteronomen „Urheber“ (Kant) des Vertrages (bzw. der anvisierten Verfassung). Es ist kaum zu glauben, wie die führenden Repräsentanten eines Staatenverbundes, der eine halbe Milliarde Bürger umfasst, ganz bedenkenlos der politischen Heteronomie huldigen konnten, offenbar auch noch ohne es zu bemerken. Diese dürfte damit zusammenhängen, dass der präzedenzlose Souveränitätsverlust, den die Politik *überall* erlitten hat, durch den zu beobachtende Aktivismus immerhin kaschiert wird. Die „Kritik am Wettbewerb der Standorte“ übersehe, so der Chef der Wirtschaftsredaktion der Neuen Zürcher Zeitung, Gerhard Schwarz (1997), „dass der Standortwettbewerb die Handlungsmöglichkeiten nicht generell einschränkt, sondern lediglich eine schlechte Wirtschaftspolitik erschwert.“ Und „schlecht“ ist natürlich aus dieser, durch und durch ökonomistischen Sicht eine jede Politik, die sich von anderen Relevanzen leiten lässt als von solchen wettbewerblicher Art. Damit erfüllt sich der ökonomistische Traum, den Wettbewerb in den Stand eines „Entdeckungsverfahrens“ (Friedrich August von Hayek) zu setzen, das uns nicht nur anzeigt, was sich zu unserem Vorteil gegen die Widerstände anderer durchsetzen lässt, sondern damit zugleich auch, was ethisch richtig bzw. gerecht sei.

5. Auswege: Für eine gemäßigte Marktwirtschaft

Auch wenn der (explizite oder implizite) Ökonomismus noch in den Köpfen der politischen Akteure und ihrer Berater schwirrt, so hat die Finanzkrise ihm doch einen deutlichen Dämpfer verschafft. Dies öffnet den Blick und lässt Fragen erörtern, die bislang tabuisiert waren, insbesondere die nach dem Status, den Markt und Wettbewerb in unserem Leben spielen sollen. Selbstverständlich ist der Marktwettbewerb als oberstes ethisches Prinzip nicht rechtfertigungsfähig, da ihm eine „Ethik“ des Rechts des Stärkeren – des Wettbewerbsfähigeren bzw. Zahlungskräftigeren – entspricht. Daraus folgt

unmittelbar, dass die Markt- und Wettbewerbslogik ein Glied zurückzutreten hat und diese Logik, die sei offensiv oder stillschweigend und unbemerkt zum obersten Prinzip von Gesellschaft und Politik avancierte, *als Prinzip* zu entthronen ist. Es gilt, den Wettbewerb zu moderieren und d.h. letztlich stets auch: zu begrenzen. Es gilt, auf einen „gemäßigten Kapitalismus“ (Green, 2009) hinzuarbeiten. Die Frage nach dem Markt ist letztlich eine Frage des Maßes – und selbstverständlich nicht etwa eine Frage der Abschaffung des Marktes, und zwar aus Gründen der Freiheit, zu der die Marktfreiheit als *einer* Dimension durchaus auch zählt, und aus Gründen des Wohlstandes, zu dessen Erzeugung uns der Wettbewerb zwingt (in der Maßlosigkeit dieses Zwangs liegt das Problem). Es ist eine Frage von „Maß und Mitte“ (Wilhelm Röpke), wie die Ordoliberalen noch wussten.

„Die Marktwirtschaft ist nicht alles. Sie muss in einen höheren Gesamtzusammenhang eingebettet sein, der nicht auf Angebot und Nachfrage, freien Preisen und Wettbewerb beruhen kann.“ (Röpke, 1966, S. 146)

Diese „Einbettung“ (Karl Polanyi) der Markt- und Wettbewerbsdynamik in Grundsätze der Fairness und Lebensdienlichkeit ist einerseits eine individual- und geschäftsethische Angelegenheit, die andererseits ordnungspolitisch zu ermöglichen ist. Individualethisch geht es darum, von Nutzen- und Gewinnmaximierung Abstand zu nehmen und das (erlaubte!) Nutzen- bzw. Gewinnstreben von seiner Legitimierbarkeit und Verantwortbarkeit abhängig zu machen. „Aufsichtsräte, Manager und Aktionäre gleichermaßen, müssen erkennen, dass es um mehr [oder je nach dem um weniger] geht, als sich zu nehmen, was man kriegen kann“, so Stephen Green (2009). Denn das eigene Handeln kann nicht bereits dann „als rechtmäßig“ gelten, wenn es „den Regeln des Marktes oder den staatlichen Gesetzen [die einzuhalten in der Regel bloß klug ist] folgt“. Green hat den Gedanken der Geschäfts- und Managementintegrität in beiden Bedeutungsdimensionen genau verstanden: Es gilt, im eigenen Handeln stets das Primat der Ethik (mit Moral!) anzuerkennen (wozu selbstverständlich die Legitimität eigener Interessen bzw. Ansprüche zählt). Und es gilt, „sich nicht spalten [zu] lassen zwischen den manchmal auseinandergehenden Anforderungen der marktwirtschaftlichen Erfolgslogik und der umfassenderen ethischen Verantwortung“ (Ulrich, 2004). Green: „Wir würden (und sollten) unser privates Leben nicht so führen“, nämlich so, dass „unser Tun voll und ganz durch Marktkräfte ... bestimmt wird.“ Und wenn dies im privaten Umgang gilt, „warum sollte es im Geschäftsleben anders sein?“

