

ULRICH THIELEMANN

Was spricht gegen angewandte Ethik? Erläutert am Beispiel der Wirtschaftsethik

Erschienen in: ETHICA, Nr. 1, 2000, S. 37-68.

Zusammenfassung

Dass Wirtschaftsethik als angewandte Ethik zu begreifen ist, wird gemeinhin als selbstverständlich vorausgesetzt. Konsequenterweise läuft das Anwendungskonzept jedoch auf die formale Selbstbehauptungslogik hinaus, wie sie durch Homo oeconomicus repräsentiert wird. Der Beitrag versucht das damit gegebene Defizit eines zumindest partiellen Ökonomismus des Anwendungskonzepts von „Ethik“ sowohl im Allgemeinen als auch für die Wirtschaftsethik im besonderen herauszuarbeiten. Als Alternative wird ein integratives Verständnis von Ethik bzw. Wirtschaftsethik als Reflexionsethik vorgeschlagen. Deren Aufgabe besteht in transzendentaler Kritik einerseits, Werterhellung andererseits.

Summary

The notion that business ethics, as any other specific ethics, is a so called applied ethics is widely shared across the community of (business) ethicists. However, taking the internal consistency of the notion seriously, an application of „ethics“ comes down to advocating the formal rationality of homo oeconomicus. The purpose of the paper is to work out the at least partial economism of the notion of an „application of ethics“, in general as well as with regard to business ethics. The alternative proposition is a reflective ethics called Integrative (Business) Ethics. Its task is a transcendental critique on the one hand, the illumination of values („Werterhellung“) on the other.

1. Einleitung: Der Schein der Selbstverständlichkeit von Wirtschaftsethik als „angewandte Ethik“

Wenn Ethik nach wie vor boomt, dann vor allem als angewandte Ethik. Dies gilt auch für die Wirtschaftsethik. Insoweit man sich überhaupt mit konzeptionellen Fragen beschäftigt, ist es so ziemlich allen, die sich unter dem Titel „Wirtschafts-“ oder „Unternehmensethik“ äußern, eine Selbstverständlichkeit, daß es sich bei einer Bereichs- oder Bindestrichethik wie der Wirtschaftsethik um eine angewandte Ethik handelt.

Das Konzept angewandter Ethik entspricht auch dem weit verbreiteten (nach wie vor *konventionalistischen*) Moralbewußtsein. Die Stimmung läßt sich vielleicht etwas salopp so charakterisieren: Es ist ja klar, daß es in der Wirtschaft nicht immer korrekt zugeht und daß die „ethische Performance“ der Wirtschaft „verbessert“ werden könnte. Jeder hat da so seine Vorstellungen, wenn er von „Ethik“ spricht. Wir brauchen „mehr Ethik“. Also, ihr Wirtschaftsethiker, sagt uns, wie man die Wirtschaft „ethischer“ gestalten kann.

Allerdings scheint es in der gegenwärtigen wirtschaftsethischen Diskussion eine Ausnahme zu geben: Karl HOMANN lehnt, eigener Deklaration zufolge, das Konzept „angewandter (Wirtschafts-) Ethik“ ausdrücklich ab.¹ Doch strenggenommen lehnt HOMANN nicht dieses Konzept selbst, sondern das Selbstmißverständnis seiner Vertreter ab. Es ist das ironische Verdienst Karl HOMANNs, den *Ökonomismus*, genauer: den seiner Auffassung nach nicht konsequent genug betriebenen Ökonomismus der angewandten Ethik herausgearbeitet zu haben.

An dieser Stelle ratsam scheint mir eine knappe Definition von Ökonomismus.² Was ist Ökonomismus? Ökonomismus ist eine *ethische* Position. Allerdings ist es eine ethische Position *ohne Moral*, ohne ein Subjekt, das mit dem *guten Willen* ausgestattet ist, nach ethischen Einsichten zu suchen und natürlich diesen Einsichten gemäß zu handeln. Vielmehr *ergibt sich* in dieser Konzeption das ethisch Richtige aus dem *Zusammenspiel* nicht moralisch motivierter, sondern *eigeninteressiert* handelnder Individuen, sozusagen hinter ihrem Rücken. Bezogen auf die Wirtschaft: Die „unsichtbare Hand“ des Marktes, das *Marktsystem* selbst definiert das ethisch Richtige und sorgt dafür, daß das ethisch Richtige tatsächlich geschieht. Darum entspricht der Ökonomismus einer *Systemethik* oder einer *Unsichtbaren-Hand-Ethik*. Ethik ist hier eine *Funktion* des Marktes. Insofern läßt sich der Ökonomismus auch als funktionalistische Ethik bezeichnen.

Ein prominentes Beispiel eines ökonomistischen Ethikverständnisses ist die unternehmensethische Auffassung, daß sich „Ethik“ langfristig auszahlt. „Moral bringt Kapital.“³ „Ethik“ oder „Moral“ ist hier ein *Instrument* der nachhaltigen Gewinnsteigerung bzw. der Gewinnmaximierung (instrumentalistische Ethik). „Ethik“ wird hier also als ein notwendiges Mittel dafür betrachtet, eigene Interessen durchzusetzen. Genaugenommen wird jedoch das, was sich durchsetzt bzw. durchsetzen läßt, mit den Weihen des Legitimen auszustatten versucht. Letztlich entspricht daher der Ökonomismus einer *Ethik des Rechts des Stärkeren*.

¹ Vgl. K. HOMANN: Wirtschaftsethik (1996).

² Vgl. eingehend U. THIELEMANN: Das Prinzip Markt (1996); P. ULRICH: Integrative Wirtschaftsethik (1998).

³ K. M. LEISINGER: Unternehmensethik (1997), 175 ff. Vgl. auch J. WIELAND: Die Ethik der Wirtschaft als Problem lokaler und konstitutioneller Gerechtigkeit (1993).

Und da dies formal gesehen das genaue Gegenteil von einer wahrhaft ethischen Position ist, haben wir es mit einer *Scheinethik* oder, was genau das selbst meint, einer *Ideologie* zu tun.

Meine im folgenden zu entfaltende These wird sein, daß das Verständnis von Ethik als angewandte Ethik (oder kurz: Anwendungsethik) mit einem Bein im Ökonomismus steht, sich aber seinen Funktionalismus nicht eingestehen will. Die Anwendungsethik verteidigt nicht ausdrücklich den Ökonomismus, aber sie setzt ihn als Hintergrundüberzeugung stillschweigend voraus. Als Alternative schlage ich ein Verständnis von Ethik bzw. Wirtschaftsethik als *Reflexionsethik* vor, die nichts anderes als den *moral point of view* zur Geltung bringt - auch kritisch gegenüber der Anwendungsethik. Die These ist also, daß angewandte Ethik den moral point of view gerade *verfehlt* oder sogar *verletzt*.⁴

Aus dem Blickwinkel einer solchen Reflexionsethik, die auf diskursethischen Einsichten fußt, möchte ich im folgenden zunächst das Schlüsselargument gegen das Konzept angewandter Ethik im allgemeinen vorstellen (2), um dieses dann am Beispiel der Wirtschafts- und Unternehmensethik vertieft zu erläutern (3). Der in dieser Kritik angelegte und sich mit ihr entfaltende Alternativvorschlag einer integrativen Wirtschaftsethik bzw. einer kritischen Reflexionsethik des Wirtschaftens wird im vierten Abschnitt resümiert. Daß einige der Intuitionen angewandter Ethik angesichts des *Systemcharakters* der Wirtschaft durchaus eine Berechtigung haben, wird ebenfalls in Abschnitt vier angeschnitten. Allerdings folgt daraus keine Rehabilitation der Anwendungsethik.

2. Kritik der angewandten Ethik - allgemein betrachtet⁵

a) Wohlverstandene Diskursethik vs. Anwendungsethik

Die Pointe wohlverstandener Diskursethik läßt sich m.E. darin erblicken, daß sich ethische Vernunft nicht im Modus der „Anwendung“ zur Geltung bzw. zur Wirkung bringen läßt, sondern allein im Modus der *Begründung*. Wer dies für eine nahezu selbstverständliche, bloß nicht eigens hervorgekehrte Grundeinsicht der Diskursethik gehalten hatte, muß wohl mit Erstaunen festgestellt haben, daß beide Hauptvertreter, Karl-Otto APEL ebenso wie Jürgen HABERMAS, mittlerweile ganz selbstverständlich von der „Anwendung der postkonventionellen Diskursethik auf die bestehenden Verhältnisse“⁶ sprechen oder einen „Begründungsdiskurs“ von einem „Anwendungsdiskurs“ abgrenzen,⁷ bei dem es offenbar um etwas anderes geht, als um Begründungen. Was sollte nun daran aus der Sicht einer wohlverstandenen, ihre transzendentalpragmatischen Grundeinsichten konsequent durchhaltenden Diskursethik falsch sein?

Das Anwendungsmodell von Ethik setzt voraus, daß das ethisch Richtige *vorgängig* bestimmt und begründet ist, und zwar vorgängig zur *Befolgung* der Norm. Erst *nachträglich*,

⁴ Damit behaupte ich nicht, daß all das, was unter dem Titel „angewandte Ethik“ betrieben wird - man denke an Ethikkommissionen, medizin- oder bioethische Erörterungen, Technikethik -, tatsächlich als angewandte Ethik zu bezeichnen ist und damit der im folgenden zu entfaltenden Kritik unterliegt.

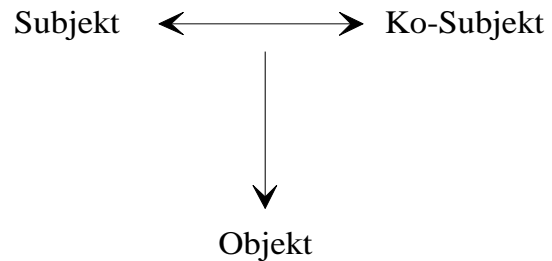
⁵ Vgl. auch U. THIELEMANN: Die Entfaltung integrativer Wirtschaftsethik in der Kritik (1998); P. ULRICH: Integrative Wirtschaftsethik, S. 97 ff., 372 und 427.

⁶ K.-O. APEL: Diskurs und Verantwortung (1988), S. 295.

⁷ Vgl. J. HABERMAS: Erläuterungen zur Diskursethik (1991), S. 84 ff., 94 ff., 138 ff.

nachdem bereits klar ist, was das ethisch Richtige ist, stellt sich ein zusätzliches Problem: das der sogenannten „Anwendung“. Dem Ansatz liegt also eine *Spaltung* von Theorie und Praxis zu Grunde. In der Theorie geht es um die Begründung, in der Praxis nicht mehr um eine Begründung, sondern bloß noch um die „Anwendung“ des vorgängig Begründeten.

Sehen wir uns hierzu die performative Struktur des Ansatzes an:⁸ Formal läßt sich ja jede Äußerung in drei pragmatische Komponenten analytisch zerlegen. Man sagt bzw. behauptet etwas gegenüber jemandem; eine Person spricht mit einer anderen über etwas. Es gibt also stets ein behauptendes *Subjekt* (den Autor einer Aussage), ein *Ko-Subjekt* bzw. einen *Adressaten* der Äußerung und einen *Gegenstand (Objekt)* bzw. ein *Thema*. Nun ist das Thema der Ethik stets die soziale Welt (und nicht oder allenfalls in zweiter Linie die objektive Welt bzw. die Natur), also das Handeln von Akteuren. Die oben angesprochene Grundeinsicht der Diskursethik besteht darin, daß diese nicht als bloße Objekte betrachtet werden dürfen, sondern jederzeit zugleich als Subjekte begriffen werden müssen - auch wenn man *über* sie spricht. Diejenigen, *über* die man spricht, müssen (bzw. sollen) also stets als diejenigen begreifbar bleiben, *mit* denen man spricht bzw. argumentiert. Sie dürfen nicht gleichsam exkommuniziert werden.⁹



Nichts anderes ist die Bedeutung des kategorischen Imperativs, was insbesondere in der Zweckformel gut zum Ausdruck kommt: „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.“¹⁰ Als-Zweck-behandeln bedeutet, die Gründe, die andere haben bzw. vorbringen (könnten), argumentativ ernst zu nehmen, andere also *als Subjekte* bzw. *als Personen* anzuerkennen. Als-Mittel-brauchen hingegen bedeutet, andere nur in ihrer Eigenschaft als *Objekte* zu betrachten, sie nur in ihren *Wirkungen*, ihren *Fähigkeiten* bzw. in ihrer *Macht*, die mir schaden oder nützen kann, wahrzunehmen.¹¹

Die hiermit angesprochene Differenz ist so alt wie die Philosophie - zumindest in ihrem aufklärungsphilosophischen Strang. Andere Bezeichnungen sind: hypothetische vs. kategorische Imperative (KANT), Verstand vs. Vernunft (KANT), instrumentelle vs. nicht-instrumentelle Vernunft (HORKHEIMER), strategisches vs. kommunikatives Handeln (HABERMAS). Im Grunde genommen handelt es sich stets um den gleichen Gedanken: das Verbot der *Verdinglichung* anderer, und zwar *aller anderen*. In letzterem Gesichtspunkt besteht das Universalistische des hiermit basal explizierten *moral point of view*.

