



**Institut für
Wirtschaftsforschung
Halle**

Fünftes und sechstes Forum Menschenwürdige Wirtschaftsordnung

Ökonomie und die Vorstellung einer gerechten Welt –
Soziale Marktwirtschaft und ihre kulturellen Wurzeln

– Beiträge zu den Tagungen 2009 und 2010 in Tutzing –



AKADEMIE FÜR
POLITISCHE
BILDUNG TUTZING

1/2011

Sonderheft

Fünftes und sechstes Forum
Menschenwürdige Wirtschaftsordnung

Ökonomie und die Vorstellungen einer gerechten Welt –
Soziale Marktwirtschaft und ihre kulturellen Wurzeln

– Beiträge zu den Tagungen 2009 und 2010 in Tutzing –

Herausgeber:
INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG HALLE – IWH
Das IWH ist Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft.

Hausanschrift: Kleine Märkerstraße 8, D-06108 Halle (Saale)
Postanschrift: Postfach 11 03 61, D-06017 Halle (Saale)
Telefon: +49 (0) 345 77 53-60
Telefax: +49 (0) 345 77 53-8 20
Internetadresse: <http://www.iwh-halle.de>

AKADEMIE FÜR POLITISCHE BILDUNG TUTZING

Hausanschrift: Buchensee 1, D-82327 Tutzing
Telefon: +49 (0) 8158 256-0
Telefax: +49 (0) 8158 256-51
Internetadresse: <http://www.apb-tutzing.de>

Alle Rechte vorbehalten
Druck bei Druckhaus Schütze GmbH,
Fiete-Schulze-Str. 13a, D-06116 Halle (Saale)

Zitierhinweis:
Blum, Ulrich; Oberreuter, Heinrich: Fünftes und sechstes Forum Menschenwürdige Wirtschaftsordnung. Ökonomie und die Vorstellungen einer gerechten Welt – Soziale Marktwirtschaft und ihre kulturellen Wurzeln. IWH-Sonderheft 1/2011. Halle (Saale) 2011.

ISBN 978-3-941501-09-6 (Print)
ISBN 978-3-941501-23-2 (Online)

Vorwort

„Die Weltwirtschaft scheint aus den Fugen zu geraten. Selbst jene, die sich in Wirtschaftsfragen kundig glaubten, reiben sich die Augen, was alles auf den internationalen Finanzmärkten möglich ist. Der völlige Zusammenbruch des Finanzsektors scheint durch beherztes politisches Handeln vermieden worden zu sein, doch Zweifel bleiben, ob unsere Wirtschaftsweise tragfähig und auch gesellschaftspolitisch nachhaltig ist.“ Diese Aussagen aus der Einleitung der Tagung 2009 zum Thema: „Ökonomie und die Vorstellungen einer gerechten Welt – Ist die Soziale Marktwirtschaft am Ende?“ schließen sich nahtlos an die Fragen an die normative Basis der Tagung 2008 an. Dabei kann der Rekurs auf die Wertebasis nicht unbeachtet bleiben, der in der Tagung des Jahres 2010 unter dem Thema „Das kulturelle Fundament der Ökonomie“ stand. Denn es sind nicht allein die technischen Regulierungsmöglichkeiten einer modernen Volks- oder gar Weltwirtschaft, die zu betrachten sind, sondern es ist das politische und gesellschaftliche System, das zu hinterfragen ist: Stichworte wie „Regulierungsversagen“ und „Politikversagen“ sind auf gleicher Höhe wie „Markt- und Wettbewerbsversagen“ zu behandeln. Hier erscheint der gemeinsame Rückgriff auf die Wertebasis zwingend, die sich in der ethisch-sozialen Begründung der Sozialen Marktwirtschaft manifestiert. Materielle Wohlstandsmehrung ist ein, Gerechtigkeit ein anderes Bewertungskriterium für die Akzeptanz unseres Wirtschaftssystems.

Dabei sind Moral und die dahinterstehende Ethik und Religion für die Ökonomie neu zu entdecken. Die aktuelle Wirtschaftskrise ist ohne Betrachtung der kulturellen Wurzeln der Wirtschaftsordnungen nicht zu bewältigen, weil Handlungen nicht nur „ökonomisch effizient“, sondern auch kulturbezogen ablaufen. Wirtschaftspolitische Lösungen greifen ins Leere, wenn sie diesen Zusammenhang nicht berücksichtigen. Dabei sind die Antworten, die Politikern und Unternehmern in einer globalen Wirtschaft gegeben werden, unterschiedlich. Sie orientieren sich am jeweiligen Kulturkreis.

Das fünfte und sechste Forum „Menschenwürdige Wirtschaftsordnung“ als gemeinsame Veranstaltung der Akademie für Politische Bildung Tutzing und des Instituts für Wirtschaftsforschung Halle, unterstützt durch die Hanns Martin Schleyer-Stiftung, thematisierte im Frühsommer 2009 und 2010 die Bedeutung der Werterückbindung der Wirtschaft sowie das Spannungsfeld zwischen der Ökonomie und den Vorstellungen einer gerechten Welt. Die hier vorgelegten Vorträge entstammen diesen Veranstaltungen.

Halle (Saale) und Tutzing im Juni 2011

Prof. Dr. Dr. h. c. Ulrich Blum
Präsident des Instituts
für Wirtschaftsforschung Halle

Prof. Dr. Dr. h. c. Heinrich Oberreuter
Direktor der Akademie
für Politische Bildung Tutzing

Inhaltsübersicht

Ökonomie und die Vorstellungen einer gerechten Welt – Ist die Soziale Marktwirtschaft am Ende?

Beiträge aus dem Jahr 2009

Vertrauen als Voraussetzung ökonomischen Handelns <i>Prof. Dr. Dr. h. c. Ulrich Blum</i>	7
Ist Gerechtigkeit eine Kategorie der Ökonomie? <i>Prof. Dr. Michael S. Aßländer</i>	19
Würde in der Unternehmensethik <i>Prof. Dr. Albert Löhr</i>	38
Unternehmerische Verantwortung in Deutschland – Konzepte und Perspektiven <i>Dr. Günther Horzetzky</i>	67

Das kulturelle Fundament der Ökonomie

Beiträge aus dem Jahr 2010

Geschichte und Kultur als Einflussfaktoren auf die Transformation in Russland und Osteuropa <i>Prof. Dr. Piotr Pysz</i>	79
Die Dynamik des Kapitalismus in Asien: Gibt es kulturelle Erklärungsansätze? <i>Prof. Dr. Markus Taube</i>	96
Wirtschaftsethik und Wirtschaftssysteme in islamischen Ländern <i>Prof. Dr. Helmut Leipold und Moamen Gouda</i>	111
Jüdische Wirtschaftsethik und ihr Einfluss auf das ökonomische Handeln <i>Prof. Dr. Francesca Yardenit Albertini</i>	129

**Ökonomie und die Vorstellungen einer gerechten Welt –
Ist die Soziale Marktwirtschaft am Ende?**

Beiträge aus dem Jahr 2009

Vertrauen als Voraussetzung ökonomischen Handelns



Prof. Dr. Dr. h. c. Ulrich Blum

Präsident des Instituts für Wirtschaftsforschung
Halle

Vorgeschichte

Wir befinden uns auf dem Jahrmarkt. Über die Menschenmenge ist ein langes Seil, an zwei Masten verankert, gespannt. Ein Mann steigt den einen Mast hinauf und balanciert erfolgreich über die Menge. Die Menge jöhlt, sie will mehr. Er steigt hinab, schnallt sich eine Schubkarre auf den Rücken und steigt wieder hinauf. Statt des Balancestabs schiebt er nun die Schubkarre über das Seil. Die Menge jubelt. Sie verlangt nach noch mehr! Von oben ruft er herab: Wer setzt sich in die Schubkarre? Alles schweigt. Ein kleiner Junge steigt den Mast hinauf, setzt sich in die Schubkarre, und der Mann fährt das Kind über den Abgrund. Die Menge ist fasziniert und verstummt. Man fragt den kleinen, wieder herabsteigenden Jungen: Wie konntest du das machen? Da antwortet dieser: Aber das ist doch mein Vater!

Vertrauen, Ethik und Risiko

Was ist also Vertrauen? Wir verstehen unter diesem Begriff im Allgemeinen, dass Prozesse innerhalb eines bekannten Entwicklungskorridors ablaufen und damit den erwarteten und nicht einen möglichen alternativen Verlauf nehmen (das wäre das Enttäuschen des Vertrauens). Dies unterscheidet Vertrauen von Hoffnung, die keine spezifische bzw. konkrete Handlungs- und Aktivitätsalternative kennt. Vertrauen bezieht sich immer auf Bezugspersonen oder -gruppen oder Institutionen bzw. Organisationen.

Oft wird ergänzt, Vertrauen gründe auf minimalmoralischem Verhalten, also einer für den entsprechenden Prozess relevanten Ethik.¹ Gemeinsame Werte seien hierfür Ausweis. Das sagt aber nichts darüber, ob diese Ethik dem üblichen „Qualitätssiegel“ des kategorischen Imperativs genügt – siehe die „Ganovenehre“ oder das Vertrauen von Unternehmen, ein Kartell einzuhalten. Vertrauen muss auch stabilisiert werden – es muss sich langfristig lohnen, Vertrauen zu geben und zu nehmen. Zum Vertrauen der Kartellbrüder: In der Zwischenkriegszeit wurde das Vertrauen in die Stabilität einer wettbewerbswidrigen Absprache stabilisiert, indem ein unterschriebener Wechsel ohne eingetra-

¹ Vgl. hierzu *Kirchgässner* (1991).

genen Betrag bei der Kartellorganisation zu hinterlegen war. Brach das Unternehmen aus der Vereinbarung aus, wurde der Schaden eingetragen und der Wechsel gezogen. Dann wirkte das Wechselrecht unmittelbar! Auch in der gegenwärtigen Krise offenbart sich ein Vertrauen der Bankerklasse: Keiner bricht aus und stellt das „Geschäftsmodell“ offen infrage! Vertrauen ist also nicht von einer gemeinsinnigen Perspektive her² immer nur mit positiven Erwartungsprozessen oder fairem Verhalten verbunden.

Vertrauen ist erforderlich, um Risiko zu bewältigen, also die Wahrscheinlichkeit für das Wahrnehmen alternativer Handlungsoptionen einzuengen. Bei Ungewissheit, wenn also weder eine subjektive noch eine objektive Wahrscheinlichkeitsverteilung vorhanden ist, hilft Vertrauen nicht weiter – dann ist man bei der Hoffnung. Aus theologischer Sicht kann gefragt werden: Ist „Erlösung und ewiges Leben“ Hoffnung und erst durch den personalisierten Gott Vertrauen?

Vertrauen in den Staatswissenschaften

Vertrauen besitzt einen starken soziologischen Bezug. Luhmann definiert Vertrauen als „Mechanismus zur Reduktion sozialer Komplexität“.³ Dies beinhaltet eine „riskante Vorleistung“. Wenn wegen Komplexität, begrenzter Rationalität oder fehlenden Informationen Entscheidungen gefällt werden müssen, befähigt Vertrauen zu Entscheidungen – die dann aber eine hohe intuitive Komponente besitzen. Luhmann führt fort, dass Mißtrauen eigentlich kein Gegenstück sei, sondern vielmehr als „funktionales Äquivalent“ zu Vertrauen aufgefasst werden müsse, da es ebenfalls Komplexität reduziert und zu auf Intuition basierten Entscheidungen befähige. Damit können Vertrauen und Mißtrauen in Abhängigkeit von der komplexen sozialen Situation simultan auftreten.

Wenn Intuition wichtig ist, dann wird ein Rekurs auf Erziehung zwangsläufig. Denn sie ist nicht von der diskursiven Kompetenz oder Kapazität des Verstandes abhängig, sondern Hintergrund der Kreativität, also eines freien, aufklärerischen Denkvermögens (Kant: „sapere aude“⁴).

Drei Begriffe werden häufig im Kontext von Vertrauen verwendet:

- **Glaubwürdigkeit** als Fähigkeit, Aussagen, Handlungen oder Informationsquellen als verlässlich einzustufen; vor allem bei den Handlungsmotiven der später noch erwähnten Spieltheorie ist sie zentral im Sinne einer Verpflichtung (*commitment*). Um Glaubhaftigkeit zu erzeugen, wurden in der Antike beispielsweise Geiseln hinterlegt

² Vgl. hierzu den Begriff des Gemeinsinns; er steht im Kern der Forderung des preußischen Reformers Freiherr vom Stein nach mehr Bürgersinn und Gemeingeist, stellt gleichsam seine Synthese dar. Der analoge englische Begriff ist der *common sense* als allgemeingültige Grundlage des gesellschaftlichen Lebens.

³ Luhmann (2000).

⁴ Kant (1797).

(oder geheiratet – *felix Austria nube*), heute reichen beim Kreditvertrag (*credere* = Glauben) sächliche Sicherheiten.

- **Verlässlichkeit** und Zuverlässigkeit, neudeutsch auch Reliabilität als Maß der formalen Genauigkeit (*rigorousness*) für Untersuchungsprozesse – bei Wiederholung des Experimentes ist das gleiche Ergebnis zu erzielen. Dadurch werden Ergebnisse „objektiv“.
- **Authentizität**, also „Echtheit der Person“ und, damit verbunden, eine Abwesenheit von Manipulation.

Der ökonomische Bezug ist zunächst sehr vordergründig: Einen ersten Zugang zum Vertrauen gewinnt der Student der Wirtschaftswissenschaften in der Statistik, wenn über „Konfidenzintervalle“ gesprochen wird, also Bereiche, in denen ein Ereignis mit einer bestimmten Eintrittswahrscheinlichkeit (meist 95%) verbunden wird. Einen weiteren Bezug findet der Student in der Theorie rationaler Erwartungen: Erwartungen sind dann rational, wenn der Erwartungswert eines künftigen Ereignisses mit dessen Realisierung übereinstimmt. Dieses Wissenschaftsgebiet ist deshalb interessant, weil es oft auch ein aus Sicht effizienter Allokation schädliches Herdenverhalten im Sinne einer sich selbst erfüllenden Prophezeiung beschreibt: Wenn alle an die Inflation glauben, dann kommt sie auch. Damit gelangt man zum Feld der Ökonomie, für die das Vertrauen eine konstitutive Bedeutung hat: Märkte sind Institutionen, die auf Vertrauen aufbauen. Ohne dieses würde, wie die moderne Transaktionskostentheorie zeigt, der Markt als Ort der Allokation schnell „zu teuer“ und anderen Institutionen, beispielsweise hierarchischen, unterlegen sein.⁵ Aber gerade am Markt wird deutlich, wie schwierig das Abwägen ist – im langfristigen Interesse fair bleiben, Vertrauen in das Gegenüber setzen, das auch von diesem Fairness geübt wird, oder einfach den Geschäftspartner „für den schnellen Euro“ über den Tisch ziehen? Derartige Dilemmata betrachtet die Spieltheorie. Wie später gezeigt wird, sind moralische Versuchung, also das kurzfristige Nutzen von Vorteilen, adverse Selektion, also das Teilen von (Risiko-)Gesamtheiten in einer Art, dass das System untergeht, oder *hold up*, also das Erpressen aus einer Notlage heraus, tödlich für effiziente Märkte, weshalb die Analyse der Zusammenhänge und der Umgang mit den Problemen – insbesondere Vorschläge zu deren Lösung – zu einem zentralen Gebiet der modernen Ökonomie geworden sind. Eine wichtige Lösung ist das Aussenden glaubhafter Signale. Dabei muss das bessere Risiko billiger signalisieren können, also: Die Durchrostungs-garantie muss für den reputierlichen Autohersteller billiger als für den unzuverlässigen sein.

Dilemmata in Beispielen

Der bereits erwähnte Begriff des **Dilemmas** (griechisch: zweigliedrige Annahme, im Deutschen meist als Zwickmühle bezeichnet) steht im Zentrum des Interesses: Zwei

⁵ Vgl. hierzu die Ausführungen bei *Blum, Dudley, Leibbrand, Weiske* (2005).

Wahlmöglichkeiten existieren, welche beide zu unerwünschten (gelegentlich auch erwünschten) Resultaten führen. Das erscheint dann als paradox. Im ökonomischen Kontext ist die scheinbar zu präferierende Handlung, weil individuell sinnvoll, mit einem kollektiven Schaden verbunden, während das scheinbar wenig vernünftige Handeln letztendlich bessere Ergebnisse bietet. Man bezeichnet das auch als Rationalitätsfalle (*how to beat the system*). Dafür werden hier Beispiele angeboten, die zeigen, wie schnell Vertrauen durch moralische Versuchung ausgehebelt werden kann:

1. Die Gurtanlegepflicht hat tatsächlich die Anzahl der schweren Unfälle mit Schnittverletzungen verringert, die Zahl der Unfälle insgesamt ist aber gestiegen.⁶ Hintergrund ist das, was die Wissenschaftler als Risiko-Homeostasis-Theorie bezeichnen, der zufolge Individuen versuchen, ihr Risiko auf konstantem Niveau zu halten. Wenn nun dieses durch einen technischen Eingriff gesenkt wird, dann treten sie risikobereiter auf, weil ein Teil des Risikos von der Technologie kompensiert wird. Als Folge gab es vermehrt kleinere Unfälle, weil sich die Menschen sicherer fühlten; der Erwartungswert aus Häufigkeit und Schwere blieb annähernd konstant.
2. Norbert Blum hat versucht, Gesundheitskosten einzusparen, und verbot das Verschreiben bestimmter Medikamente, beispielsweise einfacher Nasensprays. Der Patient, unter einer tiefenden Nase leidend, ging zu seinem Arzt und verlangte eine Medikation. Dieser verschrieb ihm ein Nasenspray, wies ihn aber darauf hin, dass dieses nicht ersatzpflichtig sei. Daraufhin konterte der Durchschnittspatient ganz rational, er würde, wenn der Arzt nichts verschriebe, was die Kasse erstattet, den Arzt wechseln. So bekam er „Brutalin“, das ultimative Nasenspray, in homöopathischen Dosen zu genießen. Am Ende waren die Kosten sogar gestiegen.
3. Um den morgendlichen und abendlichen Verkehrsstaus zu begegnen, versuchte die Stadtregierung von Washington, einerseits den Busverkehr zu fördern, andererseits im Rahmen des Pendelverkehrs mehr Personen in ein Auto zu bringen. Wenn auch das Bussystem in der Innenstadt daraufhin gut funktionierte, trat auf dem Lande und in den Suburbs ein Problem auf: Entweder hielt der Bus alle 200 bis 300 Meter, also an jedem dritten oder vierten Haus, um die Menschen aufzunehmen und kam dann nie in der Stadt an, oder er hielt alle 20 bis 30 Häuser, also alle zwei Kilometer, dann ging niemand zum Bus. Offensichtlich passte die Siedlungsstruktur nicht zu einem Massenverkehrsmittel. Neben diesem Rationalitätsproblem der Planung trat noch eine andere Verhaltensweise auf: Amerikaner wollen gerne alleine im Auto sitzen und dabei ihren Kaffee „süffeln“. Da sie mit zwei und mehr Passagieren an Bord auf diesen *dedicated lanes*, ausgewiesen mit einem Delta, fahren durften, setzten sie Schaufensterpuppen ins Auto.
4. Jeder kennt die unendlichen, mit Glas beladenen Züge aus dem mittleren Westen der USA, die vor einigen Jahren in einer Reklame für Glasrecycling gezeigt wurden.

⁶ Blum, Gaudry (2001).

Obwohl sie laut tutend durch die Prärie fahren und kilometerweit sichtbar und hörbar sind, kommt es immer wieder zu tödlichen Unfällen an Bahnübergängen. Die Versicherungen vermuten, dass es sich dabei um Selbstmörder handelt, die einen Unfall simulieren wollen, damit ihrer Familie die Versicherungsprämie nicht verlorenght. Etwas Ähnliches gibt es auch in Kanada und Skandinavien: Eigentlich weiß jeder, dass man bei Dämmerung auf der Landstraße vorsichtig fahren muss, weil Elche den Weg kreuzen können. Ein Zusammenstoß mit ihnen ist meist tödlich, da sich ihre Schaufeln tief in die Fahrgastzelle bohren und die Passagiere aufspießen. Insofern vermuten die Versicherungen, dass diejenigen, die weder bremsen noch ausweichen, Selbstmörder sind. Deshalb legten sie fest, dass keine Prämie gezahlt wird, wenn vorher nicht gebremst und ausgelenkt wurde. Allerdings vertrugen viele Autos diese Manöver nicht und überschlugen sich, mit ebenfalls tödlichen Folgen. So entstand die Forderung, dass Autos den Elchtest überstehen müssen.

Ohne vorausschauendes Denken und damit das Bilden von Vertrauen durch Institutionen kann das Problem nicht gelöst werden. Da Institutionen dazu dienen, Transaktionskosten zu senken, also als Schmiermittel der Wirtschaft aufzufassen sind, wird der Wettbewerb um die besseren institutionellen Arrangements als Ergebnis von Dilemmaerfahrungen und -lösungen zu betrachten sein.

Dilemmata in der Theorie

Auf der individuellen Ebene ist das Konstrukt des Vertrauensspiels ausgesprochen hilfreich, um die verhandelten Sachverhalte zu erläutern. Der römische Senat bittet **Cäsar**, Gallien zu erobern. Zunächst entscheidet der Senat, ob er Cäsar Vertrauen schenkt oder nicht. Entscheidet er sich für die erste Variante, kann nun wiederum Cäsar entscheiden, ob er das ihm entgegengebrachte Vertrauen missbraucht oder honoriert.

	Senat vertraut nicht	Senat vertraut Cäsar; Cäsar missbraucht Vertrauen	Senat vertraut Cäsar; Cäsar honoriert Vertrauen
Ertrag des Senats	0	-1	1
Ertrag für Cäsar	0	2	1

Ein rationaler Treuhänder, also Cäsar, wird sich nun dafür entscheiden, das ihm entgegengebrachte Vertrauen zu missbrauchen, da er so die höchste Auszahlung für sich erhält.⁷ Da ein Treugeber, also der Senat, dies ahnt, wird er erst gar kein Vertrauen schenken. Dies führt dazu, dass beide Akteure leer ausgehen. Gelöst werden kann dieses Dilemma einerseits dadurch, dass der Treugeber Erfahrungen mit dem Treuhänder hat

⁷ Vgl. wieder *Blum, Dudley, Leibbrand, Weiske* (2005), a. a. O.

und somit dessen Verhalten vorhersehbar ist. Hat der Treuhänder daran Interesse, wird er bereitwillig glaubhafte Signale senden, beispielsweise Bürgschaften leisten. Andererseits kann der Treugeber auch Kontrolle über den Treuhänder ausüben und bei Missbrauch des Vertrauens Sanktionen verhängen. Dies wird in der Prinzipal-Agent-Theorie modelliert. Ursache des Problems sind die Informationsasymmetrien, also unterschiedliche Informationsstände, die nicht problemlos zu beseitigen sind. In der Regel wird das Prinzipal-Agent-Modell so aufgebaut, dass der Prinzipal über weniger Informationen verfügt als der besser „in der Lage“ lebende Agent. Da der Prinzipal aber weniger risikoscheu als der Agent ist, versichert er ihn und kassiert so die Risikoprämie. Der Agent muss letztlich den vom Prinzipal angebotenen Vertrag annehmen, weshalb für ihn die Bezahlung oberhalb des erwarteten Minimalnutzens liegen muß. Der Prinzipal muss wiederum die Risikoprämie als adäquat empfinden.

Anwendungsbeispiele für Prinzipal-Agent-Modelle (PA-Modelle)

PA-Modell	Prinzipal	Agent	Anstrengung, Typ
Moralische Versuchung mit verborgenem Handeln	Versicherung	Kunde	Vorsicht mit Glas
	Unternehmer	Arbeitnehmer	Arbeitsanstrengung
	Gesellschaft	Verbrecher	Verbrechensabschreckung
	Minister	Bürgermeister	Ansiedlungsmühe
Moralische Versuchung mit verborgener Information	Aktienbesitzer	Vorstand	Investitionsentscheidung
	Bankenaufsicht	Bank	Sicherheit von Krediten
Adverse Selektion	Versicherung	Kunde	Vorerkrankungen
	Aktienbesitzer	Obligationenhalter	Risiko von Projekten
	Unternehmer	Arbeiter	Qualifikation
	Autokäufer	Autoverkäufer	Qualität
Signaling (A)		Prospekthaftung	
		Zeugnisse	
		Garantie	
Screening (P)	Verschiedene Tarife		
	Eingruppierung		

Quelle: Blum, Dudley, Leibbrand, Weiske (2005), a. a. O., S. 158.

Ogleich sowohl im individuellen als auch im gesellschaftlichen Kontext Vertrauen eine herausragende Bedeutung besitzt, ist es in modernen Gesellschaften weniger die isolierte Abstimmung zwischen Individuen (ein jeder trage seine eigene Last, also die Opportunitätskosten) als die gesellschaftliche Abstimmung (ein jeder trage des anderen Last), für die Vertrauen eine herausragende Rolle spielt. Heckathorn (1996, S. 250) hat das System kollektiven Handelns in diesem Kontext positioniert; er schreibt:

„Theoretical accounts of participation in collective action have become more divergent. Some analysts employ the Prisoner’s Dilemma paradigm, other analysts suggest that different social dilemmas underlie collective action, and still others deny that social dilemmas play any significant role in collective action. I propose a theoretical exhaustive inventory of the dilemmas arising in collective action systems and show that five games, including the Prisoner’s Dilemma, can underlie collective action.“⁸

Dem Gefangenendilemma liegt folgender Kontext zugrunde: Zwei Landstreicher werden aufgegriffen, weil man einen Toten gefunden hat und ihnen dessen Tötung zur Last legt. Beide werden getrennt dem Untersuchungsrichter vorgeführt. Wenn sie beide schweigen, werden sie wegen Landstreicherei zu zwei Jahren verurteilt. Wenn einer schweigt und der andere als Kronzeuge aussagt, kommt dieser frei und der andere bekommt zehn Jahre Zuchthaus. Beschuldigen sich beide als Kronzeugen, gehen beide für acht Jahre ins Zuchthaus. Offensichtlich ist es für beide sinnvoll, sich gegenseitig zu vertrauen und zu schweigen, denn dann kommen sie mit nur zwei Jahren Freiheitsentzug davon.

Das Gefangenendilemma

		Gefangener 2			
		schweigt	Kronzeuge		
Gefangener 1	schweigt	-2/2	A	C	-10/0
	Kronzeuge	0/-10	B	D	<u>-8/-8</u>

Beim Feiglingsspiel reicht es, wenn nur von einer Partei Vertrauen ausgeübt wird: Ein Mann besitzt eine Ziege, die gelegentlich im Nachbargarten das Gemüse abfrisst. Der Nachbar wiederum besitzt einen Hund, der die Ziege gern herumjagt, was dazu führt, dass diese dann keine Milch gibt. Beide Nachbarn verabreden sich, einen Zaun zu bauen. Der Bau des Zauns erfordert Arbeitsleistung. Deshalb ist der Ertrag (Gemüse, Ziegenmilch) umso höher, je weniger Arbeit der Einzelne aufwenden muss. Denn wenn nur einer den Zaun baut, ist er bereits bessergestellt, als wenn er angefressenes Gemüse oder saure Milch hätte. Insofern ist die Lage einfach: Bauen beide den Zaun, haben sie jeweils einen Ertrag von drei Geldeinheiten. Baut der eine den Zaun, der andere aber nicht, so hat der erste den Ertrag von zwei Geldeinheiten, weil seine Arbeitsleistung zu berücksichtigen ist, der zweite einen Ertrag von dreieinhalb Geldeinheiten. Das gilt symmetrisch. Baut keiner den Zaun, bleibt die schlechte Situation bestehen, und beide haben nur einen Ertrag von einer Geldeinheit. Es ist optimal, wenn beide zusammen den Zaun bauen, aber es reicht völlig aus, und hier liegt die stabile Lösung, wenn nur einer zum Zaunbauen kommt. Das ist die klassische Lösung „Freiwillige vor!“

Ein klassisches Problem wird von Hardin in der „Tragik der Allmende“ beschrieben:⁹ Auf einem Allmendeland ist Platz für zehn Kühe. Ein intelligenter Bauer stellt eine elfte Kuh

⁸ Heckathorn (1996).
⁹ Hardin (1968), pp. 1243 et sqq.

Das Feiglingsspiel (Chicken Game)

		Nachbar 2			
		baut Zaun		baut keinen Zaun	
Nachbar 1	baut Zaun	3/3	A	C	<u>2/3,5</u>
	baut keinen Zaun	<u>3,5/2</u>	B	D	1/1

auf die Wiese. Damit sinkt der Ertrag pro Kuh auf 91% (nämlich zehn geteilt durch elf), aber der einzelne Bauer hat einen Zusatzertrag von rund 80%, weil ja nun zwei seiner Kühe kostenlos auf der Wiese weiden. Das nimmt der nächste Bauer zum Anlass, Gleiches zu tun. Nun steigt der Ertrag für die zweite Kuh auf 70%, aber es sinkt der jeder anderen Kuh um 30%. Man kann dieses Spiel so weit treiben, bis alle Kühe verhungert sind und die Fläche überweidet ist. Entweder die Gruppe ist hinreichend überschaubar, sodass man sich vertrauen kann, die Wiese nicht zu übernutzen, oder man benötigt Kontrolle, also eine Zusicherung von Sanktionen bei Nichtkooperation. Aus diesem Grund haben Gesellschaften Eigentumsrechte begründet. Diese lassen sich als Zusicherungsspiel begreifen, weil jeder dem anderen versichert, die Eigentumsrechte zu achten bzw. dem Staat ein Gewaltmonopol einzuräumen, um die Rechte zu gewährleisten. Natürlich ist das nicht kostenlos, und es wäre besser, Allmendeland auszuweisen, denn dann hat niemand die Kosten der Eigentumsbildung zu tragen. Es ist auch sinnvoll, Allmendeland zu nutzen, wenn es verfügbar ist. Man riskiert aber immer das latente Übernutzen. Dieses sei mit dieser Organisationsform der Flächenbewirtschaftung nur mit einem Ertrag von jeweils einer Geldeinheit (GE) verbunden. Wird nun das Land von einer Partei als Privatgrund ausgewiesen und eingerichtet, dies aber von den anderen nicht akzeptiert, dann muss der kooperierende „Eigentumsbauer“ aufgrund der Verteidigung des Privateigentums seinen gesamten Ertrag zur Abwehr Dritter einsetzen (hat also einen Ertrag von null). Die Nichtkooperierenden hingegen, die heimlich ihre Kühe weiden lassen, können einen Ertrag von zwei GE vereinnahmen. Historisch betrifft diese Situation den Übergang vom Nomaden- zum Feldbauernsystem, der üblicherweise mit viel Krieg verbunden war. Beschränkt man sich auf die Felder B-C-D, so wird immer die inferiore Lösung D gewählt. Aber Gesellschaften lernen! Wenn sich alle an die Eigentumsrechte halten, dann weiden die Kühe optimal und ergeben für jede der (hier zwei) Parteien einen Ertrag von jeweils drei GE, weshalb diese dominante Lösung auch von entwickelten Wirtschaften angestrebt wurde, sobald Ressourcen einen Engpass darstellten.

Das Zusicherungsspiel

		Bauer 2			
		Kuh auf Wiese	Kuh auf Almende		
Bauer 1	Kuh auf Wiese	<u>3/3</u>	A	C	0/2
	Kuh auf Almende	2/0	B	D	<u>1/1</u>

Die erforderlichen bzw. gefundenen Lösungen stellen vertrauensbildende Institutionen dar; kulturgeschichtlich mussten Gesellschaften nur oft genug ihre Systeme an die Wand fahren, bis sie lernten, dass bestimmte Institutionen für alle – trotz der Beschränkungen für Einzelne – sinnvoll sind.

Vertrauen im Wettbewerb der Gesellschaftsordnungen

Vertrauen spielt für die Wirtschaft eine herausragende Rolle. Nicht umsonst hat das Buch von Fukuyama über die Rolle des Vertrauens wie eine Bombe eingeschlagen, versuchte es doch aufzuzeigen, dass der wirtschaftliche Aufstieg von China sehr stark seinem konfuzianischen Hintergrund geschuldet ist.¹⁰ Denn noch im ersten Jahrtausend nach Christus war das Pro-Kopf-Einkommen weltweit relativ gleich verteilt.¹¹ Erst der mit der Aufklärung verbundene unterschiedliche Umgang mit wirtschaftlichen Tatbeständen setzte in Europa die ökonomischen Expansionskräfte frei. Max Weber postuliert, dass das mit dem asketischen Protestantismus verbunden ist. Das Problem dabei ist nur, dass Calvinisten auch im armen Schottland lebten und die katholischen Niederlande wegen ihres Reichtums berühmt waren. Offensichtlich ist der Zusammenhang komplexer, und diesen haben Blum und Dudley untersucht:¹²

- „Gewöhnliche“ Katholiken konnten sich ihrer Sünden (z. B. vertragswidriges Verhalten) durch Buße entledigen.
- Für (calvinistische) Protestanten, die an die Vorbestimmung glaubten, existierte diese Möglichkeit hingegen nicht.

Konkret postulieren Blum und Dudley (2001, S. 217):

„We suggest that the Reformation created the decisive momentum for economic development in northern Europe by modifying contractual relationships among believers. A re-examination of Weber’s Protestant Ethic indicates that what was important for long-term economic growth was not a greater propensity to save and work of individual Protestants but rather the manner in which a group of Protestants interacted compared with a group of Catholics.“

Sie zeigen, dass der asketische Protestantismus eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für wirtschaftlichen Erfolg ist. Es ist besonders die Netzwerkbildung, die hinzukommt. So stand beispielsweise der überwiegende Teil der Druckmaschinen in protestantischen Regionen, in den katholischen waren sie meist auf die Bischofssitze konzentriert, weil sie natürlich auch ein Instrument des freien Geistes darstellten. Deutlich wird die Entwicklung am Bevölkerungswachstum zwischen 1500 und 1750. Waren vorher die katholischen Regionen diejenigen mit der höchsten Bevölkerung und auch mit den größten Städten, so holten die protestantischen Regionen in den 250 Jahren danach kräftig auf. Um 1750 überholte London Paris als größte Stadt der west-

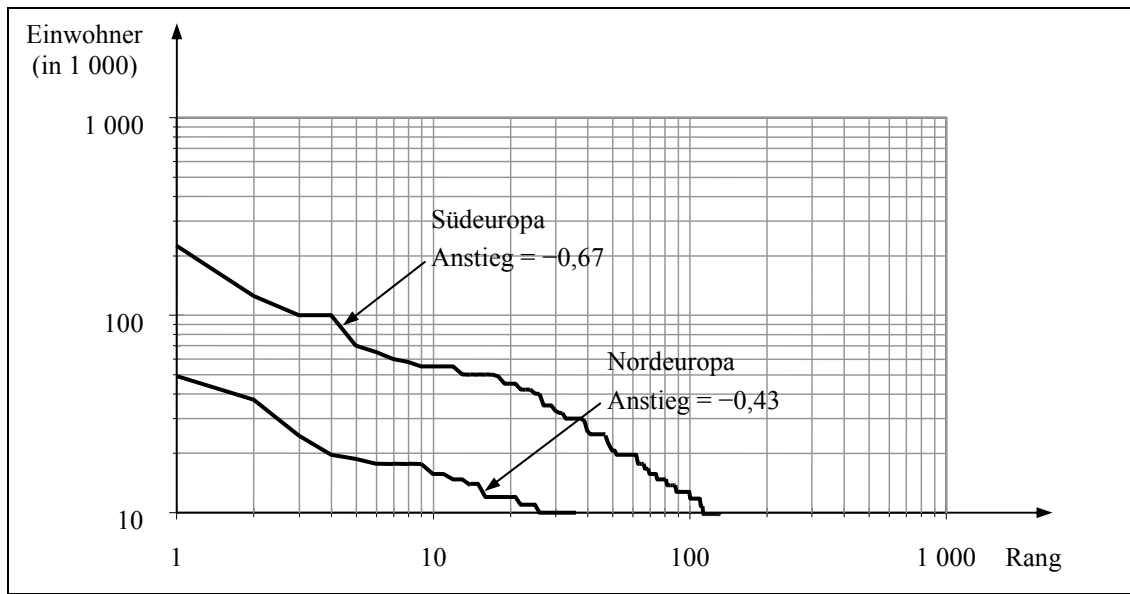
¹⁰ Das englische Original ist *Fukuyama* (1995).

¹¹ *Maddison* (2007).

¹² *Blum, Dudley* (2001).

lichen Welt.¹³ Die folgenden beiden Rang-Größen-Verteilungen, in denen die Größe der Städte über ihren Rang (größte Stadt: Rang 1, zweitgrößte Stadt: Rang 2 usw.) abgetragen ist, verdeutlichen dies.

Rang-Größen-Verteilung westeuropäischer Städte mit einer Einwohnerzahl von 10 000 Einwohnern und mehr um 1500 n. Chr.



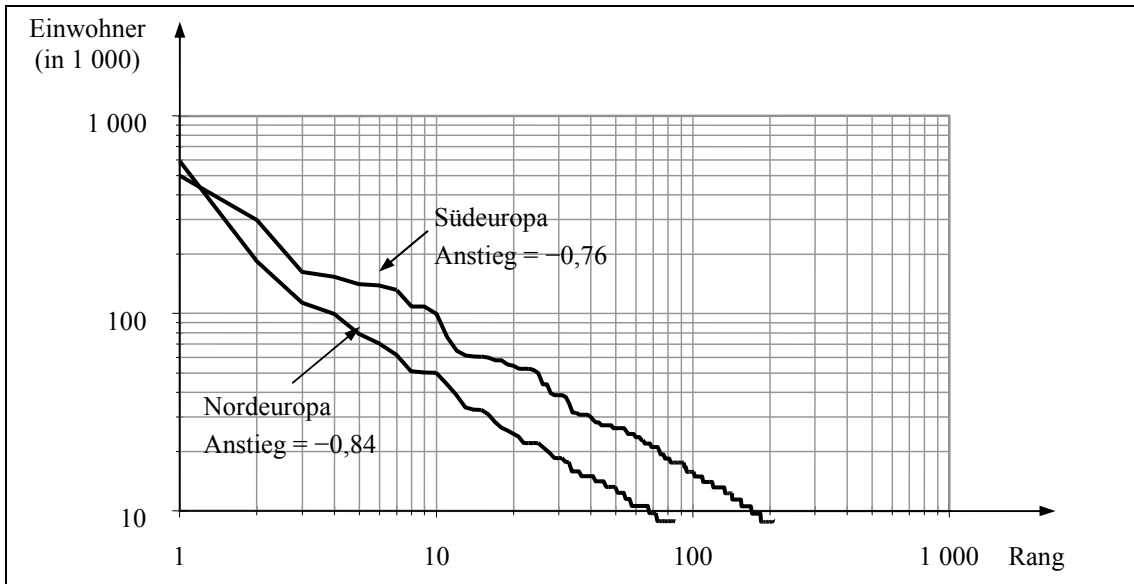
Quelle: Blum, Dudley (2001), Fig. 2, p. 212.

Blum und Dudley (2001, p. 229) schreiben weiterhin:

„The great leap forward of northwestern Europe does not seem to be explained by the economic behavior of individual adherents to the new Protestant denominations: all other things being equal, urban economic growth seems to have been no more rapid in the north than in the south. However, other things were not equal. There is strong support for an interpretation of Weber’s hypothesis in terms of information networks. Protestant cities, but not Catholic cities, with direct access to the Atlantic were able to take advantage of advances in transportation technology that reduced the cost of ocean shipping. Protestant printing centers experienced high growth rates while heavily restricted Catholic printing centers stagnated. Above all, there emerged a hierarchy of specialization among Protestant cities based roughly on distance from London that had no equivalent in Catholic Europe. Generalized literacy along with a high propensity of Protestants to honor contracts with people they did not know personally seem to have provided the random links that converted regional economies with tenuous ties into a ‘small world’ network.“

¹³ Für diese Zeiten existieren keine Angaben über das Sozialprodukt. Da aber die Transporttechnologie bis zur industriellen Revolution keine großen Innovationen aufwies, war die Größe einer Stadt mit der Arbeitsteilung verbunden. Mit der Stadtgröße musste zwangsläufig die Notwendigkeit, hohe Bevölkerungsanteile in der Landwirtschaft zu beschäftigen, sinken, was wiederum auf Spezialisierungsvorteile, beispielsweise durch Handel oder durch die Verfügbarkeit von Ressourcen, zurückzuführen war.

Rang-Größen-Verteilung westeuropäischer Städte mit einer Einwohnerzahl von 10 000 Einwohnern und mehr um 1750 n. Chr



Quelle: Blum, Dudley (2001), Fig. 3, p. 213.

Offensichtlich spielt Vertrauen für moderne Gesellschaften eine herausragende Rolle, und gerade im wirtschaftlichen Bereich ist es unerlässlich. Internationale Devisengeschäfte, am Telefon oder über Internet abgewickelt, verlangen keine Quittungen und notarielle Beglaubigungen. Hohe Verluste werden in Kauf genommen, um Reputationskapital zu erhalten, denn man könnte auch wieder bei einem entsprechenden Devisengeschäft auf der Gewinnerseite stehen. Es gibt offensichtlich ebenso ein nicht unwesentliches Ethos unter diesen Händlern. Deshalb fragt es sich, weshalb die Finanzkrise, inzwischen eine Weltwirtschaftskrise, immer wieder als Vertrauenskrise bezeichnet wird. Sie hat mit Sicherheit das Vertrauen in die Belastungsfähigkeit des Wirtschaftssystems und die Vertrauenswürdigkeit von „Denkern“ infrage gestellt. Infrage zu stellen ist aber auch die Fähigkeit von Politikern, Institutionen angemessen umzubauen, um der komplexen Wirtschaft der Welt einen Rahmen zu geben. Auf diesem Sektor wurde das Vertrauenskapital weitgehend verbraucht. Das ist immer ein Ausgangspunkt für institutionelle Innovation, um Vertrauen zurückzugewinnen. Dabei gilt ein alter Satz von Albert Einstein nämlich, dass man mit den Mitteln, die eine Krise ausgelöst haben, eine Krise nicht bekämpfen kann. Genau das geschieht aber gegenwärtig, wenn beispielsweise Liquiditätsblasen, die Immobilienblasen, Rohstoffblasen und schließlich nun auch Aktienmarktblasen erzeugen, nach dem Crash wieder mit Liquidität beantwortet werden. Vermutlich werden in der modernen Wirtschaft immer wieder Krisen entstehen, weil kein eindeutiges Rezept für richtiges Handeln gefunden werden kann. „Was einmal gedacht wurde, kann nicht mehr zurückgenommen werden.“, führt Dürrenmatt in „Die Physiker“ aus. Aber wenn etwas gar nicht erst gedacht worden ist, dann kann man auch kein Modell und damit keinen Wirkungszusammenhang, keinen Regelwert und kein institutionelles Arrangement schaffen, das mit dieser Problemlage rational umgeht. Es bleibt dann nur das Vertrauen, dass die institutionelle Innovationsfähigkeit moderner Gesellschaften nicht leidet.

Literaturverzeichnis

- Blum, U.; Dudley, L.* (2001): Religion and Economic Growth: Was Weber Right?, in: Journal of Evolutionary Economics, Vol. 11 (2), pp. 207-230.
- Blum, U.; Dudley, L.; Leibbrand, F.; Weiske, A.* (2005): Angewandte Institutionenökonomik. Theorien – Modelle – Evidenz. Gabler: Wiesbaden.
- Blum, U.; Gaudry, M.* (2001): The SNUS 2.5 Model for Germany, in: M. Gaudry, S. Lassarre (eds), Structural Road Accident Models: The International DRAG Family. Elsevier, pp. 67-96.
- Fukuyama, F.* (1995): Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. Free Press: New York; dt.: „Konfuzius und Marktwirtschaft: Der Konflikt der Kulturen“, Kindler: München.
- Hardin, G.* (1968): The Tragedy of the Commons, in: Science, Vol. 162 (3859), pp. 1243-1248.
- Heckathorn, D.* (1996): Dynamics and Dilemmas of Collective Action, in: American Sociological Review, Vol. 61 (2), pp. 250-277.
- Kant, I.* (1797): Metaphysische Anfangsgründe der Rechtslehre. Nicolovius: Königsberg.
- Kirchgässner, G.* (1991): Homo oeconomicus. Mohr Siebeck: Tübingen.
- Luhmann, N.* (2000): Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität. UTB. Lucius & Lucius Verlagsgesellschaft mbH: Stuttgart.
- Maddison, A.* (2007): Historical Statistics for the World Economy: 1-2003 AD; www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/horizontal-file_03-2007.xls, Zugriff am 28. Januar 2011.

Ist Gerechtigkeit eine Kategorie der Ökonomie?