Man sollte sich hier, bei der Individualethik und Managementintegrität, ohne die es keine wahrhaft „soziale“ Marktwirtschaft geben kann, allerdings keinen falschen Illusionen hingeben. Der Managementnachwuchs wird nach wie vor mit implizit oder explizit ökonomistischen Lehrbuchweisheiten in die Praxis entlassen, mit der Botschaft, dass sich am Erfolg (auch und gerade dem eigenen) „entdecken“ (Hayek) lässt, was ethisch richtig ist. Wer Gewinne erzielt (und Boni einstreicht) muss ja „Wert“ geschaffen und d.h.: der Menschheit gedient haben. Darum besteht das Studium ja auch im Kern bloß aus Instrumenten darüber, *wie* die Gewinne zu steigern sind, womit impliziert ist, dass es damit schon seine Richtigkeit haben muss.

Eine Zivilisierung und Mäßigung des Marktes muss aber vor allem darum illusionär bleiben, weil die moralische Autonomie und Verbindlichkeit in großräumigen sozialen Zusammenhängen, wie dem (Welt-)Markt, allein zu schwach ist. Darin besteht ja gerade das wirtschaftsethische Kernproblem des Wettbewerbs: Dass der Verantwortungsbewusste systematisch Gefahr läuft, der Dumme zu sein. Und zwar selbst dann, wenn alle verantwortungsbewusst handeln sollten (Thielemann, 2009, S. 181-190). Darum bedarf es der Ordnungsethik bzw. einer ethisch fundierten Rahmenordnung.

Das Problem der wirtschaftlichen Globalisierung besteht darin, dass die Rahmenordnungen selbst dem Wettbewerb unterstanden und die Politik im Modus des Muss prozessierte – darin, sich den Wünschen des global zirkulierenden Kapitals anpassen zu müssen. Die Finanzmarktkrise hat hier zumindest im Ansatz einen Paradigmawechsel eingeleitet. Die politischen Akteure sind es leid, sich von den „Erfordernissen“ (EU-Vertrag) des globalen Wettbewerbs Vorschriften machen zu lassen, obwohl es ja doch gerade umgekehrt sein müsste.

Heute ist „die Zeit, in der die Welt ihre Lektion endlich lernen muss. Sie lautet, dass sich bestimmte Prinzipien weltweit entfalten müssen... Das Grundprinzip heißt: fairer Wettbewerb in einem ordnen-

den Rahmen.“ Dieser Rahmen muss „auch international gebaut werden“. Nur so kann es gelingen, „eine unbeherrschbare Weltwirtschaft zu einer Sozialen Marktwirtschaft“ zu formen. Es gilt darauf hinzuwirken, „dass die Welt in einer menschlichen Marktwirtschaft lebt.“ (Merkel, 2008)

Eine solche „menschliche Marktwirtschaft“, die nur global erreicht werden kann, fordert nicht nur die deutsche Bundeskanzlerin, Angela Merkel, sondern auch Papst Benedikt XVI in seiner Enzyklika Caritas in Veritate (2009). Ohne eine „echte politische Weltautorität“, so Benedikt, ohne eine „übergeordnete Stufe internationaler Ordnung“, zu der sich „die Familie der Nationen“ zusammenfinden sollte, würde das „internationale Recht“, das sich an den „Ansprüchen an eine voll und ganz menschliche Wirtschaft“ auszurichten habe, „vom Kräftegleichgewicht der Stärkeren“ unterminiert. Politische Autonomie kann nur auf globaler Ebene zurückgewonnen werden. Wenn die wirtschaftliche Globalisierung demgegenüber „deterministisch interpretiert wird [als entsprängen ihr quasi-natürliche „Erfordernisse“, an die es sich nur anzupassen gelte], gehen die Kriterien für ihre Bewertung und ihre Ausrichtung verloren“. Dann tritt an die Stelle verallgemeinerungsfähiger, d.h. politischer Freiheit die Heteronomie, wozu zählen kann, dass unter dem „Deckmantel“ der „Ethik“, von der ja „im Bereich der Wirtschaft“ so viel die Rede sei, „Entscheidungen und Beschlüsse durchgehen, die der Gerechtigkeit und dem wahren Wohl des Menschen widersprechen.“ (Papst Benedikt XVI, 2009)