Dieses Verbot - bzw. positiv formuliert: die *Anerkennung* und das argumentative *Ernst-*

⁸ Vgl. Abbildung 1. Vgl. auch K.-O. APEL: Die hermeneutische Dimension von Sozialwissenschaft und ihre normative Grundlage (1994), S. 19.

⁹ Vgl. zur geltungslogischen Begründung dieses Grundsatzes - es handelt sich um nichts Geringeres als um den Universalismus des Moralprinzips - K.-O. APEL: Transformation der Philosophie (1973), S. 255 ff.; sowie ders.: Fallibilismus, Konsensstheorie der Wahrheit und Letztbegründung (1987), S. 163 f.; und ders.: Die hermeneutische Sozialwissenschaft und ihre normative Grundlage (1994), S. 33.

¹⁰ I. KANT: Kritik der praktischen Vernunft (1974), S. 61.

¹¹ Macht hat hier mit Herrschaft, dem Willen, über anderen zu stehen, nichts zu tun. Macht kommt von machen bzw. machen-können. Vgl. mit Bezug auf die Unterscheidung Max WEBERS von „Herrschaft kraft Autorität“ und „Herrschaft kraft Interessenkonstellation“ U. THIELEMANN: [Das Prinzip Markt](#), S. 323.

Nehmen aller (Menschen) als Subjekte - ist philosophisch gut begründbar. Es ist insofern „letztbegründbar“, weil jeder Versuch, dieses Prinzip zu widerlegen, im Prozeß des Widerlegens dieses Prinzip wiederum voraussetzen muß. Das ist der berühmte *performative Widerspruch*, mit dem APEL operiert.¹²

Der Satz: „Alle Menschen sind als *Homines oeconomici* zu begreifen“, den man aus den Grundlagen der sich verallgemeinernden ökonomischen Theorie herauslesen kann, ist ein (prominentes) Beispiel für einen solchen performativen Widerspruch. Wenn wir den Satz auflösen in seinen performativen Bestandteil einerseits, seinen propositionalen Gehalt andererseits, dann lautet er: „Hiermit behaupte ich gegenüber jedermann und anerkenne damit jedes vernunftbegabte Individuum als einen Sprecher, der möglicherweise einen Einwand gegen diese Behauptung vorbringen könnte (performativer Bestandteil), daß alle Menschen, einschließlich mir und dir, gegenüber dem ich diese Behauptung äußere, als *Homines oeconomici* zu begreifen sind (propositionaler Bestandteil).“ Die Bedeutung des Begriffs des *Homo oeconomicus* liegt jedoch gerade darin, daß am anderen nur dessen *Macht* interessiert, die *Wirkungen*, die er erzeugt oder erzeugen könnte, nicht die *Gründe*, die meine Überzeugungen und mein Selbstverständnis betreffen und verändern könnten. Darum ist die Aussage performativ widersprüchlich, und zwar besteht der Widerspruch zwischen dem Gehalt des Behaupteten und der Logik allen Behauptens. Eine Behauptung aufzustellen - welche auch immer - setzt eben die *Anerkennung* aller möglichen sprach- und handlungsfähigen Subjekte voraus, und zwar nicht als *Wirkungen* erzeugende Subjekte, sondern als Gründe vorbringende oder zurückweisende Subjekte.

Im Grunde ist dies trivial und es ist auch gar nichts Besonderes, denn normalerweise verstoßen wir gar nicht gegen das solchermaßen diskursethisch explizierbare fundamentale *Moralprinzip*.¹³ Wenn ich „fundamental“ sage, so mögen bei dem einen oder anderen die Alarmglocken läuten. Die Wachsamkeit gegenüber Fundamentalismus bzw. Dogmatismus ist berechtigt - doch entspricht sie genau dem Anliegen der Diskursethik, die prinzipielle und unbegrenzte *Offenheit* gegenüber argumentativen Einwänden aller Art zu verteidigen. Genau diese Offenheit, negativ formuliert: das Verbot des Diskursabbruchs bzw. der Verdinglichung, will sie eben *begründen*, was angesichts der „Verwirrungen“ (HABERMAS), die der Ökonomismus angerichtet hat und wohl noch anrichten wird, wohl auch höchst notwendig ist. Daß diese Offenheit nicht ohne eine philosophische Begründung und die Klärung ihres Sinns auskommt, zeigt sich beispielsweise daran, daß auch der Ökonomismus offen ist und ihm insofern einem Universalismus entspricht - doch ist er offen nur für die „Chancen“ und „Risiken“, die von anderen Individuen, etwa auf dem globalen Markt, ausgehen (könnten),

¹² Vgl. K.-O. APEL: *Fallibilismus, Konsensstheorie der Wahrheit und Letztbegründung*, S. 184 ff.

¹³ Insofern - und nur insofern - ist die auf den ersten Blick wohl erstaunliche Äußerung von HABERMAS zu verstehen bzw. zu teilen: „Die *moralischen* Alltagsintuitionen bedürfen der Aufklärung des Philosophen nicht... Die philosophische Ethik hat eine aufklärende Funktion allenfalls gegenüber den Verwirrungen, die sie selbst im Bewußtsein der Gebildeten angerichtet hat - also nur insoweit, wie der Wertskeptizismus und der Rechtspositivismus (*und der Ökonomismus*, U.T.) sich als Professionsideologien festgesetzt und über das Bildungssystem ins Alltagsbewußtsein eingedrungen sind.“ J. HABERMAS: *Moralbewußtsein und kommunikatives Handeln* (1983), S. 108. APEL hat diese Passage eigenem Bekunden zufolge „schockiert“ und „ratlos gemacht“ - was vollkommen berechtigt ist, wenn wir sie auf die jeweils vorherrschenden *Normen* beziehen und nicht auf das *Moralprinzip*, auf dessen Basis man allererst diese oder jene Norm vertreten kann. Vgl. K.-O. APEL: *Normative Begründung der „Kritischen Theorie“ durch Rekurs auf lebensweltliche Sittlichkeit?* (1989), S. 26.

d.h. für die *Macht* oder *Gegenmacht* (etwa in Form von Kaufkraft und Wettbewerbsfähigkeit), die sie haben und ausüben könnten.¹⁴

Der Fundamentalismusvorwurf trifft die (wohlverstandene) Diskursethik nicht, weil sie, wie APEL immer wieder betont,¹⁵ nicht eine einzige konkrete *Norm* letztbegründet, sondern nur ein formales *Prinzip*, d.h. eine (Grund-)*Einstellung* gegenüber der (sozialen) Welt. Es geht ihr nicht um die Auszeichnung bestimmter Normen, die *der Fall* sein könnten bzw. zum Fall gemacht werden sollten, sondern um die Auszeichnung einer *Perspektive als verbindlich*. Das Wissen, das in transzendentalpragmatischer Reflexion gewonnen und (letzt-) begründet wird, ist kein Wissen über die Welt, wie sie sein sollte, sondern ein Wissen über die Art und Weise, wie *wir* uns auf diese Welt vernünftigerweise beziehen sollten. Das ist der Sinn der Auszeichnung der Diskursethik als *formal*.

Allerdings hält sich APEL nicht an seine eigene Vorgabe. Nicht nur spricht er immer wieder beispielsweise von den (offenbar „letztbegründeten“) „Grundnormen der idealen Diskursgemeinschaft“,¹⁶ er *meint* auch *Normen* bzw. er glaubt, ein *Verfahren* zur Generierung von Normen „letztbegründet“ zu haben, nämlich den als Realität vorstellbaren Diskurs, der sich einstellen würde, wenn die „ideale Kommunikationsgemeinschaft“ erreicht wäre. Wenn APEL die transzendente Differenz zwischen Normen und Prinzipien durchhielte, könnte er auch nicht vom Problem der „Anwendung der Diskursethik“ sprechen. Normen, die als etwas in der Welt Seiendes vorgestellt werden können, mag man „anwenden“ oder „realisieren“ können, genauso wie jede andere Vorstellung auch, nicht jedoch Prinzipien. Sie sind gar nichts in der Welt, sondern *unsere Einstellung dieser Welt gegenüber*. Wie sollten wir eine Einstellung „anwenden“ können? Das Anwenden kann man auch nicht anwenden, es ist selbst eine Perspektive, allerdings die falsche.

Es macht insofern überhaupt keinen Sinn, von den „Anwendungsbedingungen der Diskursethik“ zu sprechen und diese jemals für nicht „realisiert“ zu halten, so daß ein „strategisches Ergänzungsprinzip“ notwendig würde, um diese „Anwendungsbedingungen ... herzustellen“. ¹⁷ Das Schlüsselargument gegen diese Auffassung läßt sich mit APEL selbst formulieren: Nur im Diskurs läßt sich herausfinden, wer recht hat.¹⁸ Es ließe sich auch nur im Diskurs feststellen, ob die „Anwendungsbedingungen der Diskursethik“ „realisiert“ sind oder nicht - womit sich erweist, daß dies keine sinnvolle Fragestellung ist. Wir müssen also den Diskurs als immer schon „realisiert“ begreifen, genauer: der Begriff der „Realisierung“ des Diskurses - und d.h. ja: der *Einstellung* unbegrenzten argumentativen Ernstnehmens - macht keinen Sinn. Es handelt sich um einen Kategorienfehler. Es gibt keine einzige Situation, „in denen praktische Diskurse (noch) nicht möglich sind.“¹⁹ Diskurse sind intelligibler Natur. Sie

¹⁴ Vgl., mit Bezug auf BUCHANAN, U. THIELEMANN: Das Prinzip Markt, S. 245.

¹⁵ Vgl. beispielsweise K.-O. APEL: Diskurs und Verantwortung, S. 119 f.

¹⁶ K.-O. APEL: Institutionsethik oder Diskursethik als Verantwortungsethik? (1997), S. 204 (Hvh. U. T.); vgl. auch ders.: Läßt sich ethische Vernunft von strategischer Zweckrationalität unterscheiden? (1984) S. 65 ff.

¹⁷ Vgl. aber K.-O. APEL: Diskurs und Verantwortung, S. 297 ff.

¹⁸ „Durch einen Vertrag, der auf Verhandlungen im Sinne des Interessenausgleichs beruht, (können wir) prinzipiell nicht herausfinden ..., wer im Sinne von Wahrheitsansprüchen oder von moralischen Richtigkeitsansprüchen recht hat.“ K.-O. APEL: Institutionsethik oder Diskursethik als Verantwortungsethik?, S. 200; vgl. auch ders.: Diskurs und Verantwortung, S. 283.

¹⁹ So aber K.-O. APEL: Diskurs und Verantwortung, S. 300.

lassen sich daher auch nicht als solche beobachten.²⁰

b) Das partiell verdinglichende Moment angewandter Ethik

Nach diesem sehr kurzen Ausflug in die (wohlverstandene) Diskursethik als einer sich auf die Explikation des *Moralprinzips* bzw. des *moral point of view* beschränkenden Ethik sollte die Grundlage gelegt sein, das Verständnis von Ethik als „angewandte Ethik“ zurückzuweisen: Wenn es nämlich beim moralischen Handeln um die sogenannte „Anwendung“ vorgängig bestimmter Normen *statt um Begründung* ginge, dann würde der Diskurs gegenüber den „Anwendungsbedingungen“ *abgebrochen* (oder gar nicht erst aufgenommen). Angewandte Ethik entspricht insofern einer *partikularistischen* Ethikkonzeption. Sie schließt stillschweigend diejenigen Akteure aus dem Diskursuniversum aus, die sich hinter den „Anwendungsbedingungen“ verbergen.