Prof. Dr. Michael S. Aßländer

Universität Kassel

„Die Gerechtigkeit wohnt in einer Etage, zu der die Justiz keinen Zutritt hat.“ (Friedrich Dürrenmatt)

Einleitung

Die Frage nach der Gerechtigkeit zählt zu den ältesten Themen der Menschheit. Gerechtigkeit gilt als elementare Voraussetzung und Grundlage gesellschaftlichen Zusammenlebens ebenso wie als persönliche Tugend und Messlatte moralisch richtigen Verhaltens. Während es jedoch bereits in den Rechtswissenschaften – glaubt man den einleitenden Worten Friedrich Dürrenmatts – als mindestens umstritten gelten darf, ob die Gerechtigkeit eine Kategorie sei, mit der sich die Rechtswissenschaft insbesondere in ihrer praktischen Anwendung auseinandersetzen habe, gestaltet sich die Verhältnisbestimmung von Gerechtigkeit und Ökonomie noch erheblich schwieriger. Denn, selbst wenn die Rechtsprechung dem Einzelnen nicht immer gerecht erscheint, so bildet Gerechtigkeit dennoch die regulative Idee und den Referenzpunkt des Rechtssystems, dem es sich mindestens anzunähern gilt, mag man im Einzelnen die Diskussion um die Fragen der Gerechtigkeit auch den Fachphilosophen überlassen. Hiervon unterscheidet sich die Ausgangslage der ökonomischen Wissenschaft in grundlegenden Punkten. Sie tut dies zum einen deshalb, weil das Sprachspiel der Ökonomik im Wesentlichen von reinen Kosten-Nutzen-Überlegungen bestimmt ist. In der Welt des ökonomischen Kalküls wird die Frage von richtig und falsch ausschließlich zur Rentabilitätsfrage. Gerechtigkeit ist so per se ein „Fremdwort“ innerhalb der Ökonomie – was jedoch an dieser Stelle keinesfalls zu voreiligen Schlüssen Anlass geben soll. Zum anderen unterscheidet sich die Ökonomik von der Jurisprudenz insofern, als die Frage nach der Gerechtigkeit nicht zum originären Forschungsanliegen der Wirtschaftswissenschaften zählt. Gegenstand der Ökonomik ist es, Verteilungsprobleme auf Basis marktlicher Allokationsmechanismen zu analysieren und wenn möglich unter gegebenen Nebenbedingungen optimal zu lösen. Damit aber wird Effizienz und nicht Gerechtigkeit zum Referenzpunkt der ökonomischen Analyse.

Trotz dieser systematischen Abstinenz der Wirtschaftswissenschaften gegenüber Fragen der Gerechtigkeit gibt es jedoch auch innerhalb der Wirtschaftswissenschaften durchaus Anknüpfungspunkte, etwa dann, wenn es gilt, die Ergebnisse marktlicher Allokationsmechanismen kritisch hinsichtlich der in ihnen zum Ausdruck kommenden Verteilungsgerechtigkeit zu hinterfragen, oder wenn es darum geht, die auf den Arbeitsmärkten realisierte Chancengerechtigkeit zu beurteilen. Dass sich auch die Wirtschaftswissenschaften, mindestens auf Ebene der Wirtschaftspolitik, von der Beantwortung von Gerechtigkeitsfragen durch den Verweis auf die Allokationseffizienz der marktlichen Verteilungsmechanismen im Einzelfalle nicht freistellen lassen können, zeigen die aktuellen Bestrebungen etwa um die gesetzliche Begrenzung von Managergehältern oder die Diskussionen innerhalb der Sozialgesetzgebung um den angemessenen Regelsatz bei Sozialleistungen.

Im Folgenden soll daher der Frage „Ist Gerechtigkeit eine Kategorie der Ökonomie?“ in vier Schritten nachgegangen werden. Zunächst gilt es, (1) den Begriff der Gerechtigkeit sowohl aus philosophischer als auch aus ökonomischer Perspektive zu klären, um sodann (2) auf den für die politische Ökonomie zentralen Terminus der „sozialen Gerechtigkeit“ näher einzugehen. Hieran anschließend (3) sollen einzelne Kernbereiche innerhalb des bundesrepublikanischen Systems der Sozialen Marktwirtschaft näher untersucht werden, in denen der Forderung nach sozialer Gerechtigkeit ein besonderer Stellenwert zukommt. Abschließend (4) soll das für liberale Wirtschaftsordnungen bedeutsame Spannungsfeld von Freiheit und Gerechtigkeit in einer kurzen Analyse in einem Ausblick ausgeleuchtet werden.

Was ist gerecht?

Der Begriff der Gerechtigkeit, oder besser gesagt das Attribut „gerecht“, findet im Alltagssprachgebrauch unterschiedlichste Verwendung. (1) Im individuellen Kontext wird das Attribut „gerecht“ Personen oder Handlungen zugeschrieben, bezeichnet also eine Tugend und drückt damit zugleich Billigung oder Missbilligung eines Charakters oder eines Verhaltens aus. So ist ein „gerechter Lehrer“ eine Person, die sich stets bemüht, in ihrer Funktion als Lehrender eine den jeweiligen Umständen angemessene Entscheidung zu treffen. Als „gerechte Entscheidung“ hingegen wird eine Entscheidung bezeichnet, wenn sie die Interessenlagen der jeweils hiervon Betroffenen in angemessener Weise respektiert und so die Zustimmung der Betroffenen erfährt. (2) Im sozialen Kontext wird Gerechtigkeit als Bewertungsmaßstab für Gesetze, Regeln oder Institutionen herangezogen. Grundlegend für unser Urteil ist dabei zum einen, dass die entsprechenden Regeln und Verfahren einsichtig und nachvollziehbar sind, und zum anderen, dass diese Regeln nach Möglichkeit „Gleiches“ gleich und „Ungleiches“ ungleich behandeln sowie von den Betroffenen als fair empfunden werden. So bezeichnet etwa der Terminus „Generationengerechtigkeit“ die faire Lastenverteilung zwischen den Alten und den Jungen, und unter „sozialer Gerechtigkeit“ versteht man gemeinhin die Gewährung glei-

cher sozialer Chancen und den gleichberechtigten Zugang beispielsweise zu Bildung, Gesundheit etc. (3) Im metaphysischen Sinne schließlich werden allegorisch der Weltenlauf oder das eigene Schicksal als gerecht oder ungerecht empfunden. Rekuriert wird dabei in der Regel auf einen Soll-Ist-Vergleich von eigenem Verdienst (Schuld) und dem, was dem Einzelnen auf dieser Grundlage eigentlich zuzustehen scheint. In diesem Sinne sprechen wir von einem ungerechten Schicksal, das den Einzelnen beispielsweise über Gebühr benachteiligt, oder davon, dass jemand seiner gerechten Strafe entgeht.

Diese unterschiedlichen Begriffsverwendungen machen deutlich, dass die Referenzpunkte dessen, was als „gerecht“ bezeichnet wird, durchaus unterschiedlicher Natur sein können. Es scheint daher sinnvoll, sich zunächst mit den philosophischen Grundlagen des Gerechtigkeitsbegriffs näher auseinanderzusetzen, um so ein erstes Fundament zur Beantwortung unserer Eingangsfrage zu schaffen.

Was ist gerecht? – Die philosophische Perspektive

Seit der Antike zählt „Gerechtigkeit“ (*iustitia*) neben „Weisheit“ (*sapientia*), „Tapferkeit“ (*fortitudo*) und „Mäßigung“ (*temperantia*) zu den Kardinaltugenden, an denen sich das Verhalten des freien und gesitteten Politbürgers zu orientieren hat und auf deren Grundlage er seinen Charakter zu formen bestrebt sein soll. In seiner Schrift „Politeia“ ordnet Platon die Tugenden den einzelnen Ständen seines Idealstaates zu. So sollen sich die zum Herrschen bestimmten Philosophenkönige durch Weisheit, die zum Schutz des Gemeinwesens bestellten Wächter durch Tapferkeit und die für das Gemeinwohl arbeitenden Bürger durch Mäßigung auszeichnen. Die Gerechtigkeit aber bildet in Platons Augen die Grundlage dafür, dass überall das rechte Maß herrscht.¹ Für Platon kommt Gerechtigkeit im Grundsatz des rechten Maßes und der Verhältnismäßigkeit aller übrigen Tugenden zum Ausdruck: Eine Gesellschaft (oder ein Mensch) gilt als „gerecht“, wenn alle anderen Tugenden zueinander im rechten Verhältnis stehen. Gerechtigkeit wird damit zur wichtigsten aller Tugenden.

Systematischer als Platon reflektiert Aristoteles die Frage des rechten Maßes als Grundlage der Gerechtigkeit. Seine Ausführungen besitzen bis heute Gültigkeit und prägen selbst noch unser modernes Rechtsverständnis. Zunächst unterscheidet Aristoteles *justitia legalis* (Achtung vor dem Gesetz) und *justitia particularis* (Bewahrung der Gleichheit). Im Sinne der *justitia legalis* ist es zunächst „gerecht“, die *nomoi* (Gesetze) zu befolgen, was sich für Aristoteles sowohl auf das geltende Recht als auch auf die überkommenen moralischen Regeln einer Gemeinschaft bezieht. Da derartige Regeln dem Wohle der Polis dienen, ist es gerecht, durch ihre Einhaltung das Gemeinwesen zu erhalten und zu fördern. Ähnlich wie Platon betrachtet Aristoteles Gerechtigkeit als höchste Tugend, da sie zum einen das rechte Maß, also die Verhältnismäßigkeit der übrigen Tugenden zueinander bestimmt, zum anderen aber, weil sie als einzige Tugend nur in einer Gemeinschaft ausgeübt werden kann, also stets auf den Menschen bezogen ist.² Demgegenüber

¹ Vgl. Platon (1991).

² Vgl. Aristoteles (1995), 1129b 14-1130a 10.

bestimmt die *justitia particularis* die Gerechtigkeit als Beurteilungsmaßstab einzelner Handlungen. Hier gilt es stets, die Verhältnismäßigkeit zu wahren. Allerdings unterscheidet Aristoteles zwei Arten der Verhältnismäßigkeit, die in seiner Unterscheidung von *justitia distributiva* (verteilende Gerechtigkeit) und *justitia commutativa* (ausgleichende Gerechtigkeit) zum Ausdruck kommen.

Im Sinne der verteilenden Gerechtigkeit ergibt sich das rechte Maß aus dem Verhältnis der zu verteilenden Güter zum Verdienst oder zur Wertschätzung der Empfänger. Die Verteilung von Ehren, Kriegsbeute etc. hat sich am Verdienst und der Würde der Personen zu orientieren. Aristoteles spricht hier von „geometrischer Proportionalität“ als Grundlage der distributiven Gerechtigkeit. Das Verhältnis des Anteils, den Person A erhält, zu dem Anteil, den Person B erhält, muss mit dem Verhältnis des Verdienstes von A zum Verdienst von B übereinstimmen. Zwar räumt Aristoteles ein, dass derartige qualitative Merkmale schwer zu bestimmen seien und je nach gesellschaftlichem Hintergrund möglicherweise andere Einschätzungen von Verdienst und Würde existierten. Doch trotz dieser möglichen Subjektivität bei der Einschätzung persönlicher Verdienste ist es gerade dieses Mehr oder Weniger an Verdienst, das gerechterweise als Grundlage für die zuzuteilenden Ehren und Belohnungen herangezogen werden muss.³

Demgegenüber bestimmt sich das gerechte Maß im Sinne der *justitia commutativa* ohne Ansehen der Person; hier geht es um den gerechten Ausgleich im täglichen Geschäftsverkehr, sei es bei redlichen oder unredlichen Geschäften. Entsprechend gilt sie als Grundlage für Verkauf, Darlehen und Bürgschaft auf der einen, aber auch als Grundlage einer gerechten Rechtsprechung bei Diebstahl, Ehebruch oder Mord auf der anderen Seite. Ausgangspunkt zur Bestimmung des rechten Maßes bildet dabei die „arithmetische Proportionalität“. Was der eine weggegeben hat oder was ihm gesetzeswidrig genommen wurde, dafür muss ihm im gleichen Umfang ein Ausgleich gezahlt bzw. eine Wiedergutmachung gewährt werden. Es gilt, den erlittenen Schaden wiedergutzumachen.⁴

Insbesondere von der *justitia legalis* unterscheidet Aristoteles die „Billigkeit“, die er in gewisser Weise höher schätzt als die reine Rechtskonformität, da Gesetze niemals vollkommen sind:

„Wenn demnach das Gesetz allgemein spricht, aber in concreto ein Fall eintritt, der in der allgemeinen Bestimmung nicht einbegriffen ist, so ist es, insofern der Gesetzgeber diesen Fall außer Acht lässt, und, allgemein sprechend, richtig gehandelt, das Versäumte zu verbessern, wie es auch der Gesetzgeber selbst, wenn er den Fall vor sich hätte, tun, und wenn er ihn gewusst hätte, es im Gesetz bestimmt haben würde. Daher ist das Billige ein Recht und besser als ein gewisses Recht, aber nicht besser als das Recht schlechthin, sondern als jenes Recht, das, weil es keinen Unterschied kennt, mangelhaft ist. Und das ist die Natur des Billigen: es ist eine Korrektur des Gesetzes, da wo dasselbe wegen seiner allgemeinen Fassung mangelhaft bleibt.“⁵

³ Vgl. *Aristoteles* (1995), 1131a 20-1131b 30.

⁴ Vgl. *Aristoteles* (1995), 1131b 30-1132b 20.

⁵ *Aristoteles* (1995), 1137b 20-1137b 28.

Mit den Vertragstheoretikern (Thomas Hobbes, John Locke, Jean-Jacques Rousseau) wird Gerechtigkeit zur „Vertragstreue“ gegenüber dem „Gesellschaftsvertrag“ und bestimmt sich durch die Einhaltung der auf seiner Basis geregelten Rechte und Pflichten. Gerechtigkeit wird dabei überwiegend sozial aufgefasst. Wahlweise erscheint als gerecht, was für alle von Vorteil ist, was ein Zusammenleben in der Gemeinschaft ermöglicht oder was der Erhaltung gesellschaftlicher Institutionen dient. Während so für Hobbes das natürliche Recht (*jus naturale*) es dem Einzelnen im Urzustand der Gesellschaft erlaubt, beliebig über alles, was in seiner Macht steht, zu verfügen, und sich alles, was in seinen Kräften steht, anzueignen, lehrt ihn die Vernunft das natürliche Gesetz (*lex naturalis*), demzufolge ein Zusammenleben in der Gesellschaft nur auf Basis wechselseitiger Selbstbeschränkung ihrer Mitglieder möglich ist, um so den Kampf aller gegen alle (*bellum omnia contra omnes*) zu beenden.⁶ Damit wird der Gesellschaftsvertrag zur Grundlage der Gemeinschaft und Urgrund des Gesetzes. Eine „moderne“ Variante der vertragstheoretischen Herleitung von Gerechtigkeit findet sich bei John Rawls („Gerechtigkeit als Fairness“). Gerecht erscheint für Rawls eine Gesellschaft dann, wenn alle zu vergebenden Positionen so ausgestaltet sind, dass der Einzelne unter gleichen Umständen im Zweifel bereit wäre, diese selbst einzunehmen.⁷

Eine neue Vorstellung von Gerechtigkeit entwickelt Jeremy Bentham, der Begründer des so genannten Utilitarismus, in seinem Werk „An Introduction to the Principles of Morals and Legislation“. Insbesondere in der utilitaristischen, aber beispielsweise auch schon in der epikureischen Tradition wird als moralisch richtig das aufgefasst, was dem größten Glück der Gemeinschaft dient. Mithin kann auf eine eigenständige Thematisierung des Begriffs Gerechtigkeit verzichtet werden, da Glück und Gerechtigkeit in dieser Sichtweise zusammenfallen. Allerdings herrscht auch unter den Utilitaristen durchaus Uneinigkeit, wie genau dieses „größte Glück der größten Zahl“ bestimmt werden soll. So haben sich im Laufe der Zeit unterschiedlichste Spielarten des Utilitarismus entwickelt. Das Spektrum der hier einander gegenüberstehenden Schulen reicht, um nur einige Beispiele zu nennen, von der Unterscheidung eines quantitativen und eines qualitativen Utilitarismus – wobei ersterer lediglich die Quantität von Freud und Leid, letzterer auch deren Qualität bei der Berechnung des größten Glücks berücksichtigt – über einen positiven und negativen Utilitarismus – wobei ersterer die Maximierung des Glücks, letzterer die Minimierung des Leids fordert – bis hin zur Unterscheidung von Nutzen- und Durchschnittsnutzenutilitarismus – wobei ersterer die Gesamtsumme des gesellschaftlichen Nutzens, letzterer den durchschnittlichen Nutzen zur Bemessungsgrundlage der Wohlfahrtssteigerung heranzieht. Eine moderne Variante des Utilitarismus findet sich bei Amartya Sen, der in der Maximierung so genannter *capabilities* (Verwirklichungschancen) die Grundlage sozialer Gerechtigkeit sieht.⁸

6 Vgl. *Hobbes* (1980), S. 117 ff.

7 Vgl. *Rawls* (1993), S. 27-39.

8 Vgl. *Sen* (2003), S. 71-109.

Zusammenfassend und etwas abstrakter, als dies in den bisherigen Ausführungen der Fall war, lassen sich mithin drei, für die weiteren Betrachtungen bedeutsame Gerechtigkeitsvorstellungen unterscheiden: (1) Gerechtigkeit als proportionale Gleichheit: In diesem Gerechtigkeitsverständnis dominiert die Vorstellung, dass die Ungleichheit der Menschen naturgegeben sei und jeder Stand seine Aufgaben zu erfüllen habe. Als gerecht gilt es mithin, jedem das Seine zukommen zu lassen *suum cuique*. (2) Gerechtigkeit als formale Gleichheit: In diesem Verständnis ist die Chancengleichheit zentrales Element der Gerechtigkeit, „gleiches Recht für alle“ wird zum elementaren Grundsatz der Gerechtigkeit. Dies führt durchaus zu materiellen Ungleichheiten, deren Bedeutung aber hinter die Forderung nach Rechtsgleichheit zurücktritt. (3) Gerechtigkeit als materielle Gleichheit: Wenngleich mit dem Marx'schen Diktum „Jeder nach seinen Fähigkeiten, jedem nach seinen Bedürfnissen“⁹ etwas in Verruf geraten, bezieht sich diese Vorstellung von Gerechtigkeit auf die Gewährung materieller Chancen, was jedoch nicht notwendigerweise mit einer gleichen Einkommensverteilung einhergehen muss, sondern vor allem der Benachteiligung Einzelner entgegenwirken soll.

Was ist gerecht? – Die ökonomische Perspektive

Bedenkt man, dass sich Ökonomie als eigenständige Wissenschaft erst mit Beginn der philosophischen Aufklärung allmählich zu etablieren begann und Ökonomie selbst noch für Adam Smith letztlich neben Politik, Ethik und „natürlicher Religion“ zum klassischen Kanon der Moralphilosophie zählte, wird klar, dass auch innerhalb der Ökonomie Fragen der Gerechtigkeit über einen langen Zeitraum hinweg bedeutsam waren. Deutlich wird dies etwa an der von der Antike bis in die spanische Spätscholastik hinein andauernden Diskussion um einen gerechten Preis oder einen gerechten Lohn oder an den Begründungen des Kanonischen Zinsverbots, denen selbst Luther, wenngleich weniger sophistisch, in seiner Schrift „Von Kaufshandlung und Wucher“ letztlich in weiten Teilen folgt.

In der Antike beschränken sich die ökonomischen Betrachtungen, sofern man hiervon in dieser Form überhaupt schon sprechen kann, im Wesentlichen auf zwei Bereiche. Dies ist zum einen der Oikos, i. e. der Hausstand, den es umsichtig zu führen und zu bewirtschaften gilt, wobei die „ökonomischen“ Betrachtungen sich hier beispielsweise auch auf die Frage nach den Keuschheitspflichten der Ehefrau oder das Problem der Sklavenerziehung beziehen. Und dies ist zum zweiten der Bereich der Staatsfinanzierung, zu dessen Zweck sich antike Politiker als mindestens ebenso einfallsreich erweisen wie ihre heutigen Nachfahren. Alle übrigen Bereiche, beispielsweise „Gewerbe“, „Außenhandel“ oder „Finanzen“, werden, wenn überhaupt, unter tugendethischen Gesichtspunkten abgehandelt und damit auch am Kriterium der Gerechtigkeit gemessen. Nicht ganz ohne Grund sind es auch kaufmännische Rechtsgeschäfte, anhand derer Aristoteles seine *justitia commutativa* exemplifiziert.

Die wohl eindeutigste Beziehung zwischen ökonomischen Betrachtungen und den seit Aristoteles etablierten Gerechtigkeitsvorstellungen zeigt sich in der scholastischen Dis-

⁹ Marx (1979), S. 17.

kussion um den gerechten Preis und den gerechten Lohn. Dabei setzt sich der gerechte Preis zusammen aus dem Wert der zur Produkterstellung geleisteten Arbeit, den Ausgaben (Materialkosten, Transportkosten) sowie gegebenenfalls einem Aufschlag für die Seltenheit des Produktes und die Gefahren bei der Produkterstellung. Der gerechte Lohn ergibt sich aus dem anerkannten Wert der geleisteten Arbeit und der Würde der Person, die diese Arbeit leistet, und fußt auf einem gesellschaftlichen *common sense* über die Würde einzelner Tätigkeiten. Letzten Endes findet sich hier eine Vorstellung von Gerechtigkeit als proportionale Gleichheit wieder, die letztendlich auch als Grundlage zur Bestimmung gerechter Preise und gerechter Löhne herangezogen wird und so die ökonomische Handlungssphäre bestimmt. Dem erzielbaren Nutzen im Sinne einer Profitmaximierung stehen dabei der Begriff der Ehre und die Gemeinwohlverpflichtung auch des individuellen ökonomischen Handelns gegenüber. Ausdrücklich bezieht sich beispielsweise Thomas von Aquin in seiner „Summa Theologica“ in der Frage nach dem gerechten Preis auf ein Beispiel Ciceros, der die Frage aufwirft, ob es ehrenwert sei, im Falle einer Hungersnot Getreide teurer als üblich zu verkaufen, im Gegensatz zu den Käufern wissend, dass noch andere Getreidelieferungen im Hungergebiet eintreffen werden. Zwar glaubt Thomas im Gegensatz zu Cicero nicht an eine unbedingte Pflicht, immer unaufgefordert die Wahrheit zu sagen, kommt aber dennoch zu dem Schluss, dass ein derartiges Verhalten obzwar nicht aus Rechtspflicht (*justitia debita*) geboten sei, wohl aber von großer Tugend zeuge.¹⁰ Noch drastischer kommt diese Vorstellung von „Gerechtigkeit“ als ehrenwertes Handeln im kaufmännischen Verkehr bei seinem Gewährsmann Cicero zum Ausdruck, der lobend das Beispiel Quintinius Scaevolae erwähnt, der dem Verkäufer eines Hauses 100 000 Sesterze mehr bezahlte als dieser verlangte, da es ihm diesen Preis wert schien.¹¹

Diese Vorstellung ist weit davon entfernt, Preise und Löhne als Ergebnis anonymer Marktkräfte zu betrachten, die per se als richtig, da in ihrer Allokationsfunktion effizient, betrachtet werden müssen. Entscheidend ist nicht die Nachfrage nach einem knappen Gut, die die Preise in die Höhe treibt, sondern der Nutzen, auf den der Verkäufer durch die Hingabe des Gutes verzichtet – hierfür ist ihm ein gerechter Ausgleich zu zahlen. Entsprechend heißt es bei Thomas:

„[Zwar] [...] kann etwas erlaubter Weise zu mehr verkauft werden, als es an sich wert ist, allerdings nicht zu mehr, als es Wert hat für den, der es besitzt. [...] Denn die Nützlichkeit, die dem anderen zuwächst, entstammt nicht dem Verkäufer, sondern der Lage des Käufers. Keiner aber darf dem anderen verkaufen, was nicht sein ist, mag er ihm auch den Schaden verkaufen können, den er leidet.“¹²

Diese Vorstellung von Gerechtigkeit als Grundlage ökonomischer Geschäftsbeziehungen beginnt sich erst im Laufe der Neuzeit zu verändern, wenngleich zunächst nur durch einen Perspektivenwechsel. Beziehen sich antike und mittelalterliche Autoren überwiegend auf

¹⁰ Vgl. Aquin (1985), II-2 77, 3.

¹¹ Vgl. Cicero (1995), S. 3 und 62.

¹² Aquin (1985), II-2 77, 1.

einzelne Geschäftspraktiken, die hinsichtlich ihrer moralischen Qualität durchleuchtet werden, beginnt mit Adam Smith die systematische Analyse der ökonomischen Handlungssphäre als Ganzes. In einem System der natürlichen Freiheit, so glaubt Adam Smith, führe die prästabilierte Harmonie des Weltganzen dazu, dass die widerstreitenden und von Selbstsucht getriebenen Handlungsweisen der einzelnen Gesellschaftsmitglieder ganz von selbst zum Wohle aller wirksam würden. Adam Smith spricht von der „Täuschung der Natur“, die den Einzelnen dazu bringe, während er glaubt, nur seinen eigenen Interessen zu dienen, doch seinen Beitrag zur Gesamtwohlfahrt zu leisten.¹³

Seinen Ausdruck findet dieser Glaube in der berühmt gewordenen Metapher von der *invisible hand*, die ganz beiläufig, neben einer effizienten Güter- und Faktorallokation, auch ein Mindestmaß an „sozialem Ausgleich“ bewirkt:

„Es ist vergebens, dass der stolze und gefühllose Grundherr seinen Blick über seine ausgedehnten Felder schweifen lässt und ohne einen Gedanken an die Bedürfnisse seiner Brüder in seiner Phantasie die ganze Ernte, die auf diesen Feldern wächst, selbst verzehrt. [...] Das Fassungsvermögen seines Magens steht in keinem Verhältnis zu der maßlosen Größe seiner Begierden, ja, sein Magen wird nicht mehr aufnehmen können als der des geringsten Bauern. Den Rest muss er unter diejenigen verteilen, die auf das sorgsamste das Wenige zubereiten, das er braucht, unter diejenigen, die den Palast einrichten und instandhalten, in welchem dieses Wenige verzehrt werden soll [...]; sie alle beziehen so von seinem Luxus und seiner Launenhaftigkeit einen Teil an lebensnotwendigen Gütern, den sie sonst vergebens von seiner Menschlichkeit oder von seiner Gerechtigkeit erwartet hätten. [...] Von einer unsichtbaren Hand werden sie [die Reichen] dahin geführt, beinahe die gleiche Verteilung der zum Leben notwendigen Güter zu verwirklichen, die zustande gekommen wäre, wenn die Erde zu gleichen Teilen unter alle ihre Bewohner verteilt worden wäre; und so fördern sie, ohne es zu beabsichtigen, ja ohne es zu wissen, das Interesse der Gesellschaft [...]. Als die Vorsehung die Erde unter eine geringe Zahl von Herren und Besitzern verteilte, da hat sie diejenigen, die sie scheinbar bei ihrer Teilung übergangen hat, doch nicht vergessen und nicht ganz verlassen.“¹⁴

Smith geht davon aus, dass das Prinzip *invisible hand* prinzipiell auch dafür Sorge trage, dass der wirtschaftliche Wohlstand einer Nation auch den ärmeren Bevölkerungsschichten zugutekomme, was im Einzelfall jedoch nicht bedeutet, dass die Verteilung des allgemeinen Reichtums stets gerecht zugehe. So führt Smith in einer seiner Vorlesung aus:

„Die Teilung des Reichtums erfolgt nicht entsprechend der Arbeit. Der Reichtum des Kaufmanns ist größer als derjenige all seiner Angestellten, obwohl er weniger arbeitet [...]. Der Handwerker, der ungezwungen zu Hause arbeitet, hat weit mehr als der arme ungelernete Arbeiter, der sich ohne Rast abmüht. So hat jener, der sozusagen die Last der Gesellschaft trägt, am wenigsten Vorteile.“¹⁵

Dennoch glaubt Smith, dass die so durch eine arbeitsteilige Wirtschaftsweise entstandenen Ungerechtigkeiten um der hieraus resultierenden Vorteile willen in Kauf zu

¹³ Vgl. *Smith* (1985), S. 310-315.

¹⁴ *Smith* (1985), S. 315 ff.

¹⁵ *Smith* (1996), S. 180.

nehmen seien. Denn letztlich profitiert auch der gesellschaftlich am schlechtesten Gestellte vom allgemein hohen Wohlstandsniveau.

„[So] [...] hat ein Tagelöhner in Großbritannien mehr Wohlstand in seiner Lebensweise als ein indianischer Häuptling. [...] Bei einem wilden Volk genießt zwar ein jeder die ganzen Früchte seiner eigenen Arbeit, doch ist seine Dürftigkeit größer als irgendwo sonst. Es ist die Arbeitsteilung, die den Reichtum eines Landes vermehrt.“¹⁶

Im weiteren Verlauf der theoriegeschichtlichen Entwicklung wird „Gerechtigkeit“ als Kategorie menschlichen Handelns sukzessive aus dem Fokus der ökonomischen Betrachtungen ausgeblendet. Allenfalls innerhalb der Wohlfahrtstheorie spielt die „gerechte“ Güter- und Einkommensverteilung noch eine gewisse Rolle. Sahen sich die meisten der großen klassischen Ökonomen, wie etwa Adam Smith oder John Stuart Mill, durchaus auch als „Philosophen“, und war es ihr Bestreben, mit Hilfe der Erforschung ökonomischer Gesetzmäßigkeiten vor allem auch soziale Probleme zu lösen und für eine gerechtere Wohlstandsverteilung zu sorgen, tritt dieses Anliegen mit der so genannten „marginalistischen Revolution“ innerhalb der ökonomischen Wissenschaften in den Hintergrund. In der allein auf Grenznutzen- und Grenzkostenüberlegungen basierenden Modellwelt der modernen Ökonomen haben Fragen nach der Moral der einzelwirtschaftlichen Akteure oder nach der Angemessenheit der Verteilungsergebnisse keinen Platz, da sie sich den mathematischen Methoden zur Analyse wirtschaftlichen Verhaltens in Form idealisierter und aggregierter Kosten-Nutzen-Funktionen entziehen. Die Frage nach der „gerechten“ Verteilung wird auf einen „pareto-effizienten“ Verteilungszustand reduziert, in dem kein Gesellschaftsmitglied mehr besser gestellt werden kann, ohne dabei zugleich mindestens einen anderen schlechter zu stellen, ohne dass dabei beispielsweise die Ausgangsverteilung unter den Gesellschaftsmitgliedern berücksichtigt würde. Damit aber verabschiedet sich die Gerechtigkeit als Kategorie aus den Denkansätzen der Ökonomen – zumindest vorläufig.

Von der Gerechtigkeit zur „sozialen“ Gerechtigkeit

Während sich vor allem die Neoklassik in ihre zunehmend ausgefeilteren Modellwelten zurückzuziehen begann, zeigten auf der anderen Seite die praktischen Erfahrungen mit den großen Wirtschaftskrisen von 1919 und 1929, dass die Annahmen der neoklassischen Ökonomie nur bedingt tauglich waren, um reale wirtschaftliche Probleme zu lösen. Die Hyperinflation in der Zeit nach dem Ersten Weltkrieg und die tiefe Depression zu Beginn der 1930er Jahre waren die Zeit der „Gegenentwürfe“, in der alternative Modelle, wie etwa John Maynard Keynes' „Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes“ oder Silvio Gesells „Natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld“, entstanden. Doch trotz aller Kritik an den etablierten Modellen und Paradigmen der Neoklassik wurde auch hier – abgesehen von einigen „politischen“ Kampfpapieren, wie etwa

¹⁶ Smith (1996), S. 562 f.

Gesells Forderung, dem Arbeiter den vollen Ertrag seiner Arbeit zukommen zu lassen¹⁷ oder durch die grenzüberschreitende Verteilung von Boden den Weltfrieden zu sichern¹⁸ – der Frage nach der Gerechtigkeit wenig Aufmerksamkeit geschenkt.

Es war das spezifisch deutsche System der Sozialen Marktwirtschaft, in dem das Thema „Gerechtigkeit“, verstanden als Forderung nach „sozialer Gerechtigkeit“, erneut zum Gegenstand ökonomischer Betrachtungen wurde und einen systematischen Stellenwert innerhalb der ökonomischen Theoriebildung erlangte. Beeinflusst wurde diese Diskussion um eine soziale Marktwirtschaft zum einen durch die Katholische Soziallehre und insbesondere die Sozialenzyklika *Quadragesimo Anno*, in der Pius XI. deutlich auf die begrenzten Selbststeuerungskapazitäten einer liberalen Marktwirtschaft und die Notwendigkeit einer auch die Wirtschaft begrenzenden Gesamtlebensordnung verweist:

„So wenig die Einheit der menschlichen Gesellschaft gründen kann auf der Gegensätzlichkeit der Klassen, ebenso wenig kann die rechte Ordnung der Wirtschaft dem freien Wettbewerb anheim gegeben werden. Das ist der Grundirrtum der individualistischen Wirtschaftswissenschaft, aus dem all ihre Einzelirrtümer sich ableiten: in Vergessenheit oder Verkennung der gesellschaftlichen wie der sittlichen Natur der Wirtschaft glaubte sie, die öffentliche Gewalt habe der Wirtschaft gegenüber nichts anderes zu tun, als sie frei und ungehindert sich selbst zu überlassen; im Markte, d. h. im freien Wettbewerb, besitze diese ja ihr regulatives Prinzip in sich [...]. Die Wettbewerbsfreiheit – obwohl innerhalb der gehörigen Grenzen berechtigt und von zweifellosem Nutzen – kann aber unmöglich regulatives Prinzip der Wirtschaft sein. [...] Daher besteht die dringende Notwendigkeit, die Wirtschaft wieder einem echten und durchgreifend regulativen Prinzip zu unterstellen“ (*Quadragesimo Anno* 1931: Abs. 88).

Zum anderen sind es die Krisenerfahrungen der Jahre 1919 und 1929, die damit einhergehenden sozialen und politischen Verwerfungen und die Erkenntnis, dass weder eine liberale Marktwirtschaft noch eine Zentralverwaltungswirtschaft in der Lage seien, die Verteilungsprobleme der Gesellschaft gerecht zu lösen und künftigen Wirtschaftskrisen vorzubeugen. Sozialer Friede, so die Grundüberzeugung der Väter der Sozialen Marktwirtschaft, sei auf das Engste mit einer gerechten Wirtschaftsordnung verbunden. Trotz aller Unterschiede in ihren einzelnen theoretischen Entwürfen eint sie dabei der Glaube an die Vorzugswürdigkeit einer freiheitlichen Wirtschaftsordnung, die dem einzelnen die freie wirtschaftliche Betätigung erlaubt, da nur so eine bedarfsgerechte Güter- und Faktorallokation möglich sei, ihr Eintreten für eine „sozial gerechte“ Wirtschaftsordnung, die soziale Härten vermeidet, eine gerechte Wohlstandsverteilung ermöglicht und letztlich die Wirtschaft in den Dienst des Menschen stellt, und die Vorstellung, dass die Wirtschaft einer „Wettbewerbsordnung“ bedürfe, damit die wirtschaftliche Betätigung des Einzelnen zum Wohle der Gemeinschaft wirksam werde.

Allerdings besteht Uneinigkeit, wie weit die Regulierungen des Staates zum Schutz des „Sozialen“ reichen dürfen und wie viel „liberale Wirtschaftsordnung“ mit freien Markt-

¹⁷ Vgl. *Gesell* (1998), S. 10 ff.

¹⁸ Vgl. *Gesell* (1998), S. 55-71.

kräften aufrechterhalten werden müsse. So plädiert auf der einen Seite Alfred Müller-Armack für eine weitgehende Regulierung wirtschaftlicher Prozesse durch den Staat:

„Der Staat hat vielmehr die unbestrittene Aufgabe, über den Staatshaushalt und die öffentlichen Versicherungen die aus dem Marktprozess resultierenden Einkommensströme umzuleiten und soziale Leistungen, wie Kindergeld, Mietbeihilfen, Renten, Pensionen, Sozialsubventionen usw., zu ermöglichen. Das alles gehört zum Wesen dieser Ordnung [...]“¹⁹,

während auf der anderen Seite Ludwig Erhard²⁰ und Wilhelm Röpke für eine weitgehende Enthaltbarkeit staatlicher Ordnungsorgane im wirtschaftlichen Steuerungsprozess plädiert und dem „drohenden“ Wohlfahrtsstaat eine Absage erteilen:

„Der Wohlfahrtsstaat von heute [...] ist zu einem Instrument der sozialen Revolution geworden, deren Ziel die möglichst vollkommene Gleichheit der Einkommen und Vermögen ist, und damit ist an die Stelle des Mitgeföhls der Neid als das beherrschende Motiv getreten.“²¹ „Je mehr nun dieses Prinzip des Wohlfahrtsstaates ausgedehnt wird, um so näher rückt der Augenblick, da die riesige Pumpmaschine zu einer Täuschung für alle wird, zu einem Selbstzweck, der eigentlich niemandem mehr recht dient außer den davon lebenden Maschinisten, der Sozialbürokratie, die natürlich ein Interesse daran hat, diesen Sachverhalt zu verschleiern.“²²

Eine ausufernde Sozialpolitik, so die Annahme Erhards und Röpkes, würde die Eigeninitiative der Marktakteure hemmen und sich so negativ auf deren wirtschaftlichen Leistungswillen und ihre Bereitschaft zur Übernahme persönlicher Verantwortung auswirken:

„Wenn dagegen die Bemühungen der Sozialpolitik darauf abzielen, dem Menschen schon von seiner Geburt an volle Sicherheit gegen alle Widrigkeiten des Lebens zu gewährleisten [...], dann kann man von solchen Menschen einfach nicht mehr verlangen, dass sie das Maß an Kraft, Leistung, Initiative und anderen besten menschlichen Werten entfalten, das für das Leben und die Zukunft der Nation schicksalhaft ist und darüber hinaus die Voraussetzung einer auf die Initiative der Persönlichkeit begründeten ‚Sozialen Marktwirtschaft‘ bietet.“²³

Zu den wohl prominentesten Kritikern des Gedankens einer „sozialen Gerechtigkeit“, die in einer Gesamtwirtschaftsordnung zur Geltung gebracht werden sollte, zählt zweifelsohne der Nobelpreisträger Friedrich August von Hayek. Für ihn sind wirtschaftliche Freiheit und Verteilungsgerechtigkeit nicht miteinander in Einklang zu bringen, da es auf Märkten immer „Erfolgreichere“ und „weniger Erfolgreiche“ geben wird. Wer glaubt, Verteilungsgerechtigkeit mit Hilfe politischer Umverteilungsprozesse herbeiführen zu können, verkenne, dass derartigen Prozessen innerhalb von Demokratien stets die Tendenz innewohnt, zum Diktat der Mehrheit der Transferleistungsempfänger über die

¹⁹ Müller-Armack (1972), S. 26.

²⁰ Vgl. Erhard (1988), S. 375.

²¹ Röpke (1979), S. 232.

²² Röpke (1979), S. 243.

²³ Erhard (1957), S. 257.

Minderheit der Transferleistungszahler zu entarten. Damit würde jedoch die Leistungsfähigkeit einer freiheitlichen Marktordnung unterminiert, da nun mit Hilfe politischer Umverteilungsprozesse ein nicht leistungsgerechtes Ergebnis herbeigeführt werden soll. Der Begriff der „sozialen Gerechtigkeit“ ist daher für von Hayek inhaltsleer, da er kein konkretes Verhalten vorschreibt. Nicht ganz zu Unrecht argumentiert von Hayek, dass sich der Begriff der Gerechtigkeit ausschließlich auf die Regeln richtigen Verhaltens einzelner Akteure beziehen könne, und nicht auf die Leistung eines Gesamtsystems. Entsprechend kommt er zu dem Schluss:

„Es gibt natürlich keinen Grund, warum eine Gesellschaft, die so reich ist wie die moderne, nicht außerhalb des Marktes, für diejenigen, die im Markt unter einen gewissen Standard fallen, ein Minimum an Sicherheit vorsehen sollte. Hier sollte nur hervorgehoben werden, dass Gerechtigkeitsüberlegungen keine Rechtfertigung für eine ‚Korrektur‘ der Marktergebnisse abgeben, dass vielmehr die Gerechtigkeit [...] von jedem verlangt, das hinzunehmen, was ein Markt, in dem jeder einzelne sich fair verhält, liefert. Gerechtigkeit gibt es nur im individuellen Verhalten, jedoch keine Sonderform ‚soziale Gerechtigkeit‘.“²⁴

Elemente der „Gerechtigkeit“ in der Sozialen Marktwirtschaft

Gleichwohl ist es gerade der Gedanke einer „sozialen Gerechtigkeit“, der die verbindende Klammer aller Theoretiker der Sozialen Marktwirtschaft darstellt. Dies verdankt sich nicht zuletzt der Tatsache, dass in ihren Augen die Soziale Marktwirtschaft nicht nur den Entwurf einer Wirtschaftsordnung darstellt, sondern als Grundkonzept einer die rein wirtschaftliche Handlungssphäre übersteigenden Gesamtlebensordnung begriffen werden muss. Es geht also nicht ausschließlich um die Frage nach der Gerechtigkeit innerhalb wirtschaftlicher Verteilungsprozesse, sondern um die weitaus bedeutsamere Frage nach der gerechten Gesellschaft schlechthin. Da jedoch die Voraussetzung für den sozialen Frieden innerhalb einer Gesellschaft und die Bedingungen zur Verwirklichung einer sozialen Gerechtigkeit stets an die wirtschaftlichen Möglichkeiten des Einzelnen und die ihm dadurch ermöglichten sozialen Chancen gebunden sind, kommt den Gerechtigkeitsfragen auch innerhalb der ökonomischen Handlungssphäre eine zentrale Bedeutung zu. Dabei sind es insbesondere drei Bereiche, in denen innerhalb der Wirtschaft soziale Gerechtigkeit verwirklicht werden müsse.

Soziale Gerechtigkeit als Startgerechtigkeit

Um einen fairen Leistungswettbewerb zu garantieren, bedarf es vergleichbarer Ausgangspositionen der Wettbewerber. Nach Alexander Rüstow betrifft dies erstens ein Bildungssystem, das allen die gleichen Chancen eröffnen muss. Dies meint nicht nur die Ermöglichung eines gleichen „Bildungszuganges“ in Abhängigkeit von der individuellen Begabung, sondern bezieht sich auch auf die Kompensation der durch Bildung entstehenden „Opportunitätskosten“, die beispielsweise aus dem fehlenden Beitrag des

²⁴ Hayek (1994), S. 123.

Studierenden zum Familieneinkommen oder aus den von ihm zu tragenden höheren Lebenshaltungskosten resultieren. Zweitens fordert Rüstow eine vergleichbare Vermögensausstattung der Haushalte, die nicht durch ein „feudaloides“ Erbrecht verzerrt werden dürfe. Um die Startgerechtigkeit im wirtschaftlichen Wettbewerb sicherzustellen, dürfe Vermögen nicht kumuliert werden, sondern sich nur als Resultat individueller Leistungen ergeben. Schließlich plädiert Rüstow drittens für einen mindestens minimalen Schutz vor den Wechselfällen des Lebens, da der Einzelne stets von unverschuldeter Krankheit oder Arbeitslosigkeit bedroht sei und es die soziale Gerechtigkeit erfordere, hierfür solidarisch Vorsorge zu treffen. Dem „Mythos“ einer leistungsgerechten Entlohnung individueller wirtschaftlicher Anstrengungen innerhalb des etablierten Wirtschaftssystems erteilt Rüstow eine Absage:

„Dass die Verteilung von Vermögen und Einkommen in unserer plutokratischen Wirtschaftsordnung irgendetwas mit sozialer Gerechtigkeit zu tun hätte, wird wohl heute niemand mehr im Ernst behaupten wollen. Sicherlich gibt es Leute, die ihren selbst erworbenen Reichtum ausschließlich eigener Tüchtigkeit, und andere, die ihr Elend ausschließlich eigener Untüchtigkeit zu verdanken haben. Diese Fälle sind aber denkbar weit davon entfernt, die Regel zu bilden. Schon der alte türkische Dichter Fuzuli (†1555) sagt: ‚Aus Dummheit glaubt einer, der reich werden möchte, dass Faulheit die Ursache der Armut, und viel Arbeit die Ursache des Reichtums sei‘.“²⁵

Ähnlich wie vor ihm bereits John Stuart Mill tritt Rüstow daher für eine strikte Regulierung von Erbschaften ein, um so die nichtleistungsbezogene Vermögensakkumulation zu begrenzen, und plädiert für ein staatliches Stipendiensystem, das es erlaubt, den Bildungszugang zu erleichtern und den Leistungsausfall studierender Jugendlicher für ihre Eltern zu kompensieren. Schließlich fordert er ein geeignetes Versicherungswesen, das den Einzelnen vor den Wechselfällen des Lebens zu schützen in der Lage ist. Regulative Idee dieser Maßnahmen ist die Herstellung einer „vollkommenen Startgleichheit“, die sozialem Neid keinerlei Ansatzpunkte mehr liefert.

Soziale Gerechtigkeit als Lohngerechtigkeit

Ein zweites zentrales Themenfeld sozialer Gerechtigkeit stellt die Frage der gerechten Entlohnung dar. Allerdings geht es hier nicht um eine „Neuaufgabe“ der mittelalterlichen Diskussion um den gerechten Lohn, wiewohl die Forderung nach gerechter Entlohnung durchaus in der Soziallehre und der Naturrechtstradition der katholischen Kirche verwurzelt ist. Ausgangspunkt der sozial-marktwirtschaftlichen Überlegungen bildet die Überzeugung, dass dem Menschen eine je eigene individuelle Würde zukäme, die es verbietet, ihn rein als Sache zu behandeln. Wenn für den Menschen in einer Marktgemeinschaft die dauerhafte Sicherung seiner Existenz vom Verkauf seiner Arbeit abhängt, dann muss der dadurch erzielte Lohn auch zur Sicherung seiner Existenz ausreichen. Oswald von Nell-Breuning unterscheidet dabei zwischen „Leistungslohn“ und „Lebenslohn“. Ersterer folgt einem kausalen Begründungsschema und fordert die „gerechte Entlohnung“ in Abhängigkeit von der jeweils erbrachten Leistung. Letzterer

²⁵ Rüstow (1949), S. 25.

fordert es, dem Menschen als einem Wesen mit Würde „gerecht zu werden“ und ihm selbst dann, wenn seine Leistungsfähigkeit hierfür nicht (mehr) ausreicht, einen existenzsichernden Lohn zu zahlen, um ihm so ein Leben in Würde zu ermöglichen. Genügt dem Menschen der reine Tauschwert seiner Arbeitsleistung nicht, oder kann er seine Arbeitsleistung mangels Nachfrage nicht tauschen, tritt somit sein Anspruch auf Lebenslohn in Kraft.