Es geht dabei, so Angela Merkel (2008) in grundlegender Übereinstimmung mit dieser Sicht der Dinge, „nicht nur um die Wünsche von Millionen. Hier geht es um die Wünsche von Milliarden. Sie warten darauf, dass die Weltwirtschaft einen Ordnungsrahmen bekommt, der ihnen – und zwar allen, denn die Würde eines jeden Menschen ist unteilbar – ein würdiges Leben ermöglicht, der sie vor Exzessen schützt und der ihre Lebensgrundlagen bewahrt. Deshalb braucht die Welt eine Weltwirtschaftsordnung.“

Grundvoraussetzung hierzu ist der Abschied vom Ökonomismus bzw. von der Marktgläubigkeit, denn diese besteht bzw. bestand im Wesentlichen darin, dass die Instanzlosigkeit des Marktprozesses einfach als „Tatsache“ stillschweigend vorausgesetzt wurde, so dass die Politik im Ganzen zur „Standortpolitik“ degenerierte, die nur noch die „Gesetze der Ökonomie“ (Hans-Werner Sinn) exekutierte.

Der Königsweg der Zurückgewinnung von Autonomie dürfte in der Zurückdrängung der „Macht des Kapitals“ (Franz Müntefering) liegen. Die Weltgemeinschaft und die Realwirtschaften ächzen unter den Renditeforderungen eines durch die Blase gigantisch angewachsenen (Nominal-)Kapitals, das nur teilweise ebenso vernichtet wurde, wie es entstanden ist, nämlich durch Umbewertung bzw. im Besonderen durch Abwertung. Allerdings hat die angebliche oder tatsächliche Geiselhafte, in die das Kapital und seine „Agenten“ die Staaten genommen haben, bislang zumindest dazu geführt, dass große Teile des Blasenkapitals realwirtschaftlich (nämlich durch Steuergelder) gedeckt wurden, was den Gesellschaften weiteres Unbill zugunsten des Kapitals abverlangt. Es besteht die Gefahr, dass, wie bislang, die Eindämmung der Folgeprobleme des drohenden Platzens der einen Blase damit erkaufte wird, dass der Grundstein für die nächste Blase gelegt wird (Hamilton, 2008; Thielemann, 2009, S. 216). Immerhin besteht heute die Aussicht, dass die global maßgeblichen politischen Kräfte auf einem der nächsten Gipfeltreffen hierfür das nötige Problembewusstsein entwickeln könnten.

Literatur

- Albach, H.: Betriebswirtschaftslehre ohne Unternehmensethik, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Jg. 75, Nr. 9, 2005, S. 809–831.
- Barroso, J.: „Positive Signale aus Washington“, Interview, Der Spiegel, 25. Januar 2005.
- BMW Group: Strategische Neuausrichtung in entscheidender Phase, Corporate News, 06.02.2008, www.bmwgroup.com.
- Brodbeck, K.-H.: Beiträge zu Ethik und Wirtschaft, 3. Aufl., Gröbenzell 2002, www.fhwuerzburg.de/professoren/bwl/brodbeck/wiethik.pdf.
- Clement, W.: Der Weg ist steinig, aber richtig, Süddeutsche Zeitung, 11. Juni 2005.
- Deutsche Bank: ToPPIX – German Strategy. Labour costs in the focus, London, 31. Oktober 2005.
- Frisch, M.: Schweiz als Heimat? Frankfurt a.M. 1990.