Das damit zusammenhängende Defizit läßt sich in zweierlei Hinsicht spezifizieren: Im Anwendungsmodell können weder meine normativen Vorstellungen durch den dann buchstäblichen „Gegenstand“ der Anwendung begründet zurückgewiesen werden; das moralische Subjekt, das sich vielleicht mit einem Ko-Subjekt vorher verständigt hat (sozusagen in der „Theorie“), maßt sich also an, gegenüber dem Anwendungs-„Objekt“ („der Praxis“) prinzipiell im Recht zu sein. Noch können die moralischen Überzeugungen dieses Anwendungsobjekts bzw. -subjekts begründet zurückgewiesen werden. Auch die „Anwendungsbedingungen“, d.h. die sie generierenden Handlungssubjekte, befinden sich also in dieser Konzeption prinzipiell im Recht. Ihre Handlungsweisen können nicht begründet zurückgewiesen, sondern nur *bekämpft* werden. Zwischen beiden, dem „Anwender der Ethik“ und dem „Anwendungsgegenstand“, besteht also nicht das Moralprinzip, sondern das Prinzip von Macht und Gegenmacht, das Prinzip wechselseitiger Verdinglichung. Zwischen beiden ist das kommunikative Band gekappt bzw. der Diskurs gar nicht erst aufgenommen.

Kommen wir zurück zu HOMANN. Dieser lehnt wie gesagt genaugenommen nicht das Konzept „angewandter Ethik“ bzw. „angewandter Wirtschaftsethik“ ab; vielmehr vertritt er dieses Konzept in besonders reiner und konsequenter Form. Er möchte gegenüber den Vertretern angewandter Ethik zeigen: seht her, ihr habt ja das ökonomische Prinzip, das Prinzip der Selbstbehauptung und insofern der Verdinglichung bereits als verbindlich anerkannt, wenn ihr nach der „Anwendung der Ethik“ strebt - und ihr solltet diese Prinzip konsequent befolgen. „Wer ... die Frage stellt, *wie* sich moralische Zielsetzungen, z.B. die Solidarität aller Menschen oder die Erhaltung der natürlichen Lebensgrundlagen, *unter den Bedingungen* der modernen Welt ... *realisieren* lassen, ... *der tut gut daran*, Lösungsideen mit Hilfe des Homo-oeconomicus-Konstrukts darauf hin zu untersuchen, ob sie sich anreizkompatibel *implementieren lassen*.“²¹ Der Trick besteht also darin, die „angewandte Ethik“ bei ihrem Ziel der „Anwendung“, „Implementation“, „Verwirklichung“ oder eben *Durchsetzung* „der Ethik“ abzuholen - es könnte auch ein beliebiges anderes Ziel sein -, und dann die *Logik des Durchsetzens überhaupt* zur Geltung zu bringen. Und diese Logik entspricht dem Prinzip von

²⁰ Damit knüpfe ich an die Bemerkung von Habermas an, daß „illokutionäre Erfolge“, die wesentlich für kommunikatives Handeln und Diskurse sind, „*nichts Innerweltliches*, sondern extramundan“ sind. J. HABERMAS: Theorie des kommunikativen Handelns (1981), S. 394.

²¹ K. HOMANN: Wirtschaftsethik, S. 180, veränderte Hvh. U. T.

Macht und Gegenmacht - meiner Macht, der ich eine Präferenz habe, die ich *durchsetzen* möchte (z.B. eine moralische Präferenz), sowie der Gegenmacht aller anderen. Die Konzeptualisierung aller anderen Individuen als *Homines oeconomici* ist also im Verständnis von Ethik als angewandter Ethik bereits angelegt, sowohl was das durchsetzungsorientierte Subjekt als auch was den potentiell widerspenstigen Gegenstand anbelangt.

So hat beispielsweise Wolfgang KERSTING, der meint, das Konzept „angewandter Ethik“ *gegen* HOMANN verteidigen zu müssen, „die Menschen“, ohne sich freilich dessen bewußt zu sein, als *Homines oeconomici* konzeptualisiert, wenn er schreibt: „Da *die Menschen* nicht dauerhaft so handeln, wie es *die Moral* verlangt,“ muß „eine Moralphilosophie ... sich Gedanken darüber machen, wie *die Menschen* dazu gebracht werden können, das moralisch Notwendige zu tun.“²² „Die Moral“ und „die Menschen“ können hier nicht die Plätze tauschen. Im weiteren Sinne entspricht die Aussage einem performativen Widerspruch. Die Aussage ist nicht reversibel. KERSTING adressiert seine Äußerung nicht an „die Menschen“. Diese werden vielmehr bloß in ihrem Widerstandspotential wahrgenommen, nicht mehr als Argumentationspartner. Daß sie eine andere Auffassung davon haben könnten, was „das moralisch Notwendige“ ist - wo doch klar sein sollte, daß Ethik im allgemeinen und das je situativ Richtige im besonderen äußerst kontrovers ist -, wird systematisch ausgeblendet.

Angewandte Ethik fragt also nicht mehr nach der *Begründbarkeit* auch *mit* und *gegenüber* den sogenannten „Anwendungsbedingungen“ (bzw. „den Menschen“), sondern nur noch nach der *Realisierbarkeit* bzw. den „Realisierungschancen moralischer Normen und Ideale in der Gesellschaft“.²³ Dann aber, so argumentiert HOMANN, unterliegt eine angewandte Bereichsethik wie die Wirtschaftsethik einem Selbstmißverständnis, wenn sie glaubt, Wirtschaftsethik sei „als bruchlose Verlängerung der allgemeinen Ethik in den >Bereich der Wirtschaft=, zu begreifen.“²⁴ „Bruchlos“ wäre nämlich eine „Anwendung der Ethik“ auf „die Wirtschaft“ keineswegs. Es ist vielmehr eine *logische Konsequenz* des Anwendungskonzepts, daß die *Anwendungsbedingungen* auf die Geltung der Normen „durchschlagen“. Der volle Wortlaut dieser mittlerweile berühmten Formulierung HOMANNs und seiner Mitarbeiter lautet: „Unter den Bedingungen der Moderne (d.h. des *Homo oeconomicus* oder auch des globalisierten Marktes, U.T.) schlägt die Implementierung einer Norm auf ihre Geltung durch.“²⁵ Was dieses „Durchschlagen“ bedeutet, möchte ich am Beispiel der Wirtschafts- bzw. Unternehmensethik erläutern.

3. Kritik der angewandten Wirtschaftsethik

Wohl die verbreitetste wirtschafts- bzw. unternehmensethische Position ist der ethische Funktionalismus bzw. Instrumentalismus. „Ethik“ zahlt sich „langfristig“ aus - davon sind viele Theoretiker wie Praktiker überzeugt. Nahezu 100% der Manager und Unternehmer, so

²² W. KERSTING: Moralphilosophie, angewandte Ethik und Ökonomismus (1996), S. 186, Hvh. U. T.

²³ K. HOMANN: Wirtschaftsethik, S. 182.

²⁴ K. HOMANN: Wirtschaftsethik, S. 179.

²⁵ K. HOMANN / I. PIES: Wirtschaftsethik in der Moderne (1994), S. 5; vgl. auch K. HOMANN / F. BLOME-DREES: Wirtschafts- und Unternehmensethik (1992), S. 107; sowie K. HOMANN: Sinn und Grenze der ökonomischen Methode in der Wirtschaftsethik (1997), S. 16.

haben international durchgeführte Studien seit 1961 gezeigt, sind der Ansicht: „Sound ethics is good business in the long run.“²⁶ Ethik ist also dieser Auffassung zufolge *notwendig* - notwendig, um die eigene Einkommensposition zu halten oder auszubauen. Man könnte hier von einem unternehmensethischen Notwendigkeitstheorem sprechen - wobei die abzuwendende Not selbst irgendwie außerethischer Natur ist, jedenfalls der ethischen Reflexion entzogen bleibt. Mit dieser Position, dem Instrumentalismus als der unternehmensethischen Variante des Ökonomismus, möchte ich mich hier nicht beschäftigen.²⁷ Vielmehr möchte ich mich mit der auf den ersten Blick konträren These auseinandersetzen, daß „Ethik“ in der Wirtschaft nicht notwendig, sondern im Gegenteil zumindest teilweise „unmöglich“ ist oder sein könnte (Unmöglichkeitstheorem). Hier ein paar Beispiele:

- Der Wirtschaftspädagoge Thomas RETZMANN fragt: „Ist dem Menschen ein ethisch legitimes Handeln generell und speziell in Unternehmen *möglich*? Es ist zu klären, inwiefern Menschen überhaupt über eine ausreichend entwickelte moralische Urteils- und Handlungskompetenz verfügen und ob diese Kompetenz in Wirtschaftsinstitutionen mit ihren systemfunktionalen Zwängen *anwendbar* ist.“²⁸
- Die Wirtschafts- bzw. Unternehmensethiker Horst STEINMANN und Albert LÖHR, die Unternehmensethik ausdrücklich als „angewandte Ethik“ verstanden wissen wollen, schreiben: „Wer eine Unternehmensethik als Morallehre entwerfen will, muß sich zunächst über die historischen *Anwendungsbedingungen* für das ideale Prinzip der kommunikativen Verständigung klar werden... In diesem Zusammenhang bedeutet dies konkret, daß die Unternehmung nicht als ein Ort verstanden werden darf, wo das Dialogprinzip umstandslos *umgesetzt werden kann*.“²⁹
- In den Leitsätzen und dem Handlungsprogramm des Deutschen Netzwerkes Wirtschaftsethik fordern die Autoren „moralische Phantasie bei der Entdeckung des wirtschaftsethisch *Möglichen*.“ Denn „es kommt immer auf das abgewogene Urteil darüber an, was in der jeweiligen Situation auch im Hinblick auf die Erhaltung der Leistungsfähigkeit der Unternehmung *möglich* ist.“³⁰

All diesen Auffassungen ist gemein, daß sie Ausdruck eines vielen wohl selbstverständlich anmutenden Verständnisses von Wirtschafts- bzw. Unternehmensethik sind, welches Karl HOMANN und Franz BLOME-DREES folgendermaßen definiert haben: „Wirtschaftsethik (bzw. Unternehmensethik) befaßt sich mit der Frage, welche moralischen Normen und Ideale *unter den Bedingungen der modernen Wirtschaft und Gesellschaft* (von den Unternehmen)

²⁶ Vgl. P. ULRICH / U. THIELEMANN: Wie denken Manager über Markt und Moral? (1993), S. 76 ff.

²⁷ Daß instrumentalistische Unternehmensethik, wie oben für den Ökonomismus im allgemeinen behauptet, letztlich auf eine Ethik des Rechts des Stärkeren hinausläuft, zeigt sich übrigens auch an der üblichen Betonung der „Langfristigkeit“ des angeblichen Return on Investment „der Ethik“. Der Unterschied zur „kurzfristigen“ Erfolgsmaximierung besteht nämlich einzig darin, daß „langfristig“ die *Gegenmacht* anderer Akteure, Stakeholder genannt, wirksam wird, beispielsweise in Form öffentlichen Protestes auf eine bestimmte, bloß „kurzfristig“ rentable Unternehmenspolitik - womit sich auch erweist, daß den moralischen Ansprüchen nur *nach Maßgabe* dieser Gegenmacht, also opportunistisch, Rechnung getragen wird.

²⁸ T. RETZMANN: Wirtschaftsethik und Wirtschaftspädagogik (1994), S. 11, Hvh. U. T.

²⁹ H. STEINMANN / A. LÖHR: Grundlagen der Unternehmensethik (1994), S. 94, Hvh. U. T.

³⁰ T. OLBRICH / A. ZERFASS: Leitsätze und Handlungsprogramm (1996), S. 7, 13, Hvh. U. T.

zur Geltung gebracht werden *können*.³¹ Impliziert dabei ist, daß einige „Normen und Ideale“ *nicht* „zur Geltung gebracht“ und das heißt im Klartext: *durchgesetzt* werden „können“. Sie sind eben nicht „anwendbar“. Andere hingegen schon, jedoch nur, wenn man sie, wie sich HOMANN ausdrückt, „anreizkompatibel“ *macht*. Beide Implikationen ergeben sich aus der stillschweigenden Voraussetzung, diese „Bedingungen der modernen Wirtschaft“ als *gegeben* und d.h. als *argumentationsunzugänglich* hinzunehmen. Und wenn man dies getan hat, dann „schlagen“ diese „Bedingungen“ auf die „Geltung“ durch, ob man sich dessen nun bewußt ist oder nicht.