Hierfür gibt Nell-Breuning zwei moraltheologische Begründungen, die letztlich auch grundlegend für die Soziale Marktwirtschaft werden:

(1) Rechtsgrund für das zu zahlende Gehalt ist zum einen, dass der Mensch ein bedürftiges Wesen ist; er ist auf die Einkommenserzielung für seinen Lebensunterhalt angewiesen. Der ihm zu gewährende Lebensunterhalt muss daher auch die „Lebensstellung“ des Einzelnen einbeziehen, d. h. die Aufgaben, die er im Leben, beispielsweise für seine Familie, zu erfüllen hat, berücksichtigen. Das Einkommen hat sich daher an einem sozial gerechten Auskommen zu orientieren.

(2) Zum anderen erwirbt der Mensch durch den durch seine Arbeit geleisteten Beitrag zum Bruttosozialprodukt einen Rechtsanspruch auf ein Gehalt. Nicht der Verkauf von Arbeitsleistung zu einem bestimmten Marktwert begründet das Entgelt, sondern der vom arbeitenden Menschen mitgeschaffene Wert.

„Der Arbeitsmarkt muss – darin unterscheidet er sich von allen anderen Märkten – ‚geräumt‘ werden. Dass ein Arbeitsangebot keinen Absatz, dass Arbeitswillige keine Arbeitsgelegenheit finden, das darf nicht sein. Darum darf der Arbeitsmarkt nicht der Ort sein, wo Angebot und Nachfrage sich selbst überlassen einander begegnen oder auch verfehlen.“²⁶ „Dass Waren, nach denen nicht nachgefragt wird, nicht mehr produziert werden, ist vernünftig; dass Menschen, nach deren Arbeitskraft keine ausreichende zahlungswillige Nachfrage besteht, sterben müssen, ist unverantwortlich.“²⁷

Es ist durchaus kein Zufall, dass angesichts der Massenarbeitslosigkeit der Krisenjahre von 1919 und 1929 die soziale Sicherung und die gerechte Entlohnung zu einem wesentlichen Anliegen der Väter der Sozialen Marktwirtschaft werden. So fordert Walter Eucken in seiner Schrift „Die Wettbewerbsordnung und ihre Verwirklichung“ in Bezug auf den Arbeitsmarkt ein „antikonjunkturelles Verhalten“, worunter er staatliche Eingriffe zur Vermeidung vorhersehbarer Marktineffizienzen versteht. „Wenn trotzdem antikonjunkturelle Phänomene auf einem Arbeitsmarkt der Wettbewerbsordnung nachhaltig auftreten sollten, würde die Festsetzung von Minimallöhnen akut werden.“²⁸ Reicht also der „Marktlohn“ nicht aus, um dem Einzelnen eine menschliche Existenz in Würde zu sichern, muss dem durch die staatliche Festlegung von Lohnuntergrenzen entgegen gewirkt werden.

²⁶ Nell-Breuning (1975), S. 123.

²⁷ Nell-Breuning (1975), S. 124.

²⁸ Eucken (1949), S. 76.

Soziale Gerechtigkeit als Verteilungsgerechtigkeit

Wohl kein anderes Thema der sozialen Gerechtigkeit war unter den geistigen Vätern der Sozialen Marktwirtschaft selbst so umstritten wie das Problem der Verteilungsgerechtigkeit. Zum einen war man sich der Tatsache bewusst, dass innerhalb von Marktwirtschaften die Verteilung nicht nach ethischen Gesichtspunkten (beispielsweise im Sinne der aristotelischen *justitia distributiva*) erfolgt, sondern einem „ethisch gleichgültigen“ Mechanismus überlassen bleibt mit der Folge, dass die hierdurch erzielten Verteilungsergebnisse aus ethischer Perspektive mitunter als ungerecht bezeichnet werden müssen. Andererseits stellte für die Theoretiker der Sozialen Marktwirtschaft der Marktmechanismus als Koordinationsinstrument im Systemvergleich die beste Alternative zur Lösung gesellschaftlicher Knappheitsprobleme dar. Damit sahen sich die ordoliberalen Theoretiker vor das Problem gestellt, zum einen den Koordinationsmechanismus „Markt“ aufrechtzuerhalten, andererseits aber einer allzu ungerecht erscheinenden Verteilung entsprechend der reinen Marktlogik entgegenzuwirken, um so dem Postulat der sozialen Gerechtigkeit gerecht zu werden. In diesem Sinne gilt eine mittels einer ordnungspolitischen Rahmenordnung verwirklichte Verteilungsgerechtigkeit als ethischer Grundsatz der Sozialen Marktwirtschaft. So fordert Eucken etwa explizit eine Einkommensumverteilung durch aktive Steuerpolitik, um so dem „ethisch gleichgültigen Automatismus“ der Marktkräfte entgegenzuwirken.²⁹ Eucken begründet dies damit, dass Einkommensungleichheit zu moralisch nicht vertretbaren Kaufkraftunterschieden führe, die die Produzenten dazu veranlasse, vor allem für die „Reichen“ zu produzieren. Ziel sei daher nicht die vollständige Nivellierung von Einkommensunterschieden, sondern die Garantie einer bedarfsgerechten Güterversorgung:

„Es bilden sich erhebliche Unterschiede in der Verteilung der Kaufkraft, und daraus ergibt sich die Hinlenkung der Produktion auf die Deckung relativ unbedeutender Bedürfnisse, während dringende Bedürfnisse anderer Einkommensbezieher noch nicht befriedigt sind. Die Ungleichheit der Einkommen führt dahin, dass die Produktion von Luxusprodukten bereits erfolgt, wenn dringende Bedürfnisse von Haushalten mit geringem Einkommen noch Befriedigung verlangen.“³⁰

Trotz dieser Forderung der Gründerväter der Sozialen Marktwirtschaft hat die Verteilungsungleichheit von Vermögen und Einkommen in der Bundesrepublik seit den 1980er Jahren stetig zugenommen: Zwischenzeitlich lebt in Deutschland jedes sechste Kind in einem sozialhilfeabhängigen Haushalt (vor 75 Jahren nur jedes 75. Kind); 5% der Gesamtbevölkerung besitzen nahezu die Hälfte (46%) aller Vermögenswerte, und die Hälfte aller Haushalte verfügt über keinerlei Nettovermögen. In der Statistik des Human Development Index belegt Deutschland derzeit nur mehr Platz 22 (1994: Platz 11), unter anderem da sich die Bildungschancen innerhalb der letzten Jahre verschlechtert haben. Stetig wachsender Reichtum führt somit nicht automatisch zu einer Verbesse-

²⁹ Vgl. Eucken (1949), S. 72 f.

³⁰ Eucken (1990), S. 300.

rung des sozialen Wohlstandes, dieser hängt auch von der Einkommensverteilung und der Einkommensverwendung ab.³¹

Freiheit und Gerechtigkeit

Nicht zuletzt angesichts derartiger Daten spricht Friedrun Quaas vom „Stilverfall der Sozialen Marktwirtschaft“. Sie begründet dies damit, dass das Konzept der Sozialen Marktwirtschaft zugleich auch als ein Gesellschaftssystem zur Realisierung sozialer Gerechtigkeit gedacht war, die aktuelle Wirtschaftspolitik diese gesellschaftliche Dimension jedoch zunehmend aus den Augen zu verlieren scheint.³² Zahlreiche Initiativen, die sich an der Erneuerung der Sozialen Marktwirtschaft versuchen, hätten mithin vor allem den Markt und weniger das Soziale im Blickfeld.

Demgegenüber stehen für Quaas „wirtschaftliche Freiheit“ und „sozialer Ausgleich“ zwar in einem Spannungsverhältnis, stellen jedoch keinen Widerspruch dar, der nur in der Aufhebung des einen in das andere Prinzip überwunden werden könne:

„Wird ‚das Soziale‘ vorrangig als ein Belastungs- und Störfaktor für die Wirtschaft angesehen, droht die für objektiv-wertfrei gehaltene und deswegen nicht weiter hinterfragte Forderung nach Marktkonformität in Ökonomismus abzugleiten. Es ist etwas anderes, die Ergebnisse der Gesetze des Marktes wertfrei zu analysieren als diese beharrlich als etwas zu deklarieren, dem man mit Rekurs auf ‚ökonomische Sachzwänge‘ und ‚die Logik des Marktes‘ per se auch gleich noch die besten Wohlfahrtseffekte zuschreiben könnte.“³³

Entgegen der in Politik und Wissenschaft vielfach vertretenen Ansicht, dass es zur Rettung der Sozialen Marktwirtschaft vor allem „mehr Liberalismus“ und weniger Wohlfahrtsstaat bedürfe, man bei der Durchsetzung dieser Forderungen aber mit dem Widerstand der „wohlfahrtsstaatlichen Profiteure“ zu rechnen habe, besitzen die Bürgerinnen und Bürger eine weitaus klarere Vorstellung dessen, was sie von einer „sozialen“ Marktwirtschaft erwarten. Dies ist umso erstaunlicher, als diese Vorstellungen sich weit weniger am Konzept des bundesrepublikanischen Wohlfahrtsstaates als vielmehr an den Grundgedanken der Gründerväter der Sozialen Marktwirtschaft selbst zu orientieren scheinen. In einer Gemeinschaftsstudie der Bertelsmann Stiftung, der Heinz Nixdorf Stiftung und der Ludwig-Erhard-Stiftung, in der 350 repräsentativ ausgewählte Bürgerinnen und Bürger ihre Vorstellungen einer sozialen Marktwirtschaft diskutieren konnten (BürgerForum Soziale Marktwirtschaft), waren es vor allem folgende Punkte, die als Eckpfeiler einer sozialen Marktwirtschaft genannt wurden:³⁴

31 Vgl. hierzu ausführlich Zinn (2009a) und Zinn (2009b).

32 Vgl. Quaas (2009), S. 121-124.

33 Quaas (2009), S. 128.

34 Vgl. Quaas (2009), S. 130 f.

- Gerechtigkeit im Bildungssystem,
- gerechtere Einkommensverteilung,
- gerechte Entlohnungssysteme (Mindestlohn),
- stärkere Wertschätzung des Ehrenamtes,
- ökologisches und soziales Verhalten soll belohnt werden,
- verantwortungsbewusste Investitionsentscheidungen,
- ethische Werte dürfen nicht dem Markt geopfert werden,
- Steuerentlastungen (Spitzensteuer max. 40%),
- Sozialversicherungspflicht für alle.

Von den Bürgerinnen und Bürgern diskutiert wurden dabei überwiegend konstruktive, realisierbare Reformvorschläge und nicht ein unerfüllbarer Forderungskatalog. Auffällig war zudem die klare Vorstellung dessen, was mehrheitlich als sozial gerechtes System empfunden wurde. Damit wird – zumindest aus Sicht der Bürger – eines deutlich: Gerechtigkeit ist keine Kategorie der Ökonomie, aber sie ist jene Kategorie, an der sich die Leistungsfähigkeit einer Wirtschaftsordnung letztlich messen lassen muss.

Literaturverzeichnis

- Aquin, Th. von* (1985): Summe der Theologie in 3 Bdn. Kröner Verlag: Stuttgart.
- Aristoteles* (1995): Nikomachische Ethik, in: Philosophische Schriften in 6 Bdn. Felix Meiner Verlag: Hamburg, Bd. 3.
- Cicero, M. T.* (1995): De officiis – Vom pflichtgemäßen Handeln. Philipp Reclam: Stuttgart.
- Erhard, L.* (1957): Wohlstand für alle. Econ-Verlag: Düsseldorf.
- Erhard, L.* (1988): Gedanken aus fünf Jahrzehnten. Reden und Schriften, in: K. Hohmann (Hrsg.), Econ Verlag: Düsseldorf.
- Eucken, W.* (1949): Die Wettbewerbsordnung und ihre Verwirklichung, in: W. Eucken, F. Böhm (Hrsg.), Ordo – Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft. „Journalfranz“ Arnulf Liebig: Würzburg.
- Eucken, W.* (1990): Grundsätze der Wirtschaftspolitik. J. C. B. Mohr: Tübingen.
- Gesell, S.* (1998): Die natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld, in: Gesammelte Werke in 19 Bdn. Fachverlag für Sozialökonomie: Lütjenburg, Bd. 11.
- Hayek, F. A. von* (1994): Freiburger Studien. J. C. B. Mohr: Tübingen.
- Hobbes, T.* (1980): Leviathan. Philipp Reclam: Stuttgart.
- Marx, K.* (1979): Kritik des Gothaer Programms, in: K. Marx, F. Engels (Hrsg.), Ausgewählte Schriften in 2 Bdn. Dietz Verlag: Berlin.
- Müller-Armack, A.* (1972): Die Soziale Marktwirtschaft und ihre Widersacher, in: L. Erhard, A. Müller-Armack (Hrsg.), Soziale Marktwirtschaft – Ordnung der Zukunft. Ullstein Verlag: Frankfurt am Main, S. 21-40.
- Nell-Breuning, O. von* (1975): Der Mensch in der heutigen Wirtschaftsgesellschaft. Olzog Verlag: München.
- Platon* (1991): Politeia, in: Werkausgabe in 10 Bdn. Insel-Verlag: Frankfurt am Main, Bd. 5.
- Quaas, F.* (2009): Der Wirtschaftsstil der Sozialen Marktwirtschaft aus evolutorischer Perspektive, in: M. S. Abländer, P. Ulrich (Hrsg.), 60 Jahre Soziale Marktwirtschaft. Haupt-Verlag: Bern, S. 119-145.
- Rawls, J.* (1993): Eine Theorie der Gerechtigkeit. Suhrkamp Verlag: Frankfurt am Main.
- Röpke, W.* (1979): Jenseits von Angebot und Nachfrage. Haupt-Verlag: Bern.
- Rüstow, A.* (1949): Zwischen Kapitalismus und Kommunismus. Kupper: Godesberg.
- Sen, A.* (2003): Ökonomie für den Menschen. Deutscher Taschenbuch Verlag: München.
- Smith, A.* (1985): Theorie der ethischen Gefühle. Felix Meiner Verlag: Hamburg.
- Smith, A.* (1996): Vorlesungen über Rechts- und Staatswissenschaft. Academia Verlag: St. Augustin.

Zinn, K.-G. (2009a): Überdauert die Soziale Marktwirtschaft? Aufstieg und Niedergang des bundesdeutschen Erfolgsmodells, in: M. S. Aßländer, P. Ulrich (Hrsg.), 60 Jahre Soziale Marktwirtschaft. Haupt-Verlag: Bern, S. 257-289.

Zinn, K.-G. (2009b): Soziale Marktwirtschaft – Fortentwicklung und Niedergang während zweier Generationen, in: Forum Wirtschaftsethik, Jg. 17 (2), S. 7-19.

Würde in der Unternehmensethik



Prof. Dr. Albert Löhr

Internationales Hochschulinstitut Zittau

„Beherrschung der Triebe durch die moralische Kraft ist Geistesfreiheit, und Würde heißt ihr Ausdruck in der Erscheinung. Auch die Würde hat ihre verschiedenen Abstufungen und wird da, wo sie sich der Anmut und Schönheit nähert, zum Edlen, und wo sie an das Furchtbare grenzt, zur Hoheit. Der höchste Grad der Anmut ist das Bezaubernde, der höchste Grad der Würde ist Majestät.“

(Friedrich Schiller, Ueber Anmuth und Würde, 1793)

1 Die Würde des Menschen – Ein fundamentales Thema

Mit dem Begriff der Würde (Menschenwürde, Würde des Menschen)¹ arbeitet man in der Diskussion um eine Unternehmensethik in Deutschland eher zurückhaltend, ganz zu schweigen von der Betriebswirtschaftslehre insgesamt, wo die Würde des Menschen keinen rechten Platz zu haben scheint.

Das ist einerseits verständlich, denn der Begriff der Würde (*dignitas*) als allgemeiner Menschenwürde lässt sich zwar bis zurück in die Antike bei Cicero (106-43 v. Chr.)² zurückverfolgen, blieb aber ebenso lange ein inhaltlich unbestimmtes Wort mit vagem Interpretationsspielraum. Man ist versucht zu behaupten, dass eine wissenschaftliche Disziplin mit Anspruch auf begriffliche Präzision sich durch Bezug auf die „Würde“ des Menschen mehr Probleme einhandelt als Erkenntnisse gewinnen kann.

Andererseits wäre diese Zurückhaltung im Zusammenhang mit der Unternehmensethik doch recht verwunderlich, denn in Art. 1 Abs. 1 des Grundgesetzes (GG) der Bundesrepublik Deutschland heißt es klar: „Die Würde des Menschen ist unantastbar. Sie zu achten und zu schützen ist Verpflichtung aller staatlichen Gewalt.“ Die Rechtsauslegung in den einschlägigen Kommentaren zum Grundgesetz besagt, dass dies nicht einfach als unverbindliche Programmatik zu verstehen ist, sondern vielmehr als unmittelbar geltendes Recht. Nach allgemeiner Auffassung handelt es sich bei der Würde des Menschen um eine Fundamentalnorm, also um ein tragendes Konstitutionsprinzip für die anderen

¹ Einen guten Überblick geben *Wetz* (2001) und neuerdings *Gröschner, Kirste, Lembecke* (2008).

² *Marcus Tullius Cicero* (1964), Buch 1, S. 106.

Verfassungsnormen und die gesamte Rechtsordnung.³ Daher besteht auch weitgehend Konsens, dass Art. 1 GG generelle „Drittwirkung“ zukommt, die sich auch und gerade auf das Arbeitsverhältnis und die sich daraus ergebenden Arbeitsbedingungen erstreckt.⁴

Diese starke Bedeutung hat in Deutschland noch keine allzu lange, aber klare Tradition.⁵ In den Verfassungen des 18. und 19. Jahrhunderts spielt der Begriff der Menschenwürde noch gar keine Rolle. Er taucht erstmals in Artikel 151 der Weimarer Reichsverfassung von 1919 auf, und da interessanterweise schon mit explizitem Bezug zur Wirtschaft, indem die politische Initiative von Ferdinand de Lassalle aufgenommen wurde, dem deutschen Arbeiter zu einem „wahrhaft menschenwürdigen Dasein“ zu verhelfen: „Die Ordnung des Wirtschaftslebens muss den Grundsätzen der Gerechtigkeit mit dem Ziele der Gewährleistung eines menschenwürdigen Daseins für alle entsprechen.“ (Art. 151). Diese Formulierung wurde später fast wörtlich in die erste Verfassung der DDR vom 7. Oktober 1949 übernommen und fand sich zeitgleich als die fundamentale und abstrakte Norm in Art. 1 Abs. 1 des Grundgesetzes vom 23. Mai 1949 wieder.

Es ist mehr als eine Fußnote wert zu vermerken, dass die Formulierung des Art 1. GG auf dem Europäischen Gipfel von Nizza vom 07.12. bis 09.12.2000 fast wörtlich auch als Eröffnungsformel in die Charta der Grundrechte der Europäischen Union aufgenommen wurde: „Die Würde des Menschen ist unantastbar. Sie ist zu achten und zu schützen.“ Maßgeblich dafür verantwortlich war der Vorsitzende der Europäischen Grundrechtekommission, der frühere deutsche Bundespräsident Roman Herzog. Er setzte den Bezug zur Würde gegen zum Teil heftigen Widerstand anderer Länder durch. Insbesondere die Briten bemängelten, dass niemand genau wisse, was unter dem glanzvollen Sprachgebilde der Würde (*dignity*) eigentlich zu verstehen sei. Neben Großbritannien fehlt ein Bezug zur Menschenwürde daher auch in den Verfassungen von Frankreich, Österreich, Dänemark, Luxemburg und den Niederlanden.

Was also ist die Würde des Menschen? Das deutsche Bundesverfassungsgericht und der Bundesgerichtshof haben wiederholt versucht, die Menschenwürde als das „Menschenbild des Grundgesetzes“ näher zu präzisieren, sind dabei aber stets in einem sehr hohen Abstraktionsgrad verblieben und haben vor allem keine näheren Begründungen entwickelt, aus denen sich spezifische Verpflichtungen für den Bereich der Wirtschaft ableiten ließen. So gilt als Grundsatz, dass der Mensch eine „mit der Fähigkeit zu eigenverantwortlicher Lebensgestaltung begabte Persönlichkeit“ sei. Häufig liest man als Kerngedanken, dass der Mensch „niemals zum bloßen Objekt erniedrigt oder als Mittel für fremdgesetzte Zwecke missbraucht werden darf“, und wird dadurch an den kategorischen Imperativ von Immanuel Kant verwiesen, auf den sich die deutsche Würdediskussion in weiten Teilen bezieht. Positiv gewendet formulierte Nipperdey die Menschen-

³ Vgl. dazu insbesondere auch die monatelangen Diskussionen und Meinungsverschiedenheiten der verfassungsgebenden Versammlung der Bundesrepublik Deutschland um die Fassung des Artikels vom 10.08.1948 bis zum 05.05.1949, vgl. *Wetz* (2001), S. 8 ff.

⁴ Vgl. *Gerum* (1981), S. 41.

⁵ Vgl. zum Folgenden vor allem *Wetz* (2001).

würde als Ausdruck der Selbstbestimmung, während sie Justizminister Maihofer – in typisch deutscher Redewendung – verfeinert als „Sichselbstgehören“ oder „Übersichselbstverfügen“ definiert.⁶ Denninger schließlich hat diese Charakteristika erfreulich klar als „Fähigkeit zur eigenverantwortlichen Lebensgestaltung“ bezeichnet.⁷

Als systematisch grundlegende Interpretation gilt die vom Rechtswissenschaftler Hans Dürig 1958 dargelegte „Menschenauffassung des Grundgesetzes“,⁸ wonach jedem einzelnen Menschen Würde bereits aufgrund seines *Personseins* zukomme, aufgrund seiner Zugehörigkeit zur Spezies Mensch. Daraus folgt, dass weder der Staat noch irgendeine sonstige Instanz – wie etwa Unternehmungen – dem Menschen seine Würde gewähren oder aberkennen können. „*Die Würde des Menschen ist unantastbar*“ besagt damit zweierlei: erstens, dass sie als natürliche Eigenschaft gar nicht außer Kraft gesetzt werden *kann*, und zweitens, dass sie als ethische nicht verletzt werden *darf*. Dürig begründet damit die Würde des Menschen über einen naturrechtlichen Ansatz in ihrer klassischen Doppelbestimmung (1) als indisponibles *Wesensmerkmal* des Menschen und (2) als praktischen *Gestaltungsauftrag* für ein würdevolles Leben.

Während für Teil 2 auch und gerade unter den Bedingungen der Globalisierung eine weitreichende Konsensfähigkeit unterstellt werden darf, war die Begründung der Würde als indisponibles *Wesensmerkmal* des Menschen stets als *kulturrelative* Behauptung umstritten.⁹ Was diese Auffassung angeht, geht sie im Kern auf das christliche Weltbild des Abendlandes zurück. Der Antike war die Vorstellung noch völlig fremd, dass *jeder* Mensch Würde verkörpern könne; man musste sie durch Leistungen *erwerben* oder aufgrund bestimmter Eigenschaften *zugesprochen* bekommen. Erst durch die christliche Sichtweise ändert sich dies, da nach dem christlichen Menschenbild in jedem Menschen *Gottes Ebenbild* ruht und der Mensch dadurch auch über den Rest der Natur herausragt. Die Würde wird so zum indisponiblen Wesensmerkmal jedes Menschen. Selbst bei Immanuel Kant ändert sich diese Begründung nur insoweit, als an die Stelle von Gott die autonome *Vernunft* tritt: Würde ist und bleibt damit ein Wesensmerkmal jedes Menschen, weil er qua Geburt als Mensch die Begabung zum autonomen Gebrauch der Vernunft besitzt. Hans Dürig führt diese Begründungsstrategien mit der Würde als „*metaphysischem Rest*“ im Menschenbilde fort, indem er einen nicht näher begründeten *naturrechtlichen* Ansatz ins Feld führt: Dem Menschen kommt von Natur aus Würde zu.

Leider haben die so angelegten Begründungsstrategien mit ihren metaphysischen Restannahmen philosophisch gesehen keine besondere Überzeugungskraft, schon gar nicht im Kontext der Globalisierung. Sie sind als im Kern kulturrelative Behauptungssätze ohne nähere Begründung schnell erkennbar. Bei näherem Hinsehen besteht hier allerdings nur ein Problem im *Begründungszusammenhang* der Würde als „Wesensmerk-

⁶ Vgl. *Maihofer* (1968), S. 33.

⁷ Vgl. *Denninger* (1973), S. 20, zusammenfassend *Gerum* (1981), S. 42.

⁸ Vgl. *Dürig* (1958) im Rahmen seiner 26 Seiten umfassenden Auslegung des Art. 1 Abs. 1 GG, der nach seiner Interpretation eine „positive ethische Unruhe“ auslösen sollte.

⁹ Vgl. dazu und zum Folgenden insbesondere *Wetz* (2001), S. 5 ff.

mal“ des Menschen. Am *Gestaltungsauftrag* ändert sich jedoch nichts, wenn man die Würde des Menschen als begriffliche *Zuschreibung* im Sinne einer kulturellen Er rungenschaft versteht, die durchaus global verfügbar ist und für diese Interpretation des Menschenbildes wirbt. Ich möchte daher methodisch einen derart metaphysikfreien, *pragmatischen* Begründungsansatz vorschlagen: Unsere lebenspraktischen Erfahrungen mit den weltweit feststellbaren Verstößen gegen Menschenwürde sind so eindringlich und vielschichtig, dass sich der philosophische Teil 1 eigentlich von selbst erledigt. Um es mit Theodor Adorno zu formulieren: Im Angesicht von Auschwitz erübrigt es sich, nach philosophischen Begründungen der Menschenwürde zu fragen.¹⁰

Wenn man diese Grundüberlegungen auf unseren Themenbereich der Unternehmensethik bezieht will, so folgt aus Art. 1 GG und vergleichbaren Festlegungen unmittelbar eine Befassung mit dem Gestaltungsauftrag (Teil 2): Die praktische Ausgestaltung der Arbeitsverhältnisse darf weder national noch global gegen die Idee der Menschenwürde verstoßen. Wie immer man diese auch inhaltlich konkret ausgestalten mag, es geht im Kern darum, ein bestimmtes Mindestmaß an Möglichkeiten zur *Selbstbestimmung* des Menschen im Arbeitsprozess nicht zu unterschreiten. Gerade eine Disziplin wie die Betriebswirtschaftslehre – bzw. die Managementlehre – muss in diesem Sinne einen begrifflichen Bezug zum Thema „Würde“ herstellen können, indem sie Grenzen fremdbestimmten Handelns in Unternehmungen zieht, den Menschen nicht zum bloßen Objekt in Form eines beliebig disponiblen „Produktionsfaktors“ werden lässt. Sonst würde dies, scharf formuliert, nicht verfassungskonform sein. Erst recht gälte das dann für die Unternehmensethik als Fundament der Lehre von der Unternehmensführung, da sie sich mit den tragenden Werten und Normen dieses Faches explizit beschäftigt.

Unser Thema, so möchte ich einleitend festhalten, ist damit also kein philosophisches, sondern ein eminent praktisches und fundamentales. Ich möchte mich dabei im Übrigen bewusst beschränken auf den Aspekt der *Menschenwürde*, obwohl man dazu kritisch anmerken könnte, dass die Frage der *Würde* damit „anthropozentrisch“ verkürzt wird. Denn letztlich geht es nicht nur um den Menschen, sondern auch ganz allgemein um die Würde der belebten und der unbelebten Natur, die man durch wirtschaftliches Handeln beeinträchtigt sehen kann.¹¹ Aber lassen wir uns in einem ersten Schritt wenigstens diese naheliegende Frage nach der Würde des Menschen im unternehmerischen Handlungszusammenhang aufwerfen; das Problem eines würdevollen Umganges mit der belebten und der unbelebten Natur wirft methodisch eine ganz Reihe weiterer Fragen auf, denen ich im hier verfügbaren Rahmen nicht nachgehen kann.¹²

¹⁰ Vgl. Adorno in seiner „Negativen Dialektik“, *Adorno* (1996).

¹¹ Vgl. zu einer umfassenden Bestimmung von Naturethiken *Meyer-Abich* (1986) oder *Krebs* (2007).

¹² Man muss vor allem den genuin anthropozentrisch entwickelten *Begriff der Würde* auf die Natur übertragen und dieser dann entweder (a) ein „Recht an sich“ zuschreiben, was letztlich wieder nur anthropozentrisch begründet werden kann, oder (b) die Legitimation bestimmter „Stellvertreter“ begründen, die als Sachwalter der Interessen von Bäumen, Tieren, Landschaften auftreten, aber in dieser Eigenschaften auch nur wiederum „anthropozentrisch“ argumentieren können.

2 Würde in Unternehmensethik und Betriebswirtschaftslehre

Ich möchte kurz erläutern, warum man sich in der Betriebswirtschaftslehre trotz dieses klar formulierbaren Gestaltungsauftrags so schwer mit dem Thema Menschenwürde und *a fortiori* mit der Unternehmensethik tut.¹³

Die deutsche Betriebswirtschaftslehre stellt – international betrachtet – bekanntlich einen relativ speziellen Sonderweg der theoretischen Auseinandersetzung mit dem unternehmerischen Handeln dar. Im langen Schatten der Tradition von Erich Gutenberg hat sich das Fach seit den 1950er Jahren nie wirklich als „eigenständige“ wissenschaftliche Disziplin entwickelt, sondern wurde in den verschiedenen Entwicklungsstufen meist nur als „angewandte“ mikroökonomische Theorie verstanden – jedenfalls, wenn man den Mainstream der Fachvertreter anschaut. Heute äußert sich diese Ausrichtung in einer faktischen Dominanz der Institutionenökonomik und des Transaktionskostenansatzes. Damit hinkt man den internationalen Diskussionen paradigmatisch zwar um etwa zwei Jahrzehnte hinterher, hat aber eine ganze Generation von Nachwuchsforschern auf ein homogenes Paradigma eingeschworen. Fachspezifische Besonderheiten wurden dabei in bester Kaufmannstradition eigentlich nur für die finanzwirtschaftliche Betrachtung des Betriebsgeschehens entwickelt, also für die Investitionstheorie, das Rechnungswesen (Controlling), die Steuerwirkungslehre oder die Wirtschaftsprüfung (Auditing).

Die Betriebswirtschaftslehre verstand sich in dieser Tradition primär als Wirtschaftlichkeitslehre („Betriebs-Wirtschaftslehre“), nicht jedoch als eine umfassende Lehre von der Institution Unternehmung und ihrer Gestaltung („Betriebswirtschafts-Lehre“). Die mit dieser kaufmännischen Tradition verbundene „Ethik der gestaltbaren Zahlen“ wurde durchaus von respektablen Grundwerten wie den „Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung“ oder der bekannten Forderung nach „Bilanzwahrheit und Bilanzklarheit“ getragen. Ihr blieb jedoch eine Auseinandersetzung mit genuin qualitativen und abstrakten Begriffen wie der Würde des Menschen vom Ansatz völlig fremd. Derartigen Themen gegenüber hatte man daher in der Betriebswirtschaftslehre als gewachsener Kaufmannsdisziplin schon auf der instrumentellen Ebene den Vorbehalt, keine „sozialtechnisch“ ausgerichtete Managementlehre werden zu wollen. Der aus verschiedensten Disziplinen eingeschleppte „Sozialklimbim“ der angelsächsischen Managementlehre wurde jenseits der „finanztechnischen“ Bilanzanalysen konsequent als fachfremde „Versozialwissenschaftlichung“ gebrandmarkt und zurückgewiesen.¹⁴

Es muss ein großer Schock gewesen sein, als gerade die folgenschwersten unternehmensethischen Skandale wie Enron oder Parmalat aus genuin ethischen Verfehlungen im Rechnungswesen entstanden.¹⁵ Einen zweiten Schock löste die Erkenntnis aus, dass

¹³ Vgl. zum Folgenden auch *Löhr* (1991).

¹⁴ Vgl. *Schneider* (1990) und die Diskussionen bei *Wunderer* (1988).

¹⁵ Zur Diskussion des Falles Enron vgl. etwa *Äßländer* (2005) und die Sonderausgabe des Forums Wirtschaftsethik 2/2005.

Korruption als Geschäftsmodell wie im Falle Siemens oder Volkswagen von der Gesellschaft nicht mehr geduldet wird. Was die Achtung der Menschenwürde angeht, steht eine große Schockwelle zwar noch aus, es ist aber abzusehen, dass sich nicht dauerhaft Produkte als „besonders günstig“ verkaufen lassen, deren Herstellung auf der Missachtung von Menschenrechten und Sozialstandards in den Produktionsbedingungen beruht. Zwar betrachten viele Betriebswirte die aktuelle Hochkonjunktur der „CSR-Bewegung“ (Corporate Social Responsibility) immer noch mit großer Skepsis, weil sie ihnen nur als eine inhaltsleere und oberflächliche Management-Technik erscheint. Das ändert sich aber allmählich in dem Maße, wie Corporate Social Responsibility in Form von *reporting standards* und Auditierungsprozessen „controllingfähig“ gemacht wird und die Ethik dadurch quasi in der Sprache der Betriebswirtschaftslehre ankommt. Bedauerlich ist nur, dass diese Diskussionen um Verantwortung immer noch ein weitgehend der Praxis überlassenes Feld darstellen, mit dem man sich in der Wissenschaft der Betriebswirtschaftslehre nur recht widerwillig auseinandersetzt.

Um diese Abneigungen zu verstehen, muss man auch daran erinnern, dass die frühen Versuche zur normativ-ethischen Ausrichtung der Betriebswirtschaftslehre grundlegend diskreditiert worden sind, sodass man sich in unserer Disziplin seit ihrer Wiedergeburt nach dem Zweiten Weltkrieg schwer damit tut, philosophisch orientierte oder gar normativ gehaltvolle Begriffe zu integrieren. Wie vielleicht bekannt, wurde die aufkommende Disziplin Betriebswirtschaftslehre – damals vor 100 Jahren noch: Privatwirtschaftslehre – in Deutschland von Anfang an aus der Nationalökonomie heraus mit dem Vorwurf konfrontiert, keine echte Wissenschaft zu sein, sondern bloß eine gemeine „Profitmaximierungslehre“.¹⁶ Daher bemühten sich viele Gründerväter der Disziplin in den 1920er und 1930er Jahren dezidiert um eine Konzeption der jungen Betriebswirtschaftslehre als „praktisch-normative“ oder gar als „normativ-ethische Disziplin“ im Dienste des Gemeinwohls, i. e. der Volkswirtschaftslehre.¹⁷ Mit verheerenden Folgen, vor allem deshalb, weil sie weder gelernte Philosophen waren noch die Auseinandersetzung mit den Denkern ihrer Zeit suchten, sondern meist Pragmatiker waren. Die so genannten „normativ-ethischen Ansätze“ wurden von der völkischen Gemeinschaftsideologie der Nationalsozialisten gezielt vereinnahmt (insbesondere Nicklisch wird hier immer wieder herausgestellt, aber auch Schmalenbach wurde gegen seinen Willen instrumentalisiert). Dieser konzeptionelle Fehltritt wird bis heute allen ethisch oder normativ ambitionierten Ansätzen der Betriebswirtschaftslehre vorgehalten und behauptet, dass man sich konzeptionell nur im Paradigma der individuellen Freiheit orientieren dürfe. Ethik, insbesondere eine Unternehmensethik, würde aber zwangsläufig auf eine politische Beschränkung dieser Freiheit des Handelns hinauslaufen und sei von daher abzulehnen.

Obwohl die Wirtschaftsethik oder Unternehmensethik von deutschen Betriebswirten immer wieder einmal en passant behandelt wurde, blieb sie so doch stets ein ungeliebtes

¹⁶ Vgl. etwa die scharfen Attacken von *Lujo Brentano* (1912/13): Keine Privatwirtschaftslehre!

¹⁷ Beispielhaft sei auf *Nicklisch* (1929) hingewiesen.

„Stiefkind“ der fachinternen Diskussion.¹⁸ Speziell das Thema Würde wurde im Grunde genommen nur in den 1970er Jahren für eine gewisse Zeit einmal ernsthaft aufgegriffen, als es eine breite Bewegung zur Humanisierung und Demokratisierung der Arbeitswelt gab. Die sozialliberale Koalition unter Willy Brandt hatte im Jahre 1969 ihren Wahlkampf unter dem Motto „Mehr Demokratie wagen“ gewonnen und eine umfassende Aufbruchstimmung in Richtung Demokratisierung der Gesellschaft in Gang gebracht. Demokratisierung, Partizipation, Mitbestimmung – das wurden die zentralen Schlagworte der 1970er Jahre bis hinein in die Reform der deutschen Ordinarien-Universität („Weg mit den Talaren!“). Einen kraftvollen Einfluss übte dabei die Soziologie als neue Leitdisziplin des gesellschaftlichen Modernisierungsprozesses aus und sorgte dafür, dass ein gemeinsames Kennzeichen aller Bemühungen im Versuch lag, die Prozesse der Demokratisierung zu institutionalisieren. In diese Zeit fielen Initiativen wie das Mitbestimmungsgesetz für deutsche Kapitalgesellschaften (1974), das Betriebsverfassungsgesetz (1972) zur Verankerung der Betriebsräte oder auch das fast schon vergessene Davoser Manifest von 1972.¹⁹ In der Betriebswirtschaftslehre hatte die Diskussion der Unternehmensverfassung Konjunktur,²⁰ und durch den Human-Ressourcen-Ansatz der Organisationstheorie wurde eine stärkere Orientierung hin zum würdevollen Umgang mit dem Menschen als Basis allen unternehmerischen Handelns salonfähig.²¹

In diesem Zusammenhang fand insbesondere auch das Motto einer „menschengerechten Gestaltung der Arbeit“ starke Beachtung. Die Anspruchsgrundlagen für eine menschengerechte Gestaltung der Arbeitswelt wurden dabei in sehr unterschiedlichen Kontexten gesehen, wobei das Wort Ethik interessanterweise explizit nicht vorkam. Von Gerum wurden als Begründungsansätze genannt und kritisch diskutiert:²²

- Der grundgesetzliche Auftrag zur Achtung der Menschenwürde (vgl. oben);
- Die Psychophysik bzw. Ergonomie (REFA-Ansatz), die auf einer *objektiven* Erfassung der physischen und psychischen Arbeitsbedingungen beruht, um diese optimal in den Produktionsprozess zu integrieren: nur unter „guten“ Arbeitsbedingungen wird hohe Leistung erbracht;
- Die Forderung nach Arbeitszufriedenheit, die auf einer fragebogengestützten Erhebung der *subjektiven job satisfaction* beruht (vgl. Neuberger):²³ nur zufriedene Arbeitnehmer sind gute Arbeitnehmer;

¹⁸ Vgl. Steinmann, Löhr (2002).

¹⁹ Das Davoser Manifest auf dem 2. Davoser Weltwirtschaftsgipfel beinhaltet schon sämtliche aktuellen Forderungen nach „gesellschaftlich verantwortlicher Unternehmensführung“, vgl. dazu Steinmann (1973).

²⁰ Vgl. insbesondere Steinmann (1969) mit einer methodischen Begründung der Forderung nach Mitbestimmung.

²¹ Vgl. etwa Likert (1967) oder Argyris (1966).

²² Vgl. Gerum (1981), S. 41 ff.

²³ Vgl. Neuberger (1974) zur Bestandsaufnahme der Messungen der Arbeitszufriedenheit.

- Die Bedürfnisorientierung (Bsp. Maslow),²⁴ die in einem humanistischen Sinne auf die umfassende Selbstverwirklichung des Menschen auch in der Arbeitswelt abzielt;
- Die Abwehr von Entfremdungstendenzen (nach Marx), denen der Mensch in der kapitalistischen Industrieproduktion gegenüber seiner natürlichen Lebensweise ausgesetzt ist.

Elmar Gerum hat in kritischer Diskussion dieser Ansätze als Alternative ein ganzheitlich *handlungswissenschaftliches* Grundmodell menschengerechter Arbeit entwickelt, in dem die individuellen – anthropologischen – Bedürfnisse nach Lebensgütern, Sozialität und Selbstverwirklichung mit den soziostrukturellen Randbedingungen hierarchischen Arbeitens in Bezug gesetzt werden.²⁵ Mit diesem Grundmodell kann man die vielfältig vorliegenden Ansätze zur empirischen Diagnose menschengerechter Arbeitsgestaltung, zum Beispiel die Forschungen zur Arbeitszufriedenheit, daraufhin befragen, inwieweit sie tatsächlich einem umfassenden Konzept menschengerechter Arbeit verpflichtet sind. Der bekannte „Job Diagnostic Survey“ (JDS) von Hackman und Oldham²⁶ lässt hierbei zum Beispiel Konstruktionsdefizite erkennen, da seine fünf bedürfnisrelevanten Aspekte der Arbeitsverrichtungen – *skill variety, task identity, task significance, autonomy, feedback* – inhaltlich zu unbestimmt sind.

In den 1980er und 1990er Jahren verschwanden diese stark national geprägten Diskussionen um eine menschenwürdige Gestaltung der Arbeit, vor allem auch unter dem Eindruck der global aufkommenden Konkurrenz. Ausgelöst durch den „Japan-Schock“ des Lean Management und die Innovationskraft des Toyotismus wurde zumindest in der Betriebswirtschaftslehre wieder die Überzeugung dominant, dass eine würdevolle Behandlung des Menschen im Arbeitsprozess ein Problem darstellt, das der internationalen Konkurrenzfähigkeit systematisch *nachgelagert* sei. Diese Prozesse gehen im Übrigen einher mit der kontinuierlichen Erosion des deutschen „Konsensmodells“ zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern, mit dem seit den 1950er Jahren die Interessen beider Seiten stets möglichst einvernehmlich ausgeglichen wurden.

3 Zwei Perspektiven auf den Gestaltungsauftrag

Um eine konzeptionelle Orientierung für die aktuelle Diskussion zu entwickeln, möchte ich im Folgenden auf zwei unterschiedliche begriffliche Ansätze zur Präzisierung der Menschenwürde eingehen. Zum einen erinnere ich an die Ursprünge der modernen Diskussion bei Giovanni Pico della Mirandola, für den die Ausgestaltung der Würde des Menschen eine im positiven Sinne offene Suche nach dem *Maximum* der Selbstverwirklichung darstellt. Zum anderen ist auf die jüngsten Überlegungen von Avishai Margalit hinzuweisen, der die Gestaltungsaufgabe der Politik in der Moderne eher im negativen

²⁴ Vgl. die berühmte Bedürfnispyramide nach Maslow (1970).

²⁵ Vgl. Gerum (1981), S. 89 ff.

²⁶ Vgl. Hackman, Oldham (1975).

Sinne in der Sicherung eines *Minimums* an Würde vor institutionellen Demütigungen sieht. Es wird zu zeigen sein, dass in der Unternehmensethik beide Perspektiven vermittelt zum Zuge kommen müssen.

3.1 Menschenwürde als autonomes Entwurfsvermögen (Pico della Mirandola)

Wesentliche geistesgeschichtliche Wurzeln der modernen europäischen Gesellschaften wurden bereits in der italienischen Renaissance entwickelt. Der Begriff der Würde des Menschen gehört unbestritten dazu.²⁷ Um das Jahr 1500 standen Florenz und die Seerepublik Venedig auf dem Höhepunkt der Macht; ihr Verfall deutete sich bereits an, doch das gesamte Geistes-, Wirtschafts- und Kulturschaffen Europas erreichte einen bis heute kaum vergleichbaren Höhepunkt.²⁸ Die Lockerung des mittelalterlichen Zinsverbots hatte das Kaufmannswesen zum Glanz erblühen und einen neuen Typus von Mächtigen entstehen lassen, der sich nicht auf Religion oder Abstammung, sondern auf erworbenen Reichtum berufen konnte (Dynastien wie die Medici oder die Fugger). Als eine späte Krönung dieser Säkularisierung und Ent-Aristokratisierung der Gesellschaft revolutionierte Niccolò Machiavelli die überkommenen Herrschaftsvorstellungen mit der These, dass *jeder* talentierte Mikropolitiker von ganz unten an die Spitze der Macht vordringen könne, wenn er denn nur die richtigen Techniken beherrscht.²⁹

Inmitten dieser drangvollen Entfaltung gesellschaftlicher Kräfte entstand im Winter 1486/87 die in unserem Zusammenhang äußerst bedeutsame philosophische Streitschrift „De hominis dignitate“ (Rede über die Würde des Menschen) von Giovanni Pico della Mirandola (1463-1496).³⁰ Mit seiner Rede wollte der europaweit studierte Giovanni Pico aus Mirandola (bei Modena) eine Disputation zum Doktorat in Rom eröffnen. Durch öffentlichen Anschlag von 900 Thesen (*conclusiones*) am 7. Dezember 1486 zu nahezu allen bekannten Wissenschaftsgebieten lud der philosophische Emporkömmling die Gelehrten der Universitäten Europas nach Rom ein und versprach ihnen sogar die Erstattung ihrer Reisekosten. Die Gegner formierten sich schnell und ließen ausrichten:

- Die Disputation sei abzulehnen, weil er nur ein Forum suche, um mit seiner Bildung zu prunken.
- Die Disputation könne so noch nicht durchgeführt werden, weil Pico mit knapp 24 Jahren viel zu jung für das Unternehmen sei.
- Das Vorhaben sei maßlos und überschreite mit 900 Thesen zu allen möglichen Wissenschaftsbereichen seine Kräfte.

²⁷ Vgl. neuerdings Gröschner, Kirste, Lembcke (2008).

²⁸ Erinnert sei nur beiläufig an das Wirken von Michelangelo, Leonardo, Giotto, Bramante, aber auch Dürer, Cranach, Erasmus u. v. a. Durch geistiges Anknüpfen an die Antike erlebte Europa eine Blütezeit, die abbrach, als die offizielle Entdeckung Amerikas durch Christopher Kolumbus 1492 für ein kontinentales Verschieben der Kräfte in Richtung Atlantik sorgte.