- Funke, M./Lucke, B./Straubhaar, Th.: Hamburger Appell, Hamburg 2005, <http://www1.uni-hamburg.de/IWK/appell.htm>.
- Geyer, Ch.: Rot stellt sich tot, FAZ.net, 8. April 2009.
- Grabka, M.M./Frick, J.: Schrumpfende Mittelschicht – Anzeichen einer dauerhaften Polarisierung der verfügbaren Einkommen?, in: DIW-Wochenbericht, Jg. 75, Nr. 10, 5. März 2008, S. 101-108.
- Green, St.: Moral für Banker, Die Zeit, 6. August 2009, S. 24.
- Greenspan, A.: „Ich bin im falschen Jahrhundert geboren“, Interview, in: Tagesanzeiger, 19. September 2007.
- Hayek, F.A. von: Freiburger Studien, Tübingen 1969.
- Hayek, F.A. von: Die Anmaßung von Wissen. Neue Freiburger Studien, Tübingen 1996.
- Homann, K.: Entstehung, Befolgung und Wandel moralischer Normen: Neuere Erklärungsansätze, in: Pappi, F.U. (Hrsg.), Wirtschaftsethik – Gesellschaftswissenschaftliche Perspektiven, Kiel 1989, S. 47-64, hier S. 48.
- Homann, K./Blome-Drees, F.: Wirtschafts- und Unternehmensethik, Göttingen 1992.
- Jarass, L.: Arbeitnehmer zwischen Finanzkrise und Umverteilungspolitik – welche Auswege gibt es?, Vortrag, 29. November 2008, www.jarass.com.
- Kant, I.: Grundlegung der Metaphysik der Sitten. Kritik der praktischen Vernunft, Werkausgabe Bd. VII, Frankfurt a.M. 1968 (1785).
- Kapur, A./Macleod, N./Singh, N.: Plutonomy. Buying Luxury, Explaining Global Imbalances, Citigroup Research, 16. Oktober 2005.
- Merkel, A.: Rede auf dem CDU-Parteitag, 1. Dezember 2008, www.angelamerkel.de.
- Merz, F.: Mehr Kapitalismus wagen. Wege zu einer gerechten Gesellschaft, München 2008.
- Müller, W.: Ethik der Kapitalanlage, in: Student Business Review. Wirtschaftsmagazin der studentischen Unternehmensberatung ESPRIT, Nr. 1, 2002, S. 6-7.
- Papst Benedikt XVI: Caritas in Veritate, Vatikan 2009, www.vatican.va.
- Prantl, H.: Was die Not lehrt, Süddeutsche Zeitung, 11. Oktober 2008.
- Rieger, W.: Einführung in die Privatwirtschaftslehre, Nürnberg 1928.
- Röpke, W.: Jenseits von Angebot und Nachfrage, 4. Aufl., Erlenbach-Zürich 1966.
- Sarkozy, N.: Le discours de Nicolas Sarkozy à Toulon, in: Le Monde, 25. September 2008.
- Schwarz, G.: Die Globalisierung auf der Anklagebank, in: Neue Zürcher Zeitung, 6./7. September 1997, S. 21.
- Seehofer, H.: „Populist ist kein Schimpfwort“, Der Spiegel, 16. Februar 2009.
- Siebert, H.: Disziplinierung der nationalen Wirtschaftspolitik durch die internationale Kapitalmobilität, in: Dwendag, D.: Finanzmärkte im Spannungsfeld von Globalisierung, Regulierung und Geldpolitik, Berlin 1998, S. 41-67.
- Siebert, H.: Müssen Arbeitslose sein? Zur Reform von Arbeitsmarkt und Sozialstaat in Deutschland, Walter Jöhr-Vorleseung 2003, St. Gallen 2003.
- Simons, R./Mintzberg, H./Basu, K.: Memo to: CEOs, in: Fast Company, Mai 2002, www.fastcompany.com.
- Sinn, H.-W.: Basar-Ökonomie Deutschland. Exportweltmeister oder Schlusslicht?, ifo Schnelldienst, Nr. 6, München 2005 (2005a), www.cesifo-group.de.
- Sinn, H.-W.: WSM Nachrichten, 30.10.2005 (2005b), S. 11, www.cesifogroup.de.
- Stiglitz, J.: „Wir brauchen eine globale Reservewährung“, Interview, Stuttgarter Zeitung, 26. März 2009.
- Thielemann, U.: Integrative Wirtschaftsethik als kritische Theorie des Wirtschaftens. Die Unmöglichkeit der Wertfreiheit der Ökonomie als Ausgangspunkt der Wirtschaftsethik, in: Breuer, M./Brink, A./Schumann O.J. (Hrsg.), Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft, Bern/Stuttgart/Wien 2003, S. 89-115.
- Thielemann, U.: Ethik als Erfolgsfaktor? The Case against the business case und die Idee verdienter Reputation, in: Scherer, A.G./Patzner, M. (Hrsg.), Betriebswirtschaftslehre und Unternehmensethik, Wiesbaden 2008, S. 231-255.
- Thielemann, U.: System Error. Warum der freie Markt zur Unfreiheit führt, Frankfurt a.M. 2009.
- Ulrich, P.: Unternehmensethik – integrativ gedacht. Was ethische Orientierung in einem „zivilisierten“ Wirtschaftsleben bedeutet, in: Ruh, H./Leisinger, K.M. (Hrsg.), Ethisches Management. Ethik und Erfolg verbünden sich, Zürich 2004.
- Ulrich, P.: Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie, 4. Aufl., Bern/Stuttgart/Wien 2008 (1. Aufl. 1997).