Den beiden Implikationen der HOMANNschen Wirtschaftsethikdefinition entsprechen mithin zwei Modi des „Durchschlagens“: entweder müssen Abstriche bei den „moralischen Zielsetzungen“³² vorgenommen werden (a), oder es müssen Mittel zur Durchsetzung der anzuwendenden Normen angesichts widriger „Bedingungen“ erwirtschaftet werden (b). Die Analyse dieser beiden Modi des „Durchschlagens“ erlaubt nicht nur Einsichten in diese „Bedingungen der modernen Wirtschaft“ - also die normative Logik des Marktes -, sondern auch in die Logik erfolgsorientierten Handelns, also der *Durchsetzungsrationalität* überhaupt - ob es sich nun um „moralische Zielsetzungen“ handelt oder um beliebige andere „Präferenzen“.

a) Abstriche bei den Normen

Die erste Variante findet ihren Niederschlag in der „ökonomischen Restriktionsanalyse“.³³ Nicht alle „moralisch motivierten Ideale“ bestehen nämlich den sogenannten „Homo-oeconomicus-Test“ oder kurz „H-O-Test“.³⁴ „Die Ökonomik verweist auf empirische Befunde und theoretische Gründe, daß entsprechende Erwartungen wohl Illusion bleiben werden.“³⁵ Zu denken ist hier beispielsweise an die These der „Kontraproduktivität“ von sozialen Standards (Mindestlöhnen, Mieterschutz usw.) aller Art.³⁶ In dieser „Illusion“ bzw. in dieser „Kontraproduktivität“ spricht sich nichts anderes als der *Widerstand* der „Anwendungsbedingungen“ aus. Die Norm erweist sich in dieser Logik als nicht „anwendbar“.

Weil dieser Widerstand, für den der Name Homo oeconomicus steht, argumentationsunzugänglich ist und darum als Faktum akzeptiert werden „muß“, wendet sich HOMANN gegen das Selbstverständnis angewandter Ethik, nach der „*Durchsetzung* der vorab als vernünftig begründet erkannten Prinzipien“ (bzw. in meiner Terminologie: Normen) zu streben.³⁷ Man könnte hier eine Kritik an der Durchsetzungsrationalität vermuten. Doch die Betonung liegt bei HOMANN weniger auf der Durchsetzung als vielmehr auf den „*vorab als*

³¹ K. HOMANN / F. BLOME-DREES: Wirtschafts- und Unternehmensethik, S. 14, Hvh. U. T.

³² K. HOMANN: Wirtschaftsethik, S. 182.

³³ Vgl. K. HOMANN / F. BLOME-DREES: Wirtschafts- und Unternehmensethik, S. 95, 98 ff.

³⁴ Vgl. zum sogenannten „H-O-Test“ auch K. HOMANN / I. PIES: Wirtschaftsethik in der Moderne, S. 11; K. HOMANN: Sinn und Grenze der ökonomischen Methode in der Wirtschaftsethik, S. 21.

³⁵ K. HOMANN / F. BLOME-DREES: Wirtschafts- und Unternehmensethik, S. 99.

³⁶ Vgl. unter vielen M. FRIEDMAN: Capitalism and Freedom (1962), S. 180 f.; R. FEHN / E. Thode: Globalisierung der Märkte (1997) S. 397, 401 ff.; Albert O. HIRSCHMANN (Entwicklung, Markt und Moral, 1998, S. 244 ff.) spricht - mit kritischem Abstand - von der „These der Sinnverkehrung“ bzw. der „pervertierten guten Absichten“. Vgl. zur Kritik dieser These auch U. THIELEMANN: Globale Konkurrenz (1998), S. 207ff.

³⁷ K. HOMANN: Wirtschaftsethik, S. 179.

vernünftig“ begründeten Normen. Damit wird also nur auf die schlichte ökonomische Einsicht abgestellt, daß es *unklug* ist, an Zielvorstellungen festzuhalten, auch wenn der Widerstand *zu groß* und d.h.: wenn die Überwindung des Widerstandes *zu teuer* wäre.

Die Frage ist nun, was hieraus - *innerhalb des Anwendungskonzeptes von „Ethik“* - für die *Gültigkeit* einer Norm folgt. Für HOMANN ist die Sache klar - und hier zeigt sich der *reine* Ökonomismus, den er, im Unterschied zum Konzept angewandter Ethik, vertritt. Begriffe wie „Ethik“, „Moral“, „Normen“, „Solidarität“, mit denen HOMANN, indem er sie auf ihre „Realisierungschancen“ hin abklopft³⁸ und hierbei „ethische Gewinne“ verspricht,³⁹ die Vertreter der nach „Realisierung“ strebenden angewandten Ethik sozusagen ins eigene Boot (des Ökonomismus) holen will, haben bei ihm eine doppelte Bedeutung.

- Der tradierte Begriffsvorrat der Ethik bezeichnet für HOMANN einerseits eine spezielle Klasse von Interessen - nämlich diejenigen Interessen, die „moralisch sensible Zeitgenossen“⁴⁰ oder eben Vertreter angewandter Ethik haben mögen. Es handelt sich mithin um eine Präferenz wie jede andere auch. James M. BUCHANAN, auf den sich HOMANN ausdrücklich als „Orientierungsautor“ bezieht,⁴¹ spricht in diesem Sinne von „moral tastes“. Diese üben einen Einfluß auf das menschliche Entscheidungsverhalten in einer Weise aus, „wie jede andere Vorliebe oder Wertvorstellung auch“⁴² - natürlich nur für diejenigen, die solche „moralischen Vorlieben“ haben. Sie stehen also in einer Linie mit der Vorliebe beispielsweise für eine bestimmte Automarke - d.h.: sie haben *für uns keine Verbindlichkeit* und verfehlen den moral point of view bzw. den *Sinn* der Moral daher von vorn herein. Es ist so strenggenommen auch ganz unklar, warum man diese Geschmacksrichtungen als „moralische“ charakterisieren sollte. Wie dem auch sei. Die Botschaft der Rede über „moral tastes“ ist, daß wir, d.h. die Subjekte und Kosubjekte der Theorie, sie *als moralische Ansprüche* nicht ernst nehmen können - oder sollen?
- Da die Anwendungsethik den Diskurs zu den ‚Anwendungsbedingungen‘ abgebrochen hat, entspricht auch ihr Moralverständnis ein Stück weit dem Begriff der ‚moralischen Präferenzen‘. Darum kann die allgemeine Ökonomik ihr gegenüber ökonomistische Aufklärungsarbeit leisten und ihr ihre Beraterdienste anbieten. Sie kann nämlich zeigen, daß die Definition des je individuellen wahren Interesses sich aus Präferenzen und Constraints (d.h. dem gesellschaftlichen Machtgefüge einschließlich der je meinigen Macht) zusammensetzt, also dem, was ich will einerseits, dem, was ich kann, d.h. durchsetzen kann, andererseits. Was sich nicht oder nur unter zu hohen Kosten durchsetzen läßt, liegt nicht in meinem wahren Interesse.⁴³ Diese Constraints - oder eben: ‚die Bedingungen der modernen Wirtschaft und Gesellschaft‘ (HOMANN) - schlagen also auf die Definition dessen durch, was die Individuen als ihr je eigenes wahres Interesse

³⁸ Vgl. K. HOMANN: Wirtschaftsethik, S.182.

³⁹ Vgl. K. HOMANN: Ethik und Ökonomik (1995), S. 190, 196.

⁴⁰ K. HOMANN: Ökonomik und Ethik (1991), S. 9; vgl. auch K. HOMANN / F. BLOME-DREES: Wirtschafts- und Unternehmensethik, S. 9, 80, 100; sowie K. HOMANN / I. PIES: Wirtschaftsethik in der Moderne, S. 3.

⁴¹ Vgl. K. HOMANN: Ethik und Ökonomik (1994), S. 23.

⁴² “The construction [eines formal verstandenen Homo oeconomicus] allows 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.” J. M. BUCHANAN: Choosing What to Choose (1994), S. 128.

⁴³ Vgl. zum Begriff des wahren Interesses, den die transzendente Ökonomik BUCHANANs m.E. zutreffend expliziert, U. THIELEMANN: Das Prinzip Markt, S. 174 ff.

erkennen können müssten - vorausgesetzt, sie sind klug genug, diese Constraints nüchtern wahrzunehmen. Das gilt auch für diejenigen Individuen, die ‚Moral‘ in ihrer Präferenzfunktion haben, die also mit dem Begriff keinen Geltungsanspruch verknüpfen, der sie und gegebenenfalls andere zu bestimmten Handlungsweisen verpflichtete, für die also ‚Moral‘ nur eine besondere Klasse des Wollens ist.

- Den Begriffsvorrat unserer ethisch-normativen Intuitionen verwendet HOMANN jedoch auch in einem anderen Sinne. „Ethik“ ist nämlich eine „Heuristik“,⁴⁴ eine Vermutung darüber, was im wahren Interesse aller liegt, was sich für jeden einzelnen durchsetzen läßt, wo weitere Tauschgewinne („Gains from Trade“, BUCHANAN) schlummern bzw. wo der Punkt des gegenwärtigen, „relativ absoluten“ (BUCHANAN) gesamtgesellschaftlichen *Machtgleichgewichts* liegt, dem jeder einzelne, wenn er nur Verstand hat, seine Zustimmung erteilen können müßte. „Ethik“ wird hier also gleichgesetzt mit Pareto-Superiorität bzw. mit „Konsens“ im Sinne BUCHANANS.⁴⁵ „Ökonomisch gesprochen“ - und es *läßt sich* über „Moral“ ökonomisch sprechen - „sind moralische Normen Investitionen in die Kooperation zwischen Menschen, die außerordentliche Produktivitätsvorteile für alle bringen... Normen sind ... zu verstehen ... als Ermöglichung größerer Freiheit (d.h. weiterer Vorteile, U.T.), indem sie die für langfristiges Handeln erforderliche Verlässlichkeit der wechselseitigen Verhaltenserwartungen schaffen.“⁴⁶ „Ethik“ ist eine Hypothese darüber, was der Vorteil aller ist bzw. wie der je meinige Vorteil gesteigert werden kann.⁴⁷

In beiden Bedeutungsvarianten schlagen aus der Sicht HOMANNs die „Bedingungen der modernen Wirtschaft und Gesellschaft“ auf die *ethische Gültigkeit* durch. Im ersten Fall weil „Moral“ eine Präferenz ist wie jede andere auch; im zweiten, weil hier normative Gültigkeit (und d.h. Gültigkeit *für uns*, nicht für „die Menschen“) *von vorn herein* als der Vorteil aller *definiert* bzw. umdefiniert wird. Diese Denkweise läßt sich gut an dem oben angedeuteten Beispiel der „Kontraproduktivität“ von Sozialstandards demonstrieren. Ein Gesetz zur Einführung eines Mindestlohnes widerspräche Richard B. MCKENZIE zufolge „offenkundig nicht nur Arbeitgeberinteressen, sondern auch Arbeitnehmerinteressen!“ Hier schlägt also ein - allerdings nicht weiter benannter - Widerstand auf die *ethisch-normative* Beurteilung durch: „Einige Arbeitnehmer sind nicht hinreichend produktiv, um einen gesetzlichen Mindestlohn zu *rechtfertigen*.“⁴⁸

Doch natürlich hängt selbst im Anwendungskonzept einer genuin verstandenen Ethik (und nicht einer ökonomistischen Scheinethik) „die *Gültigkeit* der Normen“ *nicht* von ihrer Durchsetzbarkeit ab, bzw. sie hängt *nicht* „an der Bedingung, die T. Hobbes in den Worten

⁴⁴ Vgl. K. HOMANN / F. BLOME-DREES: Wirtschafts- und Unternehmensethik, S. 98 ff.

⁴⁵ Vgl. U. THIELEMANN: Das Prinzip Markt, S. 201 ff. Karl HOMANN und Ingo PIES (Wirtschaftsethik in der Moderne, S. 9) sprechen in ausdrücklich *normativem* Sinne vom „Konsens aufgrund von Pareto-Verbesserungen“.

⁴⁶ K. HOMANN / F. BLOME-DREES: Wirtschafts- und Unternehmensethik, S. 100.