²⁹ Vgl. „Il Principe“ (Der Fürst) von Niccolò Machiavelli (1986), geschrieben 1513, publiziert 1532.

³⁰ Vgl. Pico della Mirandola (1997).

- Die römische Kurie habe 13 der 900 Thesen als „ketzerisch“ eingestuft, eine Untersuchungskommission des Papstes Innozenz VIII. erklärte sieben der 13 Thesen für nicht rechtläubig, die anderen sechs für verdächtig.

Pico setzte sich eingehend mit diesen Vorwürfen auseinander, insbesondere mit den inkriminierten 13 Thesen. Daraufhin verwarf der Papst rundheraus alle 900 Thesen und untersagte die Disputation. Aus Enttäuschung über diese Zurückweisung seiner Gedanken durch die römische Kurie verbannte Pico seine Schrift in die Tiefen seines Kleiderschranks. Nur dem Zufall ist es zu verdanken, dass sein Meisterwerk liberalisierenden Argumentierens der Nachwelt erhalten blieb. Picos Neffe Gian Francesco fand sie inmitten eines Bündels von 50 Briefen und publizierte die Rede schließlich posthum im März 1496.³¹

Das Thema Menschenwürde war schon zur Zeit des Pico della Mirandola nicht völlig neu. Revolutionär und daher „ketzerisch“ war nur Picos These, dass sich die Würde des Menschen in seiner autonomen Entfaltung zum Ausdruck bringe. Gianozzo Manetti hatte die Würde des Menschen um 1452 auf Bitte des Königs von Neapel noch streng in katholischer Glaubenstradition formuliert und daran festgemacht, dass der Mensch für die himmlische Seligkeit bestimmt sei, weshalb seine vornehmste Aufgabe in der Verehrung Gottes bestehe. Gott habe die Welt nämlich nicht für sich selbst geschaffen, sondern damit der durch das Vermögen zum Denken und Handeln vor allem anderen ausgezeichnete Mensch sich als „würdig“ beweisen könne, von Gott mit den Privilegien des Denkens gegenüber der Natur ausgestattet worden zu sein.³²

Pico distanziert sich nicht grundsätzlich vom christlichen Glauben, sondern interpretiert nur den Schöpferwillen Gottes anders als die römische Kurie, modern ausgedrückt: Er setzt den Menschen in Freiheit. Parallelen zum Thesenanschlag von Martin Luther 1517 und zur Philosophie der Vernunft von Immanuel Kant sind erkennbar. Pico sieht den Menschen nach seiner Erschaffung durch Gott als autonomes Wesen in den Mittelpunkt des Kosmos gestellt, dessen Band und Knoten er fortan ist („caelestium et terrestrium vinculum et nodus“). Der Mensch steht diesem Makrokosmos als eigenständiger Mikrokosmos gegenüber, aber er kann und muss über seine Stellung in einem Akt freier Entscheidung selbst bestimmen. Pico lässt den Menschen als Geschöpf ohne feste Bestimmung und Eigenart in die Welt treten und lässt Gott fiktiv zu Adam sprechen:

„Keinen bestimmten Platz habe ich dir zugewiesen, auch keine bestimmte äußere Erscheinung und auch nicht irgendeine besondere Gabe habe ich dir verliehen, Adam, damit du den Platz, das Aussehen und alle die Gaben, die du dir selber wünschst, nach deinem eigenen Willen und Entschluss erhalten und besitzen kannst. Die fest umrissene Natur der übrigen Geschöpfe entfaltet sich nur innerhalb der von mir vorgeschriebenen Gesetze. Du wirst von allen Einschränkungen frei nach deinem eigenen freien Willen, dem ich dich überlassen habe, dir selbst deine Natur bestimmen. In die Mitte der Welt habe ich dich

³¹ Vgl. zu diesen Ausführungen das instruktive Nachwort in *Pico della Mirandola* (1997) von Herausgeber und Übersetzer *Gerd von der Gönna* (1997).

³² Vgl. ebenda, S. 112 f.

gestellt, damit du von da aus bequemer alles ringsum betrachten kannst, was es auf der Welt gibt. Weder als einen Himmlischen noch als einen Irdischen habe ich dich erschaffen und weder sterblich noch unsterblich dich gemacht, damit du wie ein Former und Bildner deiner selbst nach eigenem Belieben und aus eigener Macht zu der Gestalt dich ausbilden kannst, die du bevorzugst. Du kannst nach unten hin ins Tierische entarten, du kannst aus eigenem Willen wiedergeboren werden nach oben in das Göttliche.“³³

Soweit dieser Schlüsseltext der Renaissance, 1487 als ketzerisch erklärt und verboten. Der Mensch verdankt Gott sein Dasein und die Freiheit, Former und Bildner seiner selbst zu sein. Rolf Gröschner hat dies mit dem Begriff des „Entwurfsvermögens“ umschrieben.³⁴ Die Würde des Menschen liegt in seiner Fähigkeit, ein Bild von sich selbst zu entwerfen, das *inhaltlich* nicht festgelegt ist, sondern in freier Wahl erst *hergestellt* werden muss. Den Weg zur himmlischen Herrlichkeit kann sich der Mensch also nur mit einer *weltlichen Philosophie* über das gute Leben bahnen, die von Gott an keiner Stelle vorgegeben ist.

Im weiteren Verlauf findet sich dieses Verständnis von menschlicher Würde als autonomem Vermögen zum Entwurf eines Menschenbildes für sich selbst bei den markanten Eckpfeilern der deutschen Philosophie, namentlich Kant und Schiller. Bei Immanuel Kant ist Würde alles, was über jeden Preis erhaben ist, denn einen Preis zu haben bedeutet, nur einen äußerlichen Wert zu haben, austauschbar zu sein.³⁵ Der Mensch aber besitzt Würde aufgrund seiner qua Geburt verfügbaren Autonomie, das Sittengesetz zu erkennen und zu befolgen, d. h. unabhängig von Stand und Bildung bereits als Mensch zu wissen, was richtig oder falsch ist, und dementsprechend zu handeln. Im Gebrauch der Vernunft wissen wir, dass man andere Menschen niemals nur als Mittel zum Zweck (Objekt) benutzen soll. Nicht einmal sich selbst soll man derart erniedrigen, vor anderen wie ein Wurm kriechen oder sich ihnen hündisch unterwerfen. Der einzelne Mensch ehrt die Würde der Menschheit daher im Handeln seiner eigenen Person.³⁶

Friedrich Schiller stellt die Würde in bewusster begrifflicher Überhöhung als Ausdruck „erhabener Gesinnung“ dar. Würde entstehe dann, wenn sich der Mensch im Gegensatz zum Tier über seine Triebe erhebe und seine Geistesfreiheit zur Entfaltung bringt.³⁷ Allerdings war Schiller Realist genug um zu wissen, dass diese Erhabenheit des Geistes auf einer Befriedigung elementarer Bedürfnisse und auf der Überwindung materieller Not aufbauen muss.³⁸ Dies bildet den Grund für den scheinbaren Widerspruch unseres Eingangs- und Schlusszitates.

³³ Vgl. *Pico della Mirandola* (1997), S. 9.

³⁴ Vgl. *Gröschner, Kirste, Lembcke* (2008).

³⁵ Man beachte diese Distanz der Kantischen Philosophie zur zeitgleich entstehenden Ökonomie der schottischen Moralphilosophen. So es in der Ökonomie einen eigenen Begriff der Würde gibt, so besteht dieser darin, dass der Mensch als Individuum frei in seinen rationalen Nutzenkalkulationen zu halten ist, weil diese individuellen Nutzenmaximierungen gesellschaftliches Wohl begründen.

³⁶ Vgl. dazu *Kant* (1797) in seiner *Metaphysik der Sitten*.

³⁷ Vgl. *Schiller* (1986) im Jahre 1793 „Ueber Anmuth und Würde“.

³⁸ Vgl. *Schiller* (1976), S. 438.

3.2 Menschenwürde als Vermeidung von Demütigung (Avishai Margalit)

Wir müssen einen Augenblick innehalten, um uns zu vergegenwärtigen, dass viele Bemühungen, den Begriff der Würde zu umschreiben, hinter diese Klassiker des Denkens in einem entscheidenden Punkt zurückfallen. Oft sucht man nicht wie Pico, Kant oder Schiller abstrakt nach einem „inneren Wert“ der Menschenwürde, sondern nach „äußeren Indikatoren“ von Würde einer Person. Wie in der römischen Antike wird Würde als „Eigenschaftenansatz“ in einem bestimmten Verhalten, in Mimik und Gestik, in Körperpflege und Bekleidung festgemacht. Würde äußert sich im Gehen, im Sprechen, in der Ruhe und Sicherheit, die eine Person ausstrahlt: Eine würdevolle Person redet mit tiefer Stimme, niemals zu laut oder zu leise, schreitet bedächtig und ist immer konzentriert bei der Sache. Derart werden *bestimmte* Eigenschaften, Situationen oder Bedingungen fixiert, die den Begriff der Würde kontextunabhängig festlegen sollen. Man spricht demzufolge auch von bestimmten Personen als Würdenträgern, wenn man von ihnen *qua Amt* erwartet, dass sie die idealen Eigenschaften der Amtsführung besitzen, zum Beispiel Bischöfe oder Bürgermeister.³⁹

Man kann das Verständnis von Würde des Menschen als „äußere Sichtbarkeit“ auch völlig anders ansetzen, wie dies Avishai Margalit tut, wenn er seine „Politik der Würde“ entwickelt⁴⁰ – nach vielfacher Einschätzung seit John Rawls die wichtigste Abhandlung zur Frage der sozialen Gerechtigkeit. Avishai Margalit, Professor für Philosophie an der Hebrew University in Jerusalem, entwirft primär eine Alternative zur gängigen Sicht, eine *gerechte* Gesellschaft müsse für so etwas wie Gleichheit in den Chancen oder Verteilungen suchen. Es geht ihm zufolge vielmehr darum, dass die Institutionen der Gesellschaft den Bürgern keinen Grund bieten, sich in ihrer *Selbstachtung* verletzt zu sehen. In den Mittelpunkt der Theorie rückt dadurch ein zweckmäßiges Verständnis der – inneren – Selbstachtung als Basis der nach außen demonstrierten Würde.

Eine Verletzung der Menschenwürde wird nach Margalit durch *Demütigung* verursacht, wobei Demütigung immer in einer rational durchschaubaren Verletzung der inneren Selbstachtung besteht, also keine psychologische Kategorie („Betroffenheit“) darstellt, sondern eine normative Kategorie der Verletzung innerer Werte: „Unter Demütigung verstehen wir alle Verhaltensformen und Verhältnisse, die einer Person einen rationalen Grund geben, sich in ihrer Selbstachtung verletzt zu sehen.“ (S. 23).

Margalit setzt den Begriff der Würde in ihrer äußerlichen Bedeutung an, ohne in die *bloß* äußerliche Symbolik der Antike zurückzufallen (S. 73 ff.): Würde verkörpert für ihn den äußeren Aspekt der Selbstachtung, sie ist die Summe aller Verhaltensweisen, die bezeugen, dass ein Mensch sich innerlich selbst achtet – man könnte auch sagen: Selbstachtung bezeugt. Selbstachtung ist jene Haltung, die Menschen ihrem eigenen Menschsein gegenüber einnehmen. Sie offenbart sich für gewöhnlich dann, wenn ein Mensch

³⁹ Vgl. dazu auch Wetz (2001), S. 6.

⁴⁰ Vgl. zum Folgenden Margalit (1997).

gedemütigt wird. Wie er sich unter solchen Umständen verhält, ist ein Indikator für seine Selbstachtung. Äußerliche Würdegesten ohne diese innere Selbstachtung kann es geben, aber sie sind substanzlos und widersprüchlich.

Demütigungen können in letzter Instanz zwar immer nur durch Menschen verursacht werden, die etwas Bestimmtes tun oder unterlassen, was bei einem anderen zu einer Verletzung seiner Selbstachtung führt: „Nur Menschen können demütigen, auch wenn die zugefügte Demütigung nicht unbedingt in ihrer Absicht gelegen haben muss. Es kann, anders gesagt, keine Demütigung geben, ohne dass ein Mensch sie verursacht; aber sehr wohl kann es eine Demütigung ohne eigentlichen Täter geben, in dem Sinne, dass Menschen andere demütigen können, ohne es zu beabsichtigen.“ (S. 24). Die Menschen handeln in modernen Gesellschaften jedoch zwangsläufig immer im Rahmen von Institutionen, die ihnen Orientierung und Anleitung geben. *Institutionen*, das sind zum einen abstrakte Regeln und Gesetze, zum anderen konkrete Typen von Verhaltensweisen, sodass es zu Demütigungen per Gesetz und zu Demütigungen per Verhalten kommen kann. Beides gilt es zu vermeiden, aber primär Institutionen lassen sich gezielt dafür gestalten. Avishai Margalit führt in diesem Zusammenhang das Konzept der „*anständigen Gesellschaft*“ (*decent society*) ein. Eine Gesellschaft ist dann anständig, wenn ihre Institutionen die Menschen nicht demütigen. Margalit unterscheidet zwischen einer anständigen und einer zivilisierten Gesellschaft. In einer *zivilisierten Gesellschaft* demütigen sich die Menschen untereinander nicht, unabhängig von den bestehenden Institutionen, während es in einer anständigen Gesellschaft die Institutionen sind, die den Menschen nicht demütigen. Es gibt also durchaus „unanständige Gesellschaften“ wie Diktaturen, in denen es zivilisierte Verhaltensweisen gibt, also Menschen, die sich gegenseitig nicht demütigen.

Margalit unternimmt seinen großen Wurf zur Sicherung der Menschenwürde in der Absicht, die Politik für die Konstruktion einer anständigen Gesellschaft zu gewinnen. Für unseren Zusammenhang der Unternehmensführung sind seine Ausführungen jedoch nicht minder bedeutsam, stellen doch auch die global tätigen Unternehmungen mit ihren Arbeitsstrukturen in ganz besonders exponierter Weise *Institutionen* dar, die geeignet sind, die in ihnen arbeitenden Menschen ihrer Selbstachtung zu berauben. Ich möchte diese Probleme in einem nächsten Schritt skizzieren, um die konkreten Ansatzpunkte in der institutionellen Ausgestaltung einer Unternehmensethik deutlich zu machen.

4 Problematische Strukturen globaler Unternehmungen

Schon sehr früh haben Organisationstheoretiker wie Chris Argyris oder James Waters auf jene problematischen Mechanismen der modernen Arbeitsteilung aufmerksam gemacht, die den Menschen in seinen Entwicklungschancen einschränken oder gar seiner Würde berauben. Argyris nannte in diesem Zusammenhang:⁴¹

⁴¹ Vgl. dazu Argyris (1966).

- die starke Arbeitsteilung (Aufgabenspezialisierung),
- die Orientierung an Befehl und Gehorsam,
- die Unterwerfung unter ein monokratisches Entscheidungszentrum,
- die starke Kontrollintensität.

Diese Charakteristika von Hierarchien behindern den Menschen in seinem natürlichen Entwicklungsstreben und stellen – mit Worten von Margalit – *rational* durchschaubare Faktoren der entwürdigenden Situation der Arbeitsverhältnisse dar. Wir wissen heute, dass insbesondere in den globalen Produktionsstrukturen eher eine Verschärfung dieser Charakteristika festzustellen ist als jene Tendenzen zur „Demokratisierung“, über die ich aus den 1970er Jahren berichtet hatte. Insofern ist davon auszugehen, dass die Idee einer menschenwürdigen Gestaltung von Arbeit global betrachtet eher gefährdet zu sein scheint als sich durchsetzt.

In dieselbe Richtung argumentiert eine bekannte Studie aus dem Jahre 1978 von James Waters, der Zeugenaussagen vor Untersuchungskommissionen des US-Kongresses im Zusammenhang mit Preisabsprachen in der US-Elektroindustrie untersuchte. Waters identifizierte anhand dieser Aussagen sieben von ihm als „organizational blocks“ bezeichnete Problemfelder „[...] that may get in the way of the natural tendency of people to react against illegal and unethical practices.“ Damit hat Waters schon frühzeitig darauf aufmerksam gemacht, dass es neben der *individuellen* Wahrnehmung ethischer Verantwortung immer auch um die *institutionellen* Bedingungen ethisch orientierten Handelns geht. Insofern konkretisieren auch die Beobachtungen von Jim Waters die These von Margalit, dass die Charakteristika der modernen Institutionen dem global arbeitenden Menschen eher Selbstachtung nehmen statt geben. Waters gibt hierzu zu bedenken: Während meistens gefragt wird: „What was going on with those *people* to make them act that way?“, kann man auch die Frage aufwerfen: „What was going on in that *organization* that made people act that way?“ Sieben organisatorische Barrieren identifizierte Waters dabei als relevante „blocks“:

- die hohe Arbeitsteiligkeit (division of work),
- die Diffusion der Entscheidungskompetenzen (separation of decision),
- die Befehlshierarchie (strict line of command),
- strenge Rollenerwartungen (strong role models),
- hohe Gruppenkohäsion (task group cohesiveness),
- unklare Prioritäten (ambiguity about priorities),
- Vermeidung von Öffentlichkeit (protection from outside intervention).

Ohne diese Aspekte hier näher ausdiskutieren zu können,⁴² vermitteln sie doch einen konkreten Eindruck davon, wie die spezifische Funktionsweise von Unternehmungen „demütigend“ auf die Mitarbeiter wirkt. Vor allem machen sie klar, dass man nicht nur

⁴² Vgl. hierzu etwa *Steinmann, Löhr* (1994) oder *Löhr* (1991).

auf die Extremwerte arbeitsrechtlicher Verstöße zu verweisen braucht, um das Potenzial zur Demütigung der Menschen in modernen Institutionen zu beschreiben. Demütigung und Behinderung der individuellen Selbstentfaltung sind so gesehen kein Extremfall, der nur durch besonders negativ führende Persönlichkeiten ausgelöst wird, sondern eher der Normalfall in hierarchisch strukturierten Organisationen.

In der weiteren Diskussion um die perfekte Organisationsgestaltung haben sich die hier angesprochenen Probleme eher verschärft als im Sinne der Menschenwürde entspannt. Wenn etwa im Zuge der Diskussion um die Unternehmenskultur bei Peters & Waterman behauptet wird, Kultur sei „stahlhart“ und steuere die Mitarbeiter damit tiefgreifender und präziser ein als die klassischen Organisationsstrukturen,⁴³ so deutet das auf eine noch weiter gehende Vereinnahmung und damit potenzielle Demütigung des Menschen in Organisationen hin. Und in der Tat wird im modernen Personalmanagement ganz direkt davon gesprochen, dass man sich aus Sicht der Unternehmensleitung nicht mehr bloß die Erfüllung einer streng definierten Rolle wünscht, sondern das Einbringen des Mitarbeiters als *ganze Person*. Wenn man dies in unserer Sprache problematisiert, so wird der Mensch in der modernen Institution Unternehmung nicht mehr nur teilweise gedemütigt, sondern *total*.

Es sollte klar sein, dass eine solche institutionelle Demütigung nicht zwangsläufig der Fall ist, sondern immer von den konkreten Umständen abhängt. Aber es liegt auf der Hand, dass die Gefahren einer Herabwürdigung besonders groß sind, wenn der Mensch in der Unternehmung völlig aufgeht. Die Diskussion um Verhaltensmuster in „totalen Institutionen“ bei Goffman gibt hier hinreichend Stoff für kritische Betrachtungen.⁴⁴

5 Ein Vorschlag: Der Global Compact

Die Frage ist, wie man die Menschen im globalen Wettbewerb vor der Gefahr solcher institutionell bedingten Demütigungen schützen kann, ihnen vielleicht sogar eine Entwicklungsperspektive der Menschenwürde vermitteln könnte.

Eine mögliche Antwort wurde durch den Global Compact formuliert. Wie mittlerweile sehr bekannt, wurde diese Initiative von UN-Generalsekretär Kofi Annan im Jahre 1999 auf dem Davoser Weltwirtschaftsgipfel ins Leben gerufen.⁴⁵ Die tragende Idee ist, dass sich Unternehmungen und andere Institutionen durch eine relativ formlose Erklärung ihrer Leitung (CEO u. Ä.) freiwillig darauf verpflichten, konkrete Maßnahmen bei sich voranzutreiben, die sich an folgenden zehn Prinzipien orientieren:⁴⁶

⁴³ Vgl. *Peters, Waterman* (1982).

⁴⁴ Vgl. *Goffman* (1973).

⁴⁵ Vgl. dazu *Annan* (2001).

⁴⁶ Vgl. www.unglobalcompact.org; das zehnte Prinzip der Anti-Korruption wurde am 24.06.2004 auf nachhaltige Initiative von Transparency International hinzugefügt.

Gruppe 1: Menschenrechte

(orientiert an der Erklärung der Menschenrechte durch die Vereinten Nationen)

1. Einhaltung und Unterstützung der internationalen Menschenrechte im eigenen Einflussbereich.
2. Keine Verletzung der Menschenrechte im eigenen Unternehmen.

Gruppe 2: Arbeitsnormen

(orientiert an den Kernarbeitsnormen der International Labour Organization)

3. Garantie der Versammlungs- und Verhandlungsfreiheit.
4. Verbot von Zwangsarbeit.
5. Verbot von Kinderarbeit.
6. Keine Diskriminierung in Bezug auf Anstellung und Beschäftigung.

Gruppe 3: Umweltschutz

(orientiert an der Rio-Deklaration zum Schutz der globalen Umwelt)

7. Unterstützung einer proaktiven Umweltstrategie.
8. Übernahme einer größeren Verantwortung gegenüber der Umwelt.
9. Entwicklung und Einsatz umweltfreundlicher Technologien.

Gruppe 4: Anti-Korruption

(orientiert an den Vorschlägen von Transparency International und der OECD)

10. Eintreten gegen alle Arten der Korruption, einschließlich Erpressung und Bestechung.

Man sieht, dass diese Vorschläge des Global Compact nicht willkürlich gesetzt wurden, sondern sich weitestgehend auf international von der Staatengemeinschaft bereits verabschiedete und damit *anerkannte* Standards „menschenwürdiger Arbeitsbedingungen“ stützen kann. Es handelt sich also um jene konkreten Mindeststandards, die für eine ordentliche Unternehmensführung unabdingbar sind. Man hat damit zwar sicher noch keine abschließende und dogmatische Liste der globalen wirtschaftsethischen Probleme definiert, aber der Global Compact markiert doch zumindest einen brauchbaren *Anfang* für diejenigen Angelegenheiten, über die heute und in der Zukunft im Rahmen der Wirtschafts- und Unternehmensethik diskursiv zu verhandeln sein wird.

Mit dem Global Compact wird auf folgende unternehmensethischen Herausforderungen reagiert, die charakteristisch für die globalen Herausforderungen sind:

Das Abstraktionsproblem:

Eine zeitgemäße ethische Orientierung kann angesichts der Dynamik, Komplexität und Interkulturalität der globalen Wirtschaft nicht als ein detaillierter Katalog an Einzelschriften formuliert werden. Sie *muss* zwangsläufig so generell sein, dass sie für einen Pluralismus an Situationen und Interpretationen Platz bietet. Wer dem Global Compact

abstrakte Allgemeinheit vorwirft, übersieht also, dass genau diese Abstraktheit notwendig ist, um überhaupt einen gemeinsamen Rahmen für die Weltwirtschaft herzustellen. In der Konsequenz fällt es auf die einzelnen Akteure zurück, mit diesem Rahmen situationsgerecht umzugehen, d. h., ihn in das eigene Handeln zu übersetzen.

Steuerungsansatz: intrinsische Motivation

Wer von Regeln für das globale Geschäft spricht, muss sich darüber klar sein, dass es derzeit keine verbindlich agierenden internationalen Sanktionsinstanzen gibt. Diesen Steuerungsdefiziten kann nach gegenwärtiger Lage nur durch zwei sich ergänzende Ansätze abgeholfen werden. Erstens: die globalen Akteure verpflichten sich in eigener Initiative aus *intrinsischer* Motivation zu einem Programm der Verantwortung, statt als Reaktion auf *extrinsisch* motivierende Anreizsysteme entsprechende Programme in Gang zu bringen.

Steuerungsansatz: kritische Öffentlichkeit

Zweitens: Die Aktivitäten der globalen Akteure müssen dabei so transparent und nachvollziehbar sein, dass eine kritische Öffentlichkeit als *Kontrollinstanz* auftreten kann, zum Beispiel in Form von Nichtregierungsorganisationen. Der Global Compact ist offen für das Mitwirken dieser gesellschaftlichen Kräfte an der Gestaltung der globalen Wirtschaftsverhältnisse, und zwar vor allem bei der Überwachung der proklamierten Standards. Er fordert förmlich dazu auf, die öffentlichen Behauptungen der *global players* kritisch zu prüfen. Die intrinsische Motivation von proaktiven Unternehmungen und die extrinsische Motivation durch öffentliche Kontrolle ihrer Aktivitäten müssen konstruktiv zusammenwirken, anders ist unternehmensethische Verantwortung nicht dauerhaft zu etablieren.

Der Global Compact als Rechts-Ersatz:

Die schleichende Erosion der Nationalstaaten und ihrer verbindlichen Gesetzgebung mag man als neue Freiheit der Globalisierung begrüßen. Da mit der Erosion des Nationalstaates allerdings auch das Ende unserer Vorstellungen vom demokratischen Rechtsstaat eingeläutet wird, sind diese Entwicklungen allerdings auch zu bedauern. Andere Akteure müssen sich nun verstärkt um die Einhaltung der Menschenwürde kümmern. Faktische Tendenz ist dabei, dass gerade den globalen Wirtschaftsakteuren durch die Verschiebung normativer Verantwortung weg vom Staat in verstärktem Maße Verantwortung zuwächst. Alle Unternehmungen, die an einer ernsthaften Umsetzung der Ziele des Global Compacts mitwirken, verdienen daher große Aufmerksamkeit, Unterstützung und Respekt. Sie beteiligen sich an der Sicherung der Menschenrechte und damit an der unverzichtbaren Basis der Menschenwürde. Denn die Menschenrechte sind nicht etwa Folge der Menschenwürde, sondern sie sind deren *lebenspraktische Voraussetzung*.

6 Vom inhaltlichen zum prozessualen Begriff der Menschenwürde – Grundzüge einer republikanischen Unternehmensethik

Es ist jetzt an der Zeit zu diskutieren, wie sich die vorstehenden Überlegungen zur Sicherung der Menschenwürde in ein Konzept von Unternehmensethik einordnen lassen, das den post-traditionalen Bedingungen einer globalen Unternehmenstätigkeit genügt. Ich möchte dazu in einem ersten Schritt deutlich machen, dass es hier nur um eine Ethik gehen kann, die die Einsichten der sprachpragmatischen Wende der Philosophie aufgreift und damit formal als *Diskursethik* formuliert werden muss.

Mit der sprachpragmatischen Wende der Philosophie steht auch für die post-traditionale Moderne ein Weg zur Verfügung, die skizzierten Grundgedanken zur Menschenwürde in Form einer Ethik auszudrücken und dabei gleichzeitig dem Umstand Rechnung zu tragen, dass wir in einer globalisierten Welt leben, die von inhaltlich differenzierten Auffassungen über Menschenwürde geprägt ist. Mit dem Begründer des Methodischen Konstruktivismus („Erlanger Schule“), Paul Lorenzen, möchte ich die methodischen Ausgangspunkte der sprachpragmatischen Wende der Philosophie für die Begründung einer post-traditionalen Ethik wie folgt festhalten:⁴⁷

- a) Es geht zum einen um den *practical turn* der Philosophie, demzufolge eine Ethik nicht *gegen* die Praxis als ein künstlich erfundenes („ausgedachtes“) Prinzip in Stellung gebracht werden darf, sondern an den „immer schon“ verfügbaren Erfahrungen im Vollzug des praktischen Lebens ansetzen muss. Dabei kann es sowohl um die Verantwortung in der technischen Lebenspraxis gehen als auch um die Ethik der politischen Lebenspraxis. Die Begründung einer Ethik wird nach dem *practical turn* zur *Handlungstheorie*, die eine gelungene („gute“) Handlungspraxis begrifflich auf den Punkt bringt und damit für weitere Orientierungen des Handelns verfügbar macht. Eine lebenspraktisch fundierte Ethik entwickelt sich damit im Modus des *Herstellens* gelungener Lebenspraxis, nicht als Aufgabe des praktischen *Anwendens* abstrakter Prinzipien. Die inhaltliche Herstellung und begriffliche Ausformulierung unserer Erfahrungen von *gelungener Lebenspraxis* ist dabei nach vorne hin grundsätzlich offen für Lernprozesse – ein Umstand, der vor allem für die Erfahrungen aus interkulturellen Begegnungen besonders hilfreich ist. Keine Kultur kann im globalen Kontext mit dem Anspruch antreten, ihre eigenen vorgeblich „gesicherten“ Prinzipien begründungsfrei gegen angeblich „schlechtere“ Prinzipien weltweit durchzusetzen; es müssen vielmehr auf Grundlage lebenspraktischer Erfahrungen im Umgang miteinander die interkulturellen Spielregeln erst hergestellt werden.⁴⁸

⁴⁷ Vgl. Lorenzen (1991).

⁴⁸ Diese Grundlagen des *practical turn* wurden insbesondere im „Methodischen Kulturalismus“ von Hartmann, Janich (1996, 1998) weiterentwickelt.

b) Zum anderen ist seit dem *linguistic turn* der Philosophie zur Begründung einer Ethik nur noch die sprachliche Erschließung der lebenspraktischen Erfahrungen als methodisch abgesicherter Weg begehbar. Der *linguistic turn* meint ernstgenommen, dass in der Sprache der *Anfang* aller Orientierungen liegt und die Rekonstruktion von Spielregeln für ihren Gebrauch daher als Aufgabe einer Metaethik angesehen werden muss. Daher kommt der Ausformulierung einer *Diskursethik* zentrale Bedeutung zu, denn sie versucht die Bedingungen der Möglichkeit einer sprachlich gestützten Klärung normativer Geltungsgrundlagen zu präzisieren.⁴⁹ Gemäß a) geht es allerdings darum, diese Bedingungen aus den Lebenserfahrungen heraus *herzustellen* – nicht in transzendentaler Absicht „heraus zu denken“, wie es die bekannten Vertreter der Transzendentalpragmatik wie Habermas, Apel oder Kuhlmann argumentieren.

Für die begriffliche Erschließung einer Unternehmensethik als Diskursethik sind diese Differenzen im Begründungszusammenhang eher zweitrangig. Es geht in jedem Fall um einen freien und allseitigen Konsens durch rationale Argumentation, die als Verfahren zwanglos, nichtpersuasiv, unvoreingenommen und sachkundig unter allen Betroffenen verlaufen soll.⁵⁰ Man kann diese ethische Zielsetzung des argumentativ herzustellenden Konsenses allerdings nicht in transzendentalpragmatischer Argumentation *zwingend* beweisen, sondern nur auf der Basis konkreter lebenspraktischer Erfahrung als ein Stück gelingendes Leben andemonstrieren und durch dieses *lebenspraktische Gelingen* für die Ethik des Diskurses werben.

Wir, und das meint im Wesentlichen einen Kreis von „gelernten“ Betriebswirten um den mittlerweile emeritierten Nürnberger Management-Professor Horst Steinmann, haben uns seit Mitte der 1980er Jahre um die Ausformulierung eines derartig sprachpragmatisch fundierten Konzeptes von Unternehmensethik bemüht.⁵¹ Wir bezeichnen diesen Ansatz als „*Republikanische Unternehmensethik*“, weil der Kerngedanke in einer freiwilligen Selbstverpflichtung allen unternehmerischen Handelns auf den sozialen Frieden besteht, das zentrale Anliegen der *res publica* – im Gegensatz zum *neo-liberalen* Ansatz des wirtschaftlichen Handelns, der an den Beginn seiner Argumentationen immer die Freiheit zur individuellen Nutzenkalkulation setzt und von daher Begründungsprobleme mit kollektiven Verpflichtungen hat. Wir stehen mit dem Republikanismus aber auch im Gegensatz zu *sozialistischen* Positionen, die vor die Freiheit des Individuums konzeptionell die Einheit der Gesellschaft setzen und die Ansprüche dieser Einheit immer auch gegen die Freiheit der Individuen durchsetzen müssen.

Lassen Sie mich diesen republikanischen Ansatz kurz erläutern, in dem die Freiheit des *Individuums* mit der Verantwortung für das Ganze der *Gesellschaft* versöhnt werden soll. Dieses versöhnende Leitbild halte ich gerade im Zeitalter der Globalisierung mit ihrem sukzessiven Entstehen einer Weltgesellschaft „von unten her“ für unverzichtbar.

⁴⁹ Vgl. zur Grundlegung der Diskursethik insbesondere Habermas (1983).

⁵⁰ Vgl. dazu Habermas (1983) und Kambartel (1974).

⁵¹ Vgl. insbesondere Steinmann, Löhr (1994) und Steinmann, Scherer (1998).

Die Versöhnung kann nur gelingen im lebenspraktischen Vollzug dessen, was im Begriff des „*sozialen Friedens*“⁵² erfasst wird, als zentraler ethischer Kategorie, auch der Unternehmensethik.

1. Unternehmensethik ist keine Erfindung von *Akademikern*. Der Ruf nach einer ethischen Orientierung unternehmerischen Handelns ist vielmehr über die Jahre aus der *praktischen Erfahrung* vieler Skandale und Problemlagen des „individuell rationalen“ Wirtschaftens entstanden, national, regional und weltweit, und auch aus der Summe vieler kleiner Alltagserfahrungen im täglichen Geschäftsleben. Ich wage zu behaupten: Sowohl bei Siemens als auch bei Volkswagen hat es viele kleine und große „Mitwisser“ der großen Skandale gegeben, wir alle „wissen“ von Dingen, die wir eigentlich als „Whistleblower“ irgendwie ansprechen müssten. In der öffentlichen Diskussion werden viele mögliche Konsequenzen aus diesen Schieflagen des unternehmerischen Handelns erwogen. Dabei geht es derzeit jedoch nicht ernsthaft um die Systemfrage; zur wettbewerbsorientierten Marktwirtschaft gibt es nach unseren geschichtlichen Erfahrungen keine brauchbare Alternative.
2. Der prominente deutsche Wirtschaftsethiker Karl Homann hat herausgestellt, was das in knapper Form heißt:⁵³ Eine effiziente Koordination wirtschaftlichen Handelns setzt in der Moderne bei den *Handlungsfolgen* (Konsequenzen) individueller Pläne an, nicht bei den *Handlungsententionen* (Absichten) der Akteure. Man kann dazu auf das berühmteste Zitat von Adam Smith verweisen: „Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen.“⁵⁴ Die freiheitlichen, dezentralen Unternehmenspläne werden dann über den Mechanismus Preis, Markt und Wettbewerb koordiniert (die berühmte *invisible hand* des Adam Smith), nicht über gute Absichten oder einen moralischen Diskurs. Homann behauptet, dass wir hinter diese Systemdifferenzierung nicht mehr zurückfallen können, schon gar nicht im globalen Wettbewerb. Lassen Sie mich gegen diese Form von naturalistischem Schluss für globalen Wettbewerb aber hervorheben: Wenn das System des marktwirtschaftlichen Wettbewerbs den sozialen Frieden nicht erwirkt, sondern zu sozialen Ungleichheiten bis hin zu Armut und Verelendung führt, wird es auf den Prüfstand der Gesellschaften kommen. Das Ende des utilitaristischen Wettbewerbs ist im Grundsatz möglich, leider mit unabsehbaren Folgen bis hin zu Revolutionen. So grundverkehrt waren einige Aspekte der Theorie von Karl Marx leider nicht. Deswegen muss es auch im Interesse jeden Teilnehmers am globalen Wettbewerb liegen, durch sein Verhalten das System Wettbewerb insgesamt akzeptabel zu halten und human zu gestalten.

⁵² Vgl. Lorenzen (1991).

⁵³ Vgl. als Überblick Homann, Blome-Drees (1992).

⁵⁴ Smith (1978), S. 17.

3. Die Koordination über Handlungsfolgen bedeutet für die Konzeption einer Unternehmensethik: Nicht das für ein einzelnes Unternehmen unverfügbare *Formalziel* des unternehmerischen Handelns steht im Rahmen der Unternehmensethik zur Debatte, i. e. der systemische Zwang zur Gewinnerzielung unter Beachtung der rechtlich schon vorgegebenen Rahmenbedingungen. Diese Rahmenbedingungen werden im Sinne der Vermutung, dass sie aus Verfahrensgründen schon ethisch legitim entstanden sind, als Grundlage des marktwirtschaftlichen Handelns vorausgesetzt. Die Unternehmensethik hat daher eine schon über Diskurse der *Wirtschaftsethik* legitimierte und vom Recht institutionalisierte Ausgangsbasis in der *Wirtschaftsordnung*. Diese Rahmenordnung kann und muss natürlich selbst auch immer wieder auf ihre Legitimität und auf ihre Reformbedürftigkeit hin diskursiv überprüft werden. Aber für den Moment sprechen einige gute Gründe für den marktwirtschaftlichen Wettbewerb:

1. Die Herstellung von Allokationseffizienz,
2. Die Garantie einer effizienten Bedürfnisbefriedigung,
3. Die Freiheit wirtschaftlicher Betätigung,
4. Der ethische Grundsatz der Leistungsgerechtigkeit.

Ganz offensichtlich sind dies Leistungen, die den meisten Gesellschaften in der globalisierten Moderne äußerst wichtig sind und deswegen durch das marktwirtschaftliche Wettbewerbssystem hergestellt werden sollen. Allerdings gibt es erfahrungsgemäß in der konkreten Umsetzung dieser Ziele immer wieder besondere Konflikte. Bei der *Unternehmensethik* geht es daher um die installierten *Freiheitsgrade* des unternehmerischen Handelns, das sind die konkreten *Inhalte* bzw. Mittel, mit denen die Gewinne gemacht werden. Nicht alles, was für Unternehmungen gewinnbringend möglich ist, ist ethisch auch vertretbar. Die angesprochenen Skandale zeigen daher besonders plastisch, dass gerade auf der Mittelebene der unternehmerischen Handlungsstrategie der *verantwortliche* Gebrauch der unternehmerischen Freiheit das Problem ist. Nicht *dass* Unternehmen Gewinne erzielen, ist das Problem, sondern *was* sie dafür unternehmen.

Der würdige Umgang mit Menschen, die Einhaltung von Arbeits- und Sozialstandards, die Schonung der Umwelt, der Kampf gegen die Korruption, die Rechnungslegung, usw., das alles sind wesentliche Handlungsfelder, auf denen gesellschaftliche Konflikte weltweit an der Tagesordnung sind und Politik und Recht sich zunehmend schwerer tun, (allein) befriedigende Lösungen zu entwickeln und durchzusetzen. Eine hochsensibel gewordene Öffentlichkeit richtet deshalb ihre Kritik über NGOs (Non-Governmental Organizations) nicht nur an die Politik und die staatlichen Organe, sondern auch und besonders an die mächtigen privaten Akteure, die großen multinationalen Unternehmen als unmittelbare Ansprechpartner. Hier wird eine ethische Verantwortung der Unternehmen eingefordert, die über das rechtlich Kodi-

fizierte zum Teil weit hinausgeht, weil es im Prozess der Globalisierung keine andere Instanz zur Formulierung und Durchsetzung von weltweit gültigen Gesetzen gibt.

4. In dieser Situation soll die Unternehmensethik dazu *beitragen*, Konflikte um das konkrete unternehmerische Handeln in einem Akt freier Selbstverpflichtung friedlich zu bewältigen. Natürlich kann das nicht *alle* möglichen gesellschaftlich relevanten Konflikte betreffen, sondern nur diejenigen, die im Zusammenhang mit der jeweils *eigenen* Unternehmensstrategie entstehen (können). Die ethische Verantwortung des Unternehmens betrifft die Ausgestaltung des eigenen Freiheitsgrades, also die freie Wahl des spezifischen Produkt-Markt-Konzeptes und seine Umsetzung durch die Unternehmenspolitik in allen Funktionsbereichen der Unternehmung.
5. Der soziale Frieden ist nach Paul Lorenzen definiert als *freier Konsens*. Er basiert – republikanisch betrachtet – damit zum einen auf der *Freiheit* des Individuums, und zwar in einem zweifachen Sinne: Er beruht auf seiner *freien Zustimmung* im Diskurs, und er beruht auf seiner *freien, autonomen Selbstverpflichtung*, dann auch entsprechend der diskursiv gewonnenen Einsichten zu handeln.⁵⁵ Es ist die freie Selbstverpflichtung, welche die Brücke schlägt vom Reden zum Handeln, nicht schon die bloße Zustimmung zu einem Diskursergebnis; Selbstverpflichtung ist der Praxistest im konkreten Handeln, ohne jede *philosophische Theorie*.⁵⁶ Selbstverpflichtung und Selbstbindung als Antwort auf die steigenden Legitimationsforderungen, und zwar *öffentlich*, sind deshalb unverzichtbare Bestandteile der Unternehmensethik und machen ihre praktische Relevanz aus.

Der *Konsens*, zweites Element der Friedensdefinition, ist *allgemein* (in Bezug auf alle Betroffenen eines strittigen Problems) genau dann, wenn keine Partikularinteressen ihn dominieren. Jeder Diskurspartner muss bei seiner Argumentation zugleich die Verantwortung für das Ganze im Auge haben, d. h. nicht dogmatisch auf seinen Interessen beharren, bloß weil es die eigenen sind. Das ist der wesentliche Unterschied zum interessen-gestützten Liberalismus, der nur den *Kompromiss* zwischen faktischen Interessen mit dem Ziel der stetigen Aufrechterhaltung dieser eigenen Interessen kennt. Solche Kompromisse sind daher stets labil und bedroht: Bei der kleinsten Widrigkeit werden sie aufgegeben, denn das eigene Interesse dominiert. Nach einem Ausdruck von Lorenzen muss man aber gerade diese seine eigenen Interessen *transzendieren*, man muss „transsubjektiv“ argumentieren, um zu einem Konsens zu gelangen. Transsubjektivität garantiert natürlich nicht unmittelbar Vernunft; aber ohne Transsubjektivität ist keine Vernunft möglich (vgl. auch Habermas: Universalisierungsgrundsatz).⁵⁷

⁵⁵ Vgl. näher Lorenzen (1991).

⁵⁶ Zur Bedeutung der Unterscheidung von Zustimmung (im Diskurs) und Selbstverpflichtung (auf ein so gefundenes Handlungsziel) vgl. Hanekamp (2001), S. 60.

⁵⁷ Vgl. Habermas (1983), Lorenzen (1984). Transsubjektiv zu argumentieren heißt natürlich nicht, die eigenen Interessen *ohne Not* aufzugeben. Es fordert lediglich die Bereitschaft, eigene Interessen unvoreingenommen und nichtdogmatisch in den Diskurs einzubringen und sie bei Vorliegen besserer Argumente zu revidieren.

Politiker sollten sich a priori um Transsubjektivität bemühen, denn sie müssen über Gesetze beraten, unter denen alle Bürger in einer Republik leben sollen. Und *Unternehmer und Manager* sollten transsubjektiv argumentieren, wenn sie Konflikte mit ihren Stakeholdern friedlich beilegen wollen. Die heute vielerorts, auch von der Europäischen Kommission und den Vereinten Nationen geforderten und geförderten *Stakeholder-Dialoge* dürfen deshalb keine Schaukämpfe und rhetorischen Schlachten sein, sondern müssen ernsthaft auf einen freien Konsens durch Argumentationsprozesse mit den betroffenen Bezugsgruppen abzielen. Dies erfordert allerdings viel Umdenken, nicht nur bei den Unternehmungen, sondern bei allen Beteiligten, auch bei Nichtregierungsorganisationen oder Gewerkschaften, die sich traditionell regelmäßig eher dem „Kampf-Paradigma“ und dem „Campaigning“ verpflichtet fühlen und von daher bestenfalls nach machtgestützten Kompromissen suchen, nicht nach Einsichten.

Wenn aber alle Akteure nur auf ihren partikularen Interessen beharren, bloß weil es ihre eigenen „politischen“ Vorgaben so erfordern, kann nach Voraussetzung kein Konsens zustande kommen, höchstens ein *machtinduzierter Kompromiss* zwischen den letztlich unveränderten *Partikularinteressen*. Als „modus vivendi“ sind solche Kompromisse im Alltag unverzichtbar. Aber sie können nicht die konzeptionelle *Ausgangsbasis* und ultima ratio (!) für unsere Vorstellungen von einem friedlichen Zusammenleben bilden. Machtinduzierte Kompromisse machen Kooperationen instabil (so schon Max Weber): Jede Änderung der Machtgrundlagen droht neuen Kampf zu bringen. In grundlegenden Fragen muss deshalb versucht werden, einen allgemeinen Konsens herzustellen, als *Legitimationsbasis* für alles Weitere. Die „Republikanische Unternehmensethik“ soll in diesem Sinne als rational motivierte Diskurs- und Friedensethik das Recht als den *originären Hüter des sozialen Friedens* unterstützen; *direkt* im Alleingang dort, wo das Recht nicht oder nur unzureichend greift, oder *indirekt* in Kooperation mit anderen (auf Verbandsebene oder im politischen Raum), wo man als einzelnes Unternehmen überfordert wäre.⁵⁸

Ich fasse diesen Vorschlag kurz zusammen: Eine republikanische Unternehmensethik zeichnet sich aus durch das ethische Prinzip der *Dialogorientierung* und die sachliche *Handlungsorientierung* auf die unternehmerischen Freiheitsgrade. Sie meint:

- Verfahrenorientierung (macht keine Vorgabe von Inhalten),
- Vernunftorientierung (fordert rational motivierte Einsicht in gute Gründe),
- Argumentationsorientierung (fordert echten Dialog statt Monolog),
- Situationsethik (stellt Gewinnstreben unter die *Bedingung* des sozialen Friedens),
- Strategiebezug (bezieht sich auf die Handlungsprogramme des Unternehmens),
- institutionelle und personelle Konsequenzen (zielt auf konkrete Maßnahmen),
- kritischen Rechtsbezug (loyal, kritisch, ergänzend).

⁵⁸ Vgl. zu dieser Unterscheidung auch *Annan* (1999).

Im Kern geht es um die Entwicklung konsensfähiger Unternehmensstrategien als Ausdruck einer Ausgestaltung unternehmerischer Freiheit in sozialem Frieden. Wir haben versucht, diese Position in einer gesamthaften Definition zusammenzufassen:

„Unternehmensethik meint das Prinzip der dialogischen Verständigung zwischen den Betroffenen unternehmerischen Handelns mit dem Ziel, begründete bzw. begründbare inhaltliche und prozessuale Normen zu entwickeln, die vom Unternehmen zum Zwecke der republikanisch verstandenen Selbstbindung verbindlich in Kraft gesetzt werden, um die konfliktrelevanten Auswirkungen des Gewinnprinzips bei der Steuerung der konkreten Unternehmensaktivitäten zu befrieden.“⁵⁹

7 Zusammenfassung: Menschenwürde konkret – als Unternehmensethik

Es ist nun an der Zeit, den Bogen der Argumentation abschließend zu vollenden und einen zusammenfassenden Vorschlag zum Verständnis der Menschenwürde im Rahmen der diskursiven, republikanischen Unternehmensethik zu unterbreiten.

Ich habe versucht zu zeigen, dass dieser Vorschlag folgende Überlegungen berücksichtigen sollte:

- Eine post-traditionale Unternehmensethik kann nicht auf bestimmte *inhaltliche* Werte und Normen festgelegt werden, da ein solcher Ansatz zwangsläufig nur eine kulturspezifische Sichtweise festschreiben würde, die bei global tätigen Unternehmungen auf unterschiedliche Auffassungen trifft.
- Das gilt auch für den Begriff der Würde (Menschenwürde) als Teilproblem der Unternehmensethik, der in einem ganz besonderen Maße von kulturspezifischen Vorstellungen abhängt.
- Eine für die kulturell differenten Erfahrungen der globalen Wirtschaft offene Unternehmensethik sollte daher formal als *prozedurale Diskursethik* angelegt werden, über die dann auch unsere konkreten Erfahrungen und Vorstellungen von Würde diskursiv bestimmt werden können.
- Als Vorschlag für eine begriffliche Fassung der *Würde* (Menschenwürde), die bislang eigenartig unbestimmt geblieben ist, kommen verschiedene Ansätze in Betracht. Als ersten konkreten Vorschlag für die weitere Diskussion kann man sich an den Festlegungen des Global Compacts orientieren, da dieser bereits auf einem weitgehenden internationalen Konsens aufbaut.
- Mit Blick auf die herrschenden Verhältnisse ist es eine *notwendige* Bedingung für die menschenwürdige Gestaltung der Wirtschaftsprozesse, allgemein anerkannte Sozial-

⁵⁹ Steinmann, Löhr (1994), S. 94 ff.; vgl. zu den vorstehenden Überlegungen im Übrigen genauer ebenda, S. 76 ff.

standards wie die des Global Compacts als praktische *Minimalbedingungen* sicherzustellen, um eine *Demütigung* des Individuums durch die Institutionen der Wirtschaft (Margalit) zu verhindern.

- Eine *hinreichende* Bedingung für die Entwicklung der Menschenwürde kann jedoch erst bei einer Gestaltung der Arbeitsverhältnisse angenommen werden, die das Vermögen des Menschen zur freien Entfaltung seiner selbst („Entwurfsvermögen“) nicht behindern.
- Die formulierten Erwartungen des Global Compacts zur Umsetzung der Menschenrechte und menschengerechter Arbeitsbedingungen sollten daher nicht als eine *abschließende* Klärung der Menschenwürde verstanden werden, sondern lediglich als Ausgangspunkt für die weitere Entwicklung anhand lebenspraktischer Erfahrungen und deren diskursiver Reflexion dienen.

Es bleibt die Frage, wie realistisch diese unternehmensethische Erwartung ist. Ich denke, man muss hier nicht zwangsläufig pessimistisch sein und die Idee der Menschenwürde in das Reich der Phantasie verschieben, sondern kann durchaus Hoffnungen auf eine Absicherung und Entfaltung des würdevollen Arbeitens in den internationalen Produktionsstrukturen hegen. Fraglos geht das nicht von selbst, und es lässt sich auch nicht theoretisch herbeiphilosophieren, sondern Menschenwürde gibt es nur in einem dauernden *praktischen* Einsatz.

Die praktisch bereits in Gang gebrachten Prozesse zur Klärung und Durchsetzung menschenwürdiger Arbeitsverhältnisse im Rahmen der Unternehmensethik lassen sich für die meisten Unternehmen nicht mehr einfach „stoppen“ oder rückgängig machen. Wer sich einmal den Prozessen einer öffentlichen Kontrolle unternehmensethischer Aktivitäten und Behauptungen ausgesetzt hat, der kann die entsprechenden Selbstverpflichtungen nicht einfach „vom Netz nehmen“ oder sich von ihnen klammheimlich distanzieren. Insbesondere die unter ständiger Überwachung einer kritischen Öffentlichkeit stehenden Markenartikel-Unternehmen müssten unmittelbare negative Folgen in Form von schweren Image- und Vertrauensverlusten befürchten.

Empirisch gesehen sind speziell Boykotte zwar eher eine seltene Ausnahme und in der Regel auch nicht von langfristiger Bedeutung.⁶⁰ Trotzdem sind die Folgen für die Markenreputation so unkalkulierbar, dass sich ein unverbindliches „Spiel“ mit dem Thema Unternehmensethik oder Menschenwürde mittlerweile schlicht verbietet. Betrachtet man zum Beispiel die weltweit tätigen Unternehmungen in der Sportartikelindustrie wie Adidas, Nike, Puma usw., so können diese hinter die ernsthaften und weitreichenden Initiativen nicht einfach zurückfallen, mit denen sie im Vorfeld der Olympischen Spiele in Peking 2008 Antworten auf die Themen Menschenrechte, Arbeitsbedingungen und Umweltschutz gegeben haben. Sie müssen diesen Weg einhalten und fortschreiten. Mit Blick auf die strategischen Bedrohungen und Chancen aus dem Thema Unternehmensethik hat dadurch bereits ein subtiler Wettbewerb um die Position des *moral leaders* be-

⁶⁰ Vgl. Rieth, Göbel (2005).

gonnen. In der Sportartikelindustrie bildet sich quasi „von unten her“ durch Initiativen einzelner multinationaler Unternehmungen und NGOs eine Subkultur der globalen Verantwortung. Diese gilt es ganz praktisch zu stärken und auszubauen.

Für die empirische Forschung wird es dagegen eine zentrale Aufgabe sein, die Entwicklungsdynamik dieser Prozesse begleitend zu untersuchen und diejenigen Bedingungen festzustellen, unter denen sich Kulturen menschenwürdiger Produktionsverhältnisse gegen eine „nackte Logik der Marktprozesse“ mit ihrer Tendenz zur Demütigung des Menschen in der Arbeitswelt entwickeln.

„Würde des Menschen. Nichts mehr davon, ich bitt euch.
Zu essen gebt ihm, zu wohnen. Habt ihr die Blöße bedeckt,
gibt sich die Würde von selbst.“

(Friedrich Schiller, Würde des Menschen – Gedichte, 1796-1797, S. 438)

Literaturverzeichnis

- Adorno, T.* (1996): Negative Dialektik. Frankfurt am Main.
- Annan, K.* (1999): A Compact for the New Century. Rede auf dem World Economic Forum Davos, 31. Januar 1999; <http://www.un.org/partners/business/davos.htm>.
- Annan, K.* (Hrsg.) (2001): Brücken in die Zukunft. Frankfurt am Main.
- Argyris, C.* (1966): Integrating the Individual and the Organization. New York.
- Aßländer, M.* (2005): Der Fall Enron. Aufstieg und Fall eines amerikanischen Vorzeigunternehmens, in: Forum Wirtschaftsethik, Jg. 13 (2), S. 4-15.
- Brentano, L.* (1912/13): Privatwirtschaftslehre und Volkswirtschaftslehre, in: Bankarchiv, Jg. 12, S. 1-6.
- Cicero, M.* (1964): Tullius: De officiis. Zürich, Stuttgart.
- Denninger, E.* (1973): Staatsrecht 1. Einführung in die Grundprobleme des Verfassungsrechts der Bundesrepublik Deutschland. Reinbek.
- Dürig, G.* (1958): Grundgesetz. Kommentare, in: T. Maunz, G. Dürig (Hrsg.). München.
- Gerum, E.* (1981): Grundfragen der Arbeitsgestaltungspolitik. Stuttgart.
- Goffman, E.* (1973): Asyl. Über die soziale Situation psychiatrischer Patienten und anderer Insassen. Frankfurt am Main. (Original engl. 1961).
- Gönnä, G. von der* (1997): Nachwort, in: Pico della Mirandola: De Hominis Dignitate. Rede über die Würde des Menschen. Stuttgart, S. 107-121.
- Gröschner, R.; Kirste, St.; Lembcke, O.* (Hrsg.) (2008): Des Menschen Würde – entdeckt und erfunden im Humanismus der italienischen Renaissance. Tübingen.
- Habermas, J.* (1983): Diskursethik – Notizen zu einem Begründungsprogramm, in: ders. (Hrsg.), Moralbewußtsein und kommunikatives Handeln. Frankfurt am Main, S. 53-125.
- Hackman, J. R.; Oldham, G. R.* (1975): Development of the Job Diagnostic Survey, in: Journal of Applied Psychology, Vol. 60 (2), pp. 159-170.
- Hanekamp, G.* (2001): Kulturalistische Unternehmensethik – Ein Programm, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Jg. 2 (1), S. 48-66.
- Hartmann, D.; Janich, P.* (Hrsg.) (1996): Methodischer Kulturalismus. Zwischen Naturalismus und Postmoderne. Frankfurt am Main.
- Hartmann, D.; Janich, P.* (Hrsg.) (1998): Die Kulturalistische Wende. Zur Orientierung des philosophischen Selbstverständnisses. Frankfurt am Main.
- Homann, K.; Blome-Drees, F.* (1992): Wirtschafts- und Unternehmensethik. Göttingen.
- Kambartel, F.* (1974): Moralisches Argumentieren – Methodische Analysen zur Ethik, in: ders. (Hrsg.), Praktische Philosophie und konstruktive Wissenschaftstheorie. Frankfurt am Main, S. 54-72.
- Kant, I.* (1990): Die Metaphysik der Sitten. Stuttgart (Original Königsberg 1797).

- Krebs, A.* (2007): Naturethik. Grundtexte der gegenwärtigen tier- und ökoethischen Diskussion, 7. Aufl. Frankfurt am Main.
- Likert, R.* (1967): The Human Organization. New York.
- Löhr, A.* (1991): Unternehmensethik und Betriebswirtschaftslehre. Stuttgart.
- Lorenzen, P.* (1984): Normative Logic and Ethics, 2nd ed. Mannheim, Wien, Zürich.
- Lorenzen, P.* (1991): Philosophische Fundierungsprobleme einer Wirtschafts- und Unternehmensethik, in: H. Steinmann, A. Löhr (Hrsg.), Unternehmensethik, 2. Aufl. Stuttgart, S. 35-67.
- Machiavelli, N.* (1986): Il Principe. Der Fürst, übers. und hrsg. von Philipp Rippel. Stuttgart.
- Maihofer, W.* (1968): Rechtsstaat und menschliche Würde. Frankfurt am Main.
- Margalit, A.* (1997): Politik der Würde. Über Achtung und Verachtung. Berlin.
- Maslow, A. H.* (1970): Motivation and Personality, 2nd ed. New York et al.
- Meyer-Abich, K. M.* (1986): Wege zum Frieden mit der Natur. Praktische Naturphilosophie für die Umweltpolitik. München.
- Neuberger, O.* (1974): Messung der Arbeitszufriedenheit. Verfahren und Ergebnisse. Stuttgart.
- Nicklisch, H.* (1929-1932): Die Betriebswirtschaft. 7. Aufl. der „Wirtschaftlichen Betriebslehre“. Stuttgart.
- Peters, T. J.; Waterman, R. H.* (1982): In Search of Excellence. Lessons from America's Best-run Companies. New York et al.
- Pico della Mirandola, G.* (1997): De Hominis Dignitate. Rede über die Würde des Menschen. Stuttgart.
- Rieth, L.; Göbel, T.* (2005): Unternehmen, gesellschaftliche Verantwortung und die Rolle von Nichtregierungsorganisationen, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Jg. 6 (2), S. 244-261.
- Schiller, F.* (1976): Würde des Menschen – Gedankengedichte, in: ders. (Hrsg.), Gesammelte Werke, Band 3. Gütersloh.
- Schiller, F.* (1986): Kallias oder über die Schönheit – Über Anmut und Würde. Stuttgart (Original 1793).
- Schneider, D.* (1990): Unternehmensethik und Gewinnprinzip in der Betriebswirtschaftslehre, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Jg. 42 (10), S. 869-891.
- Smith, A.* (1978): Der Wohlstand der Nationen, in: H.C. Recktenwald (Hrsg.). München (Original 1776).
- Sonderausgabe Forum Wirtschaftsethik, 2/2005.
- Steinmann, H.* (1969): Das Großunternehmen im Interessenkonflikt. Stuttgart.

- Steinmann, H.* (1973): Zur Lehre von der „Gesellschaftlichen Verantwortung der Unternehmensführung“ – zugleich eine Kritik des Davoser Manifests, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, Jg. 2 (19), S. 467-473.
- Steinmann, H.; Löhr, A.* (1994): *Grundlagen der Unternehmensethik*, 2. Aufl. Stuttgart.
- Steinmann, H.; Löhr, A.* (2002): Unternehmensethik. Zur Geschichte eines ungeliebten Kindes der Betriebswirtschaftslehre, in: E. Gaugler, R. Köhler (Hrsg.), *Entwicklungen der Betriebswirtschaftslehre. 100 Jahre Fachdisziplin – zugleich eine Verlagsgeschichte*. Stuttgart, S. 508-535.
- Steinmann, H.; Scherer, A.* (Hrsg.) (1998): *Zwischen Universalismus und Relativismus. Philosophische Grundlagenprobleme des interkulturellen Managements*. Frankfurt am Main.
- Wetz, F. J.* (2001): *Die Würde des Menschen: antastbar?* Materialiensammlung zur politischen Bildung des Landes Niedersachsen. Hannover.
- Wunderer, R.* (Hrsg.) (1988): *Betriebswirtschaftslehre als Management- und Führungslehre*, 2., erg. Aufl. Stuttgart.

Unternehmerische Verantwortung in Deutschland – Konzepte und Perspektiven



*Dr. Günther Horzetzky**

Staatssekretär im Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS), Berlin

(seit Juli 2010 Staatssekretär im Ministerium für Wirtschaft, Energie, Bauen, Wohnen und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen)

Das Forum „Menschenwürdige Wirtschaftsordnung“ beschäftigt sich mit Fragen, die die Wirtschaft in ihrer Wechselbeziehung zur Gesellschaft betreffen. Ich freue mich, als Vertreter des Bundesministers für Arbeit und Soziales an diesem Dialog teilnehmen zu können. Auch für mein Haus sind diese Fragen von grundlegender Bedeutung. Beschäftigung, soziale Sicherung und Mitbestimmung sind untrennbar mit der Wirtschaftstätigkeit in einer sozialen Marktwirtschaft verknüpft. Auf dieser Grundüberzeugung bauen wir als klassisches Gesetzgebungsressort unsere Vorschläge für gesetzliche Regelungen auf. Denn Gesetze und Verordnungen beruhen immer auf einer Bewertung des Normgebers. Das sind im Falle der Verordnungen wir, im Falle der Gesetze das Parlament, dem wir in der Regel mit eigenen Vorstellungen zur Seite stehen. Vor diesem Hintergrund ist mir der heutige Austausch mit Ihnen besonders wichtig, und ich freue mich auf die anschließende Diskussion.

Die gegenwärtige Finanz- und Wirtschaftskrise bedroht weltweit in bisher nicht gekannter Weise Bürgerinnen und Bürger, Unternehmen, ja ganze Staaten in ihrer Existenz.

Sozialstaat

Die Werte des Sozialstaates sind mittlerweile wieder in aller Munde. Die Soziale Marktwirtschaft musste zu Beginn des Jahrtausends ihre neue Rolle in einer zunehmend globalisierten Ökonomie finden, auch deshalb, weil die demographischen Veränderungen allmählich sichtbar wurden und die umlagefinanzierten Sozialsysteme auf die Probe

* Dr. Günter Horzetzky dankt Antje Brehmer für die Hilfe bei der Erarbeitung des Redemanuskriptes, das in leicht veränderter Form vor dem 5. Forum Menschenwürdige Wirtschaftsordnung – Ökonomie und die Vorstellungen einer gerechten Welt – Ist die Soziale Marktwirtschaft am Ende – am 4. Juli 2009 in Tutzing vorgetragen wurde.

stellten. Gleiches galt für die in Deutschland gelebte und bewährte Solidarität der Sozialpartner.

Aber nicht zuletzt in der Krise hat sich gezeigt: Wir können auf nunmehr 60 Jahre Sozialstaat zurückblicken, der uns die nötige Stabilität gibt, um gemeinsam die schwierigen Zeiten durchzustehen – wobei wir selbstverständlich unseren Sozialstaat immer wieder an aktuelle Gegebenheiten anpassen müssen.

Insbesondere die Zusammenarbeit und das Ringen der Sozialpartner um die besten Lösungen haben uns in dieser Zeit sozialen Frieden und Stabilität beschert, was uns Deutschen anfangs kaum zugetraut wurde. Ich will dies an zwei aktuellen Beispielen verdeutlichen:

Erstens nenne ich die gemeinsamen Bemühungen von Bundesarbeitsminister Olaf Scholz, DGB-Chef Sommer und BDA-Chef Hundt, in der Krise die Menschen in Arbeit zu halten. Dafür haben alle an einem Strang gezogen und in ihren jeweiligen Bereichen die Chancen der Kurzarbeit in die Breite getragen. Ergebnis unserer Verhandlungen mit den Sozialpartnern ist auch die einvernehmliche Ausweitung der Kurzarbeit auf 24 Monate und die Erstattung der Sozialversicherungsbeiträge ab dem siebten Kurzarbeitsmonat. Das Gesetz trat am 1. Juli 2009 in Kraft. Damit spannen wir einen Schutzschirm für Arbeitsplätze.

Zweites Ergebnis der Gespräche des Bundesarbeitsministers mit den Sozialpartnern ist die Sicherung von Ausbildungsplätzen für junge Menschen auf hohem Niveau, trotz und gerade in der Krise. Es hat sich eindrucksvoll gezeigt: Die Soziale Marktwirtschaft ist ein Modell, das sich bewährt hat. Darauf können wir stolz sein. Die Soziale Marktwirtschaft ist fest in der kulturellen und mentalen Tradition unseres Landes verankert und beruht auf gemeinsamen Wertvorstellungen. Sie basiert auf der gemeinsamen Vorstellung, dass sich wirtschaftliche Kraft nur im sozialen Zusammenhalt entfalten kann.

Soziale Marktwirtschaft bedeutet, dass sich das freie Spiel der Marktkräfte nur in einem verlässlichen Ordnungsrahmen bewegen darf. Staatliche Politik muss Impulse setzen und gesellschaftlich wünschenswerte Entwicklungen vorantreiben. Löhne, Arbeitsbedingungen und das Umfeld von Produktion und Verteilung werden nach unserer Vorstellung jedoch idealiter von den Sozialpartnern selbst gestaltet.

Es ist Aufgabe der Politik, in einer sozialen Wirtschaftsordnung die sozialen Versprechen glaubhaft zu begleiten und dort, wo es nötig ist, auch selbst einzulösen.

Mindestlohn

Dazu gehört aus meiner Sicht ein Mindestlohn, damit sich Anstrengung auch auszahlt und die Arbeit aller Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer angemessen entlohnt wird. Es kann und es darf nicht sein, dass Beschäftigte mit einem harten Vollzeitjob darauf

angewiesen sind, staatliche Unterstützung zur Sicherung ihres Lebensunterhaltes zu beantragen. Ich bin froh, dass wir im Februar 2009 mit den Neuregelungen des Arbeitnehmer-Entsendegesetzes und des Mindestarbeitsbedingungengesetzes Mindestlöhne für weitere wichtige Branchen möglich machen konnten.

Soziale Teilhabe

Für mich gehört ebenso zur Sozialen Marktwirtschaft die Zusicherung, jederzeit einen Schulabschluss nachholen zu können und mit dieser zweiten Chance die individuellen Aussichten zu verbessern. Es ist wichtig, junge Menschen – soweit es geht – zu unterstützen und die hohe Zahl der Schulabbrecher zu verringern. Es geht darum, soziale Teilhabe zu ermöglichen. Vorderstes Ziel eines vorsorgenden Sozialstaates muss es sein, jeden Einzelnen in die Lage zu versetzen, sein Leben in die eigenen Hände zu nehmen, und die, die dies nicht können, ohne Wenn und Aber sozial abzusichern. Es ist eine Aufgabe der gesamten Gesellschaft – nicht nur der Politik –, sich dafür einzusetzen. Dafür gibt es in Deutschland ein tragendes Fundament. Die weit überwiegende Mehrheit der rund 2,6 Millionen Unternehmerinnen und Unternehmer in Deutschland haben daran genauso ein Interesse wie zahlreiche Verbände, Stiftungen und Vereine und natürlich auch die Bundesregierung.

Dafür setzen wir uns politisch ein, gerade auch in der Krise. Mit den Konjunkturmaßnahmen der Bundesregierung – etwa zur Verlängerung von Kurzarbeit und zur Qualifizierung in der Kurzarbeit – helfen wir den Beschäftigten und den Unternehmen. Diese können in wirtschaftlich schwierigen Zeiten im Sattel bleiben und die Weitsicht behalten für die Zeit des nächsten Aufschwunges.

Eine konstruktive Zusammenarbeit im Interesse der sozialen Fundamente unseres Landes ist die beste Strategie für mehr Wachstum heute und die dauerhafte Aussicht auf Wohlstand und Stabilität.

CSR als Baustein im sozialen Fundament

Das ist der Übergang zum eigentlichen Thema meines Vortrags: Die Verantwortung von Unternehmen ist ein wichtiger Baustein in diesem sozialen Fundament unseres Landes.

Es geht um Corporate Social Responsibility (CSR), etwas, wofür wir immer noch einen passenden deutschen Begriff suchen. Ein Konzept, das sich am ehesten mit der Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung von Unternehmen bezeichnen lässt. Der Journalist Hannes Koch drückt es in seinem Buch „Soziale Kapitalisten“ treffend so aus: Bei CSR geht es um Unternehmen, „die aus Überzeugung ihr Kerngeschäft nach besseren Regeln gestalten. Sie behandeln ihre Beschäftigten gut, zahlen vernünftige Löhne, be-

teiligen Belegschaften am Gewinn oder gehen sorgsam mit den natürlichen Ressourcen um.“

Gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen hat in Deutschland bei Unternehmerinnen und Unternehmern eine lange Tradition. Unser Bild des Unternehmertums lebt vom Idealtypus des ehrbaren Kaufmanns, der sein Geschäft auf Verantwortung und Vertrauen und den hierfür unverzichtbaren guten Ruf gründet.

CSR hilft den Unternehmen und der Gesellschaft

Wirtschaftliche Leistungsfähigkeit auf der einen sowie soziale und ökologische Verantwortung auf der anderen Seite sind keine Gegensätze. Sie stärken sich vielmehr gegenseitig. Dieses Bewusstsein ist ein zentraler Baustein des wirtschaftlichen Erfolges unseres Landes.

Verantwortungsbewusst wirtschaften – das nützt zunächst den Unternehmen selbst: Denn verantwortungsbewusst wirtschaften heißt:

- unnötige Risiken zu vermeiden,
- Trends und Marktentwicklungen frühzeitig zu erkennen und
- sich langfristig für den Wettbewerb zu rüsten.

Das wiederum nützt der Gesellschaft, zum Beispiel, weil verantwortungsbewusste Unternehmen auch denen eine Chance auf Ausbildung geben, die sonst vorschnell ins Abseits geschoben werden, oder weil flexible Arbeitszeitmodelle die Vereinbarkeit von Familie und Beruf fördern, oder weil Weiterbildung im Betrieb kein Fremdwort ist und weil Arbeitsplätze altersgerecht und altersgerecht ausgestaltet werden.

CSR in Zeiten der Krise

Können wir es uns vor dem Hintergrund der aktuellen Krise aber überhaupt erlauben, über das Thema Corporate Social Responsibility zu reden? Jetzt, wo traditionsreiche deutsche Unternehmen wegbrechen und Menschen um ihre Arbeitsplätze und ihre Existenz bangen? Ja, gerade jetzt! Wann sonst? Corporate Social Responsibility ist kein Schönwetterthema. Gerade jetzt müssen wir über CSR reden. Immer mehr Unternehmen nehmen diese Verpflichtung an und gehen in ihrem Handeln oft weit über das gesetzlich vorgeschriebene Maß hinaus. Sie sehen sich beispielsweise hohen Sozial- und Umweltstandards verpflichtet – soweit möglich bis in das letzte Glied der Produktions- und Lieferkette. Sie behandeln ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fair und fördern sie. Sie praktizieren etwa eine transparente Informationspolitik gegenüber ihren Beschäftigten und den Verbraucherinnen und Verbrauchern. Oder sie investieren verstärkt in Bildung. Viele leisten auch einen positiven Beitrag für das Gemeinwohl.

Rolle der Politik

Die Rolle der Politik in der CSR-Debatte wird kontrovers diskutiert. Welche Rolle spielt sie? Können wir uns seitens der Bundesregierung in Ruhe zurücklehnen und uns darauf verlassen, dass der Markt irgendwann auf die gesellschaftliche Nachfrage nach mehr CSR reagiert? Da gibt es einige, die sich ein „sich Raushalten“ der Politik durchaus wünschen. Der Rat für Nachhaltige Entwicklung fordert von der Bundesregierung dagegen eine aktivere, fördernde und unterstützende Rolle.

Der Rat hat Recht. Politik ist sogar besonders gefordert, und das nicht nur als Krisenmanager, wenn das Kind bereits in den Brunnen gefallen ist – wie jetzt aktuell bei der Finanzkrise. Es geht nicht darum, Unternehmen Freiheiten zu nehmen, sie zu reglementieren oder bürokratische Hürden aufzubauen. Es geht um einen Zielrahmen und ein positives Umfeld für CSR, damit sich die Marktkräfte verantwortlich entfalten können. In diesem Sinne verstehen wir uns als Moderator und Treiber von CSR.

Aktionsplan CSR in Deutschland

Die Bundesregierung nimmt sich selbst in die Pflicht, Corporate Social Responsibility zu fördern und in der breiten Öffentlichkeit ihre Glaubwürdigkeit und Sichtbarkeit zu stärken. Deshalb entwickelt die Bundesregierung derzeit einen „Aktionsplan CSR in Deutschland“.

Eine nationale Strategie muss die Stakeholder mit an Bord nehmen. Dazu hat das Bundesministerium für Arbeit und Soziales im Januar dieses Jahres ein nationales CSR-Forum einberufen.

Vierklang Wirtschaft, Wissenschaft, Zivilgesellschaft und Politik

Mitglieder dieses Forums sind rund 40 Akteure aus Wirtschaft und Unternehmen, Gewerkschaften, Zivilgesellschaft, Wissenschaft – u. a. das Konstanz-Institut für Wertemanagement, das den Vorsitz im Aktionsfeld 6 „Schaffung eines CSR-förderlichen Umfelds“ übernommen hat, das Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik und das Deutsche Netzwerk Wirtschaftsethik e. V. –, Politik und internationalen Organisationen. Das CSR-Forum ist eine Dialogplattform. Es unterstützt die Bundesregierung bei der Entwicklung der nationalen CSR-Strategie und spricht hierfür Empfehlungen aus. Außerdem wird sich das Forum an der anschließenden Umsetzung des „Aktionsplans CSR in Deutschland“ beteiligen. Es geht um eine Diskussion mit handlungsorientierten Ergebnissen und ihre konkrete Umsetzung.

Mit einem „Gemeinsamen Verständnis von CSR“ hat das CSR-Forum eine von den verschiedenen Stakeholdergruppen gemeinsam getragene Grundlage für die weitere Arbeit

im CSR-Forum geschaffen. Das ist ein erster großer Erfolg. Denn die Sichtweisen von so unterschiedlichen Gruppen sind außerordentlich verschieden. Die Verständigung zeigt das konstruktive Miteinander im CSR-Forum und den Willen, gemeinsam voranzukommen.

Ziele der nationalen CSR-Strategie

Mit der nationalen CSR-Strategie verfolgen wir in der Hauptsache zwei Ziele: zum einen die Erhöhung der Sichtbarkeit in der breiten Öffentlichkeit. Dadurch kann das CSR-Profil deutscher Unternehmen im In- und Ausland geschärft werden. Zum anderen wollen wir einen Beitrag zur sozialen und ökologischen Gestaltung der Globalisierung leisten. Viele deutsche Unternehmen tun bereits sehr viel durch die Wahrnehmung ihrer gesellschaftlichen Verantwortung.

In Deutschland sind wir hohe Sozial- und Umweltstandards gewohnt. Was andernorts vor dem Hintergrund einer weniger ausgeprägten „ökologischen und sozialen“ Gesetzgebung freiwillig und damit per definitionem CSR ist, ist für deutsche Unternehmen häufig bereits selbstverständlich und rechtlich vorgegeben.

Wichtig – auch für die Positionierung im internationalen Wettbewerb – ist es, die verschiedenen CSR-Aktivitäten zu bündeln und sichtbarer zu machen. Vielen großen Unternehmen ist dies völlig klar. Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) brauchen hingegen häufig noch Unterstützung, um CSR in ihr Kerngeschäft zu integrieren.

Sechs Aktionsfelder

Wir haben zusammen mit dem CSR-Forum sechs konkrete politische Aktionsfelder identifiziert. Dort wird besonderer Handlungsbedarf erkannt. Die Mitglieder des CSR-Forums werden sie in den nächsten Monaten intensiv bearbeiten.

Bei **Aktionsfeld 1 – Glaubwürdigkeit und Sichtbarkeit von CSR** – wird es darum gehen, das CSR-Profil deutscher Unternehmen im In- und Ausland zu schärfen. Dazu soll die breite Öffentlichkeit sensibilisiert werden. Wir denken zum Beispiel darüber nach, so etwas wie eine PR-Kampagne aufzulegen. Auf diese Weise können und sollen Unternehmen mit nachhaltiger Geschäftsstrategie durch besondere öffentliche Anerkennung in ihrer Vorbildrolle bestärkt werden. Dabei wollen wir die damit verbundenen potenziellen Wettbewerbsvorteile hervorheben und so weitere Anreize zu gesellschaftlich verantwortlichem Handeln schaffen.

Zentrale Adressaten von CSR sind Verbraucherinnen und Verbraucher. Diese sollen durch Transparenz Entscheidungskriterien für ihr Kaufverhalten an die Hand bekommen.

Sie können durch strategischen Konsum mit dem „Geldbeutel abstimmen“ und dadurch wiederum Unternehmensentscheidungen beeinflussen.

Bei **Aktionsfeld 2** – einem der Schwerpunktthemen des Forums – geht es um die **Verbreitung des Themas CSR, insbesondere bei kleinen und mittleren Unternehmen**.

Gerade für sie ist es hilfreich zu erfahren, wie und dass CSR in das unternehmerische Alltagshandeln übersetzt wird. Sie sollen erkennen, was ihr Unternehmen konkret im Bereich CSR tun kann und welche Vorteile es davon hat.

Darüber hinaus sollen die KMU in der strategischen Ausrichtung ihres Engagements und bei der Einbindung von CSR in ihr Kerngeschäft unterstützt werden. Im Mittelpunkt sollen passgenaue Informations- und Coachingangebote für KMU stehen. Und wir wollen hinaus in die Fläche, Verbände und Netze nutzen, ihre Erfahrungen und damit ihre Unterstützung nutzen.

Ziel des **dritten Aktionsfeldes** ist es, die Themen CSR und **Nachhaltigkeit in Bildung und Qualifizierung zu verankern**, um frühzeitig Problembewusstsein und Kompetenz zu schaffen.

Auch die Identifizierung wichtiger Forschungsthemen im Bereich CSR ist wichtig, um neue handlungsleitende Erkenntnisse zu gewinnen.

Das **Aktionsfeld 4** behandelt die **Stärkung von CSR in internationalen und entwicklungspolitischen Zusammenhängen**. CSR kann gerade in internationalen Geschäftsbeziehungen – vor allem in Entwicklungs- und Schwellenländern – einen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung und Armutsbekämpfung leisten. Dass dieser Bereich sehr aktuell ist, wird schnell ersichtlich. Unternehmen können zum Beispiel nicht einfach hinnehmen, dass Arbeitnehmerrechte in vielen Ländern am Anfang der Produktionskette mit Füßen getreten werden. Sie sollten sich dafür einsetzen, dass ihre Zulieferer keine Produkte durch Kinderarbeit herstellen. Aber auch die Politik kann das nicht hinnehmen. Deshalb setzt sich die Bundesregierung international für eine soziale Gestaltung der Globalisierung ein, beispielsweise im Rahmen internationaler Vereinbarungen. Hier sind insbesondere die Leitsätze für multinationale Unternehmen der OECD zu nennen, die dreigliedrige Grundsatzerklärung über multinationale Unternehmen und Sozialpolitik der ILO (International Labour Organization) und der Global Compact der Vereinten Nationen.

Wir müssen vor allem die führenden Schwellenländer in den internationalen Austausch über CSR-Prinzipien einbeziehen. Dazu dienen unsere Beratungen im Rahmen des Heiligendamm-Nachfolgeprozesses mit den G8- und den G5-Staaten, jetzt auch mit den G20-Staaten. Es gilt, den internationalen Ordnungsrahmen verständlich zu machen und gemeinsam angemessene Antworten auf gesellschaftliche Erwartungen an Unternehmen zu erarbeiten.

Jede internationale Entwicklung hat aber auch eine nationale Ebene mit nationalen Rahmenbedingungen. Deshalb sind nationale Strategien unerlässlich. Gemeinsam müssen wir auf die Umsetzung sozialer und ökologischer Standards in der Lieferkette achten.

Ziel eines weiteren Aktionsfeldes ist es, **zentrale gesellschaftliche Herausforderungen** daraufhin zu untersuchen, inwieweit **CSR-Handeln zu ihrer Bewältigung** beitragen kann.

Es geht zum Beispiel um Themen wie die demographische Entwicklung oder den Klimawandel, die die Zukunftsfähigkeit unserer Gesellschaft insgesamt bestimmen, aber auch um Themen wie der Umgang mit alternden Belegschaften, eine familienfreundliche Arbeitszeitgestaltung und Diversity. Unternehmen sollten bestärkt werden, mit CSR-Aktivitäten diese Prozesse voranzubringen.

Das **letzte und sechste Aktionsfeld** betrifft die **Schaffung eines CSR-förderlichen Umfeldes**. Wir wollen vorrangig eine Moderatoren- und Vermittlerrolle einnehmen – unter anderem beim Dialog zwischen Unternehmen und Öffentlichkeit.

Wir wollen sichtbar machen, wo Engagement sinnvoll ist, Aktivitäten bündeln, gute Beispiele zur Nachahmung empfehlen und nicht zuletzt selbst Vorbild sein. Politik kann einen Rahmen setzen, Netzwerke knüpfen und Orientierung geben. Aber wir glauben auch, dass Politik einen wesentlichen Einfluss auf die Schaffung eines positiven Umfeldes für CSR hat – sowohl in ihrer rahmensetzenden Rolle als auch in ihrer Rolle als Arbeit- und Auftraggeberin. Denn bei der Nachfrage und den Konsumententscheidungen spielen die staatlichen Akteure eine wichtige Rolle. Die öffentliche Hand vergibt in Deutschland jedes Jahr Bau-, Liefer- und Dienstleistungsaufträge im Wert von über 250 Mrd. Euro. Bei diesem Volumen kann der Staat durchaus eine Vorbildfunktion übernehmen. Mit der Reform des Vergaberechtes, die Ende April 2009 in Kraft getreten ist, wurde ein erster wichtiger Schritt getan.

Für die Vergabe eines Auftrags dürfen nunmehr zusätzliche soziale, umweltbezogene oder innovative Anforderungen an den Auftragnehmer gestellt werden.

Wie geht es weiter im CSR-Forum?

Das CSR-Forum hat Arbeitsgruppen gebildet, die die sechs Aktionsfelder jetzt konkretisieren. Es gilt, sich auf gemeinsame Ziele zu verständigen sowie Maßnahmen und Instrumente zu ihrer Umsetzung zu entwickeln.

Eine erste Unterrichtung des Kabinetts in Form eines Zwischenberichtes ist für Mitte Juli 2009 vorgesehen. Der Aktionsplan für Deutschland soll Anfang 2010 fertiggestellt und im Bundeskabinett verabschiedet werden.

CSR im BMAS

Eine Vorbildfunktion sollte der Staat aber auch über das Feld der öffentlichen Beschaffung hinaus wahrnehmen. Das Arbeitsministerium hat seine Aktivitäten in den Bereichen des Arbeitsrechtes und des Arbeitsschutzes unter den Leitbegriff „Gute Arbeit“ gestellt. Erklärtes Ziel ist es, die Qualität der Arbeit in Deutschland generell zu verbessern und eine neue Kultur der Arbeit zu fördern.

Diese Ziele nehmen wir auch im eigenen Haus ernst. Beispiele sind flexible Arbeitszeiten und zahlreiche Angebote an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Eltern- oder Pflegepflichten, um die Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu erleichtern. Wir bieten den Beschäftigten darüber hinaus etwa auch gute und transparente Personalentwicklungsangebote und ein modernes Gesundheitsmanagement.

Das Bundesarbeitsministerium wird erstmals für das Berichtsjahr 2008/2009 einen Nachhaltigkeitsbericht erstellen. Damit betreten wir für eine oberste Bundesbehörde in Deutschland Neuland.

Treffende Worte dazu hat die Global Reporting Initiative (GRI) gefunden, deren Leitfaden zur Nachhaltigkeitsberichterstattung inzwischen von über 4 500 Unternehmen weltweit genutzt wird: Von öffentlichen Stellen erwartet man aufgrund ihrer Größe und Einflussmöglichkeit, dass sie eine beispielhafte Führungsrolle bei der öffentlichen und transparenten Berichterstattung über Nachhaltigkeitsförderung übernehmen.

Charta für Nachhaltiges Wirtschaften

Schließlich möchte ich die von der Bundesregierung, vor allem von Frau Merkel, vorgeschlagene Initiative zur Erarbeitung einer Charta für Nachhaltiges Wirtschaften ansprechen. Sie ist auch Gegenstand des Gipfeltreffens mit Spitzenvertretern der Welthandelsorganisation (WTO), der Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), des Internationalen Währungsfonds (IWF), der Weltbank und der Vereinten Nationen. Diese Initiative zielt darauf ab, einen einheitlichen Rahmen für eine stabile, sozial ausgewogene und nachhaltige Entwicklung der Weltwirtschaft zu entwickeln. Die Marktwirtschaft ist „Garant für wirtschaftliches Wachstum“. Sie braucht jedoch Regeln, die Marktexzesse verhindern und künftigen Krisen entgegenwirken. Staaten und internationale Organisationen können und sollten solche Regeln gemeinsam entwickeln.

Wir wollen, dass das Engagement der Unternehmen von einer breiten Öffentlichkeit registriert und diskutiert wird. Und wir wollen, dass die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen zunehmend Verbreitung findet.

Ich bin überzeugt, dass unser Weg der richtige ist, die unterschiedlichen gesellschaftlichen Akteurinnen und Akteure in die Entwicklung einer CSR-Strategie einzubinden.

Die sehr offenen und konstruktiven Besprechungen im Nationalen CSR-Forum bestätigen dies. Die Vertreterinnen und Vertreter der Wissenschaft bringen in das CSR-Forum nicht zuletzt wichtige Beiträge zum Wertehintergrund von wirtschaftlichem Handeln ein.

Ich bin zuversichtlich, dass wir auf diese Weise Antworten auf die große gesellschaftliche Debatte finden, wie die Soziale Marktwirtschaft nach der Krise aussehen soll und wie wir die Sozialverträglichkeit und Nachhaltigkeit des Wirtschaftens verbessern können.

Das kulturelle Fundament der Ökonomie

Beiträge aus dem Jahr 2010

Geschichte und Kultur als Einflussfaktoren auf die Transformation in Russland und Osteuropa

Prof. Dr. Piotr Pysz

Hochschule für Finanzen und Management Białystok



1 Einleitung

Im Rahmen des vorliegenden Beitrags wird der Einfluss von Geschichte und Wirtschaftskultur auf die ökonomischen Denk- und Verhaltensstrukturen und durch ihre Vermittlung auf die marktwirtschaftliche Transformation in Russland sowie in anderen osteuropäischen Ländern diskutiert. Russland hat sich seit vielen Jahrhunderten vor allem durch Nachahmung entwickelt. Im Prozess der „imitativen Entwicklung“ war das Land darauf angewiesen, westliche Denkströmungen zu adaptieren, denn von den östlichen Nachbarn aus China und der Mongolei kam im 19. und 20. Jahrhundert wenig an zündenden Ideen. Zugleich war jedoch Russland von den westlichen Impulsgebern nicht nur geographisch, sondern auch in verschiedener anderer Hinsicht getrennt.

Als ich in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre öfter in Russland weilte und dort Vorträge hielt, habe ich immer wieder den Unterschied zwischen der Einführung des radikalen Balcerowicz-Programms der marktwirtschaftlichen Transformation in Polen und der anders gearteten russischen Transformation betont. Das Konzept von Leszek Balcerowicz wird oft als Schocktherapie bezeichnet. Die Umsetzung seiner wirtschaftspolitischen Ideen hatte zu einer relativ kurzen Transformationskrise geführt, und nach etwa zweieinhalb Jahren begann im Jahr 1992 das bis in die Gegenwart anhaltende Wirtschafts- und Einkommenswachstum. Polen ist es gelungen, wenn man die Wachstumsraten seit dem letzten Vortransformationsjahr 1989 bis zum Jahr 2009 hochrechnet, die höchste kumulierte Wirtschaftswachstumsrate von allen mittel- und osteuropäischen Ländern zu erreichen. Auch im weltweiten Krisenjahr 2009 konnte es als einziges EU-Land ein Wachstum des Bruttoinlandsproduktes von 1,7% verbuchen. In Russland sehen die Ergebnisse der Transformation ganz anders aus. Diese wurde 1992 eingeleitet, und es dauerte ganze sieben Jahre lang, bis man aus der Transformationskrise herauskam. Dies geschah 1999 paradoxerweise „dank“ der makroökonomischen Folgen der schockartigen Rubelkrise 1998 und einiger von der Regierung kaum beeinflussbarer Zufälle, wie beispielsweise des Anstiegs der Energieträgerpreise nach dem allmählichen Abebben der asiatischen Finanz- und Wirtschaftskrise in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre. Aus den dargestellten Unterschieden zwischen Länge und Tiefe der mit dem

Wachstumsindikator gemessenen Transformationskrise in Polen und Russland ergibt sich die Frage nach ihren Ursachen.

Es taucht hier ein grundsätzliches Problem auf: einerseits die marktwirtschaftliche Systemtransformation und andererseits die durch die Geschichte und Kultur des jeweiligen Landes bedingten traditionellen Denk- und Verhaltensstrukturen. Dabei stellt sich die Frage der Kompatibilität. Passt das neue Instrumentarium, also die institutionellen Arrangements der Transformation, zu den traditionellen Denk- und Verhaltensstrukturen oder nicht?¹

Ausgehend von dieser Fragestellung ist für Russland die Trennung von Westeuropa von besonderer Relevanz. Die Trennung begann, als man am Ende des 10. Jahrhunderts das Christentum aus Byzanz einschließlich der kyrillischen Buchstaben übernahm. Das war und bleibt bis in die Gegenwart ein fundamentaler Trennungsfaktor. Russland stand auch mehrere Jahrhunderte unter tatarisch-mongolischer Herrschaft. Das Fürstentum Moskau war im Mittelalter ein Tribut- und Vasallenstaat der Goldenen Horde. Der die Staatsstruktur und Mentalität prägende Einfluss der asiatischen Reitervölker erwies sich als ein wesentlicher Trennungsfaktor. Von Bedeutung ist in dieser Hinsicht, dass die europäischen Geistesströmungen der Scholastik, Renaissance und Reformation erst spät und in abgeschwächter Form nach Russland durchdrangen, u. a. weil sie von der orthodoxen christlichen Kirche bekämpft wurden. Die westeuropäische Aufklärung erreichte in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts und im 19. Jahrhundert nur wenige intellektuelle Eliten – und das oft nur oberflächlich.

Zur Fragestellung des Beitrags, d. h. dem Einfluss der Geschichte und Kultur auf die Wirtschaft und ihre Transformation, habe ich im Verlauf der letzten Dekade einiges veröffentlicht, allerdings anhand des polnischen Beispiels. Im Falle Polens wählte ich einen Ansatz, der den Einfluss von Geschichte und Kultur auf die Ausgangsbedingungen der Transformation, die Transformationsstrategie und schließlich auf ihre Ergebnisse untersucht. In diesem analytischen Rahmen gibt es eine einfache Aufteilung: Ausgangsbedingungen, Transformationsstrategie und Transformationsergebnisse.² Aus den oben genannten Besonderheiten Russlands ergibt sich die Notwendigkeit eines anderen Herangehens an die Untersuchung der aufgegriffenen Fragestellung als im Falle von mitteleuropäischen Ländern, die im Großen und Ganzen immer viel „europäischer“ als die osteuropäische Großmacht waren und weiter sind. Dies hängt wiederum mit der Annahme zusammen, dass die Implementierung einer marktwirtschaftlichen Ordnung des westeuropäischen Zuschnitts in Russland aus geschichtlichen und kulturellen Gründen auf viel größere Hindernisse als in Mitteleuropa stößt und voraussichtlich weiter stoßen wird.