⁴⁷ Der Zusammenhang zwischen dem je individuellen Vorteil und dem Vorteil aller im Sinne des Pareto-Kriteriums ergibt sich daraus, dass mein Vorteil nur um den Preis des Vorteils aller erzielt werden kann. Dabei ist allerdings zu beachten, dass der wahre („langfristige“) Vorteil nicht mit dem Erwünschten identisch ist (Nirwana-Ökonomie), sondern dem entspricht, was unter gegebenen Constraints *durchsetzbar* ist.

⁴⁸ R. B. MCKENZIE: The American Job Machine (1988), S. 203, Übers. u. Hvh. U. T.

„vorausgesetzt, daß andere dazu auch bereit sind“, formuliert hatte.“⁴⁹ Denn diese Abhängigkeit entspräche nichts anderem als einer *Ethik des Rechts des Stärkeren*. HOMANN will uns diese Anti-These zur ethischen Vernunft als Ethik verkaufen.

Wohl darum wehren sich die Vertreter angewandter Ethik gegen die These des „Durchschlagens“. Obwohl sich nach KERSTING „die Moralphilosophie“ selbstverständlich „um das Problem der Implementation gekümmert“ hat - womit wohl gesagt sein soll, daß dies eine veritable ethische Aufgabe und Problemstellung sei -, gilt aus seiner Sicht doch selbst im Falle der „Implementationsresistenz“, also des Scheiterns einer Norm im „Homo-oeconomicus-Test“: „Die moralischen Normen bleiben weiterhin in Kraft.“⁵⁰ Und Karl-Otto APEL, der sich durch das Programm Karl HOMANNs zu einer „Totalrekonstruktion des eigenen Ansatzes“ (sic!) veranlaßt sieht, hält fest, daß „die Gültigkeit der für das Handeln verbindlichen moralischen Normen ... niemals *allein*“ durch die Anwendungsbedingungen „bestimmt (ist), sondern dadurch lediglich - allerdings - mitbestimmt.“⁵¹ Wer will, kann dies als einen faulen Kompromiß bezeichnen.

Auch wenn die *inneren* Konsequenzen des Anwendungskonzepts hinsichtlich dieser Form des „Durchschlagens“ - also auf die *Gültigkeit* der Normen - schwer abzuschätzen sind, so ist doch eine deutliche Reserviertheit gegenüber der Ansicht festzustellen, eine Norm darum für ungültig zu erklären, weil sie sich nicht durchsetzen läßt. Dies ist auch nur konsequent, denn der angewandten Ethik entspricht ein nur *partieller* Ökonomismus. Zwischen Subjekt und Ko-Subjekt ist durchaus genuine Moralität - also wechselseitige Kritik, Orientierung an Gründen und moralische Verbindlichkeit - zugelassen, ja gefordert.⁵² Was hier, sozusagen in der Theorie, als normativ gültig erkannt und darum als verpflichtend anerkannt wird, kann durch den Widerstand der Praxis nicht widerlegt werden. Es bleibt gültig, weil es diese Auszeichnung *verdient*. Da allerdings der Diskurs zur Praxis bzw. gegenüber dem *Gegenstand* der „Anwendung“, also „den Menschen“ (KERSTING), abgebrochen ist, muß sich das Problem des „Durchschlagens“ irgendwie bemerkbar machen. Übrig bleibt daher eine zweite Form des „Durchschlagens“ der „Bedingungen der modernen Wirtschaft“ auf die Ethik, die die Vertreter der angewandten Ethik dann auch, ohne sich dessen freilich als solches bewußt zu sein, anvisieren.

b) Moralisches Unternehmertum

Kommen wir zurück auf das „Unmöglichkeitstheorem“. Das soeben erreichte Zwischen-

⁴⁹ K. HOMANN / F. BLOME-DREES: Wirtschafts- und Unternehmensethik, S. 107, Hvh. U. T.

⁵⁰ W. KERSTING: Moralphilosophie, angewandte Ethik und Ökonomismus, S. 186, 190.

⁵¹ K.-O. APEL: Institutionsethik oder Diskursethik als Verantwortungsethik?, S. 202, 204.

⁵² Dies unterscheidet den partiellen Ökonomismus der angewandten Ethik systematisch vom reinen Ökonomismus. Im rein ökonomistischen Ansatz Homanns sind all diese Beziehungen von wechselseitiger Verdinglichung geprägt. Doch ist Ökonomismus wie gesagt eine ethische Position, die für sich bzw. gegenüber uns normative Verbindlichkeit reklamiert. Darum muß Homann, wenn er *diese performative Struktur selbst* propositional zur Geltung bringen will, diese also *als verbindlich* verteidigen will, *uns gegenüber*, also seinen Adressaten gegenüber, denknöwendigerweise die Einstellung der ersten Person, die sich normativ an eine zweite Person wendet, einnehmen. Die „methodische“ Unterstellung des Homo oeconomicus gilt dann weder von ihm aus gesehen uns gegenüber noch von uns aus gesehen ihm gegenüber. Nicht Constraints, Macht, Geld, Leistungsfähigkeit usw. zählen dann, sondern durchaus Gründe.

ergebnis läßt sich diesbezüglich so zusammenfassen, daß die angewandte Wirtschafts- bzw. Unternehmensethik zwar die Frage nach der „Möglichkeit der Ethik unter den Bedingungen“ der Marktwirtschaft bzw. des Wettbewerbs aufwirft (und also nicht etwa als eine falsch gestellte, sondern als eine ethisch durchaus sinnvolle Frage begreift), aber im Unterschied zum reinen Ökonomismus diese Frage nicht in dem Sinne beantwortet, daß an sich legitime Normen, die auf Widerstand stoßen, darum „unmöglich“, nicht „anwendbar“ bzw. *ungültig* seien, also aufgegeben werden müßten. Ethik ist also auch in der Marktwirtschaft und „unter ihren Bedingungen“ „möglich“ - darauf laufen die mehr oder minder expliziten Erörterungen der „Möglichkeitsfrage“ im Normalfall hinaus. Die „Unmöglichkeit“ moralischen oder wie auch immer zu charakterisierenden Handelns unter noch so harten Bedingungen zu behaupten, wäre auch unter allgemeinen, pragmatisch-logischen bzw. handlungstheoretischen Gesichtspunkten ungereimt, wie wir sogleich sehen werden. Begriffe wie „möglich“ oder „unmöglich“ haben in der Ethik, überhaupt im Reich der praktischen Vernunft, systematisch keinen Platz.

Allerdings begründen die Vertreter angewandter Ethik ihren Standpunkt nicht mit solchen logischen, prinzipienbezogenen Argumenten. Sie weisen das Unmöglichkeitstheorem nicht als einen Kategorienfehler zurück. Vielmehr gilt ihnen die „Möglichkeitsfrage“ als eine sinnvolle, letztlich empirisch zu beantwortende Frage. Im Prinzip ist ihnen das „*ultra posse nemo obligatur*“⁵³ eine Selbstverständlichkeit.⁵⁴ „Können“, schreiben Hans LENK und Matthias MARING, „ist notwendige Bedingung, Voraussetzung des Sollens - dies haben die Ethik und die Wirtschaftsethik immer mitzubeachten.“⁵⁵ Wirtschafts- und unternehmensethisch gesehen ginge es daher darum, „unter der Menge der wirtschaftlich möglichen Handlungen“ diejenigen auszuwählen, „die man ausführen soll“⁵⁶ - womit sich natürlich die Möglichkeit ergibt, daß die als geboten zu klassierenden Handlungen nicht zu den „wirtschaftlich möglichen Handlungen“ zu zählen sind.

„Sollen impliziert Können“⁵⁷ - so wird behauptet. Was ich nicht kann, das kann, genauer: das *darf* nicht von mir gefordert werden. Aus dieser gerade im kritischen Rationalismus verbreiteten Auffassung hat Hans ALBERT das sogenannte „Brücken-Prinzip“ abgeleitet, das eine „Brücke“ schlagen soll zwischen Sein und Sollen.⁵⁸ Wissenschaft könne bzw. müsse zwar nichts über das Sollen aussagen, wohl aber in „wertfreier“ Weise über die „Wirksamkeit der Mittel“ und die „Realisierbarkeit und die reale Kompatibilität von Zwecken“ informieren.⁵⁹ Das „Brückenprinzip“ entspricht also exakt der ersten Variante des

⁵³ Zu Unmöglichem darf niemand verpflichtet werden.

⁵⁴ Vgl. beispielsweise W. KERSTING: *Moralphilosophie, angewandte Ethik und Ökonomismus*, S. 186.

⁵⁵ H. LENK / M. MARING: *Einführung* (1992), S. 12.

⁵⁶ Dies., S. 15.

⁵⁷ H. ALBERT: *Theorie und Praxis* (1979), S. 219.

⁵⁸ Vgl. H. ALBERT: *Traktat über kritische Vernunft* (1980), S. 76 f.

⁵⁹ H. ALBERT: *Die Wertfreiheitsproblematik und der normative Hintergrund der Wissenschaften* (1992), S. 94. Diese Auffassung kommt auch in der Begründung zum Ausdruck, die HABERMAS für die Unterscheidung eines „Begründungs-“ von einem „Anwendungsdiskurs“ anführt. Diese Unterscheidung sei notwendig, weil mit der Begründungsfrage nicht schon geklärt sei, welche „Handlungsfolgen“ sich aus der „Anwendung“ einer an sich begründeten Norm ergeben, bzw. weil die am Begründungsdiskurs Beteiligten nicht über ein „absolutes Wissen“ verfügen, „das ihnen eine sichere Prognose über alle möglicherweise eintretenden Situationen gestattet.“ Vgl. J. HABERMAS: *Erläuterungen zur Diskursethik*, S. 85, 139. Über die Kräfte, die dafür verantwortlich sind, daß das, was sein soll, nicht geschieht, klärt uns HABERMAS allerdings nicht auf. Diese

„Durchschlagen“: Handlungsweisen, die ansonsten als ethisch geboten zu klassieren sein mögen, „können“ oder *dürfen* nicht gefordert werden, weil die Widerstände, die ihnen entgegengebracht werden, zu groß sind und man sie daher nicht ausführen „kann“.

Das „Brückenprinzip“ bzw. das Primat des Könnens vor dem Sollen (und Wollen), der theoretischen vor der praktischen Vernunft, ist jedoch wie gesagt logisch-pragmatisch nicht haltbar. Hören wir KANT: „Es ist offenbare Ungereimtheit, nachdem man ... (dem) Pflichtenbegriff seine Autorität zugestanden hat (und das hat man, sobald man nur schon eine ethische Frage aufwirft, U.T.), noch sagen zu wollen, daß man es doch nicht *könne*.“⁶⁰ Was man nicht kann, das kann man lernen. Strenggenommen ist überhaupt nichts „unmöglich“; was hier und jetzt nicht „möglich“ ist, kann man möglich *machen*. Im instrumentellen bzw. strategischen Handlungsmodell des Homo oeconomicus heißt dies: Nichts ist unmöglich, aber möglicherweise ist es *zu teuer*. Was aber folgt hieraus *normativ*, also aus *ethischer Sicht*?

Schauen wir uns zunächst die Antwort der „angewandten“ Wirtschafts- und Unternehmensethik an. STEINMANN und Mitarbeiter, für die die Frage nach der „Möglichkeit einer Unternehmensethik ... unter den ökonomischen Zwängen einer marktwirtschaftlichen Wettbewerbsordnung“⁶¹ eine durchaus sinnvolle Fragestellung ist, kommen schließlich zum Ergebnis, daß es auch und gerade in der Wirtschaft durchaus „Handlungsspielräume“ gibt. Dies ergibt sich für sie zwar nicht schon aus logischen Überlegungen, vielmehr folge dies aus den Einsichten der dynamischen bzw. „evolutionistischen Wettbewerbstheorie“. Diese zeige gerade, „daß der Wettbewerb durch das beständige Vorstoßen und Nachziehen einzelner Unternehmen gekennzeichnet ist und somit *systematisch* zu Handlungsspielräumen führt.“⁶² „Unternehmensethik ist - so gesehen - systematisch (d.h. in jeder Situation) möglich.“⁶³

Die Unternehmen *müssen* also nicht aus dem Markt gedrängt werden, auch nicht, wenn sie ethischen Normen folgen. Sie *können* durchaus bestehen - auch in einem noch so harten Wettbewerb. Nur müssen sie dazu etwas *tun*, nämlich aktiv dafür Sorge tragen, daß sie ihre *Wettbewerbsfähigkeit* nicht verlieren, sie müssen also *unternehmerisch* aktiv werden. Und wenn sie dann auch noch „ethisch“ handeln wollen, so müssen sie wettbewerbsfähiger werden als sonst. Allgemein gesprochen: Sie *machen* Unternehmensethik „möglich“. Wenn die Wirtschaftssubjekte „der Ethik“ folgen wollen, dies aber „im Hinblick auf die Erhaltung der Leistungsfähigkeit der Unternehmung (nicht) möglich ist“,⁶⁴ dann müssen sie eben ihre Leistungsfähigkeit *steigern* und das heißt letztlich: in ihr *Humankapital* investieren und mit größerer Konsequenz sich im Marktprozeß behaupten, um „Ethik“ auch gegen garstige Widerstände - insbesondere: den Wettbewerb - durchsetzen zu können. Ein solches *mora-*

stehen offenbar außerhalb des Diskursuniversums bzw. des diskursiven Begründungszusammenhangs (womit sich der Partikularismus angewandter Ethik noch einmal bestätigt).