Niklas Luhmann, ein deutscher Soziologe, stellte in seinem Buch über die Wirtschaft der Gesellschaft die These auf, dass eine Marktwirtschaft aus dem gesamtgesellschaft-

¹ Vgl. *Goldschmidt, Zweynert* (2006), S. 18-20.

² Vgl. *Pysz* (2006) sowie *Pysz* (2003).

lichen System heraus entstehen muss.³ Eine wirkliche Marktwirtschaft ist also ein Subsystem des gesellschaftlichen Gesamtsystems, das autonom und selbstregulierend ist. In der Begrifflichkeit der Ordnungstheorie ist Wirtschaft also eine Teilordnung, eine autonome Teilordnung der Gesamtordnung der Gesellschaft.

Auf diese von Luhmann aufgegriffene Problematik möchte ich jetzt näher eingehen. Wenn die Marktwirtschaft eine im Verständnis der Ordnungstheorie wirkliche Marktwirtschaft, also eine autonome Teilordnung oder ein autonomes Subsystem ist, muss sie eine Grenze gegenüber anderen Teilordnungen haben, insbesondere gegenüber der Politik. Diese Grenze kann das Privateigentum an Produktionsmitteln bilden. Sie braucht auch eine Systemsprache – also flexible Preise, und eine Systemlogik. Zur Systemlogik zähle ich die Nutzenmaximierung der Marktsubjekte unter marktwirtschaftlichen Konkurrenzbedingungen, was notwendigerweise die Existenz von Privateigentum und flexiblen Preisen voraussetzt. Es müssen also alle genannten Bedingungen erfüllt werden, damit dieses Subsystem Wirtschaft als Marktwirtschaft bezeichnet werden kann. Wenn diese Bedingungen nicht erfüllt werden, dann, so behauptete es Ludwig Erhard, ist das eine „gebundene Marktwirtschaft“ oder eine „unternehmerische Planwirtschaft“.⁴ Also gibt es aus ordnungspolitischer Sicht keine wirkliche Marktwirtschaft, wenn Systemgrenze, Systemsprache und Systemlogik nicht vorhanden oder stark durchlöchert sind. Das ist der gewählte Ansatz für die Untersuchung des Einflusses der Geschichte und Kultur Russlands und anderer osteuropäischer Länder auf die marktwirtschaftliche Transformation.

2 Der orthodoxe Glaube und die Kraft der traditionellen Denk- und Verhaltensstrukturen

Zunächst wende ich mich dem orthodoxen Glauben und der Kraft des traditionellen Denkens zu. Die Übernahme des Christentums Ende des 10. Jahrhunderts nicht aus Rom, sondern aus dem östlichen Byzanz war eine schicksalhafte Entscheidung. In seinem Buch über das ökonomische Denken in Russland weist Joachim Zweynert darauf hin, dass sich die Rezeption des Christentums in der Kiewer Rus vor allem auf die Rituale und Zeremonien der Orthodoxie beschränkte. Das ist ein krasser Kontrast zum Protestantismus. Während der Protestantismus sich stark durch eine intellektuelle Verinnerlichung des Glaubens auszeichnet, steht in der Orthodoxie das Ritual im Vordergrund. Zweynert schreibt, dass das russische Volk zu Zeiten der byzantinischen Hochkultur um das Jahr 1 000 ein noch sehr unzivilisiertes Volk war, das sich vor allem auf die äußeren Formen des christlichen Glaubens konzentrierte. Die prägenden Eigenschaften des orthodoxen christlichen Denkens können nach diesem Autor in drei Schlüsselbegriffen zusammengefasst werden: (1) Holismus oder Integralismus – d. h., es wird versucht, alles im Zusammenhang zu betrachten, den Glauben und das menschliche Denken, den

³ Vgl. *Luhmann* (1989).

⁴ *Wünsche* (2005), S. 9.

Staat und die Kirche, das menschliche Individuum und die Gesellschaft; (2) Anthropozentrismus – also die Konzentration auf den Menschen als Schöpfung von Gott und ein Wesen, das sich von der Natur abhebt; und schließlich (3) mystischer Realismus – das ist die Anerkennung der Realität als gottgewollt, wie zum Beispiel die Zarenmacht, die genau so verstanden worden ist. Die Realität wird also nicht als Produkt der menschlichen interagierenden Handlungen und zahlreicher Zufälle angesehen, sondern als Vorgabe von Gott.⁵

Aus den oben genannten prägenden Eigenschaften des orthodoxen christlichen Denkens ergibt sich das bekannte russische Einheitssyndrom. Individuum und Staat bilden eine untrennbare Einheit. Man kann auch sagen, Gemeinschaft und Individuum, Kirche und Staat gehören sehr eng zusammen. Der russische Imperator war übrigens auch das Oberhaupt der Kirche. Oft ersetzte dabei der Glaube das Denken und das Normative das Positive. Was daraus folgt, ist u. a. der orthodoxe christliche Messianismus, der eine feste Konstante des russischen religiösen und politischen Denkens bildet. Dieser entwickelte sich nach dem Fall von Byzanz (Konstantinopel) im Jahre 1453. Die Türken hatten die Hauptstadt des oströmischen Kaiserreichs eingenommen, und die russischen orthodoxen Priester und Denker fingen danach an zu behaupten, Moskau sei jetzt das dritte Rom. Das erste Rom war untergegangen, das zweite – Byzanz – ebenfalls, das dritte Rom ist nun Moskau. Den Grund für den Untergang Roms und von Byzanz sah man darin, dass sie zu stark vom ursprünglichen christlichen Glauben abgewichen waren.

Der überwältigende und langfristige Einfluss des orthodoxen christlichen Denkens äußert sich auch darin, dass die Kommunisten die Idee des Messianismus übernahmen. Nach dem Sieg der Oktoberrevolution in Sankt Petersburg verkündeten die Revolutionäre: Wir sind jetzt das Zentrum der Weltrevolution, und Russland wird die Weltrevolution verbreiten. Auf der ersten Seite der Parteizeitung „Prawda“ ganz oben stand die berühmte Parole des „Kommunistischen Manifestes“ von Karl Marx und Friedrich Engels: „Proletarier aller Länder, vereinigt Euch!“ Die Vereinigung des Weltproletariats sollte aus dem Zentrum der Revolution eingeleitet werden. Als im August des Jahres 1920 die Rote Armee schon vor Warschau stand, war ihr eigentliches Ziel nicht die Eroberung der polnischen Hauptstadt, denn aus der imperialen russischen Sicht war diese nur eine westliche Provinzstadt des Zarenimperiums; ihr wahres Ziel war Berlin. Man wollte sich mit dem deutschen Proletariat vereinigen und eine Räterepublik in Deutschland errichten. Die polnische Armee unter Marschall Pilsudski und das „Wunder an der Weichsel“ verhinderten zunächst diese weltrevolutionären Pläne. Das ursprüngliche Konzept der russischen Kommunisten war aber und blieb noch lange die Weltrevolution. Nach dem Tode Lenins im Jahr 1924 hatte Josef Stalin, der im Umgang mit seinen Genossen nicht besonders zimperlich war und im engsten Kreis seiner Mitarbeiter als „Dschingis Khan mit Telefon“ bezeichnet wurde, ernste Schwierigkeiten, die Partei von der Idee der Weltrevolution abzubringen und die von ihm propagierte These vom Sozialismus in einem Land umzusetzen.

⁵ Vgl. Zweynert (2002), S. 31-41.

3 Adaptation der westlichen Denkströme

Ich beginne hier mit Peter dem Großen, dem auf die Nachahmung der westeuropäischen Länder ausgerichteten radikalen Reformator, über den der russische Philosoph Berdjajev im Jahr 1934, als er in London lebte und arbeitete, schrieb: Peter hat bei der Umsetzung der Reformkonzepte bolschewistische Methoden angewendet, also seine Ziele „von oben nach unten“ durchgesetzt, und wer nicht mitmachte, bezahlte das mit dem Leben. Das Abrasieren der Bärte, das Tragen europäischer Kleidung für den Adel und das Bürgertum wurde unter brutaler Gewaltanwendung auf Befehl des Zaren durchgesetzt. Auch die orthodoxe christliche Kirche wurde vom Imperator zwangsweise in den Staatsapparat integriert. Gegenüber dieser rabiaten Reformpolitik des Zaren war die Schocktherapie in der polnischen Transformation nach 1990 nur ein Kinderspiel.

Die nächste bedeutende Reformatorin war die deutschstämmige Zarin Katharina II. Zwar war auch sie eine sehr strenge Herrscherin, aber sie musste für ihre Reformen nicht so viel Gewalt wie ihr Vorgänger anwenden. Die Zarin zeigte sogar Interesse für die intellektuelle Basis der wirtschaftlichen Reformpolitik, also vor allem für die philosophischen und ökonomischen Lehren von Adam Smith. Sie schickte zwei russische Studenten nach Glasgow, um bei Smith zu studieren. Nach dem Studium kamen sie nach Moskau zurück und wurden zügig zu Professoren befördert. Im Jahr 1765 gründete Katharina eine „Freie Ökonomische Gesellschaft“. Ein Jahr später hat sie der Gesellschaft anonym den Vorschlag unterbreitet, zur Einschätzung der ökonomischen Folgen der Leibeigenschaft einen Wettbewerb auszuschreiben. Dazu gingen 160 Arbeiten ein. Viele davon wurden veröffentlicht.

Am Anfang des 19. Jahrhunderts setzte der russische Finanzminister Graf A. I. Vasil'ev Staatsgelder ein, um den „Wohlstand der Nationen“ von Adam Smith in die russische Sprache zu übersetzen. Die Übersetzung wurde sehr populär, obwohl sie, wie die Experten meinen, schlecht war. Aber trotzdem hat man sie gerne gelesen, und sie machte auch großen Eindruck auf die russische adlige Gesellschaft. Smith fand Eingang in den 1833 veröffentlichten Versroman Alexander Puschkins „Evgenij Onegin“:

„Doch Adam Smith war recht sein Meister,
 drum unterhielt er spät und früh
 Papa mit Staatsökonomie.
 Zum Beispiel wie Kredit sich wandelt,
 wenn Wohlstand zunimmt, Arbeit nährt,
 und wie ein Land kein Gold entbehrt,
 sofern es Rohprodukte handelt.
 Papa nicht von klarem Verstand,
 nahm Hypotheken auf sein Land.“

Darin zeigt sich das Interesse der russischen Oberschicht für die klassische Politische Ökonomie unter Zarin Katharina und später. Aber dieses Interesse wurde, ähnlich wie bei Peter dem Großen, wieder „von oben nach unten“, von der Regierung verordnet.⁶

In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts kamen aus Westeuropa die sozialistischen Ideen nach Russland. Zu dieser Zeit gab es in Russland mehrere sozialistische Denker, aber wirklich herausragend unter ihnen war vor allem Nikolai G. Cernysevskij. Er war ein hochtalentierter Publizist, der sich in der Hegelschen Philosophie auskannte und sich zugleich ökonomischen Sachfragen zuwandte. Cernysevskij hat in seinem Denken die Hegelsche Triade – These, Antithese, Synthese – benutzt, um daraus die Schlussfolgerung zu ziehen, dass man im historischen Entwicklungsprozess aus der rückständigen feudalen Gesellschaft Russlands heraus den Kapitalismus überspringen kann, um unmittelbar nach dem Sieg der sozialistischen Revolution eine sozialistische Gesellschaft einzurichten. Die Idee des „großen Sprungs“ vom Feudalismus in den Sozialismus und Kommunismus entstammt also ursprünglich nicht der Gedankenwelt von Wladimir Lenin. Lenin hatte allerdings Cernysevskij wahrscheinlich genau gelesen und tief verinnerlicht, weil der erwähnte Sprung eine der theoretischen Thesen ist, die für die Oktoberrevolution und das vorrevolutionäre sozialistische Denken in Russland von entscheidender Bedeutung waren.⁷

Mit den Überlegungen der russischen Intellektuellen über die Zukunft des Landes hängt der Kampf zwischen Slawophilen und Westlern um den Entwicklungspfad zusammen. Viele slawophile Denker vertraten die These, dass der Kapitalismus für Russland ungeeignet sei, man solle ihn gar nicht erst einführen, weil das zwangsläufig in einer Katastrophe enden würde. Verbreitet war die Überzeugung, dass Russland ein Agrarland bleiben müsse, vor allem, um die Dorfgemeinschaft am Leben zu erhalten. In der Dorfgemeinschaft stand der Boden den einzelnen Bauern zur Verfügung. Die Bauern hatten Anteile am Boden der Gemeinschaft, und der wurde ständig im Rhythmus von ungefähr drei Jahren umverteilt. Wer einmal besseren Boden hatte, musste sich danach mit schlechterem Boden abfinden. Die Steuern wurden von der Dorfgemeinschaft als Ganzer gezahlt und nicht von den einzelnen Bauern. Die Gemeinschaft war auch verpflichtet, Rekruten für die zaristische Armee bereitzustellen. Sie hatte, so gesehen, eine wichtige gesellschaftliche Funktion als Organisations-, Steuer- und Umverteilungsgemeinschaft. Durch die Beibehaltung der Dorfgemeinschaft wollten die Slawophilen die russische Landbevölkerung vor einer – ihrer Meinung nach – für die höher entwickelten westeuropäischen Gesellschaften charakteristischen „Zersplitterung“ schützen.

Die Slawophilen vertraten überdies noch das Argument, dass die Dorfgemeinschaft die Bevölkerung vor der Proletarisierung schützen kann. In ihrem institutionellen Rahmen gab es keine Arbeitslosen und Mittellosen, denn jeder besaß einen Anteil am Boden, wenn auch von unterschiedlicher Größe. So wollte man eine Entwicklung verhindern,

⁶ Vgl. *Zweynert* (2002), S. 51-58 und S. 149-151.

⁷ Vgl. ebenda, S. 236-239.

die sich in Westeuropa, in England, Frankreich und Deutschland in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts abzeichnete: die Proletarisierung der Massen, die Arbeitskämpfe, den Konflikt zwischen Arbeit und Kapital. Karl Marx jagte also schon damals mit seinem kapitalismuskritischen Werk „Das Kapital“ auch den russischen Denkern Angst ein. Mit der Dorfgemeinschaft als institutioneller Basis wollten sie Russland in seiner traditionellen, in das Mittelalter reichenden Ordnungsstruktur unverändert halten. Die Industrie sollte nur am Rande existieren, zum Beispiel in Form von Bahnlinien, um besser Getreide transportieren zu können.⁸

Gegen diese konservative Position kämpften die Westler, die einen westeuropäischen Entwicklungsweg einschlagen wollten. Sie propagierten die Industrialisierung im kapitalistischen Stil und wollten eine funktionsfähige Marktwirtschaft des westeuropäischen Zuschnitts in Russland einführen. Der Fachliteratur kann man entnehmen, dass die Westler nur einen wirklich liberalen Denker unter sich hatten, der übrigens ein großer Anhänger von Karl Menger und dem marginalen Denken, verstanden als Fundament der ökonomischen Theorie, war. Es war Piotr Struve, Sprössling einer deutschstämmigen Familie. Struve wurde ein bekannter Professor und Publizist. Zu den Westlern ist noch ein anderer berühmter Mann zu zählen, der allerdings eher sozialistische Positionen vertretende Michail I. Tugan-Baranowski, der versuchte, das marginale Denken der neoklassischen Schule mit der Arbeitswertlehre von David Ricardo und Karl Marx zu verbinden. Tugan-Baranowski betonte immer wieder, dass die Arbeitswertlehre gut für die arbeitende Klasse und das marginale Denken vorteilhaft für die ökonomische Effizienz sei. Den Gedanken einer Synthese der neoklassischen Theorie mit dem Marxismus findet man übrigens beim deutschen Soziologen und Nationalökonom Franz Oppenheimer und schließlich auch bei seinem Schüler Ludwig Erhard in den Prämissen der Konzeption der Sozialen Marktwirtschaft, wenn auch anders formuliert und mit anders begründeten Argumenten als bei dem russischen Denker. Die Wunschvorstellung von Oppenheimer und seinem Schüler war eine Gesellschaft der „Freien und Gleichen“⁹.

Zusammenfassend kann man feststellen, dass das traditionelle russische Denken, das man gegenwärtig immer noch in Gesprächen und Diskussionen mit russischen Hochschullehrern bemerken kann, seit Jahrhunderten bei der Adaptation des westlichen Denkens wie ein Filter wirkte. Es gab zwar im Verlauf der letzten fast dreihundert Jahre zweifelsohne eine eingeschränkte Übernahme westlicher Ideen, allerdings immer wieder durch den engmaschigen Filter der russischen orthodoxen Tradition. Von seiner überwältigenden Wirkung konnte sich übrigens auch die Politische Ökonomie des Sozialismus nicht vollständig befreien.

⁸ Vgl. ebenda, S. 192-214.

⁹ Erhard (2000) sowie Erhard (1988).

4 Die Politische Ökonomie des Sozialismus im Zangengriff der russischen Tradition

Nach dem Sieg der Oktoberrevolution 1917 gab es in den 1920er Jahren eine Diskussion über den weiteren Entwicklungsweg der sowjetischen Wirtschaft und Gesellschaft. Die These vom Sozialismus in einem Land hatte sich inzwischen unter dem Druck Stalins als eine Art ungeliebte politische Notlösung durchgesetzt. Man wollte jedoch wissen, in welche Richtung die wirtschaftliche Entwicklung weitergehen soll. Die Diskussion bezog sich besonders auf den Übergang vom Kriegskommunismus der Revolutions- und Bürgerkriegsjahre zur Neuen Ökonomischen Politik und den Zukunftsaussichten dieser neuen Politik. Am Anfang des Kriegskommunismus stand die Absicht, mit einer geldlosen und verstaatlichten Volkswirtschaft ohne Verzögerungen den großen Sprung in den Sozialismus und Kommunismus zu wagen. Die verheerenden Misserfolge dieser Politik bewogen Lenin zu ihrer Korrektur. Der Staatsgründer der Sowjetunion verkündete, dass man zunächst einige Schritte zurück in die Geldwirtschaft gehen müsse. Nach dem Ende des Bürgerkriegs 1921 wurde somit von der Parteiführung die Neue Ökonomische Politik proklamiert und umgesetzt.

Daraus folgte die Grundsatzfrage der ökonomischen Diskussion, ob die Neue Ökonomische Politik der „Königsweg“ zum Aufbau einer sozialistischen Wirtschaft und Gesellschaft oder nur ein Paket von taktisch bedingten temporären wirtschaftspolitischen Maßnahmen sei, die der Parteiführung von dramatischen wirtschaftlichen Instabilitäten und dem verheerenden Rückgang des Bruttoinlandsproduktes vorübergehend aufgezungen worden seien. Die Neue Ökonomische Politik sollte also dann rückgängig gemacht werden, wenn die Stabilisierung der wirtschaftlichen Lage des Landes gelungen wäre. Diese Fragestellung wurde in den Fachkreisen und an der Spitze der Partei intensiv diskutiert. Besonders bekannt ist der Meinungs-austausch zwischen den beiden prominenten sozialistischen Nationalökonomen und Politikern Nikolai Bucharin und Jewgeni Preobraschenski.

Bucharin vertrat die These, dass die Wirtschaftspolitik den Bauern zusichern müsse, ihre Produkte in den Städten zu anständigen Preisen verkaufen zu können. Demzufolge würde seitens der bäuerlichen Bevölkerung allmählich eine große Nachfrage entstehen. Diese wiederum würde den Anstieg der Herstellung von Industrieprodukten nach sich ziehen, die für die Landwirtschaft nützlich sind. Auf diesem Wege sollte es zur Entwicklung der Industrie in den Städten kommen. Bucharin ging in seinen Überlegungen von der Tatsache aus, dass nach dem Sieg der Oktoberrevolution die Landbevölkerung ungefähr 80% der Bevölkerung Russlands ausmachte. Übrigens schrieb noch im 18. Jahrhundert ein französischer Denker: „Russland ist ein großes Land mit nur einer Stadt.“ Damals gab es noch kein Sankt Petersburg, diese Stadt konnte also nur Moskau sein. Die so genannte genetische Entwicklungskonzeption von Bucharin knüpft sowohl an die tatsächliche Situation der russischen Agrarwirtschaft in den zwanziger Jahren des 20. Jahrhunderts als auch an die vorhandene rückständige Struktur der volkswirtschaftlichen Produktion und Beschäftigung an.

Eine gegensätzliche, so genannte teleologische Position vertrat Preobraschenski, der sich als Vorbild die deutsche Industrialisierung im Ruhrgebiet nahm. Ralf Dahrendorf hat seinerzeit diese Industrialisierung prägnant dargestellt: „Sie geschah schnell, war erfolgreich und stand unter staatlicher Aufsicht.“ Etwas Ähnliches wollte im Prinzip Preobraschenski. Er musste sich dabei aber die Frage stellen: Woher soll die Kapitalakkumulation kommen? Die bürgerliche Klasse wurde ja genauso wie der Adel und die Aristokratie während der Oktoberrevolution ausgerottet oder bestenfalls in die Emigration gezwungen. Woher sollten also die Ersparnisse kommen, die man in Investitionen gemäß der Keynes'schen Gleichung $S = I$ transformieren muss? Preobraschenski meinte dazu: Die Engländer und Franzosen haben ihre Kolonien und die Deutschen nach dem gewonnenen preußisch-französischen Krieg 1870/71 die Franzosen ausgebeutet. Da die Sowjetunion keine Kolonien hat, bleibt also realistisch gesehen nur die Handlungsoption, uns selbst auszubeuten. Preobraschenski formulierte die These von der ursprünglichen sozialistischen Kapitalakkumulation. Mit der Preisschere wollte der sozialistische Denker der russischen Landbevölkerung die Ersparnisbildung durch einen nicht äquivalenten Tausch aufzwingen. Der Staat sollte als Monopson die landwirtschaftlichen Produkte für sehr niedrige Preise aufkaufen. Für die Industrieprodukte sollten die Bauern dagegen hohe Preise bezahlen müssen. Die institutionelle Fundierung der Umsetzung dieser Konzeption bildeten einige Jahre später die zwangsweise durch die kommunistische Staatsführung unter Stalin verordneten Kolchosen und Sowchosen: Die Bauern verloren endgültig ihre Selbstständigkeit, und der Kolchosvorsitzende musste die Entscheidungen der übergeordneten Behörde umsetzen. Zum Preobraschenski-Plan gehörte auch die Absicht, mit der Preisschere die materielle Lage der Landbevölkerung so zu verschlechtern, dass viele Dorfbewohner notgedrungen in die Städte gehen müssten, um dort als billige und willige Arbeitskräfte in der sich entwickelnden sozialistischen Industrie nach Arbeit und Einkommen zu suchen.¹⁰

Es war ein mehr als rabiater, stark von kriegskommunistischer Mentalität geprägter Plan für die nachzuholende Industrialisierung Russlands. Der Preobraschenski-Plan wurde von Stalin zunächst als abenteuerlich und kindisch kritisiert. Das galt jedoch nur bis in die zweite Hälfte der 1920er Jahre. Später hat der sowjetische Staatschef sich den Preobraschenski-Plan als konzeptionelles Fundament für die ersten Fünfjahrespläne der Sowjetunion zu eigen gemacht. Bucharin wurde einige Jahre später verhaftet und 1938 erschossen. Preobraschenski ereilte das gleiche Schicksal bereits ein Jahr früher. Dies war dann auch für lange Zeit das Ende der theoretischen Diskussionen unter den sowjetischen Nationalökonomern. Diese ökonomischen Fachdiskussionen erwiesen sich nicht nur für ihre beiden wichtigsten Protagonisten, sondern auch für andere Diskussions Teilnehmer, z. B. den 1938 zum Tode verurteilten berühmten Schüler von Tugan-Baranowski, Nikolai Kondratiev, als lebensgefährlich.

Das erste Lehrbuch der Politischen Ökonomie des Sozialismus, vorbereitet unter Federführung der Sowjetischen Akademie der Wissenschaften, wurde mehr als zwanzig Jahre

¹⁰ Vgl. Brus (1971), S. 80-96.

lang geschrieben und erst im Jahr 1953 veröffentlicht. Stalin hatte der letzten Fassung des Lehrbuchs schließlich im Jahr 1952 zugestimmt und seinen damals maßgebenden Standpunkt in der Broschüre „Ökonomische Probleme des Sozialismus in der UdSSR“ erläutert. Er formulierte unmissverständlich die politisch verbindlichen Richtlinien für die künftige Entwicklung der ökonomischen Wissenschaft. Das Problem der Güterknappheit und ihrer Milderung blieb dabei unerwähnt. Die Politische Ökonomie des Sozialismus wurde auf die Erfüllung von ideologischen Aufgaben festgelegt. Stalin schrieb u. a., dass die Wirtschaftspolitik und die Gestaltung der Proportion von volkswirtschaftlicher Produktion und Investitionen keine Aufgabe der Wissenschaft sei. Deshalb brauche sie von den Wissenschaftlern nicht untersucht zu werden. Damit befasse sich schon die höchste Parteiführung. Die Politische Ökonomie solle vor allem die Vorteile des sozialistischen Systems gegenüber dem Kapitalismus hervorheben.¹¹ Sie wurde daher ideologisch festgelegt, verschwieg die Güterknappheit und vertrat den fast religiösen Glauben, dass die neue, höhere ökonomische Gesellschaftsformation, der Sozialismus, eine ex definitione höhere Rationalität des Wirtschaftens als der Kapitalismus mit sich bringt.

Nach dem Tode Stalins im Jahr 1953 war es in der Sowjetunion auch weiterhin nicht erlaubt, über politische Werte sowie die Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung des Landes nachzudenken und zu forschen. Diese Themenbereiche blieben Tabus, die der politischen Führung vorbehalten waren. Zugegebenermaßen hing dies auch in gewissem Maße mit der im Verlauf von Jahrhunderten herausgebildeten, traditionellen hierarchischen und zentralistischen Staatsstruktur in Russland zusammen. Die russischen Zaren, Stalin und seine Nachfolger konzentrierten drei Arten von Macht in ihren Händen – ökonomische, politische und religiöse. In Bezug auf die kommunistischen Herrscher handelte es sich ebenfalls um eine Art von religiöser Macht, da der Marxismus-Leninismus als Ersatzreligion aufgefasst wurde. Wie ein russischer Sozialwissenschaftler und Redakteur von „Voprosy filosofii“ („Fragen der Philosophie“) geschrieben hat, begann sich die traditionelle russische Staatsstruktur schon im Mittelalter im Kampf gegen die Tataren und Mongolen herauszubilden. Der Kampf dauerte ungefähr dreihundert Jahre. Nach der Meinung des von ihm zitierten Eurasiers P. N. Savickij prägte er die Organisationsstruktur und Aufgabenstellung des russischen Staates, d. h., er „[...] vermittelte Russland die Eigenschaft, sich militärisch zu organisieren, einen Gewaltstaat aufzubauen und Stabilität zu erreichen; sie [d. h. Mongolen und Tataren – Anm. Piotr Pysz] vermittelten Russland die Eigenschaft, eine mächtige ‚Horde‘ zu werden.“¹² Angesichts einer weitgehenden, fast militärischen Machtkonzentration an der Staatsspitze war der Handlungsspielraum für eine Diskussion ordnungspolitischer Fragen entweder sehr eng oder gar nicht vorhanden.

Die Politische Ökonomie fasste das Privateigentum nach der reinen marxistischen Lehre recht einseitig auf. Es war aus ihrer Sicht vor allem das Instrument zur Ausbeutung der

¹¹ Vgl. *Stalin* (1953).

¹² *Kantor* (1994), S. 19.

Arbeiterklasse: Denn die Kapitalbesitzer beuteten die Menschen aus, die kein Kapital haben und ihnen ihre Arbeitskraft notgedrungen als Ware verkaufen müssen. Den Mehrwert eigneten sich dann die Ausbeuter, also die Kapitaleigner, an. Man wollte weder die Motivationsfunktion des privaten Eigentums an Produktionsmitteln noch seine fundamentale Bedeutung für die Lösung der Aufgabe optimaler Allokation der Ressourcen in Betracht ziehen. Aus der Sicht der ordoliberalen Schule Walter Euckens braucht man für einen wirklichen Markt u. a. unbedingt privates Eigentum an Produktionsmitteln, um in der Marktwirtschaft eine Wettbewerbsordnung zu etablieren. Erst unter Konkurrenzbedingungen können flexible Preise die Funktion des Güterknappheitsindikators erfüllen und so die Voraussetzungen für die volkswirtschaftlich optimale Allokation schaffen.¹³

Noch einige Worte zum „Illusionssyndrom“ der Politischen Ökonomie des Sozialismus: Es bestand grundsätzlich in der Verwechslung von normativen und positiven Aussagen. Man stellte oft das, was man als Sollzustand erreichen wollte, als Istzustand dar. Als Beispiel hierfür kann das berühmte „Gesetz“ der planmäßigen und proportionalen Entwicklung der sozialistischen Volkswirtschaft dienen. Eine solche Entwicklung war zwar verständlicherweise ein Wunschtraum der sozialistischen Ökonomen und Politiker, hatte aber mit der Wirklichkeit kaum etwas zu tun. Mit der Verwechslung von Soll und Ist gingen das Steuerungssyndrom, die Mathematikillusion und die Illusion des mechanistischen Ingenieurdenkens in der Volkswirtschaft einher. Die Politische Ökonomie des Sozialismus agierte in einer Welt der Illusionen, fast wie die mittelalterlichen Alchimisten. Sogar noch unter Gorbatschows Perestroika, in einem Lehrbuch aus dem Jahr 1988, kamen sie zum Vorschein. Das Lehrbuch enthielt solche – damals anscheinend noch als unverrückbar geltenden – Topoi der Vergangenheit wie die führende Rolle der KPdSU in der Wirtschaft und Gesellschaft, den Primat der Politik über die Ökonomie, das Organisationsprinzip des demokratischen Zentralismus, das kollektive Eigentum an Produktionsmitteln und die planmäßige Regulierung der Volkswirtschaft. Das herkömmliche sozialistische Denken war Ende der 1980er Jahre des 20. Jahrhunderts immer noch sehr stark in den Köpfen verwurzelt, und das, obwohl zu den Herausgebern und Autoren des Lehrbuchs prominente Reformökonomien und Mitglieder der Sowjetischen Akademie der Wissenschaften wie Leonid Abalkin und Abel Aganbegjan gehörten.¹⁴

5 Der Einfluss der traditionellen Denk- und Verhaltensstrukturen auf die Transformation

Zu Beginn der 1990er Jahre erschien eine inzwischen schon vergessene Diskussion in der Hamburger „Zeit“ zwischen Jeffrey Sachs und Helmut Schmidt. Sachs war damals ein junger, aber schon weltberühmter Nationalökonom. Er vertrat die These von der

¹³ Vgl. *Eucken* (2004), S. 254-291.

¹⁴ Vgl. *Peterhoff* (1994), S. 130.

Zweckmäßigkeit eines radikalen „Sprunges ins kalte Wasser“ der Marktwirtschaft. Helmut Schmidt, der älter und viel erfahrener war als Sachs, teilte diese Meinung nicht. Er sagte, für Mitteleuropa gebe es vielleicht mit einigen Abstrichen einen solchen beschleunigten Weg, aber für Russland sehe er die Transformation als eine langfristige Aufgabe für zwei bis drei Generationen. Für die Etablierung einer wirklichen Marktwirtschaft in Russland brauche man ungefähr 50 bis 70 Jahre. Schmidt sah also das Problem in seiner ganzen Komplexität, nämlich, dass sich die Denk- und die Verhaltensweisen grundsätzlich ändern müssen, damit die Transformation wirklich greifen kann. Sachs argumentierte dagegen in Anlehnung an die Vorgaben des „Washingtoner Consensus“ in gewissem Sinne „rein ökonomisch“ unter Hervorhebung solcher eher kurzfristig angelegter Aufgaben wie Privatisierung, Preisliberalisierung und makroökonomischer Stabilisierung der Volkswirtschaft. Der ganze Rest sollte dann von der „unsichtbaren Hand“ des Marktes erledigt werden.

Die russische Transformationspolitik konzentrierte sich – eigentlich bis in die Gegenwart – auf die volkswirtschaftlichen Abläufe. Das Inflationspotenzial war in der ersten Hälfte der 1990er Jahre immens. Zugleich erwies sich aber die makroökonomische Stabilisierungspolitik als inkonsequent und schwach, weil Präsident Boris Jelzin nur den Einsatz eines Stabilisierungsankers erlaubte, nämlich den Ausgleich des bis 1991 tief defizitären Staatshaushaltes. Es fehlte spürbar eine wirksame Einkommensbremse und die Verknappung der Geldversorgung der Volkswirtschaft, vor allem durch positive Realzinsen sowohl bei den Depositen als auch bei den Krediten. Alle diese Instrumente der Stabilisierungspolitik wurden bei der Umsetzung des Balcerowicz-Programms in der polnischen Transformation mit Erfolg noch um einen zusätzlichen Stabilisierungsanker, den festen Wechselkurs des Zloty zum US-Dollar, ergänzt. Die Anfang 1992 in Russland erfolgte Freigabe der Preise führte unter dieser „schmalspurigen“ Stabilisierungspolitik dazu, dass die Konsumgüterpreise im ersten Jahr um ca. 1 500% stiegen. Es war ein Inflationsschock, von dem sich die russische Volkswirtschaft lange Zeit nicht erholen konnte. Die Transformationskrise dauerte dort volle sieben Jahre.

Das Denken in Ordnungen blieb in dieser Zeit der drastischen makroökonomischen Instabilitäten weitgehend außer Acht. Der Erste, der in den 1990er Jahren versuchte, den Begriff der Wirtschaftsordnung in die russische Literatur einzuführen, war Wladimir Gutnik.¹⁵ Dieser unbekannte Begriff hat aber kaum Beachtung gefunden, und noch weniger das von Eucken geforderte „Denken in Ordnungen“. Der Hauptgrund dafür scheint zu sein, dass eine solche Art des wirtschaftspolitischen Denkens und der Politik eine grundsätzliche Umformulierung der Rolle des Staates in der Wirtschaft und Gesellschaft erfordern würde. Ein sich auf die Ordnungsaufgabe selbst beschränkender Staat stünde in krassem Gegensatz zur russischen politischen Tradition sowie zu den Denk- und Verhaltensweisen der Politiker. Diese Art des komplexen und konsistenten wirtschaftspolitischen Denkens und Handelns stößt in Russland auch auf zahlreiche andere Schwierigkeiten, und das, obwohl die Russen die Deutschen in dieser Hinsicht be-

¹⁵ Vgl. *Gutnik* (1992).

wundern. Eine der schwerwiegenden Folgen der Nichtbeachtung der Ordnungsidee ist, dass es den russischen intellektuellen und politischen Eliten bis in die Gegenwart nicht gelungen ist, ein ordnungspolitisches Zielmodell der Transformation zumindest annähernd zu definieren.

Wenn es um den informellen institutionellen Boden für die Transformation geht, also um die informellen Normen und Verhaltensregeln der Menschen, dann ist der russische Boden für diese Aufgabe nicht besonders gut geeignet. Ich möchte in diesem Kontext eine Wissenschaftlerin der Russischen Akademie der Wissenschaften zitieren: „Wir leben noch nicht in einer postsowjetischen Gesellschaft, sondern in einer Post-Gulag-Gesellschaft.“ Das ist allein für sich schon eine sehr harte Aussage. Aber weiter schreibt die Verfasserin etwas, das für die Problematik des informellen institutionellen Fundamentes der Transformation als noch interessanter erscheint: „Wir Russen warten immer auf ein Wunder. Wir sitzen am Flussufer und warten, dass ein goldenes Fischlein angeschwommen kommt. Wir lieben es, wenn man uns goldene Berge und Flüsse voller Wein verspricht.“¹⁶ Mir wurde an der Universität Nowosibirsk das Märchen von Wanja Duratschok erzählt. Wanja war einfach ein Dorftrottel. Er war ein Faulpelz und lebte bei den Großeltern, schlief auf dem Küchenofen, weil es dort warm und bequem war, und hatte sich bisher nie mit einer Arbeit befleckt. Aber ab und zu ging er auf die Dorfstraße, und eines Tages traf er dort eine junge, unverheiratete Fürstin mit ihrem Tross, die auf der Durchreise war. Sie verliebte sich auf den ersten Blick in Wanja Duratschok und nahm ihn mit auf ihr Schloss. Dort wurden sie nicht nur ein Liebes-, sondern auch ein Ehepaar, und Wanja Duratschok ist nach dem Tode ihres Vaters ein steinreicher und mächtiger König geworden. Das ist ein typisches Märchen mit dem russischen Wunder. Viel weniger verbreitet ist dagegen in der Bevölkerung der für eine vernünftige Funktionsweise der Marktwirtschaft so notwendige Glaube, dass man durch eigene Arbeit und Leistung etwas Wesentliches im Leben erreichen kann.

Wie es um den informellen institutionellen Boden in Russland bestellt ist, veranschaulichte mir auch einer der führenden Wirtschaftswissenschaftler der ökonomischen Fakultät der Universität Nowosibirsk. Während der Realisierung eines EU-Projekts kam ich in den 1990er Jahren mit einer Gruppe von Engländern, Franzosen, Deutschen und russischen Nationalökonomern im sibirischen Akademgorodok auf dem Weg vom Hörsaal zum Hotel an eine rote Ampel. Die Westler blieben stehen und warteten, bis es Grün wurde. Der Russe lachte herzlich darüber und sagte: „Ihr Europäer seid ja alle doof. Hier fährt jetzt doch kein Auto, da kann man auch bei Rot über die Straße laufen.“ Die Rechtsmoral und die Bereitschaft, gesetzliche Regeln einzuhalten, sind sowohl in der intellektuellen Elite als auch in den breiteren Bevölkerungsschichten eher unterentwickelt. In der Gesellschaft scheint eine typische Arbeitnehmereinstellung zu herrschen: Man versucht in jeder Situation, das materiell Günstigste für sich herauszuholen, und wälzt gerne die Verantwortung, unter anderem für die Einhaltung der gesellschaftlichen Verhaltensregeln, auf andere Schultern ab.

¹⁶ Mazonaschwili (1994), S. 9 f.

Der Anthropologe und Philosoph Max Scheler unterschied zwischen der „Freiheit für“ und der „Freiheit von“, was auch der bekennende Scheler-Fan Erhard in seine Argumentation aufgenommen hat. Die Russen mögen aus verständlichen Gründen die „Freiheit von“. Doch diese „Freiheit“ verwandelt sich oft und schnell in die berüchtigte russische *volja*. Das bedeutet, wenn ich frei bin, mache ich, was ich will, und muss auf nichts und niemanden Rücksicht nehmen. Eine so interpretierte Freiheit bedeutet selbstverständlich die Nichtbeachtung jeglicher Beschränkungen des individuellen Handlungsspielraums, einschließlich der ethischen. Seltener kommt dagegen die „Freiheit für“ vor, wie Scheler sie beschrieb und Erhard sie propagierte: die „Freiheit für“, anders formuliert die Nutzung der Wahlfreiheit für vernünftige Zwecke, d. h. für das Wohl der eigenen Familie, das Wohl der sozialen Gruppe, in der man lebt, und der ganzen Gesellschaft. Darin besteht ein großes Problem der Nichtübereinstimmung des informellen Bodens der marktwirtschaftlichen Transformationspolitik in Russland und anderen osteuropäischen Ländern mit ihrem im Prinzip auf der Idee der wirtschaftlichen Freiheit fußenden wirtschaftspolitischen Instrumentarium.

6 Schlussfolgerungen

Am Ende des Beitrags kehre ich zur Einleitung zurück. In Russland ist es bisher offensichtlich nicht gelungen, eine klare Abgrenzung zwischen Privateigentum, Wirtschaft und Staat zu erreichen. Es gibt noch immer eine Vermengung der Staatsmacht mit dem privaten Eigentum.¹⁷ Das bedeutet konkret, dass man das private Eigentum an Produktionsmitteln auf längere Sicht nur unter der Bedingung erhalten und fortentwickeln kann, dass man sich mit der Staatsmacht gut stellt. Michail Chodorkowski ist ein weltbekanntes Paradebeispiel dafür. Der reichste Mann Russlands verschwand seinerzeit innerhalb weniger Tage von der öffentlichen Bildfläche im sibirischen Gefängnis. Das kann jedem anderen auch passieren. Deshalb halten sich die russischen Oligarchen lieber in London oder anderen westeuropäischen Städten als in Moskau auf, weil sie sich dort der Macht des russischen Staates einigermaßen entziehen können. Vor einigen Jahren las ich ein „Spiegel“-Interview mit Chodorkowski. Damals war er ein mächtiger und steinreicher Oligarch. Er sagte, er schließe es nicht aus, sich bei der nächsten Präsidentenwahl um das Amt des Staatspräsidenten zu bewerben. Das war für ihn allerdings ein selbst gewolltes ziviles Todesurteil. Denn ohne das Einverständnis des Präsidenten, das war damals Wladimir Putin, war es nicht erlaubt und auch nicht möglich, dieses Amt anzustreben. Der Herrscher bestimmt seinen Nachfolger und nicht Leute, die selbst Herrscher werden wollen. Wegen seines großen Reichtums hatte Chodorkowski wahrscheinlich den Bezug zur machtpolitischen Realität verloren, wollte in die Welt der Alchimisten der Macht eindringen. Im Jahr 2003 wurde er von der Staatsmacht schnell auf den Boden der Realität zurückgeholt.

¹⁷ Vgl. Gutnik (2006), S. 175 f.

Wirtschaft ist in Russland also bis in die Gegenwart kein selbstständiges Subsystem, denn sie ist sehr eng mit der Politik verbunden. Die Politik hat auf sie immensen Einfluss. Einige russische Autoren heben hervor, dass nicht nur die Politik, sondern auch das Verbrechertum die russische Wirtschaft maßgebend beeinflusst. Viele Betriebe werden doppelt besteuert. Sie müssen zugleich Steuern an den Staat und Schutzgelder an Verbrecherbanden zahlen. Die Wirtschaft wird von diesen beiden Machtorganen doppelt kontrolliert, und freie Preise haben es in ihr sehr schwer, die Funktion eines flexiblen Güterknappheitsindikators zu übernehmen, weil die Angebotsseite der Volkswirtschaft vorwiegend oligopolistisch oder sogar monopolistisch strukturiert ist. Daraus ergeben sich alle in der Literatur thematisierten störenden Einflüsse auf die Preisbestimmung, die von der geballten Wirtschaftsmacht auf der volkswirtschaftlichen Angebotsseite ausgehen. Nach den deutschen ordoliberalen Denkern Eucken und Erhard ist dies keine wirkliche Marktwirtschaft. Nicht der Konkurrenzmarkt bestimmt durch das Spiel des Angebots und der Nachfrage den Preis zum Wohle des Konsumenten, sondern die Macht der Großunternehmen.

In Russland stößt seit mehreren Jahren das chinesische Wirtschaftsmodell auf großes Interesse, weil es für die Regierenden interessant ist zu verfolgen, wie gleichzeitig die autoritären Machtverhältnisse in der Politik erhalten bleiben und trotzdem die Marktwirtschaft erfolgreich funktioniert. Russische Politiker und Ökonomen interessierten sich auch für lateinamerikanische Modelle, vor allem das des Generals Pinochet in Chile.¹⁸ Dieses Modell verband eine starke politisch-militärische Macht mit funktionierender Marktwirtschaft. Alle diese wirtschaftspolitischen Konzeptionen widersprechen allerdings deutlich den in Westeuropa und Deutschland vorherrschenden Ordnungsvorstellungen in Bezug auf eine funktionstüchtige marktwirtschaftliche Ordnung in demokratischen Gesellschaften.

Aller Wahrscheinlichkeit nach wird die russische Volkswirtschaft nie eine wirkliche Marktwirtschaft in westeuropäischem Sinne werden, zumindest nicht vor Ablauf des Zeitraums, der von Helmut Schmidt beziffert worden ist – also in 50 bis 70 Jahren. Dafür spricht auch der Tatbestand, dass sich die Europäische Union auf mittlere und längere Frist nicht gewillt zeigt, Russland als Mitgliedsland aufzunehmen. Was dann später in der zweiten Hälfte des 21. Jahrhunderts kommt, weiß noch niemand. Aber John Maynard Keynes hat dazu seinerzeit gesagt: „In the long run we are dead.“ Das werden wir wohl alle gezwungenermaßen akzeptieren müssen.

¹⁸ Vgl. ebenda, S. 171.

Literaturverzeichnis

- Brus, W.* (1971): Funktionsprobleme der sozialistischen Wirtschaft. Suhrkamp Verlag: Frankfurt am Main.
- Erhard, L.* (1988): Franz Oppenheimer, dem Lehrer und Freund, in: L. Erhard (Hrsg.), Gedanken aus fünf Jahrzehnten – Reden und Schriften, Econ-Verlag: Düsseldorf, Wien, New York, S. 858-864.
- Erhard, L.* (2000): Wohlstand für Alle – Jubiläumsausgabe 2000. Econ-Verlag: München.
- Eucken, W.* (2004): Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 7. Auflage. Mohr Siebeck: Tübingen.
- Goldschmidt, N.; Zweynert, J.* (2006): Kulturelle Faktoren in wirtschaftlichen Transformationsprozessen, in: N. Goldschmidt, J. Zweynert (Hrsg.), Die Interaktion der ökonomischen Kulturen und Institutionen im erweiterten Europa. LIT Verlag: Hamburg, S. 11-35.
- Gutnik, V.* (1992): Nusna li Rosii politika chozjajstvennogo porjadka?, in: Djelovoj mir, 23. September, S. 4.
- Gutnik, V.* (2006): Russland zwischen institutionellen Besonderheiten und „Europäisierung“, in: N. Goldschmidt, J. Zweynert (Hrsg.), Die Interaktion der ökonomischen Kulturen und Institutionen im erweiterten Europa. LIT Verlag: Hamburg, S. 171-188.
- Kantor, W.* (1994): Chaos gegen Zivilisation im revolutionären und postkommunistischen Rußland. Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien, Heft 2. Köln.
- Luhmann, N.* (1989): Die Wirtschaft der Gesellschaft, 2. Aufl. Frankfurt am Main.
- Mazonaschwili, T.* (1994): Unsere Paradoxe: Die Rezeption allgemeinemenschlicher Werte in Rußland. Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien, Heft 48. Köln.
- Peterhoff, R.* (1994): Rußland auf der Suche nach einer neuen Wirtschaftsordnung, in: C. Herrmann-Pillath, O. Schlecht, H. F. Wünsche (Hrsg.), Marktwirtschaft als Aufgabe – Wirtschaft und Gesellschaft im Übergang vom Plan zum Markt. Gustav Fischer Verlag: Stuttgart, Jena, New York, S. 125-138.
- Pysz, P.* (2003): Stabilisierungspolitik seit 1990 – was ist daran „polnisch“?, in: H.-H. Höhmann, H. Pleines (Hrsg.), Wirtschaftspolitik in Osteuropa zwischen ökonomischer Kultur, Institutionenbildung und Akteursverhalten – Russland, Polen und Tschechische Republik im Vergleich. Edition Temmen: Bremen, S. 122-146.
- Pysz, P.* (2006): Geschichte und Kultur in der polnischen Systemtransformation – Die Mischordnung und ihr Einfluss auf die Transformationspolitik, in: N. Goldschmidt, J. Zweynert (Hrsg.), Die Interaktion der ökonomischen Kulturen und Institutionen im erweiterten Europa. LIT Verlag: Hamburg, S. 97-122.
- Stalin, J. W.* (1953): Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSSR, Książka i Wiedza, Warszawa, S. 76-90.

Wünsche, H. F. (2005): Freiheitliche Ordnungspolitik statt Kapitalismuskritik. Die notwendige Politikwende aus der Sicht von Ludwig Erhard, in: Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Heft 104.

Zweynert, J. (2002): Eine Geschichte des ökonomischen Denkens in Rußland 1805-1905. Metropolis Verlag: Marburg.

Zur Dynamik des Kapitalismus in Asien: Gibt es kulturelle Erklärungsansätze?



Prof. Dr. Markus Taube

Mercator School of Management & Institut für
Ostasienwissenschaften, Universität Duisburg-Essen

1 Einleitung

Der rasante wirtschaftliche Aufstieg, den diverse Staaten Ost- und Südasiens in den vergangenen Jahrzehnten realisiert haben, ist eines der faszinierendsten Phänomene der jüngeren Weltwirtschaftsgeschichte. Während die westeuropäischen und nordamerikanischen Staaten das globale Wirtschaftsgeschehen mindestens seit Anbeginn der Industriellen Revolution zur Mitte des 18. Jahrhunderts dominiert und technologische wie auch institutionelle Entwicklungslinien vorgezeichnet haben, ist seit der Mitte des 20. Jahrhunderts in Ost- und Südasiens eine durch eine Reihe von hochdynamischen Volkswirtschaften konstituierte Wirtschaftsregion entstanden,¹ die heute in bedeutendem Maße die Weltwirtschaft und ihre dynamische Fortentwicklung mitgestaltet. Die Vorherrschaft der USA und Europas als *die* Kernregionen des globalen Wirtschaftsgeschehens ist gebrochen.

Die Ursachen dieses wirtschaftlichen Aufstiegs beschäftigen die Zunft der Ökonomen seit Jahrzehnten und sind bis zum heutigen Tage Gegenstand heftiger akademischer Auseinandersetzungen.² Ein Aspekt, der in diesem Kontext mit besonderer Intensität diskutiert wird, betrifft die Frage, inwiefern jenseits klassischer ökonomischer Argumentationslinien zu „intensiven“ und „extensiven“ Wachstumsprozessen, der Bedeutung exportorientierter Entwicklungsstrategien etc. auch kulturelle Besonderheiten eine Rolle für den Aufstieg der Region gespielt haben. Das Spektrum der dabei vertretenen Standpunkte reicht von der vollständigen Negation von Kultur als determinierendem Parameter bis hin zur Stilisierung derselben als Schlüsselgröße zum Verständnis des ost- und südostasiatischen „Wirtschaftswunders“.

Vor diesem Hintergrund soll im vorliegenden Beitrag die (potenzielle) Bedeutung von „Kultur“ für die wirtschaftliche Entwicklung einer Region erörtert werden. Ein Schwer-

¹ Der wirtschaftliche Aufstieg der Region erfolgte in mehreren „Wellen“ höchst dynamischer Entwicklung, wobei die japanische Volkswirtschaft als erste ihr „Wirtschaftswunder“ realisierte, gefolgt von den *newly industrialized economies* Hongkong, Korea, Singapur, Taiwan. Diesen wiederum folgten die südostasiatischen Staaten Thailand, Malaysia, Philippinen und Indonesien nach. Die bislang letzte „Welle“ wird getragen von der VR China und Vietnam.

² Vgl. z. B. *World Bank* (1993); *Amsden* (1994); *Kwon* (1994); *Aoki, Murdock, Okuno-Fujiwara* (1998); *Stiglitz, Yusuf* (Hrsg.) (2001).

punkt liegt dabei auf dem chinesischen Kulturkreis und den Entwicklungen in Festland-China. Der chinesische Kulturkreis hat in historischer Perspektive auf die nationalen kulturellen Ausprägungen der gesamten Region stark prägend gewirkt und war in jüngerer Zeit in besonderem Maße über die wirtschaftlich sehr erfolgreiche Gruppe der „Auslandschinesen“ gerade in Südostasien präsent.³

2 Konfuzianismus und wirtschaftliche Entwicklung

Auch wenn ein breites Spektrum von spezifischen Faktoren die kulturelle Prägung der verschiedenen nationalen (und subnationalen) Einheiten der hier thematisierten Region determiniert hat, so scheint doch dem Konfuzianismus eine besondere Rolle zuzukommen. Die konfuzianische Ethik hat das soziale, politische und damit auch das ökonomische Leben der herrschenden Eliten in Ost- und Südostasien über (z. T. viele) Jahrhunderte hinweg entscheidend geprägt. Wird jedoch das zentrale gemeinsame Element der ost- und südostasiatischen Kulturen im Konfuzianismus gesehen, so stellt sich die Frage, wieso sich ausgerechnet dieses Element positiv auf die wirtschaftliche Entwicklung der letzten Jahrzehnte hätte auswirken sollen. Denn zentrale Schriften wie auch Interpretationen der konfuzianischen Lehre sind in hohem Maße von Misstrauen und Geringschätzung gegenüber wirtschaftlichem Handeln geprägt. Wirtschaftliches Handeln und materielles Gewinnstreben im Besondern wird als grundsätzlich „gemeines“ Verhalten betrachtet. Der „Edle“ dagegen pflegt die Moral und strebt nach Bildung – nicht nach ökonomischen Profiten.⁴

Aber auch jüngere Interpretationen sprechen dem Konfuzianismus keineswegs eine wachstumsfördernde Rolle zu. Im Gegenteil. In Europa sind wahrscheinlich die kritischen Analysen Hegels und Herders am bekanntesten sowie die Interpretation Max Webers, der im Konfuzianismus und der durch ihn unterstützten patrimonial-despotischen Staatsform sowie der personalistisch-netzwerkorientierten Gesellschaftsordnung das zentrale Hindernis für die Ausbildung eines gewerblichen Kapitalismus in China sah.⁵ Ganz ähnlich ist aber auch die Einschätzung einiger der einflussreichsten Intellektuellen Chinas im ausgehenden 19. und frühen 20. Jahrhundert, die im Konfuzianismus den Inbegriff reaktionärer Erstarrung sahen. Das Werk von Lu Xun (1881 bis 1936), einem der wichtigsten und einflussreichsten Schriftsteller in den Jahren des dynastischen Niedergangs und des nachfolgenden nationalen Neufindungsprozesses, ist geprägt von umfassender Kritik des Konfuzianismus und dessen Behinderung dynamischer Fortentwicklung in der chinesischen Gesellschaft:

„Chinese culture is a culture of serving one's masters who are triumphant at the cost of the misery of the multitude. [...] There is a favorite technique of those who know the old

³ Vgl. Redding (1990); Weidenbaum, Hughes (1996).

⁴ Vgl. Schleichert (1980).

⁵ Vgl. Weber (1991).

literature. When a new idea is introduced, they call it ‘heresy’ and bend all their efforts to destroy it. If that new idea, by its struggle against their efforts, wins a place for itself, they then discover that ‘it’s the same thing as was taught by Confucius.’⁶

In gleicher Weise sieht sich auch der Herausgeberkreis der Zeitschrift „Neue Jugend“ um den Intellektuellen Chen Duxiu (1879 bis 1942) motiviert. Anlässlich des dreijährigen Bestehens der Zeitschrift im Jahr 1919 formuliert er Leitgedanken und Zielsetzung seiner Arbeit mit aller Deutlichkeit:

„They accused this magazine [New Youth] on the grounds that it intended to destroy Confucianism, the code of rituals, the ‘national quintessence’, chastity of women, traditional ethics (loyalty, filial piety, and chastity), traditional arts (the Chinese opera), traditional religion (ghosts and gods), and ancient literature, as well as old-fashioned politics (privileges and government by men alone).

All of these charges are conceded. But we plead not guilty. We have committed the alleged crimes only because we supported two gentlemen, Mr. Democracy and Mr. Science. In order to advocate Mr. Democracy, we are obliged to oppose Confucianism, the codes of rituals, chastity of women, traditional ethics, and old-fashioned politics; in order to advocate Mr. Science, we have to oppose traditional arts and traditional religion.“⁷

Aus der Perspektive dieser Intellektuellen prägte der Konfuzianismus also zumindest die chinesische Kultur des Festlandes in einer Art und Weise, die diese erstarren ließ und jedweden Fortschritt verhinderte. Die schwindende Wirtschaftskraft des chinesischen Kaiserreichs und ihr massiver Bedeutungsverlust vis-à-vis den sich dynamisch industrialisierenden Staaten Europas und Nordamerikas werden explizit auf die konfuzianischen Kulturelemente zurückgeführt.

Umso erstaunlicher, dass wenige Jahrzehnte später genau dieser Konfuzianismus wieder herangezogen wird, um den in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts einsetzenden rapiden wirtschaftlichen Aufstieg einer Reihe von ost- und südostasiatischen Volkswirtschaften zu erklären. In Anbetracht unbefriedigender Erklärungsmöglichkeiten im Rahmen des etablierten (neoklassischen) Mainstreams der Wirtschaftswissenschaften wurde es nun immer mehr als notwendig erachtet, auch unorthodoxe Ansätze zu prüfen und Kultur bzw. konfuzianische Kulturelemente als erklärenden Faktor in die Analyse zu integrieren. Exemplarisch seien im Folgenden drei der wichtigsten den Konfuzianismus explizit mit einbeziehenden Erklärungsmuster skizziert.⁸

Vertreter des *Neo-Konfuzianismus* überwinden den scheinbaren Widerspruch eines im Zeitenverlauf einmal entwicklungshemmenden und einmal entwicklungsfördernden Konfuzianismus durch das Konstrukt eines zweistufigen Phänomens, durch das die beiden gegenläufigen Entwicklungseffekte als Manifestationen ein und desselben Kulturelements erklärbar werden. Danach wird der Konfuzianismus zwar als grundsätzlich

6 Lu Xun, zitiert in Chow (1960).

7 Chen Duxiu (1919), S. 10 f.

8 Vgl. Gong, Jang (1998).

traditionalistisch und vergangenheitsorientiert interpretiert; sobald jedoch die Beharrungswiderstände, die einer dynamischen Fortentwicklung im Wege stehen, überwunden sind, so die Argumentation, fördern genau diese konfuzianischen Werte die ökonomische Entwicklung und Entfaltung des Kapitalismus. Das Fundament für diese Metamorphose wird von einigen Autoren insbesondere in der säkularen (!) Ethik des Konfuzianismus gesehen, die es möglich macht, dass sich nach einem konsensualen Einschwenken von Staat und Gesellschaft auf einen vorwärtsorientierten Entwicklungspfad die „gestaltungsdeterminierende“ Klasse, die politische Elite und die Verwaltungsbeamten, zu stolzen und selbstbewussten Trägern und Förderern des Wandlungsprozesses und der ökonomischen Entwicklung wandeln können. Gleichzeitig bleibt die soziale Stratifikation weitestgehend erhalten, und die Masse der Bevölkerung überträgt ihr Vertrauen und ihren Gehorsam auf die neue Leitideologie und ihre neuen/alten Träger.⁹ Andere Autoren stellen dagegen das „kollektivistische“ Element konfuzianisch geordneter Gesellschaften in den Vordergrund und identifizieren in diesem eine besondere Eignung zur Bewältigung „nachfolgender“ Catching-up-Entwicklungsprozesse und auf Massenproduktion basierender Industrialisierung.¹⁰ Als die zentralen, durch den Konfuzianismus geformten und nun der Ausbildung kapitalistischer Strukturen förderlichen Werte werden von den Vertretern dieser Denkrichtungen recht verschiedene (und in ihrer Wirkrichtung gegenläufige) Elemente identifiziert: sozialer Zusammenhalt bei gleichzeitiger Unterordnung des Individuums, Erziehung zum Handeln in einer bürokratischen Tradition und eine stabil abgesicherte Moralität, partikularistische familiengebundene Sozialstrukturen mit klientelistischen Manifestationen im politischen Sektor.¹¹ Die Autoren bleiben jedoch eine Antwort auf die Frage schuldig, welcher spezifische kulturelle „Wertemix“ den wirtschaftlichen Aufschwung befördert, und vermögen es nicht, eindeutige Zusammenhänge nachzuweisen.

Die in der Schule der *Revisionist Authoritarian State Theories* zusammengeführten Autoren verstehen dagegen bestimmte kulturelle Ausprägungen, und dabei insbesondere auch konfuzianische Kulturelemente, als Grundlage und Beförderung für den Erfolg autoritärer Staatsformen. Aus dieser Perspektive ergibt sich somit ein zweistufiges Erklärungsmuster, demgemäß der wirtschaftliche Erfolg der ost- und südostasiatischen Staaten in der nach dem Zweiten Weltkrieg anhebenden Phase beschleunigter Globalisierung in hohem Maße durch die diskretionäre Steuerung und mikroökonomische Einflussnahme staatlicher Organe determiniert wurde und wird. Diese staatliche Interventions-tätigkeit kann aber nur deshalb erfolgreich sein, weil sie auf einer starken Verankerung konfuzianischer Werte in der Gesellschaft aufsetzen kann. Konkret sind diese Werte in erster Linie die Bereitschaft zur Einordnung in hierarchische Strukturen, kollektivistische Sozialstrukturen, hohe Wertschätzung von Bildung und Lernbereitschaft, Fleiß und Genügsamkeit. Letzterer Parameter ermöglicht hohe gesamtwirtschaftliche Sparquoten und somit (qua inländischem Konsumverzicht) die Möglichkeit eines schnellen Aufbaus

⁹ Vgl. Kahn (1979).

¹⁰ Vgl. MacFaquhar (1980); Tai (1989); Levy Jr. (1992).

¹¹ Vgl. Gong, Jang (1998).

von Sachkapital in der Volkswirtschaft.¹² Kritisch anzumerken ist, dass in dieser Schule zwar die (potenzielle) Rolle autoritärer Staatsgewalt überzeugend herausgearbeitet wird, die Verbindung zur Kultur und besonders zum Konfuzianismus aber unbefriedigend bleibt. Insbesondere die zahlreichen liberal geprägten und uneingeschränkte Staatsgewalt negierenden Elemente des Konfuzianismus werden unzureichend berücksichtigt.

Das Phänomen, dass von gleichen kulturellen Charakteristika in diversen Gesellschaften und innerhalb derselben zu unterschiedlichen Zeitpunkten gänzlich andersgeartete Impulse für die wirtschaftliche Entwicklung ausgehen können, wird von den Autoren der *Institutional Theories of Development* aufgegriffen.¹³ In diesem Ansatz werden die institutionellen Rahmenbedingungen, die in einer bestimmten Gesellschaft zu einem spezifischen Zeitpunkt anliegen, als moderierende Variable betrachtet, die die Wirkrichtung und -intensität spezifischer kultureller Charakteristika determinieren. Des Weiteren wird herausgearbeitet, dass unterschiedliche institutionelle Rahmenbedingungen auch zu Unterschieden in der Gewichtung einzelner Kulturelemente, z. B. des Konfuzianismus, führen. So argumentiert etwa Morishima, dass das patrimoniale Gesellschaftssystem des chinesischen Kaiserreiches in erster Linie die humanistischen Elemente der konfuzianischen Ethik betonte, wodurch das Anheben eines Industrialisierungsprozesses im Land behindert und sogar weitgehend verhindert wurde. Im Gegensatz dazu, so Morishima, betonte das feudalistische japanische Shogunatssystem die konfuzianischen Werte der Loyalität, was den Industrialisierungsprozess in Japan beförderte.¹⁴ Dies impliziert, dass mit der Veränderung der institutionellen Rahmenbedingungen in einer Gesellschaft einschneidende Modifikationen des sozio-ökonomischen Entwicklungspfades einhergehen können (und müssen), obwohl sich an den kulturellen Grundlagen dieser Gesellschaft nichts geändert hat. Insofern der institutionelle Aufbau von Gesellschaften allerdings hochkomplex ist und sich einzelne institutionelle Arrangements in spezifischen Wirkrichtungen gegenseitig ebenso verstärken wie auch neutralisieren können, bleiben auch die Autoren dieser Schule in einem analytisch unbefriedigenden „Alles ist möglich!“ befangen: Zu jedem kulturellen Merkmal dürfte es institutionelle Rahmenbedingungen geben, die dazu führen, dass ersteres positive oder aber negative Impulse für eine dynamische sozio-ökonomische Weiterentwicklung aussendet.

3 Zum Begriff der „Kultur“

Die Diskussion um die Bedeutung von Kultur für die wirtschaftliche Entwicklung, insbesondere in Ost- und Südostasien, bleibt somit weitgehend unbefriedigend. Je nach Interpretation der Umfeldbedingungen können bestimmten kulturellen Elementen positive oder negative, förderliche oder hinderliche Impulse für die sozio-ökonomische Entwicklung zugesprochen werden. Für die ökonomische Analyse heißt das dann aber auch: Ein

¹² Vgl. Pye, Pie (1985); Berger, Hsiao (1988); Gereffi, Wyman (1990); Chan (1996).

¹³ Vgl. Deyo (1987); Clegg, Redding (1990).

¹⁴ Vgl. Morishima (1982).

derartig ambivalentes Konzept sollte besser nicht mit in die Analyse einbezogen werden und (im Notfall) maximal zur Deutung von anderweitig nicht erklärbaren „Restgrößen“ herangezogen werden. Damit stehen wir allerdings wieder am Anfang der Diskussion: Kultur wird zum (wissenschaftlich höchst uneleganten) Lückenbüßer, der immer dann zum Einsatz kommt, wenn die Kerndisziplin nicht mehr weiter weiß.

Angesichts dieser Konstellation erscheint es angebracht, den Begriff „Kultur“ noch einmal genauer unter die Lupe zu nehmen. Das Verständnis von Kultur in diesem Beitrag geht über die Alltagsverwendung dieses Begriffs, die darunter Theater, Literatur, bildende Künste etc. subsumiert, hinaus. Letztere werden hier nur als „Träger“ von Kultur verstanden, die in der Gesellschaft herausgebildete Normen und Wertvorstellungen sowie ethische Grundüberzeugungen über Zeit und Raum hinweg tradieren. Die Kultur per se ist sehr viel mehr. Für Douglass North gilt, dass „[...] culture consists often the intergenerational transfer of norms, values and ideas“.¹⁵ Ganz ähnlich auch das Verständnis von Svetozar Pejovich, für den „[culture denotes the] informal constraints on human interactions. [...] The prevailing culture in the community is a synthesis of the community’s traditions, customs, moral values, religious beliefs, and all other norms of behavior that have passed the test of time.“¹⁶ Diese Definition zeigt bereits sehr deutlich, dass „Kultur“ offensichtlich nicht monolithisch, starr und unbeweglich ist. Sie wird hier vielmehr als Konglomerat verschiedenster Elemente, Traditionen, Gebräuche, religiöser Überzeugungen, Wertvorstellungen etc. verstanden. Pejovich spricht weitergehend von einer „vorherrschenden“ Kultur, was bedeutet, dass es auch „periphere“ Kulturen gibt – ein Land, mehrere Kulturen?¹⁷ Damit wird zum Ausdruck gebracht, dass die diversen Kultur-Konstituenten in unterschiedlichen Gesellschaftsgruppen unterschiedlich kombiniert und betont werden. Des Weiteren wird die Bedingung des „Überlebens über die Zeit“ hervorgehoben. D. h., Kulturen sind keine ewigen Gebilde, sondern steigen im Laufe der Zeit auf und gehen nieder. Kulturen („vorherrschende“ wie „periphere“) gehen durch krisenhafte Phasen hindurch, in denen sie sich behaupten, verändern oder verschwinden! In Anbetracht dieser Komplexität erscheint eine allgemeingültigere und damit abstraktere Definition von Kultur sinnvoll: „[Culture is] the collective programming of the mind that distinguishes the members of one category of people from those of another.“¹⁸ Grundlegendes Verständnis ist hierbei, dass Kultur nicht genetisch vererbt, sondern in gesellschaftlichen Sozialisierungsprozessen erlernt wird. D. h., jeder Mensch ist bei Geburt nicht kulturell determiniert und grundsätzlich offen für jede Form von Prägung. Aber sofort nach der Geburt setzt eine kulturspezifische Sozialisierung ein und schafft besonders in den ersten Lebensjahren eine kultu-

¹⁵ North (2005).

¹⁶ Pejovich (2003).

¹⁷ Es geht hier allerdings nicht um die gleiche Thematik wie in der aktuellen deutschen „Leitkulturdiskussion“. Während letztere sich um zunehmend überlappende regionale „Kulturkreisgrenzen“ und das Miteinander großer, historisch eigenständig gewachsener Kulturen wie z. B. der christlich-europäischen und der orientalisches-islamischen Kulturen dreht, gilt hier das Interesse spezifischen Sonderausprägungen innerhalb eines derartigen Kulturkreises.

¹⁸ Hofstede, Bond (1988).

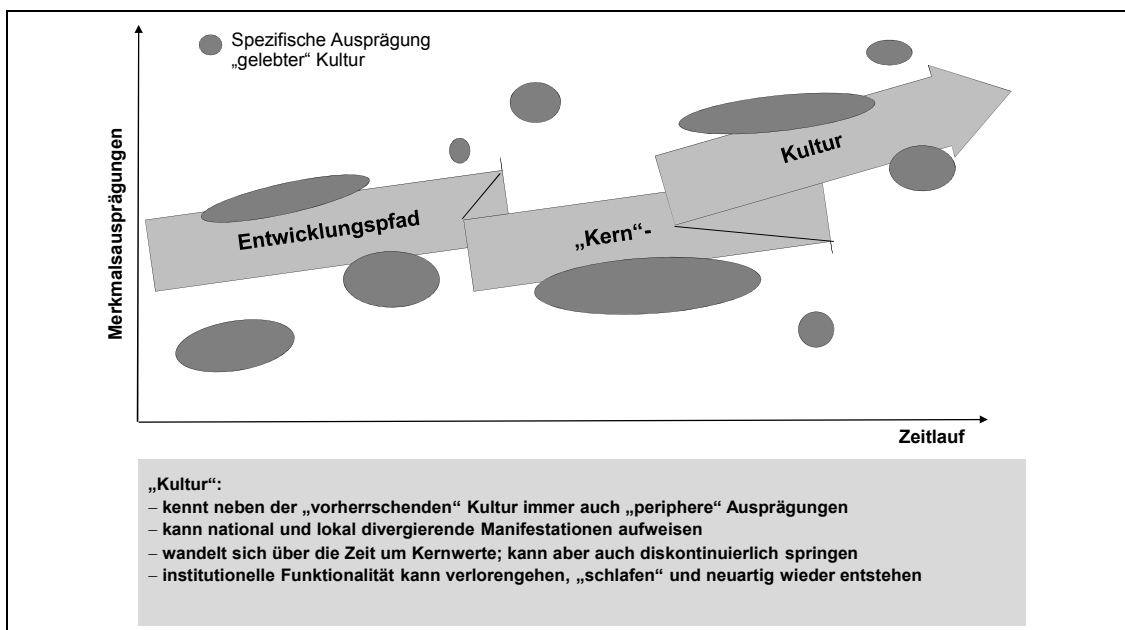
relle Prägung, die jedoch zeitlebens in (immer engerem Rahmen) flexibel bleibt und nicht vollständig abgeschlossen wird.

Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen stellt sich Kultur als eine spezifische Kombination grundlegender Institutionen dar, die in bestimmten Gesellschaftsgruppen der Ordnung zwischenmenschlicher Interaktion dienen. Kultur ist dabei aber mehr als ein spezifisches, aus funktionalen Erwägungen ad hoc geschaffenes formales Gesetzeswerk. Sie ist vielmehr in aus der Vergangenheit tradierten kollektiven Erinnerungen und Verhaltensmustern verankert. Die kulturprägenden Institutionen sind somit in erster Linie informeller Art, während formale Institutionen eher Träger dieser informellen kulturellen Normen und Wertvorstellungen sind.

Kerndisziplin einer der Frage nach der Bedeutung von Kultur für wirtschaftliche Entwicklungsprozesse gewidmeten Forschungsagenda muss also die am individuellen Menschen ansetzende Institutionenanalyse sein. Die Neue Institutionenökonomie und ihre verwandten Forschungsprogramme in der Economic Sociology und den institutionenorientierten Politikwissenschaften bieten hierfür eine gute Grundlage.¹⁹

Abbildung 1:

Entwicklungslinien von Kern-Kultur und Manifestationen gelebter Kultur im Zeitverlauf



Quelle: Eigene Darstellung.

Wie entstehen „Kulturinstitutionen“, und wie wandeln sie sich? Grundsätzlich kann festgestellt werden, dass Kultur einem Volk nicht *top-down* aufoktroziert werden kann. Stattdessen sind Kultur und ihre konstituierenden Institutionen als Ergebnis der permanenten Interaktion von Individuen zu verstehen. Im Zuge dieser Interaktion werden in

¹⁹ Vgl. *Leipold* (2000).

verschiedenen Lebensbereichen Erfahrungswerte darüber gesammelt, wie andere Individuen auf bestimmte eigene Verhaltensmuster reagieren. Daraus bilden sich Erwartungen, welche Reaktionen spezifische eigene Verhaltensweisen hervorrufen werden. In einem Prozess vielfacher Iteration von Verhaltensaktion und -reaktion zwischen den Mitgliedern einer durch gemeinsame Sprache, Wohnort oder einfach nur aufgrund von – durch marktbasierter Handelsaktivitäten bedingter – hoher Wiederbegegnungswahrscheinlichkeit determinierten Gruppe von Individuen entstehen so stabile Erwartungen, Normen und Wertvorstellungen. Es werden Institutionen geboren, die spezifische „Kulturen“ prägen und sich gleichzeitig durch die Inkorporierung neuer Erfahrungswerte immer wieder wandeln und ihren Beitrag zur kulturellen Prägung verändern.²⁰

4 Wirkungslinien von Kultur auf die ökonomische Entwicklung

Die Leistungskraft einer Volkswirtschaft bzw. der ökonomische Output einer gegebenen Gruppe von Individuen wird durch den „natürlich“ zur Verfügung stehenden Umfang an Inputs – Rohstoffe, domestizierbare (potenzielle Nutz-)Tiere, klimatische Rahmenbedingungen und andere exogene Faktoren mehr – auf einer grundlegenden Ebene determiniert. Das heißt, es gibt bestimmte Startvorteile bzw. -nachteile, die die Entwicklung menschlicher Gesellschaften in verschiedenen Weltregionen mitprägen.²¹ Erst auf der Basis dieser Grundausstattung können spezifische Kulturen und die sie konstituierenden institutionellen Arrangements auf die Art und Weise Einfluss nehmen, wie diese verschiedenen Inputfaktoren kombiniert zur Akkumulation von Kapital sowie Menschenkraft bzw. Fertigkeiten (d. h. auch: Steigerung der Produktivität des Ressourceneinsatzes) genutzt werden.

Kultur als institutionelle Ordnungskraft kann über verschiedene Kanäle Einfluss auf die Dynamik und Intensität ökonomischer Aktivität in einer Gesellschaft nehmen.²² Einige der wichtigsten dieser Mechanismen sind folgende:

- Die in einer Gesellschaft vorherrschenden kulturellen Normen und Wertvorstellungen determinieren unmittelbar die Wertschätzung, die in dieser Gesellschaft ökonomi-

²⁰ Institutionen werden hier im Sinne der Schule der „endogenen“ institutionellen Entwicklung als Gleichgewichtskonstellationen verstanden, in denen *beliefs* (Realitätsvorstellungen) und Verhaltensmuster in sich selbst-verstärkenden und selbst-reproduzierenden Konstellationen zusammenstehen. Vgl. *Greif* (2006); *Greif, Laitin* (2004).

²¹ Vgl. *Diamond* (1997). Die in der Volkswirtschaftslehre eine zentrale Rolle spielenden Inputgrößen Kapital und menschliche Fertigkeiten (Kraft, Wissen) werden erst durch die erste Nutzbarmachung dieser Grundressourcen generiert („Werkzeugverfügbarkeit“ als Proxy für Kapital, Nahrungsmittelverfügbarkeit als Determinante der in einer Gruppe maximal zusammenführbaren Menge von Menschen sowie der, nicht zur unmittelbaren Überlebenssicherung einzusetzenden, „Frei“-zeit zur Ausbildung besonderer Fertigkeiten („Produktionsumwege“, Humankapital)) und kommen somit erst in darauffolgenden Stufen zum Tragen.

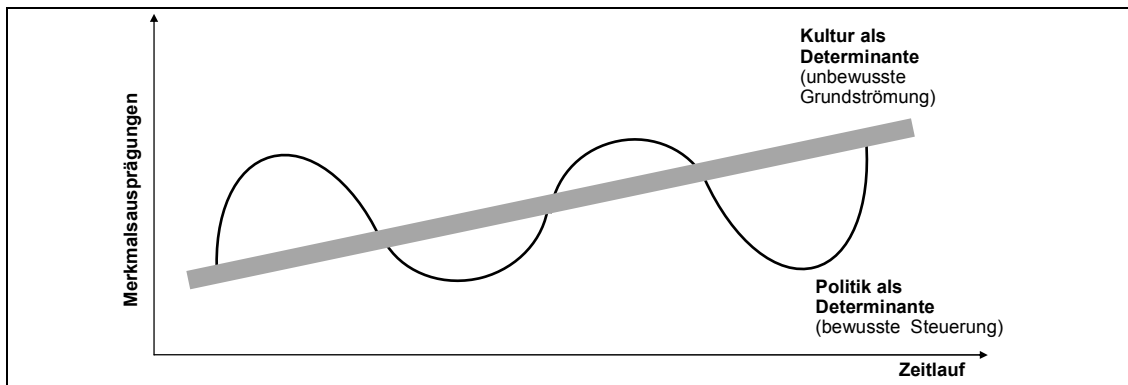
²² Vgl. *Diamond* (2005).

scher Leistung zugesprochen wird, und somit auch die Anreizstrukturen, die die Individuen dazu animieren, sich ökonomisch zu betätigen, kommerzielle Risiken einzugehen und technologisch-organisatorische Innovationen zu entwickeln.²³

- Kulturell tradierte Wertvorstellungen können die absolute Verfügbarkeit zentraler Produktionsfaktoren beeinflussen, insofern sie auf die Bereitschaft von Gesellschaftsmitgliedern Einfluss haben, Konsumverzicht zu üben („Sparquote“) und damit Ressourcen für investive Zwecke freizugeben, Bildungsziele zu verfolgen und damit Humankapital zu bilden (nicht jede Form von Humankapital ist aber ökonomisch „verwertbar“), Kreativität zu entfalten und damit den technologisch-organisatorischen Fortschritt voranzutreiben.²⁴
- Kulturell geformte Präferenzstrukturen und „Tabus“ beeinflussen die Allokation und Kombination von Produktionsfaktoren und prägen somit den sektoralen Aufbau von Volkswirtschaften sowie die relativen Austauschverhältnisse (Preise) zwischen diesen.²⁵
- Schließlich können spezifische Macht- und Verteilungsstrukturen durch kulturelle Parameter unterlegt und zementiert werden, was zu sozialer Stabilität, aber auch zu einer Verzögerung von Wandel und Anpassung an veränderte Rahmenbedingungen beitragen kann.²⁶

Abbildung 2:

Kultur und politischer Sektor als Gestalter sozio-ökonomischer Strukturen



Quelle: Eigene Darstellung.

Aber auch in Hinblick auf diese diversen Parameter, über die Kultur auf die ökonomische Entwicklung einwirkt, sollte dieser kulturelle Einfluss in erster Linie als eine – über die Zeit vergleichsweise stabile – Grundströmung verstanden werden, die in der kurzen

²³ Vgl. *North* (1990). Konkurrierend zur ökonomisch-unternehmerischen Betätigung sind auch kulturell determinierte Anreizstrukturen möglich und faktisch weit verbreitet, die das Primat individuellen Strebens auf religiös-ideologisch motivierte, ideell-schöngeistige, martialisch-kriegerische und andere Zielsysteme ausrichten.

²⁴ Vgl. *Pascha, Storz* (2005).

²⁵ Vgl. *Robinson, Wiegandt* (2008). Man denke z. B. an das Zinsverbot im europäischen Mittelalter und in zeitgenössischen islamisch geprägten Gesellschaften.

²⁶ Vgl. *Acemoglu, Robinson* (2000); *Acemoglu, Robinson* (2008).

Frist durch bewusste Eingriffe und Steuerungsversuche aus dem politischen Sektor überlagert wird. Der politische Sektor dominiert somit die zeitpunktbezogene institutionelle Ausgestaltung einer bestimmten Gesellschaft, kann dies aber nur innerhalb eines von der Kernkultur vorgegebenen Trendkanals bewerkstelligen (vgl. Abbildung 2).²⁷

5 Kultur, Konfuzianismus und die asiatischen „Wirtschaftswunder“

Die Frage nach der konkreten Bedeutung von Kultur für die Kette von „Wirtschaftswundern“, die während der vergangenen Jahrzehnte in Ost- und Südostasien realisiert wurden, kann in diesem Beitrag nicht beantwortet werden. Es kann aber festgestellt werden, dass Kultur qua der sie konstituierenden institutionellen Arrangements langfristige ökonomische Entwicklungstrends vorgibt. Auch wenn diese über Kernkulturen determinierten Trendlinien nicht auf alle Ewigkeit fixiert und unveränderlich sind, so schaffen sie doch über lange Zeiträume hinweg stabile Entwicklungskorridore, innerhalb derer sich sozio-ökonomische Entwicklung entfalten kann. Innerhalb dieser kulturell vorgegebenen Entwicklungskorridore überlagern in historisch kurzer Perspektive diskretionäre Eingriffe des politischen Sektors die kulturellen Parameter bezüglich der konkreten Ausgestaltung aktueller Entwicklungsprozesse.

Aus dieser Perspektive heraus müssen historisch gesehen „plötzliche“²⁸ Veränderungen in der ökonomischen Entwicklungsdynamik (ein „Wirtschaftswunder“ ebenso wie ein ökonomischer Zusammenbruch²⁹) durch exogene oder endogene Schocks ausgelöst werden. Durch diese Schocks werden neue politisch-ideologische bzw. sozio-ökonomische Strukturen geschaffen, die dann in höherem oder niederem Maße durch die vorherrschende Kultur bzw. aktuelle periphere Kulturausprägungen³⁰ in ihrer ökonomischen Leistungsfähigkeit akkommodiert werden.

Tatsächlich können bei den ost- und südostasiatischen „Wirtschaftswunderökonomien“ derartige Schocks identifiziert werden, die mit dem Beginn von Phasen besonders hoher Intensität wirtschaftlicher Entwicklung einhergehen. Exogene Schocks scheinen insbe-

²⁷ Der politische Sektor unterliegt selbst auch einer grundlegenden Prägung und wird durch die vorherrschende Kernkultur moderiert. Der maoistische Versuch, aus dem politischen Sektor heraus die Kultur grundlegend zu verändern, muss dagegen als gescheitert betrachtet werden. Im Zeitraum einer Generation (30 Jahre, 1949 bis 1978) politischer Herrschaft konnten keine nachhaltigen Impulse in die gewünschte Richtung ausgemacht werden.

²⁸ Der Charakter des „Plötzlichen“ ist im Kontext der vorliegenden Diskussion wichtig. Sich über längere historische Zeiträume erstreckende graduelle Veränderungen in der Wachstumsdynamik verlangen andere Erklärungsansätze, die auch Modifikationen der Kernkultur als eine Möglichkeit beinhalten.

²⁹ Letzteres Phänomen scheint im historischen Überblick das weitaus häufigere zu sein. Vgl. *Diamond* (2005); *Robinson, Wiegandt* (2008).

³⁰ Zu beachten ist, dass innovative Strukturen und sozio-ökonomische Neuerungen oftmals aus peripheren Kulturkreisen heraus, von „Außenseitern“, angestoßen werden. Vgl. *Nee, Opper* (2010).

sondere mit den „Wirtschaftswundern“ in Japan, Korea und Südostasien in Verbindung zu stehen. Namentlich bestand ein besonderes politisch-ökonomisches Interesse der USA an dieser Region im Kontext des eskalierenden Kalten Krieges mit der Sowjetunion, des Korea- und später Vietnamkrieges, und seit Mitte der 1950er Jahre auch im Kontext der grundlegend veränderten Rahmenbedingungen grenzübergreifender Arbeitsteilung im Rahmen der voranschreitenden ökonomischen Globalisierung. Für Festland-China scheint dagegen ein endogener Schock den Startschuss für das „chinesische Wirtschaftswunder“ gegeben zu haben. Es handelt sich hierbei um die dramatische Neuausrichtung der Herrschaftsideologie unter Deng Xiaoping, die zum Ende der 1970er Jahre das Primat aller politischen Arbeit vom „Klassenkampf“ hin zur „Förderung der ökonomischen Entwicklung“ des Landes verschob.³¹

Bedingt durch diese z. T. radikalen Änderungen der Umfeldbedingungen ökonomischer Aktivität wurden neue Formen wirtschaftlicher Interaktion (national wie international) erzwungen und neue Ansatzpunkte geschaffen, an denen die kulturellen Grundwerte ihren Einfluss entfalten konnten.

Die zentrale Frage ist nun, ob es trotz der offensichtlich gegebenen signifikanten Unterschiede in diesen ost- und südostasiatischen „Wirtschaftswundergesellschaften“ kulturelle Gemeinsamkeiten gab bzw. gibt, die diese regionale Konzentration von nationalen ökonomischen Erfolgsgeschichten gefördert haben – oder ob lediglich eine spezifische Form makroökonomischer Cluster-Effekte zu diesem Phänomen geführt hat?

In der Literatur finden sich diverse Annahmen darüber, welche kulturellen Grundwerte und sozio-ökonomischen Strukturen die Entfaltung dynamischer kapitalistisch-marktwirtschaftlicher Systeme befördern. Die meisten dieser Klassifizierungen wurden im Kontext des europäisch-nordamerikanischen Kulturkreises erstellt. So stellte z. B. Max Weber grundlegend das Postulat auf, dass eine asketische Arbeitsethik (Calvinismus), eine rationale (und politische) Gesellschaftsordnung, eine verlässliche, d. h. eindeutige und transparente Eigentumsordnung und andere Elemente mehr notwendig wären, um eine dynamische Entwicklung in kapitalistisch-marktwirtschaftlichen Systemen zu ermöglichen. Diese Argumentationslinie ist in der Folgezeit u. a. über Ordnungstheoretiker wie Eucken und Hayek und später im Rahmen der Property-Rights-Schule erweitert und ausdifferenziert worden.

Offensichtlich bietet diese Literatur aber kaum Ansatzpunkte für die Erklärung des gemeinsamen wirtschaftlichen Aufschwungs in Ost- und Südostasien, der in zahlreichen Bereichen in eklatantem Widerspruch zu den geforderten Rahmenbedingungen erfolgte. Insbesondere der Fall Festland-Chinas steht dem vollständig entgegen. Angesichts unklar spezifizierter und distribuerter Eigentumsrechte, einer bestenfalls intransparenten Rechtsprechung, einer den privaten Sektor diskriminierenden Kapitalmarkt- bzw. Arbeitsmarktordnung, der Parallelexistenz sich gegenseitig neutralisierender zentral-

³¹ Vgl. Taube (2007).

verwaltungs- und marktwirtschaftlicher Ordnungselemente, Korruption befördernder, partikularistischer Sozialstrukturen etc. hätte dieser ökonomische Aufschwung eigentlich nie stattfinden dürfen.

Einen tragfähigen Erklärungsansatz bietet dagegen aber anscheinend eine spezifische Mischung von stark und gering ausgeprägten konfuzianischen Werten (vgl. Tabelle), die Hofstede und Bond in den meisten der modernen ost- und südostasiatischen „Wirtschaftswunder-Kulturen“ als kulturprägend identifizieren konnten.³² Es gab also tatsächlich kulturelle Gemeinsamkeiten, die diese Gesellschaften zum Zeitpunkt ihrer „Wirtschaftswunder-Phasen“ teilten. Bemerkenswert ist dabei insbesondere die Gruppe der konfuzianischen Werte, die nur in geringer Ausprägung als der ökonomischen Entwicklung förderlich angesehen werden können. Genau diese Werte waren in den verschiedenen Kulturen erst kurz vor Anheben ihrer „Wirtschaftswunder“ massiv erschüttert worden (Weltkrieg, Koreakrieg, Globalisierung) und hatten somit erst kurz zuvor den Weg für eine neue „Wertemischung“ frei gegeben.

Tabelle:

Konfuzianische Werte mit positiver Rückkopplung auf wirtschaftliche Entwicklung

Starke Ausprägung/Beachtung	Geringe Ausprägung/Beachtung
Beharrlichkeit, Ausdauer	Persönliche Standfestigkeit
Statusorientierte Ordnung der Beziehungen zwischen Individuen	Bedürfnis, das „Gesicht“ zu wahren
Sparsamkeit	Hochschätzung der Tradition
Schamgefühl	Erwiderung von Grüßen, Gefälligkeiten, Geschenken

Quelle: Hofstede, Bond (1988).

Es steht somit im Raum, ob es nicht tatsächlich eine ost- und südostasiatische Alternative zu dem Weber'schen Satz von kulturellen Grundwerten und sozio-ökonomischen Institutionen gibt, die – wenn auf der Ebene der Herrschaftsideologie akkommodierende Strukturen vorherrschen (vgl. Festland-China vor und nach 1978!) und das notwendige Marktumfeld (mit Kaufkraft unterlegte Nachfrage) gegeben ist – die ökonomische Entwicklung vorantreiben und zur Entfaltung dynamischer kapitalistisch-marktwirtschaftlicher Strukturen führen können. Tatsächlich entsteht derzeit eine neue Literatur, die genau dies zu belegen versucht. Rühle³³ zeichnet so z. B. das Bild einer neuen Form des Kapitalismus, die sich im chinesischen Kulturkreis herausbildet und – entgegen dem Weber'schen Postulat – die von diesem so heftig kritisierten Kulturelemente nicht einfach überschreibt, sondern zur Ausbildung eines alternativen Systems kapitalistischer Ökonomie einsetzt.³⁴ Es scheint sich ein neuer Konsens herauszukristallisieren: Komplementär zur grundlegenden ökonomischen Analyse gibt es tragfähige kulturelle Erklärungsansätze für die Dynamik des Kapitalismus in Asien: *culture matters!*

³² Vgl. Hofstede, Bond (1988).

³³ Vgl. Rühle (im Druck).

³⁴ Ähnlich auch Brink (2010).

Literaturverzeichnis

- Acemoglu, D.; Robinson, J. A.* (2000): Why Did the West Extend the Franchise? Democracy, Inequality, and Growth in Historical Perspective, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 115 (4), pp. 1167-1199.
- Acemoglu, D.; Robinson, J. A.* (2008): Persistence of Power, Elites, and Institutions, in: The American Economic Review, Vol. 98 (1), pp. 267-293.
- Amsden, A. H.* (1994): Why isn't the Whole World Experimenting with the East Asian Model to Develop? Review of the East Asian Miracle, in: World Development, Vol. 22 (4), pp. 627-633.
- Aoki, M.; Murdock, K.; Okuno-Fujiwara, M.* (1998): Beyond the East Asian Miracle. Introducing the Market Enhancing View, in: M. Aoki (ed.), The Role of Government in East Asian Economic Development. Comparative Institutional Analysis. Clarendon: Oxford, pp. 1-37.
- Berger, P.; Hsiao, H.* (1988): In Search of an East Asian Development Model. Transaction Press: New Brunswick, NJ.
- Brink, T. ten* (2010): Strukturmerkmale des chinesischen Kapitalismus. MPOifG Discussion Paper 10/1. Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung: Köln.
- Chan, A.* (1996): Confucianism and Development in East Asia, in: Journal of Contemporary Asia, Vol. 26 (1), pp. 28-45.
- Chen Duxiu* (1919): Our Answer to the Charges against the Magazine, in: New Youth, Vol. VI (1), 16.01.1919, pp. 10 f.
- Clegg, S. R.; Redding, S. G.* (1990): Capitalism in Contrasting Cultures. Walter de Gruyter: New York.
- Deyo, F.* (1987): The Political Economy of the New Industrialism. Cornell University Press: Ithaca, London.
- Diamond, J. M.* (1997): Guns, Germs and Steel: The Fates of Human Societies. Norton: New York.
- Diamond, J. M.* (2005): Collapse: How Societies Choose to Fail or Succeed. Viking: Los Angeles.
- Gereffi, G.; Wyman, D. L.* (1990): Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia. Princeton University Press: Princeton.
- Gong, Y.; Jang, W.* (1998): Culture and Development: Reassessing Cultural Explanations on Asian Economic Development, in: Development and Society, Vol. 27 (1), pp. 77-97.
- Greif, A.* (2006): Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons from Medieval Trade. Cambridge University Press: New York.
- Greif, A.; Laitin, D. D.* (2004): A Theory of Institutional Change, in: American Political Science Review, Vol. 98 (4), pp. 633-652.