⁶⁰ I. KANT: Zum ewigen Frieden (1984), S. 228 f. Vgl. zum Zusammenhang von philosophischem oder „ernsthaftem“ Fragen und der Übernahme moralischer Mitverantwortung für die Geschicke dieser Welt K.-O. APEL: Diskurs und Verantwortung, S. 116, 201.

⁶¹ Vgl. H. STEINMANN / A. LÖHR: Unternehmensethik (1994), S. 145 ff.; vgl. auch H. STEINMANN / A. ZERFASS: Privates Unternehmertum und öffentliches Interesse (1993), S. 19 ff.

⁶² H. STEINMANN / A. ZERFASS: Privates Unternehmertum und öffentliches Interesse, S. 21. Allerdings muß man für dieses Ergebnis nicht die Wettbewerbstheorie bemühen, sondern sich nur den im Grunde trivialen Umstand vor Augen führen, daß die Wirtschaft schließlich - trotz ihrer Eigendynamik - der sozialen Welt zuzurechnen ist und darum aus nichts anderem als aus „Handlungsspielräumen“ oder kurz: Handlungen *besteht*.

⁶³ H. STEINMANN / A. LÖHR: Unternehmensethik, S. 147.

⁶⁴ T. OLBRICH / A. ZERFASS: Leitsätze und Handlungsprogramm, S. 13.

lisches Unternehmertum kommt in den entproblematisierenden Worten von STEINMANN und LÖHR folgendermassen zum Ausdruck: „Je mehr es ... gelingt, sich gegenüber der Konkurrenz durch eine geschickte Unternehmensstrategie immer wieder einen (dauerhaften) strategischen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen, umso eher wird ... eine Unternehmensethik möglich.“⁶⁵ Darum seien „erfolgsträchtige Unternehmensstrategien, die für die Zukunft immer wieder die Chance für eine hinreichende Rentabilität der Unternehmung bieten, ... die empirische Voraussetzung für eine Unternehmensethik.“⁶⁶ Also, ihr Unternehmer, behauptet euch ruhig im Wettbewerb, denn eine „hervorragende Wettbewerbsfähigkeit“ ist „quasi funktional für ethische Bemühungen“!⁶⁷

An dieser Auffassung läßt sich gut die Pointe der Kritik am Konzept angewandter Ethik im allgemeinen und der angewandten Wirtschafts- und Unternehmensethik im besonderen demonstrieren. Die „Anwendungsbedingungen“ - d.h. hier: die „moderne (Markt-) Wirtschaft“ (HOMANN) und deren Systemlogik - werden nämlich kurzerhand und unter der Hand gesamthaft als *legitim* unterstellt. (Das ist eine unausweichliche Konsequenz des Anwendungskonzepts von Ethik.) STEINMANN und LÖHR geben also dem Widerstand, der sich im Begriff des Wettbewerbs zusammenfassen läßt, recht, und zwar ohne die Berechtigung der hinter diesem Widerstand stehenden Interessen auch nur ansatzweise zu erörtern. Daß der Wettbewerbswind so (rauh) weht, wie er nun einmal weht, und die Individuen somit gezwungen sind, sich >fitter= zu machen als sonst (also bei einem weniger intensiven Wettbewerb) und sie eine besonders „geschickte Unternehmensstrategie“ einschlagen müssen, um sich „Ethik“ leisten *und* nicht verdrängt zu werden, dies gilt hier als ganz und gar legitim. Dies selbst ist nicht ein *Thema* der Ethik, sondern eine „Bedingung“. An den Wettbewerb bzw. die „moderne Wirtschaft“ werden ebensowenig Argumente bzw. ethische Ansprüche adressiert wie an die neoliberalen Pauschalverteidiger der marktwirtschaftlichen Systemlogik.⁶⁸ Hier zeigt sich: Angewandte Ethik ist eine implizite Rechtfertigungslehre der jeweils bestehenden Verhältnisse; angewandte Wirtschaftsethik der gegenwärtigen Entwicklungslogik der Wirtschaft.

Ein weiteres kommt hinzu. Nicht nur der Druck, den der Wettbewerb bzw. die relativ wettbewerbsfähigeren Wirtschaftssubjekte auf moralische Subjekte guten Willens (etwa einen verantwortungsbewußten Manager) ausüben, wird so gerechtfertigt, sondern auch die Praxis dieser Ausübung, also die Logik der marktlichen Selbstbehauptung selbst, zu der sich der „moralische“ Unternehmer mit stets größerer Konsequenz entschließen muß, um „Ethik“ auch unter einem sich stetig intensivierenden Wettbewerb „möglich“ zu machen. Nicht nur der Druck, der von anderen ausgeht und *auf mich* (als moralischem Subjekt) ausgeübt wird, sondern auch derjenige, den ich *auf andere* ausübe, wird so stillschweigend legitimiert. Hier, also bezogen auf die *internen Effekte* des Marktprozesses, ist sozusagen alles erlaubt.⁶⁹ So gilt STEINMANN und LÖHR eine „geschickte Unternehmensstrategie“, mit der man die Konkurrenz ja nun einmal unter Druck setzt, offenbar ethisch als ganz und gar unproblema-

⁶⁵ H. STEINMANN / A. LÖHR: Grundlagen der Unternehmensethik, S. 198 f.

⁶⁶ Ebda.

⁶⁷ A. LÖHR: Unternehmensethik und Betriebswirtschaftslehre (1991), S. 286.

⁶⁸ Vgl. zur Kritik der Logik des Wettbewerbs U. THIELEMANN: Das Prinzip Markt, S. 273 ff.

⁶⁹ Vgl. zur Unterscheidung von internen und externen Effekten U. THIELEMAN: Das Prinzip Markt, S. 316 ff.

tisch. Wer besonderes wettbewerbsfähig ist, der kann sich auch noch „Ethik“ leisten.⁷⁰ Der hat dann auch gegen sogenannte „Rahmenbedingungen“ nichts einzuwenden, die ja angeblich „wettbewerbsneutral“⁷¹ sein sollen.⁷² Er wird durch solche Maßnahmen ja nicht verdrängt, denn er hat ja schon einen Vorsprung. Die Grenzanbieter hingegen müssen ausscheiden oder werden ebenfalls zu „geschickten Unternehmensstrategien“ angeregt bzw. gezwungen. 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. Wer zu den Gewinnern zählt, der kann sich nicht nur des Gewinns, sondern soll sich auch unserer ethischen Hochschätzung erfreuen. Schwächere Marktteilnehmer hingegen haben nicht nur ökonomisch das Nachsehen, ihnen soll auch unsere ethische Mißbilligung zuteil werden.⁷³

4. Integrative Ethik – oder die Vermeidung aller Reflexionsstopps vor den „Bedingungen der modernen Wirtschaft“

Ich möchte zu einem Fazit kommen. Wir haben gesehen, daß Begriffe wie „möglich“ bzw. „unmöglich“, „anwendbar“ oder „nicht anwendbar“ in der Ethik systematisch keinen Platz haben. Sie sind mit KANT gesprochen ethisch „ungereimt“. Wie aber ist dann das Problem der Widerständigkeit der (sozialen) Welt aus ethischer Sicht zu betrachten? Ist dies etwa ein irrelevantes oder überhaupt kein Problem? Dies ist es nicht, aber das Problem wird von der angewandten Ethik falsch konzeptualisiert.

Zunächst gilt, daß das, was angewandte Ethik als Widerstand auffaßt, als Quelle von *Meinungsverschiedenheiten* zu begreifen ist. Ethik ist kontrovers, und über normative Fragen soll durchaus gestritten werden - mit argumentativen Mitteln versteht sich. Jedenfalls darf die Einstellung der Verständigung dem „Gegenstand“ gegenüber niemals aufgegeben werden. Er muß als Adressat begreifbar bleiben. Es gilt das Verdinglichungsverbot - unbedingt bzw. „kategorisch“ (KANT).

Natürlich darf man gegenüber illegitim handelnden Akteuren wirkungsorientiert handeln - was in modernen Gesellschaften aus guten Gründen weitgehend dem Rechtsstaat vorbehalten bleibt. Jedoch muß bzw. soll solches Machthandeln stets kommunikativ aufgehoben bleiben, d.h. das Urteil der Illegitimität bleibt begründungsbedürftig - auch gegenüber dem „Täter“. Konzeptionell gesehen ergeben sich hieraus keine Schwierigkeiten, wie das Beispiel des Strafrechts demonstriert. Für dieses gilt nach KANT, daß eine Bestrafung im Geiste der Maxime erfolgen muß, daß auch „der Gestrafte ... selbst gestehen (können, U.T.) muß, es sei ihm recht geschehen, und sein Los sei seinem Verhalten vollkommen angemessen“.

⁷⁰ Daher rührt der Elitismus, mit dem Unternehmensethik zuweilen auftritt.

⁷¹ H. STEINMANN / A. LÖHR: Unternehmensethik, S. 152.

⁷² Wettbewerbsneutralität gibt es nicht, und zwar nicht nur, weil innerhalb einer Branche nicht alle Anbieter gleich wettbewerbsfähig sind, sondern auch, weil es nicht nur Intrabranchen- als vielmehr auch Interbranchenwettbewerb gibt. Vgl. U. THIELEMANN: Das Prinzip Markt, S. 301 ff., 310 f.

⁷³ Ich behaupte nicht, daß für STEINMANN und seine Mitarbeiter diese Szenerie eine Wunschvorstellung darstellt. Jedoch liegt sie in der logischen Konsequenz ihrer Argumentation.

sen.⁷⁴

Das Beispiel des Strafrechts dient hier nur der Illustration. Der allgemeine Gedanke besteht darin, daß die Widerstände gegen das *präsumtiv* moralisch Gebotene bzw. die hinter diesen Widerständen stehenden Akteure nicht als *Homines oeconomici* verdinglicht und damit gleichsam exkommuniziert werden dürfen. Das Streben nach „starker und lückenloser Kontrolle mit hartem Sanktionspotential“⁷⁵ liegt tatsächlich in der Konsequenz angewandter Ethik - wie der Durchsetzungsrationalität überhaupt -, aber die „Kontrolle“ ist nicht einfach darum berechtigt, nur weil man sie mit dem Etikett „Moral“ versieht.⁷⁶ Vielmehr ist sie dies nur, wenn sie, zumindest im Geiste bzw. der Idee nach, auch *gegenüber* denjenigen, die da „sanktioniert“ und „kontrolliert“ werden sollen, als berechtigt einsehbar zumindest vorgestellt werden kann. Der Widerstand wird so vom Status des *Homo oeconomicus* befreit und als ein in die Pflicht genommenes Subjekt begriffen, das aber auch seinen Status als Rechtssubjekt, wie er im Begriff der Menschenrechte zum Ausdruck kommt, niemals verliert.

Man kann dieses Ergebnis auch folgendermassen zusammenfassen: Wohlverstandene Ethik, auch eine wohlverstandene Bereichsethik wie die Wirtschaftsethik, fragt nicht nach der „Durchsetzung ... vorab als vernünftig begründet erkannter Prinzipien“⁷⁷ bzw. Normen. Darin ist sie mit HOMANN einig. Sowohl die diskursethisch begriffene Wirtschaftsethik als auch die HOMANNsche Durchsetzungs- und Kontroll- = Ethik = sehen also in der Praxis eine *Gegenstimme*. Doch zählen im einen Fall die *Gründe*, die die Praxis vorbringen könnte, im anderen bloß deren Widerstandspotential.

Was aber, wenn die Praxis sich nicht nur als uneinsichtig bzw. argumentationsunzugänglich erweist, sondern auch die (annahmegemäß legitime) Kontrolle sich nicht als so einfach herausstellt wie im Falle des Strafrechts? Die Antwort ist: dann ist eine als ethisch gebotene Handlung nicht etwa als „unmöglich“ oder als nicht „anwendbar“ zu klassieren (was ja auch logisch-pragmatisch falsch wäre: sie *ist* stets möglich), sondern als *unzumutbar*. Der Begriff der *Zumutbarkeit* bzw. der *Unzumutbarkeit* vermeidet den naturalistischen Fehlschluß, der sich im Begriff der „Möglichkeit“ bzw. „Unmöglichkeit“ einer Handlung verbirgt. Er bringt die Rechte des Pflichtensubjekts zum Ausdruck (und ist insofern unkantisch). Zugleich hält er den normativen Anspruch gegenüber dem Verursacher der Unzumutbarkeit aufrecht. Sollte sich herausstellen, daß dieser nach dem Muster des *Homo oeconomicus* agiert, also alles tut, was zu seinem Vorteil durchsetzbar ist, und sich gegenüber moralischen Einwänden gleichgültig zeigt, so mag der Widerstand ihm gegenüber „zu viel verlangt“ sein - *doch dürfte sein Handeln, einschließlich der „Kosten“, die er anderen aufbürdet, darum nicht als legitim gelten*.

a) Die Inстанzlosigkeit des Marktes

Nun bezieht sich das unternehmensethische Unmöglichkeitstheorem, das wir hier in seinem berechtigten Kern als Unzumutbarkeitsproblem reinterpretiert haben, jedoch weniger auf den

⁷⁴ I. KANT: Kritik der praktischen Vernunft, S. 150.

⁷⁵ K. HOMANN / I. PIES: Wirtschaftsethik in der Moderne, S. 6.

⁷⁶ Auch Josef WIELAND spricht mir nichts, dir nichts von „Moralcontrolling“. J. WIELAND: Organisatorische Formen der Institutionalisierung von Moral in der Unternehmung (1994), S. 24.

⁷⁷ K. HOMANN: Wirtschaftsethik, S. 179.

Widerstand, der von dieser oder jener singulären Handlung ausgeht, sondern auf ein eigentümliches, anonymes Großphänomen, das wir „Wettbewerb“ oder, heute besonders beliebt, „Strukturwandel“⁷⁸ bzw. „Globalisierung“ nennen. Doch selbst wenn es angemessener ist, die Konstitution des Markt- und Wettbewerbsprozesses nicht auf das kausale Effektivwerden von Handlungsgründen identifizierbarer und im Prinzip argumentationszugänglicher bzw. „ansprechbarer“ Individuen zurückzuführen, sondern auf die Wirkungsweise der (freilich nicht metaphysisch zu überhöhenden) „unsichtbaren Hand“ des Marktes - genauer: auf das *Zusammenspiel von Handlungswirkungen*, das nicht durch die Köpfe der Akteure geht, sondern sich hinter ihrem Rücken ergibt; selbst also wenn der Markt gemäß der HABERMASschen Unterscheidung als *System* und nicht als Lebenswelt zu begreifen ist,⁷⁹ also weder die „ideale“ noch eine „reale Kommunikationsgemeinschaft“ (APEL) verkörpert, sondern *gar keine* Kommunikationsgemeinschaft, selbst dann wird der Ansatz angewandter Ethik dadurch nicht ins Recht gesetzt.

Zwar läßt sich sagen, daß durch die *Instanzlosigkeit des Marktes*, die Max WEBER von der „herrenlosen Sklaverei“ sprechen ließ, „in welche der Kapitalismus“ jeden, „Arbeiter oder Pfandbriefschuldner verstrickt“,⁸⁰ und die sich heute in der Rede von den „Sachzwängen“ der Weltmarktkonkurrenz wiederfindet, die für die angewandte Ethik charakteristische Spaltung von Theorie und Praxis sozusagen vom Gegenstand selbst vorgegeben wird. Doch wird auch dadurch das Führen eines praktischen Diskurses nicht, wie man mit APEL vermuten könnte und wie STEINMANN und LÖHR explizit behaupten,⁸¹ „unmöglich“. Nur wird der Diskurs *über und mit* dem Gegenstand (also dem Weltmarkt) nicht in einem sozusagen realistischen Sinne geführt, sondern, zumindest bis auf weiteres, *der Idee nach*. Realistischerweise wird er mit den Vertretern dieser Logik, also denjenigen, die möglicherweise konkurrierende Markttheorien entwickelt haben, geführt. Diese sollen sich durchaus streiten über die richtige Sicht des Marktes, d.h. über seine „lebensdienliche“ (P. ULRICH) oder eben lebensfeindliche Qualität.

Einen Sinn kann ein solcher Diskurs natürlich nur haben, wenn die Chance der Veränderung gegeben ist - und d.h.: nicht der Veränderung „unter den Bedingungen“ der Weltmarktkonkurrenz, sondern dieser selbst. Ich sehe jedoch nicht, wie es denkbar sein kann, daß diese Chance jemals nicht gegeben sein sollte. Zwar ist der Markt, wie ich behaupte, nicht oder nur sehr begrenzt von innen heraus reformierbar bzw. „zivilisierbar“ (DÖNHOF); die Individuen sind eben in seine Systemzwänge „verstrickt“ (WEBER). Doch ist er im Prinzip von außen, d.h. durch auf Rechtsverbindlichkeit angelegte Politik, *begrenzt*. (Ordnungs-)Politik läßt sich insofern als eine *nachträglich geschaffene* Instanz des Marktes begreifen.

Hier soll kein Programm zu einer möglicherweise angezeigten *Begrenzung* der Wettbewerbsdynamik entfaltet werden. Vielmehr geht es mir hier um eine *geltungslogische* Pointe, d.h. die Art und Weise, wie wir über Markt und Wettbewerb reden. M.E. läßt sich die soeben angedeutete und empfohlene Thematisierung des Marktprozesses als an „den Wettbewerb“ *adressiert* begreifen. Jedenfalls entspricht ihr ein Wechsel der Einstellung: von der Hinnahme des Marktgeschehens als einer unverrückbaren, sich aus sich selbst stets

⁷⁸ Vgl. beispielsweise G. SCHWARZ: Die unerbittliche Logik des Strukturwandels (1996), S. 1.

⁷⁹ Vgl. zum Systemcharakter des Marktes U. THIELEMANN: Das Prinzip Markt, S. 27 ff., 288 ff.

⁸⁰ M. WEBER: Wirtschaft und Gesellschaft (1972), S. 709.

⁸¹ H. STEINMANN / A. LÖHR: Grundlagen der Unternehmensethik, S. 94.

wandelnden „Bedingung“ - auch der „Ethik“ -, die wie das Wetter über uns kommt⁸² und *vor deren Hintergrund* alles menschliche Streben auf ein Ziel: die Erhaltung und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit, eingeschworen wird, zu der Restituierung dieses ansonsten unerkannten Umstandes zu einem *Thema* des öffentlichen, inklusiven Diskurses. Das marktliche Geschehen wird so in die ethische Erörterung hereingeholt - eben integriert. Dies gibt dem hier vertretenen Ansatz einer *integrativen Wirtschaftsethik* (P. ULRICH) seinen Namen.

Kommen wir zurück zum Zumutbarkeitsproblem im engeren Sinne. Es ist also dieser eigentümliche Prozeß des Wettbewerbs, der die Unzumutbarkeiten produziert, die die angewandte Wirtschafts- und Unternehmensethik nicht nur unter falschem Namen, sondern auch mit den falschen Schlußfolgerungen thematisiert, indem sie das Problem erst aufwirft, um es dann zu negieren. Klar geworden sollte auch sein, daß die Frage nach der Zumutbarkeit, etwa nach der Einhaltung bestimmter ökologischer Standards, „unter den Bedingungen“ des Wettbewerbs, isoliert betrachtet, von eher untergeordneter wirtschaftsethischer Bedeutung ist, jedenfalls nicht das einzige wirtschaftsethische Problem darstellt. Nicht bloß externe Effekte, sondern die *internen Effekte* des Marktprozesses sind wirtschaftsethisch zu thematisieren. Dies bedeutet unter anderem, daß die Zumutbarkeitsfrage nicht so zu verstehen ist, daß bestimmte Normen einzuhalten zwar nicht „unmöglich“, aber eben nicht zumutbar sind, weil der Wettbewerb nun einmal so intensiv ist, wie er ist.⁸³ Vielmehr ist das Aufwerfen der Zumutbarkeitsfrage so zu verstehen, daß auch ein normativer Geltungsanspruch sozusagen an den Wettbewerb selbst adressiert wird. Der Begriff vermeidet also den *Reflexionsstopp* vor den „Bedingungen der modernen Wirtschaft“. Er hält hoch, daß die Nötigungen, die von diesen Bedingungen, also vom Wettbewerb ausgehen, nicht unbedingt legitim sind. Es ist zwar niemals unmöglich, unter einem noch so rauen Wettbewerbswind das ethisch Richtige zu tun, aber es kann als unzumutbar zu beurteilen sein - und das heißt: der Widerstand mag zwar bestehen bleiben, *aber er darf darum nicht als legitim gelten*.

b) Die beiden Aufgaben integrativer (Wirtschafts-) Ethik: Transzendente Kritik und Werterhellung

Was „leistet“ nun eine wohlverstandene, integrative Wirtschaftsethik, wenn sie nicht sagt, wie „die Ethik“ „implementiert“ werden kann? Integrative Wirtschaftsethik maßt sich nicht an, schon zu wissen, was das (wirtschafts-)ethisch Richtige ist, um dann darüber zu informieren, wie es angewendet, d.h. gegen mögliche, in der Praxis bzw. in der Wirtschaft bestehende Widerstände durchzusetzen wäre. Vielmehr knüpft sie kritisch an den moralischen Intuitionen und Hintergrundüberzeugungen an, die auch und gerade die Praxis bzw. die Wirtschaft immer schon hat oder die - wenn sie denn den Lauf der Wirtschaft nicht kausal effektiv bestimmen - zumindest in den Theorien über die Wirtschaft immer schon verborgen

⁸² Vgl. N. PIPER: Angstoffaktor Weltmarkt (1996), S. 18: „Klar ist: Gegen die Globalisierung zu sein ist so sinnvoll, wie sich über das schlechte Wetter zu beschweren. Der Strukturwandel muß so oder so bewältigt werden.“

⁸³ In Erinnerung zu rufen ist natürlich auch der Fall, daß die Einhaltung einer Norm zwar schmerzhaft bzw. ökonomisch mit (Opportunitäts-) Kosten verbunden ist, die auch keine Investitionen darstellen, aber als zumutbar zu beurteilen ist, etwa weil der Betreffende wohlhabend genug ist. Dies hebt ULRICH hervor, indem er betont, daß ordnungspolitische Regelungen gar nicht „wettbewerbsneutral“ sein *sollen* - wenn sie dies denn sein könnten. Vgl. P. ULRICH: Integrative Wirtschaftsethik, S. 317 f.

liegen.⁸⁴ Sie ist darum Reflexionsethik - Reflexion bereits vorgefundener, nicht vom Moralphilosophen konstruierter ethisch-normativer Überzeugungen. Diese historisch gewachsenen normativen Überzeugungen und Hintergrundannahmen, in denen sich durchaus moralische Lernprozesse - Urteilskraft also - und insofern ethische Vernunft manifestieren, bilden das alternativlose Reservoir aller situationsbezogenen Normen. Diese Normen sind der Gegenstand und ihre Träger zugleich Adressaten der wirtschaftsethischen Reflexion.

Die Leistung integrativer Wirtschaftsethik liegt also primär in der Kritik vorgefundener, aber verkürzter Ethik-Konzeptionen - wie etwa der verbreiteten Annahme, Ethik käme im Modus der Anwendung zur Geltung. Ihr „Output“ besteht also nicht darin, daß sie Verfügungswissen liefert - auch nicht für „gute“ bzw. vermeintlich „gute Zwecke“ -, sondern Orientierungs- bzw. Reflexionswissen. Dies manifestiert sich in zwei Aufgaben integrativer Wirtschaftsethik. Zum einen macht sie auf üblicherweise übersehene oder unterschlagene Wertdimensionen aufmerksam (wie z.B. den Zwang zur unternehmerischen Fitneß im Konzept angewandter Ethik), ohne allerdings diese Werte und Normen gegenüber konfligierenden Werten und Normen in eigener Regie zu gewichten. Diese Aufgabe der Wirtschaftsethik läßt sich mit Walter Adolf JÖHR `Werterhellung“ nennen.⁸⁵ Darüber hinaus übt sie Kritik an allen Formen der Verdinglichung, wobei der Gang ihrer Argumentation hierbei, also bei der transzendentalen Kritik (formale Prinzipien), sicherer ist als bei der Werterhellung (situationsbezogene Normen).

Welche Prioritäten zu setzen sind, was das in einer konkreten oder historischen Situation Richtige ist, das kann Wirtschaftsethik als akademische Disziplin sich nicht anmaßen zu bestimmen; dies ist vielmehr Sache des praktisch zu führenden, im weiteren Sinne politischen Diskurses der Bürger bzw. Wirtschaftsbürger. Aber sie kann auf üblicherweise „vergessene“ Wertdimensionen aufmerksam machen (Werterhellung) und alle Formen der Schließung des Diskurses bzw. des bloß prätendierten Diskurses ideologiekritisch herausarbeiten (Verdinglichungskritik). Der hier vorliegende Text ist insofern nicht eine Vorbereitung zu einer dann auszuführenden Wirtschaftsethik, sondern ist selbst beispielhafter Ausdruck dieser Ausführung.

⁸⁴ J. HABERMAS (Moralbewußtsein und kommunikatives Handeln, S. 58) sieht die Aufgabe der Moralphilosophie darin, „zur Klärung der alltäglichen, auf dem Weg der Sozialisation erworbenen Intuitionen beizutragen.“ Zu dieser Aufgabe gibt es selbst dann keine Alternative, wenn der Marktprozeß einen Systemzusammenhang bildet und insofern keine genuine Geschichte (mehr) hat. Immerhin haben dann die Theorien über den Markt, die auch stets solche moralischen Intuitionen bergen - und nicht etwa irgendwie „wertfrei“ sind - eine kritisch rekonstruierbare Geschichte.

⁸⁵ W. A. JÖHR: Ein Beitrag zur Werturteilsproblematik (1981), S. 31. Allerdings stellt JÖHR mit dem Begriff eher auf technische Kritik ab, also auf die Analyse der Folgen bzw. der „Chancen der Realisierung eines bestimmten Wertes.“ Der hier gemeinte Sinn von „Werterhellung“ entspricht eher demjenigen Alois RICKLINS (Wissenschaft und Ethik, 1982, S. 13), der den Begriff ebenfalls von JÖHR aufnimmt, hierunter jedoch die „Klärung, das Bewußtmachen jener Werte“ versteht, „die durch ein bestimmtes ... Handeln oder Unterlassen erfüllt oder verletzt werden.“

Literatur

- ALBERT, Hans: Theorie und Praxis. Max Weber und das Problem der Wertfreiheit und Rationalität. In: H. ALBERT / E. TOPITSCH: Werturteilsstreit. - 2. Aufl. - Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft, 1979, S. 200 - 236
- ALBERT, Hans: Traktat über kritische Vernunft. - 4. Aufl. - Tübingen: Mohr, 1980
- ALBERT, Hans: Die Wertfreiheitsproblematik und der normative Hintergrund der Wissenschaften. In: H. Lenk / M. Maring: Wirtschaft und Ethik. - Stuttgart: Reclam, 1992, S. 82 - 100
- APEL, Karl-Otto: Transformation der Philosophie, Bd. 2. - Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 1973
- APEL, Karl-Otto: Läßt sich ethische Vernunft von strategischer Zweckrationalität unterscheiden? In: W. von Reijen / K.-O. Apel: Rationales Handeln und Gesellschaftstheorie. - Bochum: Germinal, 1984, S. 23 - 79
- APEL, Karl-Otto: Fallibilismus, Konsenstheorie der Wahrheit und Letztbegründung. In: Forum für Philosophie Bad Homburg : Philosophie und Begründung. - Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 1987, S. 116 - 211
- APEL, Karl-Otto: Diskurs und Verantwortung. - Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 1988
- APEL, Karl-Otto: Normative Begründung der „Kritischen Theorie“ durch Rekurs auf lebensweltliche Sittlichkeit? Ein transzendentalpragmatisch orientierter Versuch, mit Habermas gegen Habermas zu denken. In: A. Honneth / Th. McCarthy: Zwischenbetrachtungen. Im Prozeß der Aufklärung. Jürgen Habermas zum 60. Geburtstag. - Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 1989, S. 15 - 65
- APEL, Karl-Otto: Die hermeneutische Dimension von Sozialwissenschaft und ihre normative Grundlage. In: K.-O. Apel / M. Kettner: Mythos Wertfreiheit? Neue Beiträge zur Objektivität in den Human- und Kulturwissenschaften. - Frankfurt a.M.: Campus, 1994, S. 17 - 47
- APEL, Karl-Otto: Institutionsethik oder Diskursethik als Verantwortungsethik? Das Problem der institutionalen Implementation moralischer Normen im Falle des Systems der Marktwirtschaft. In: J.-P. Harpes / W. Kuhlmann: Zur Relevanz der Diskursethik. - Münster: Lit, 1997, S. 167 - 209
- BUCHANAN, James M.: Choosing What to Choose. In: Journal of Institutional and Theoretical Economics; 161 (1994), S. 123 - 135
- FEHN, Rainer / THODE, Eric: Globalisierung der Märkte. Verarmen die gering qualifizierten Arbeitnehmer? In: Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt); 16 (1997), S. 397 - 404
- FRIEDMAN, Milton: Capitalism and Freedom. - Chicago: University of Chicago Press, 1962
- HABERMAS, Jürgen: Theorie des kommunikativen Handelns, Bd. 1. - Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 1981
- HABERMAS, Jürgen: Moralbewußtsein und kommunikatives Handeln. - Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 1983
- HABERMAS, Jürgen: Erläuterungen zur Diskursethik. - Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 1991
- HIRSCHMAN, Albert O.: Entwicklung, Markt und Moral. - München: Hanser, 1989
- HOMANN, Karl: Ökonomik und Ethik. In: G. Baadte / A. Rauscher: Wirtschaft und Ethik. - Graz: Styra, 1991, S. 9 - 29
- HOMANN, Karl: Ethik und Ökonomik. Zur Theoriestrategie der Wirtschaftsethik. In: ders.: Wirtschaftsethische Perspektiven I. - Berlin: Duncker & Humblot, 1994, S. 9 - 30
- HOMANN, Karl: Ethik und Ökonomik. In: E. Kappler / T. Scheytt: Unternehmensführung - Wirtschaftsethik - Gesellschaftliche Evolution. - Gütersloh: Bertelsmann-Stiftung, 1995, S. 177 - 200
- HOMANN, Karl: Wirtschaftsethik: Angewandte Ethik oder Ethik mit ökonomischer Methode. In: Zeitschrift für Politik; 43 (1996), S. 178 - 183
- HOMANN, Karl: Sinn und Grenze der ökonomischen Methode in der Wirtschaftsethik. In: D. Aufderheide / M. Dabrowski: Wirtschaftsethik und Moralökonomik. - Berlin: Duncker & Humblot, 1997, S. 11 - 42
- HOMANN, Karl / BLOME-DREES, Franz: Wirtschafts- und Unternehmensethik. - Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1992
- HOMANN, Karl / PIES, Ingo: Wirtschaftsethik in der Moderne. Zur ökonomischen Theorie der Moral. In: Ethik und Sozialwissenschaften; 6 (1994) 1, S. 3 - 12
- JÖHR, Walter Adolf: Ein Beitrag zur Werturteilsproblematik. In: Wirtschaft und Recht; 33 (1981) 2/3, S. 9 - 38
- KANT, Immanuel: Kritik der praktischen Vernunft. Grundlegung zur Metaphysik der Sitten, Werkausgabe Bd. VII. - Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 1974
- KANT, Immanuel: Zum ewigen Frieden. In: Werkausgabe Bd. XI. - Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 1984, S. 195 - 251
- KERSTING, Wolfgang: Moralphilosophie, angewandte Ethik und Ökonomismus. In: Zeitschrift für Politik; 43 (1996), S. 183 - 194
- LEISINGER, Klaus M.: Unternehmensethik. Globale Verantwortung und modernes Management. - München: Beck, 1997
- LENK, Hans / MARING, Matthias: Einführung. In: dies.: Wirtschaft und Ethik. - Stuttgart: Reclam, 1992, S. 7 - 30

- LÖHR, Albert: Unternehmensethik und Betriebswirtschaftslehre. - Stuttgart: M & P, 1991
- MCKENZIE, Richard B.: The American Job Machine. - New York: Universe, 1988
- OLBRICH, Thomas / ZERFASS, Ansgar: Leitsätze und Handlungsprogramm, herausgegeben vom Deutschen Netzwerk Wirtschaftsethik. - Bad Homburg, 1996.
- PIPER, Nikolaus: Angstfaktor Weltmarkt. In: Die Zeit; (1996), 5. April, S. 17 - 18
- RETZMANN, Thomas: Wirtschaftsethik und Wirtschaftspädagogik. - Köln: Botermann, 1994
- RICKLIN, Alois: Wissenschaft und Ethik. - St. Gallen: Universität St. Gallen, 1982 (Aulavorträge der Hochschule St. Gallen; 17)
- SCHWARZ, Gerhard: Die unerbittliche Logik des Strukturwandels. In: Neue Zürcher Zeitung; 6. Juli 1996, S. 1
- STEINMANN, Horst / LÖHR, Albert: Grundlagen der Unternehmensethik. - 2. Aufl. - Stuttgart: Poeschel, 1994
- STEINMANN, Horst / LÖHR, Albert: Unternehmensethik - Ein republikanisches Programm. In: Forum für Philosophie Bad Homburg: Markt und Moral. Die Diskussion um die Unternehmensethik. - Bern: Haupt, 1994, S. 145 - 180
- STEINMANN, Horst / ZERFASS, Ansgar: Privates Unternehmertum und öffentliches Interesse. In: G. R. Wagner: Betriebswirtschaftslehre und Umweltschutz. - Stuttgart: Schäffer-Poeschel 1993, S. 3 - 26
- THIELEMANN, Ulrich: [Das Prinzip Markt](#). Kritik der ökonomischen Tauschlogik. - Bern: Haupt, 1996
- THIELEMANN, Ulrich: Globale Konkurrenz, Sozialstandards und der (Sach-)Zwang zum Unternehmertum. In: Th. Maak / Y. Lunau: Weltwirtschaftsethik. Auf der Suche nach den Grundlagen einer lebensdienlichen Weltökonomie. - Bern: Haupt, 1998, S. 201 - 242
- THIELEMANN, Ulrich: Die Entfaltung integrativer Wirtschaftsethik in der Kritik. In: Berliner Forum Wirtschaftsethik / H. G. Nutzinger: Wirtschafts- und Unternehmensethik einer neuen Generation. Zwischen Grundlagenreflexion und ökonomischer Indienstnahme. - München: Hampp, 1999, S. 117 - 152
- ULRICH, Peter: Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie. - 2. Aufl. - Bern: Haupt, 1998
- ULRICH, Peter / THIELEMANN, Ulrich: Wie denken Manager über Markt und Moral? Empirische Untersuchungen unternehmensethischer Denkmuster im Vergleich. In: J. Wieland: Wirtschaftsethik und Theorie der Gesellschaft. - Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 1993, S. 54 - 91
- WEBER, Max: Wirtschaft und Gesellschaft. - 5. Aufl. - Tübingen: Mohr, 1972.
- WIELAND, Josef: Die Ethik der Wirtschaft als Problem lokaler und konstitutioneller Gerechtigkeit. In: ders.: Wirtschaftsethik und Theorie der Gesellschaft. - Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 1993, S. 7 - 31
- WIELAND, Josef: Organisatorische Formen der Institutionalisierung von Moral in der Unternehmung. In: H. G. Nutzinger: Wirtschaftsethische Perspektiven II. - Berlin: Duncker & Humblot, 1994, S. 11 - 31