- Hofstede, G. H.; Bond, M. H.* (1988): The Confucius Connection: From Cultural Roots to Economic Growth, in: *Organizational Dynamics*, Vol. 16 (4), pp. 5-21.
- Kahn, H.* (1979): *World Economic Development: 1979 and Beyond*. Westview Press: Boulder.
- Kwon, J.* (1994): The East Asian Challenge to Neoclassical Orthodoxy, in: *World Development*, Vol. 22 (4), pp. 635-644.
- Leipold, H.* (2000): Der chinesische Kultur- und Wirtschaftsraum als Herausforderung für die Institutionenökonomik, in: *ASIEN*, Vol. 76, pp. 29-46.
- Levy Jr., M. J.* (1992): Confucianism and Modernization, in: *Society*, Vol. 29 (4), pp. 15-18.
- Lu Xun* (ohne Jahr): The Old Tune has Been Sung Enough, so zitiert in: *Chow, T.* (1960): *The May Fourth Movement. Intellectual Revolution in Modern China*. Harvard University Press: Cambridge, London.
- MacFauhar, R.* (1980): The Post-Confucian Challenge, in: *The Economist*, Vol. 9, pp. 67-71.
- Morishima, M.* (1982): *Why has Japan Succeeded? Western Technology and the Japanese Ethos*. Cambridge University Press: Cambridge.
- Nee, V.; Opper, S.* (2010): Endogenous Institutional Change and Dynamic Capitalism. CSES Working Paper Series, No. 54. Cornell University.
- North, D. C.* (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press: Cambridge.
- North, D. C.* (2005): *Understanding the Process of Institutional Change*. Princeton University Press: Princeton-Oxford.
- Pascha, W.; Storz, C.* (2005): *Wirkung und Wandel von Institutionen. Das Beispiel Ostasien*. Lucius & Lucius: Stuttgart.
- Pejovich, S.* (2003): Understanding the Transaction Costs of Transition: It's the Culture, Stupid, in: *The Review of Austrian Economics*, Vol. 16 (4), pp. 347-361.
- Pye, L. W.; Pie, M. W.* (1985): *Asian Power and Politics: The Cultural Dimension and Authority*. Harvard University Press: Cambridge.
- Redding, G. S.* (1990): *The Spirit of Chinese Capitalism*. Walter de Gruyter: Berlin, New York.
- Robinson, J. A.; Wiegandt, K.* (2008): *Die Ursprünge der modernen Welt. Geschichte im wissenschaftlichen Vergleich*. Fischer: Frankfurt am Main.
- Rühle, S.*: A Different Capitalism for China? The Role of Guanxi and the Family for Chinese Economic Development, in: *W. Pascha, C. Storz, M. Taube* (eds), *Institutional Variety in East Asia. Formal and Informal Patterns of Coordination*. Edward Elgar: Cheltenham (im Druck).
- Schleichert, H.* (1980): *Klassische chinesische Philosophie*. Klostermann: Frankfurt am Main.

- Stiglitz, J. E.; Yusuf, S.* (eds) (2001): Rethinking the East Asian Miracle. World Bank: Washington.
- Tai, H.-C.* (1989): Confucianism and Economic Development: An Oriental Alternative? The Washington Institute Press: Washington.
- Taube, M.* (2007): Institutionelle Lebenszyklen im chinesischen Transformationsprozess – Aufstieg und Fall der Township Village Enterprises, in: U. Vollmer (Hrsg.), Globalisierung und Wandel von Institutionen. Schriften des Vereins für Socialpolitik, Band 317. Duncker & Humblodt: Berlin, S. 133-177.
- Weber, M.* (1991): Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen. Konfuzianismus und Taoismus, Schriften 1915-1920. J. C. B. Mohr: Tübingen.
- Weidenbaum, M.; Hughes, S.* (1996): The Bamboo Network. How Expatriate Chinese Entrepreneurs are Creating a New Superpower in Asia. New York.
- World Bank* (1993): The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy. World Bank Policy Research Report. Oxford University Press: Oxford et al.

Wirtschaftsethik und Wirtschaftssysteme in islamischen Ländern



Prof. Dr. Helmut Leipold

Philipps-Universität
Marburg



Moamen Gouda

Philipps-Universität
Marburg

1 Wirtschaftskrise und Wirtschaftsethik

Die glimpflich überstandene Finanz- und Wirtschaftskrise stellt auch die Wirtschaftsethik vor neue Fragen. In welchem Maße wurde die Krise durch ethische Defizite mit verursacht und – wenn ja – welche ethischen Konsequenzen und Korrekturen sind erforderlich? Da die Krise ein weltweites Ereignis war, ist die vergleichende Wirtschaftsethik gefordert. Die Analyse der christlichen oder jüdischen Wirtschaftsethiken greift zu kurz. Vielmehr sind die Analyse und der Vergleich aller wichtigen ethischen Systeme, also auch der islamischen, russisch-orthodoxen, buddhistischen, konfuzianischen oder daoistischen Ethiken angesagt; sie alle sind nach ihrer Vereinbarkeit und Tauglichkeit als konsensfähige Basis für konkrete Regeln zur Ordnung der Weltwirtschaft zu überprüfen.

Ethik ist bekanntlich die Lehre, die das menschliche Wollen und Handeln hinsichtlich sittlich-moralischer Anforderungen thematisiert. Das Basisprinzip aller ethischen Lehren läuft auf das Postulat hinaus, bei der legitimen Verfolgung der Eigeninteressen die Würde und Rechte der Mitmenschen angemessen zu berücksichtigen, und d. h., das pure Eigeninteresse zu beschränken. Dieses Postulat kommt in den verschiedenen Versionen der „Goldenen Regel“ zum Ausdruck. Beispielhaft genannt sei der „Kategorische Imperativ“ von I. Kant, stets so zu handeln, dass die Maxime des eigenen Handelns jederzeit zugleich als Prinzip einer allgemeinen Gesetzgebung gelten könne. Bezogen auf die aktuelle Krise standen und stehen viele Finanzpraktiken im Widerspruch zu diesem Imperativ, denn die Ausgabe und der Handel fauler Kreditverbriefungen kann und darf kein allgemeines rechtliches Prinzip werden, weil es das totale Misstrauen in verlässliche vertragliche Abmachungen zur Folge hätte. Dem ethischen Basisprinzip ist auch außerhalb des Finanzsektors in anderen Lebensbereichen in zunehmendem Maße nur unzulänglich genügt worden. Deshalb ist die tiefere Ursache der Krise in der schleichenden Erosion der persönlichen Verantwortung für die Folgen risikoreicher Entscheidungen, mithin in der Erosion des elementaren Haftungsprinzips zu vermuten. An deren

Stelle hat sich das Prinzip der Fremdschädigung, d. h. der persönlichen Bereicherung auf Kosten und zu Lasten anderer Personen oder Gruppen, mehr und mehr ausgebreitet.¹ Beispielhaft genannt seien neben den faulen Kreditverbriefungen die exzessiven Gehälter und Bonuszahlungen der Manager, die steigende Verschuldung vieler Staatshaushalte zu Lasten kommender Generationen und die hohen Leistungsbilanzdefizite ganzer Volkswirtschaften. Wie in einzelnen Sportarten hat sich auch in Wirtschaft, Politik und anderen Lebensbereichen gemäß dem Motto „Rules are for fools“ ein gewinn- und konsumträchtiges Dopingsystem ausgebreitet, das die ehrlichen und sparsam wirtschaftenden Mitbewerber schädigen musste.

Für die Vermeidung zukünftiger Krisen erscheint deshalb eine Rückbesinnung auf elementare ethische Prinzipien und Werte erforderlich. Kann die islamische Ethik und speziell die Wirtschaftsethik dazu Anregungen und Antworten beisteuern? Eine Klärung dieser Frage scheint zudem geboten, weil die Weltgesellschaft und insbesondere die EU im Zeitalter der globalen Verflechtung aller Lebensbereiche eines Mehr an gemeinsamen ethischen Werten bedürfen. Insofern ist der interkulturelle – und d. h. stets auch der interreligiöse – Dialog ein Gebot der Stunde. Er setzt zumindest Grundkenntnisse über die jeweiligen Religionen und deren Wirtschaftsethos voraus. Deshalb sollen in einigen wenigen Thesen die Grundprinzipien der islamischen Wirtschaftsethik vorgestellt werden.

2 Grundlagen der islamischen Wirtschaftsethik

Die einheitliche islamische Welt und einheitliche Wirtschaftsethik gibt es nicht. Es existieren unterschiedliche Glaubensrichtungen (Sunniten, Schiiten, Aleviten u. a.) mit jeweils unterschiedlichen Rechtsschulen, ferner eine Vielfalt von Staats- und Gesellschaftsordnungen mit je eigenen kulturellen Traditionen und ethnischen Zugehörigkeiten. Für die Länder, die gemeinhin der islamischen Welt zugeordnet werden, besteht das verbindende Element im gemeinsamen Glauben, wie er im Koran und in den gottgeleiteten Worten und Taten des Propheten offenbart und überliefert ist. Summarisch lässt sich daher sagen, dass für den Islam das konstitutiv ist, was in Koran und Sunna steht. Keine Idee, Handlung, Tugend oder Institution kann als islamisch (und daher als legitim und authentisch) gelten, wenn sie sich nicht auf den Koran, gegebenenfalls ergänzt durch die Sunna, zurückführen lässt.² In diesen beiden Quellen und in deren nachfolgender Auslegung und Sammlung in Form der Scharia ist die hier interessierende religiöse Prägekraft der Wirtschaftsethik und der institutionellen und wirtschaftlichen Entwicklung in der islamischen Welt verwurzelt.

Zum besseren Verständnis einzelner wirtschaftsethischer Prinzipien sind einige grundlegende Vorüberlegungen zur islamischen Religion angebracht. Grundlage des Islam ist

¹ Vgl. *Kirchhof* (2009), S. 31.

² Vgl. *Krämer* (2005).

der reine Monotheismus. Der eine und einzige Gott hat die Welt geschaffen und er lenkt und erhält sie. Die Menschen als seine Geschöpfe haben als seine Stellvertreter auf Erden Gott zu dienen. Sie sind erschaffen worden, um ihre Begabungen und Fähigkeiten im Dienste Gottes zu entwickeln und gemäß seinen Geboten zu gebrauchen, wobei ihr Verhalten im Diesseits über das Leben im Jenseits entscheidet. Die islamische Glaubensbotschaft richtet sich mit all ihren Vorgaben und Heilserwartungen also an den gesamten Menschen und an die gesamte gottgefällige Ordnung des menschlichen Lebens. Denn um der im Koran (Sure 3, Vers 104 und 110) verbrieften Auszeichnung zu genügen, wonach die islamische Gemeinde die beste Gemeinschaft repräsentiere, die je unter Menschen entstanden sei, ist der Aufforderung zu folgen, stets das Rechte zu gebieten und das Falsche (Unrechte) zu verbieten. Dieser ethische Appell richtet sich an die herrschenden und gelehrten Autoritäten sowie an die einzelnen Gläubigen, verbunden mit der Aufforderung, alle Gemeindemitglieder zu einem gottgefälligen ethischen Verhalten in allen Lebensbereichen anzuhalten.

Deshalb kennt der Islam keine strikte Trennung zwischen Glaube, Ethik und Recht, mithin auch keine Trennung zwischen Wirtschaftsethik und Wirtschaftsrecht. Das gesamte Handeln des Menschen unterliegt also der göttlichen Allmacht und den durch den Propheten offenbarten göttlichen Vorschriften. Islamische Wirtschaftsethik bedeutet daher für den gläubigen Muslim islamisches Wirtschaftsrecht.³ Im islamischen Recht und speziell in dessen Wirtschaftsrecht sind deshalb ungeachtet der unterschiedlichen Rechtsschulen und der Kluft zwischen dem islamischen und dem praktisch geltenden Recht die Prinzipien der islamischen Wirtschaftsethik zu verorten. Auch wenn das islamische Recht in den meisten Staaten mit muslimischer Bevölkerungsmehrheit eine untergeordnete Rolle spielt, sollte dennoch sein Einfluss auf das ethische Denken und das alltägliche Wirtschaftshandeln der Menschen nicht unterschätzt werden.⁴

3 Das islamische Wirtschaftsrecht

Das islamische Recht ist in der frühen und expansiven Phase nach dem Tod des Propheten *Mohammed* entwickelt worden.⁵ Das seitdem herausgebildete und dogmatisierte Rechtssystem macht den Korpus der Scharia, also des islamischen Rechts aus. Als primäre Quellen des Rechts gelten der Koran, die Sunna und der Konsens der islamischen Rechtsexperten. Der Koran besitzt als Quelle des göttlichen Rechts die höchste Autorität. Die hierin enthaltenen Rechtsnormen und Pflichten beanspruchen als das authentische Wort Gottes das Siegel ewig gültiger Regeln. Der Koran (Sure 45, Vers 19) stellt dazu fest, dass Gott seinen Gesandten Mohammed für das göttliche Gesetz ausgewählt habe, das deshalb zu befolgen sei. Von den koranischen Suren enthält ein knap-

³ Vgl. *Kalisch* (2003), S. 100.

⁴ Zu empirischen Belegen vgl. *El-Bialy, Gouda* (2010).

⁵ Vgl. *Rohe* (2009).

pes Drittel rechtlich relevante Postulate und Normen, die zumeist in Form von Geboten, daneben auch in Verbotsform formuliert sind.

Einen dem Koran vergleichbaren Status genießt die Sunna als Gesamtheit der verbürgten Aussagen und Handlungen des Propheten, die als gottgeleitete Anweisungen gelten. Diese beiden wichtigsten Quellen werden durch den Konsens der Rechtsgelehrten um eine weitere primäre Rechtsquelle ergänzt, deren Hauptfunktion in der Klärung strittiger Vorgaben des Korans und der Sunna besteht.

Als sekundäre Rechtsquelle gilt das Prinzip des Analogieschlusses, nach dem die Regelung neuer Rechtsprobleme sich zuerst an ähnlich gelagerten Präzedenzfällen in den originären Quellen zu orientieren hat und analog auszulegen ist. Für diejenigen Rechtsprobleme, für deren Lösung sich keine analogen Präzedenzfälle finden lassen, wird als ergänzende Rechtsquelle das Prinzip der eigenständigen Rechts- und Urteilsfindung (*Idjtihad*) durch gläubige Rechtsgelehrte in Erwägung gezogen, das jedoch in den einzelnen Rechtsschulen der Sunniten und Schiiten kontrovers bewertet wird. Während die orthodoxe sunnitische Rechtsmeinung der Zulässigkeit einer eigenständigen Urteilsfindung eher ablehnend gegenübersteht, wird sie in der schiitischen Rechtsmeinung prinzipiell, wenn auch mit Einschränkungen bejaht. Die schiitischen Schulen betonen darüber hinaus die Urteilsfindungen ihrer geistlichen Führer. Abgesehen von diesen strittigen, für die rechtliche und zivilisatorische Entwicklung jedoch hochbrisanten Positionen, besteht zwischen den sunnitischen und schiitischen Rechtslehren Konsens über die Gültigkeit der originären bzw. sekundären Rechtsquellen und deren Relevanz für die Rechtspraxis, wobei die Ge- und Verbote in den originären Quellen faktisch als veränderungsresistent gelten.

4 Wirtschaftsethische Grundprinzipien

Zunächst seien einige zentrale Rechtsnormen der Scharia vorgestellt, die sich auf die Ordnung der islamischen Wirtschaft beziehen.⁶ Das Wirtschaftsrecht ist nur rudimentär und unspezifisch geregelt. Die Wirtschaft gilt als organischer Bestandteil des islamischen Gemeinwesens und ist demgemäß nach den göttlichen Geboten zu ordnen. Das maßgebende Ordnungsprinzip ist das Prinzip der Einheit von Glaube und wirtschaftlichem Handeln, der Einheit von Religion, Staat und Wirtschaft, damit letztlich auch der Einheit von Diesseits und Jenseits. Aus dieser theonomen Einheitsidee lassen sich einige Grundsätze einer islamischen Wirtschaftsethik ableiten, die sich sowohl auf das Wirtschaftsverhalten als auch auf die Ordnung einzelner Teilbereiche wie der Eigentums-, Vertrags-, Steuer-, Sozial-, der Geld- und der Kreditordnung beziehen.

Der letzte Eigentümer aller Güter dieser Welt ist Allah, der den Menschen ein eingeschränktes Verfügungs- und Nutzungsrecht verliehen hat. Dieses Basisprinzip schließt

⁶ Vgl. *Leipold* (2006), S. 176 ff.; ders. (2008); ders. (2010); *Nienhaus* (2004).

die Anerkennung des kollektiven und des privaten Eigentums ein. Das Primat des Kollektiveigentums gilt für wichtige Naturressourcen, z. B. für Bodenschätze, Wasser oder Wälder. Gegenüber diesen Gemeinschaftsgütern genießt bei normalen Gütern das Privateigentum Priorität. Es ist für alle Güter legitim, die durch individuelle Leistungen produziert sowie auf legitime Weise erworben oder auch vererbt worden sind. Die individuelle Arbeitsleistung gilt also als wichtigste Quelle für den Erwerb von Einkommen und Eigentum. Ja, sie gilt sogar als religiöse Verpflichtung der Gläubigen. Die privaten Aktivitäten und die eigentumsrechtlichen Verfügungs- und Nutzungsrechte sollen jedoch den Prinzipien des Gemeinwohls und der Solidarität verpflichtet sein, deren Gehalt sich aus der Befolgung religiöser Normen und Pflichten ergibt. So soll das Vermögen nicht für die Befriedigung überzogener luxuriöser Bedürfnisse verwendet werden. Der Konsum von Alkohol oder Drogen ist verboten, wie der Koran generell zum mäßigen Konsum mahnt.

Die Unternehmer sollen gerechte Löhne zahlen, angemessene, ortsübliche Preise verlangen und normale Gewinne anstreben. Ungerechtfertigte Gewinne auf Kosten anderer Geschäftspartner sind unzulässig. Dazu zählen Betrug, Diebstahl, Spekulation, Preistreiberei in Notsituationen und andere gewinnträchtige Irreführungen. Die Forderung nach gerechten Preisen und angemessenen und fairen Gewinnen und Geschäftspraktiken ist ein Postulat für wettbewerblich organisierte Märkte. Bei einer Monopolisierung der Märkte wird die Gefahr einer machtbedingten Ausbeutung der schwächeren Markt- und Geschäftspartner gesehen, weshalb sie zu bekämpfen ist. Auch die Vorschläge der Vertreter der islamischen Ökonomik zur Geld- und Finanzpolitik entsprechen weitgehend den vorherrschenden ökonomischen Empfehlungen. Die Geldpolitik hat primär für ein stabiles Preisniveau zu sorgen. Die Finanzpolitik sollte ein Gleichgewicht zwischen Staatseinnahmen und -ausgaben, mithin ausgeglichene Staatshaushalte anstreben. Zu den unbestrittenen staatlichen Grundaufgaben zählt ferner die Bereitstellung öffentlicher Güter wie der Infrastruktur und des Bildungssystems sowie anderer Rahmenbedingungen für das Funktionieren der Märkte und der Privatinitiative.

Die Skepsis gegenüber machtbedingten und unfairen Geschäfts- und Handelspraktiken und deren ethische Verbote reflektieren auch die Erfahrungen des Propheten in seiner Rolle als Karawanenhändler und als Gemeindeführer in Medina, wo er für die Existenzsicherung vor allem seiner nach Medina ausgewanderten Gefolgschaft verantwortlich war. Deshalb ist gerade die Sunna sehr ergiebig und aufschlussreich für die islamische Wirtschaftsethik. Hier finden sich viele Belege über die Vorzüge und über faire und gerechte Praktiken des Handels im Besonderen und der Wirtschaft im Allgemeinen. Diese hier nur grob skizzierte Übersicht über wirtschaftsethische Grundprinzipien zeigt viele Gemeinsamkeiten mit der christlichen Wirtschaftsethik auf.

5 Zakat als Solidarabgabe

Zwei häufig und kontrovers diskutierte Besonderheiten seien noch kurz erwähnt. Die erste ist die Zahlung von *Zakat* als Teil der fünf Grundpflichten (neben Glaubensbezeugung, Gebet, Fasten und Pilgerfahrt). Es handelt sich um eine Abgabe, die sich am Vermögensbestand bzw. -ertrag bemisst und die an die im Koran konkret benannten unterstützungsbedürftigen Personen abzuführen ist. Dazu zählen Arme und Bedürftige, Schuldner, die ohne Fehlverhalten in Not geraten sind, mittellose Reisende und Pilger, freizukaufende Sklaven, Konvertiten, Kämpfer für den Islam und schließlich die Verwalter der Abgaben. Die Abgabenhöhe ist im Koran selbst nicht genau festgesetzt. Ursprünglich waren 2,5% des Vermögens sowie abgestufte Abgabensätze der jährlichen Ernteerträge (z. B. bei Weizen 10%) abzuführen. Die Verwendung der Abgaben war und ist zweckgebunden. Sie dürfen also nicht zur Finanzierung beliebiger Staatsaufgaben verwendet werden.

Die Zahlung von *Zakat* ist nur ein Indikator für den hohen Stellenwert des Gerechtigkeitspostulats in der islamischen Wirtschaftsethik. Grundsätzlich sollen die Menschen alles wirtschaftliche Handeln nach dem Gerechtigkeits Sinn ausrichten. Sie sollen also selbstlos und solidarisch handeln. Das Streben nach persönlichem Reichtum wird damit nicht geächtet. Der materielle Wohlstand oder der Gewinn sollen jedoch nicht das ausschlaggebende Ziel des Strebens, sondern nur Mittel sein, dem göttlichen Willen und dem Wohl der Gemeinschaft zu dienen. Insofern impliziert das islamische Gerechtigkeitsverständnis keine Gleichheit der sozialen und wirtschaftlichen Bedingungen. Denn die Menschen sind gottgegeben mit unterschiedlichen Begabungen und Fähigkeiten ausgestattet, die es fair und gerecht zu nutzen gilt. Insgesamt sind die Menschen dazu aufgefordert, bei ihrem Wirtschaften, bei ihrem Umgang mit den begrenzten Ressourcen und nicht zuletzt bei ihrem Konsum der Güter dem Grundsatz der gottgefälligen Mäßigung ihres Verhaltens zu folgen.

6 Zinsverbot und islamisches Bankensystem

Die zweite Besonderheit des islamischen Wirtschaftsrechts stellt das Zinsverbot dar, das mehrfach im Koran ausgesprochen wird. So wird im Koran (Sure 2, Vers 276) unmissverständlich festgestellt: „Aber Allah hat den Handel erlaubt und den Wucher [Zinsnehmen] verboten.“ Ursprünglich betraf das Verbot die Praxis der Notkredite, die etwa im Falle von Missernten aufgenommen werden mussten und deren Schuldsomme sich gemäß den Geschäftsusancen verdoppelte, wenn die Kredite am Fälligkeitstermin nicht zurückgezahlt werden konnten. Diese als Wucher empfundene Belastung trieb viele Schuldner in bittere Not. Der altarabische Begriff *riba* meint wohl diesen Wucherzins, der im Koran eindeutig verboten ist. Der lange Disput führte zu keinem einheitlichen Konsens über das Zinsverbot. Dennoch ist die Überzeugung verbreitet, dass Kreditverträge nicht erlaubt sein sollen, die vorher fix vereinbarte Kapitalzuwächse oder

Zinsen beinhalten. Da Kapital auch in einer islamischen Wirtschaft ein knappes Gut ist, besteht das ökonomische Problem weniger im Zinsverbot als vielmehr im Finden eines Zinssatzes und damit eines Preises für Kapital.

Als wichtigstes Substitut haben sich Vereinbarungen über prozentuale Erfolgsbeteiligungen entwickelt. So ist es erlaubt, dass ein Kreditgeber, z. B. eine Bank, ein spezifisches Projekt finanziert und nach dessen Fertigstellung prozentual am Gewinn oder Verlust beteiligt wird (*mudaraba* genannt). Im Falle mehrerer Kapitalgeber, also neben Banken auch Privatpersonen, gilt es als legitim, wenn die Gewinnbeteiligungen variabel vereinbart und die Verluste anteilig aufgeteilt werden (*musharaka* genannt). Eine zulässige und übliche Praxis bilden auch zinslose Handelsgeschäfte, bei denen der Kreditgeber für den Kreditnehmer Waren oder Vermögensgegenstände kauft oder finanziert und an diesen mit einem Preisaufschlag verkauft oder zu einem vereinbarten Betrag zur Nutzung oder freien Verfügung stellt. Diese Form des Preisaufschlags wird als *murabaha* bezeichnet und soll ca. 80% der islamischen Bankengeschäfte ausmachen. Ferner werden von Banken spezielle islamische Investmentfonds angeboten, die nur Anteile von Unternehmen mit scharia-konformen Erzeugnissen (z. B. kein Alkohol, keine Schweinefleisch-erzeugnisse oder keine Glücksspiele) enthalten. Ähnlich gelagert ist der Kauf eines Wechsels, also eines Zahlungsverprechens zu einem niedrigeren Preis durch eine Bank, den sie dann zum Nominalpreis verkauft. Damit wird der Zins zwar formaljuristisch, nicht jedoch faktisch vermieden. Juristisch bedeuten diese Aufschläge keinen Zins, da ihnen kein Darlehensvertrag, sondern ein Handelsvertrag mit einer Preisstundung zugrunde liegt.

Derzeit sollen weltweit ca. 300 islamische Banken und Finanzinstitutionen tätig sein, die ein Finanzvolumen von ca. 400 Mrd. US-Dollar verwalten. Weil dabei konventionelle, halblegale Finanzierungsformen mit islamischen Finanzierungstechniken innovativ verbunden werden, lässt sich das reale Finanzvolumen nicht exakt bestimmen. Der kreativen Substitution fest vereinbarter Zinszahlungen standen und stehen bis heute also viele Wege offen. Deshalb ist im Zinsverbot wie auch in anderen finanztechnischen Vorgaben der Scharia kein gravierendes Hindernis für die Wirtschaftsentwicklung zu vermuten. Vor dem Hintergrund der aktuellen Finanz- und Bankenkrise erscheinen islamische Finanzinstitutionen zudem in einem anderen Licht, denn die weltweit praktizierten hochspekulativen Finanz- und Kreditgeschäfte lassen sich mit der islamischen – wie auch mit der christlichen – Wirtschaftsethik nicht vereinbaren.

Insgesamt ist der wirtschaftsrechtlich relevante Gehalt der originären Quellen und der Scharia als unspezifisch zu bezeichnen. Es dominieren ethische Appelle für ein gottgefälliges Verhalten der Wirtschaftssubjekte in ihrer Rolle als Produzenten, Händler, Makler, Konsumenten oder als Verwalter der Gemeindeangelegenheiten. Die wirtschaftsethischen Gebote und Verbote sind ordnungspolitisch mit verschiedenen Kombinationen der Privatinitiative, des Marktes und des Staatseinflusses vereinbar. Sie lassen sich mit G. Ghaussy jedoch dahingehend spezifizieren, „[...] dass die aus den Inhalten der klassischen Lehre abzuleitende Wirtschaftsordnung des Islams weitgehend einer

Marktwirtschaft mit dem Imperativ des sozialen Ausgleichs – also der ‚sozialen Marktwirtschaft‘ – am nächsten kommt.“⁷

7 Einige Indikatoren zu den realen Wirtschaftssystemen

Wie in anderen ethischen Systemen sind die grundlegenden Prinzipien der islamischen Wirtschaftsethik zur gottgefälligen und schariakonformen Ausgestaltung der Wirtschaftsordnung und zum alltäglichen Wirtschaftsverhalten nur eine und eher normative Seite der Medaille. Deren wahrer Wert bemisst sich je nach dem Grad der Befolgung und Geltung der Prinzipien in der realen und alltäglichen Welt und damit an den historischen und aktuellen wirtschaftlichen Ergebnissen. Zur Entsprechung bzw. zur Kluft zwischen der Wirtschaftsethik und der Wirtschaftsrealität sollen an dieser Stelle nur einige Indikatoren genannt werden.

Die Zahl der gläubigen Muslime wird derzeit weltweit auf ca. 1,5 Milliarden Menschen veranschlagt. Die Muslime stellen in 57 Ländern die Bevölkerungsmehrheit, die sich aufgrund des gemeinsamen Glaubens zur *Organization of the Islamic Conference (OIC)* zusammengeschlossen haben, in der bei aller Verschiedenheit der Mitgliedsländer eine organisierte Repräsentanz der islamischen Welt gesehen werden kann. Die hier vertretenen Länder mit einem Anteil von 20% an der Weltbevölkerung erwirtschafteten im Jahr 2007 ganze 6,8% des Weltsozialproduktes (GDP) und 9,8% des Welthandelsexports, jeweils gerechnet in US-Dollar.⁸ In dem jährlich erstellten Report der OIC werden die Mitgliedsländer in die Gruppen der *least-developed countries (OIC-LDC)*, der *middle-income* bzw. *medium-developed countries (OIC-MDC)* und der höher entwickelten *fuel-exporting countries (OIC-FEC)* gruppiert. Die wirtschaftliche Bilanz der OIC-Länder fällt im globalen Vergleich defizitär aus. Gemäß dem Vergleich der Weltbank⁹ gehören 26 islamische Länder zur Gruppe der *low-income countries*, 25 zur Gruppe der *middle-income countries* und nur sechs zur Gruppe der *high-income countries*, die aufgrund ihres Reichtums an Rohstoffen (Öl und Gas) mehr als 70% des Bruttoinlandsproduktes (GDP) aller OIC-Länder beisteuerten.

Ein kurzer Blick auf die Wirtschaftsstruktur der OIC-Ländergruppen vermittelt aufschlussreiche Belege für den niedrigen wirtschaftlichen Entwicklungsstand (vgl. Abbildung 1). Für die Gesamtheit der OIC-Länder betrug der Anteil der Landwirtschaft am Bruttoinlandsprodukt im Zeitraum 2002 bis 2007 11,2%, der des Dienstleistungssektors 49,7% und der des industriellen Sektors 38,4%. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Produktion und der Handel von Rohstoffen (besonders von Öl und Gas) dem industriellen Sektor zugerechnet werden. Der Anteil des gewerblich-industriellen Sektors (*Manufacturing*), also der Herstellung von fertigen Halb- und Industriegütern, betrug im Jahr

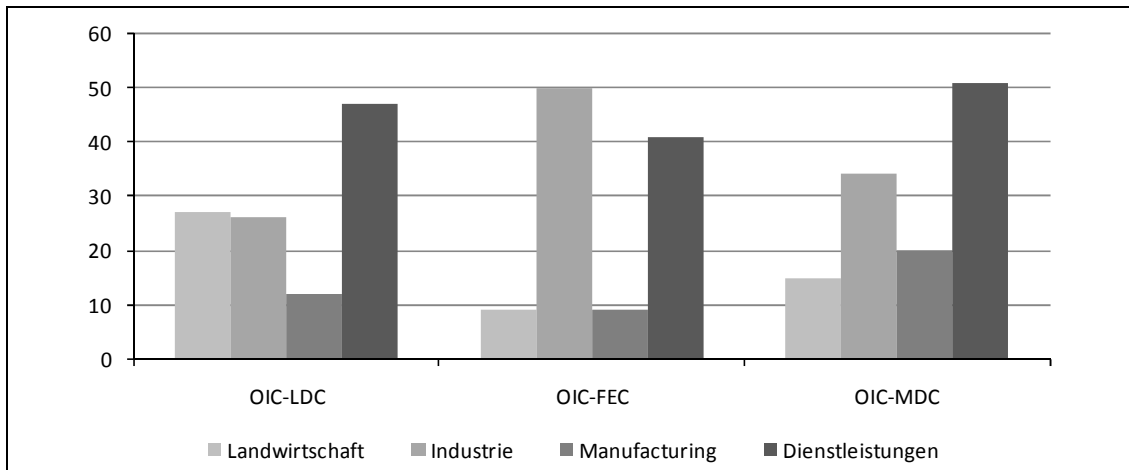
⁷ Ghaussy (1986), S. 274.

⁸ World Bank (2008a).

⁹ Ebenda.

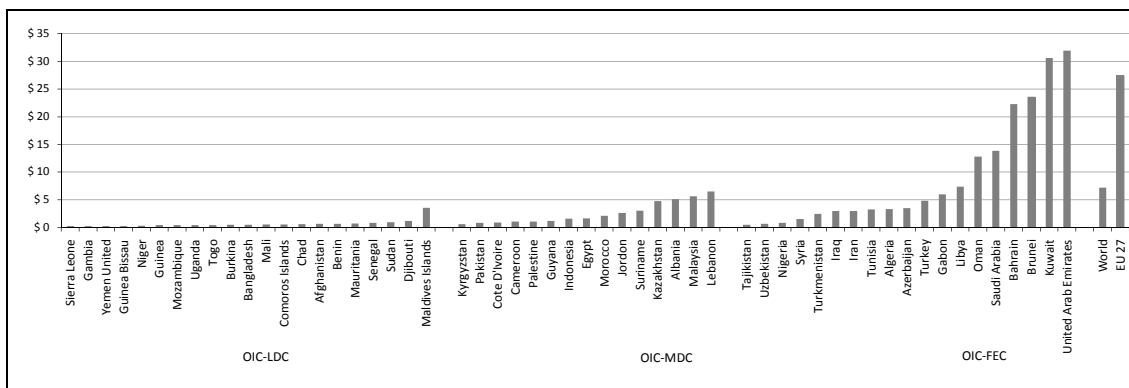
2007 insgesamt nur 15,2% des Bruttoinlandsproduktes, wobei nur einige wenige Länder wie die Türkei, Malaysia und Indonesien höhere Anteile (zwischen 25% und 30%) erzielen konnten.¹⁰ Dementsprechend fällt die wirtschaftliche Bilanz der OIC-Länder bescheiden aus. Sie sind nur marginal und hierbei hauptsächlich mit dem Export von Agrargütern und Rohstoffen in die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung eingebunden. Das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen lag im Jahr 2009 für die OIC-LDC-Gruppe real bei 600 US-Dollar, für die OIC-MDC-Gruppe bei 2 500 US-Dollar und für die rohstoffreichen OIC-FEC bei 9 000 US-Dollar, wobei die Einkommensunterschiede sowohl innerhalb der einzelnen Mitgliedsländer als auch zwischen ihnen als beträchtlich zu bewerten sind (vgl. Abbildung 2).

Abbildung 1:
Wirtschaftsstruktur der OIC-Ländergruppen, Durchschnitt der Jahre 2000 bis 2005
- Wertschöpfung (Value added) als Anteil am Bruttoinlandsprodukt (GDP), in % -



Quelle: Organization of the Islamic Conference (OIC) (2007), p. 12 (Fig. 3.3).

Abbildung 2:
Reales Bruttoinlandsprodukt (GDP) pro Kopf nach OIC-Ländergruppen für das Jahr 2009
- in 1 000 US-Dollar des Jahres 2005 -



Quelle: United States Department of Agriculture (USDA) Economic Research Service (2010).

¹⁰ Organization of the Islamic Conference (OIC) (2008), pp. 10-12.

Die wirtschaftlichen und insbesondere wirtschaftsstrukturellen Defizite gehen einher mit auffälligen politisch-institutionellen Defiziten. Die 57 Mitgliedsländer der OIC sind nahezu ausnahmslos als autoritär regierte Staaten zu bewerten. Sie weisen insgesamt ein hohes Defizit an Demokratie und Rechtsstaatlichkeit und einen hohen Grad an staatlicher Intervention in den jeweiligen Wirtschaftssystemen auf.

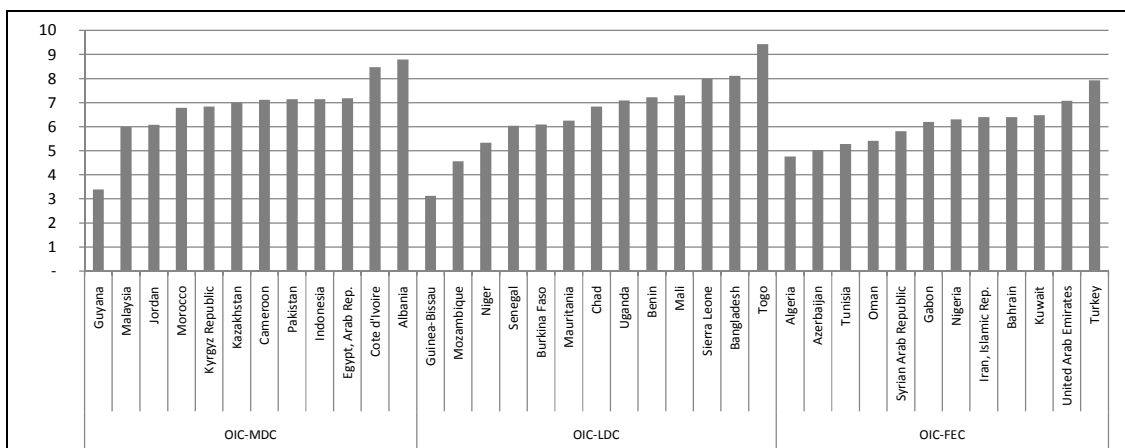
Ein Indikator hierfür ist der Index der Staatsausgaben der OIC-Länder. Er indiziert das Ausmaß des Staatseinflusses in der Wirtschaft und als dessen Kehrseite den Grad der individuellen Wirtschaftsfreiheit. Der vom Fraser Institute ermittelte Index für die OIC-Länder berücksichtigt die prozentualen Anteile

- des Staatsverbrauchs am GDP,
- der staatlichen Transfers und Subventionen am GDP,
- der Staatsunternehmen und staatlichen Investitionen sowie
- Höchststeuersätze für Gewinne und Einkommen.

Die Skalenwerte variieren zwischen null und zehn, wobei Länder mit einem hohen Staatseinfluss geringe Bewertungen erhalten. Die entsprechenden Bewertungen sind der Abbildung 3 zu entnehmen. Sie bewegen sich im Durchschnitt um den Wert fünf, was einen hohen Staatseinfluss indiziert.

Abbildung 3:

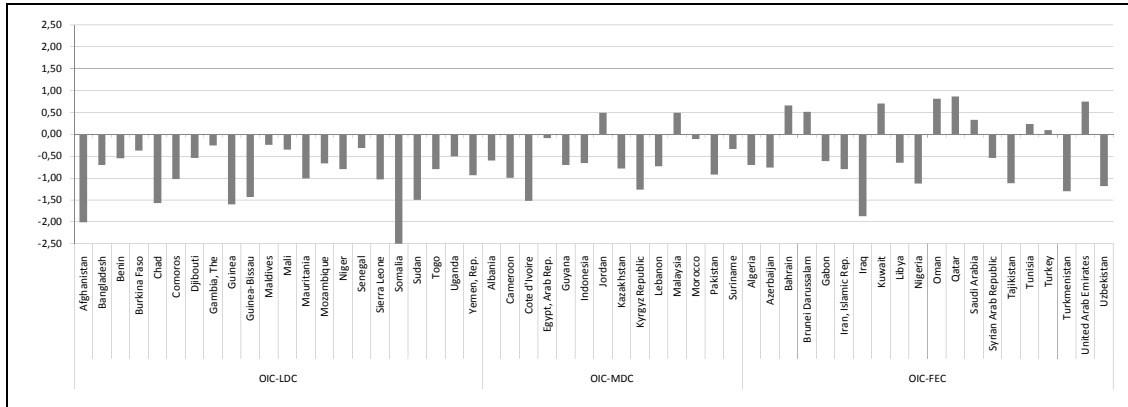
Index der Staatsausgaben nach OIC-Ländergruppen für das Jahr 2007



Quelle: Fraser Institute (2009).

Der „Index für Rechtsstaatlichkeit“ (*rule of law index*) für die OIC-Länder vermittelt ein ähnliches Bild. Dieser Index erfasst den Grad des Vertrauens der Wirtschaftsakteure in die Geltung und Durchsetzung der rechtlichen Regeln des Vertrags-, Eigentums- und Strafrechts einschließlich der Unabhängigkeit des staatlichen Justizwesens. Die Werte bewegen sich zwischen -2,5 und +2,5, wobei höhere Werte mehr Rechtsstaatlichkeit indizieren (vgl. Abbildung 4). Für die große Mehrheit der OIC-Länder sind negative oder nur niedrige positive Werte zu registrieren.

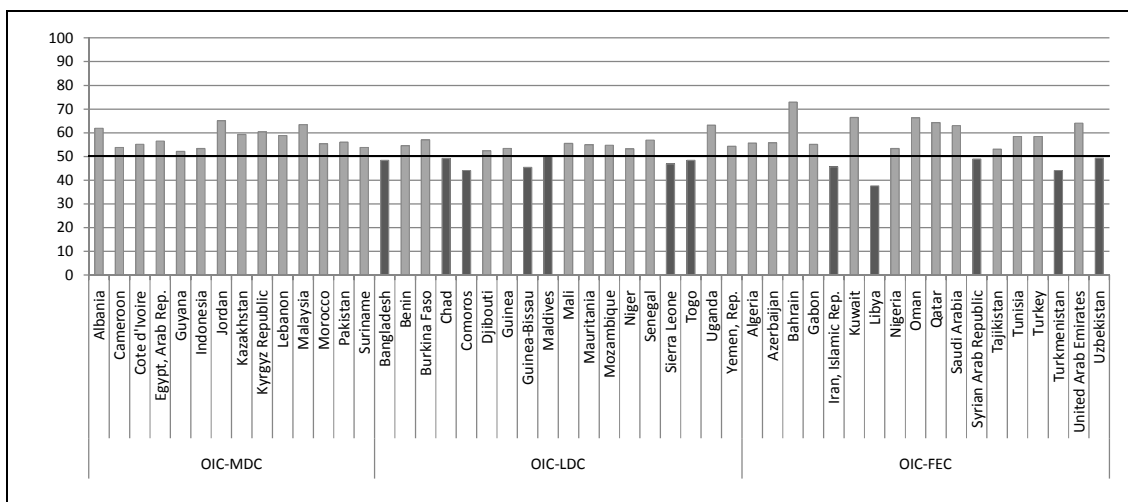
Abbildung 4:
Index für Rechtsstaatlichkeit nach OIC-Ländergruppen für das Jahr 2008



Quelle: World Bank (2008b).

Diese Einschätzung lässt sich durch den von der Heritage Foundation ermittelten „Index der ökonomischen Freiheit“ (*economic freedom index*) bestätigen. Der Index berücksichtigt zehn Faktoren der ökonomischen Freiheit und bewertet sie mittels einer Skala von null bis hundert, wobei ansteigende Werte höhere Grade der ökonomischen Freiheit indizieren (vgl. Abbildung 5). Auch gemäß diesem Index sind für die große Mehrheit der OIC-Länder niedrige Werte zu konstatieren.

Abbildung 5:
Index der ökonomischen Freiheit nach OIC-Ländergruppen, Durchschnitt der Jahre 2005 bis 2010



Anmerkung: Dunkle Balken bezeichnen Länder mit einem Indexwert unter 50, gleichbedeutend mit einem hohen Grad an ökonomischer Repression.

Quelle: Heritage Foundation (2010).

Die durchgängig feststellbaren politisch-institutionellen und die korrespondierenden wirtschaftlichen Defizite der islamischen Länder sind nicht zu übersehen und zu leugnen. Sowohl bei den meisten der 57 OIC-Mitgliedsländer – mit den wenigen Ausnahmen

Malaysia, Indonesien oder der Türkei – als auch bei den derzeit 22 zur Arabischen Liga gehörenden islamischen Kernländern handelt es sich um autoritäre Systeme mit monarchischen, patriarchalischen oder autokratischen Herrschaftsformen, in denen die Prinzipien der Menschenrechte und der Rechtsstaatlichkeit nur unvollkommen gewährleistet sind. Diese Einschätzung gilt unabhängig davon, ob die Länder einem explizit islamischen oder einem säkularen Staats- und Rechtsverständnis verpflichtet sind. Das islamische Recht gilt nur in neun OIC-Staaten als verbindliches Recht. Die wahren Herrscher auch in den sich nominell als Demokratien verstehenden Systemen sind individuelle oder dynastische Autokraten, die ihre politische Macht in Allianz mal mit dem Militär, mal mit religiösen Anführern und mit Stammesführern oder nur mit Hilfe eng verwandter Clans ausüben und über eine umfassende Geheimdienstkontrolle absichern.

In der Sprache und im Verständnis der Ökonomen sind die meisten islamischen Länder als rentensuchende Gesellschaften bzw. als Rentierstaaten zu charakterisieren. Die Kategorie der Rentensuche steht für das Bestreben, mittels staatlicher Macht und Eingriffe in den Marktmechanismus partikuläre Vorteile in Gestalt von leistungslosen Einkommen und Sonderregeln zu Lasten anderer Gruppen zu erzielen. Eine Rente bezeichnet den Überschussertrag eines Gütereinsatzes gegenüber der nächst- oder zweitbesten Verwendung, als deren bevorzugtes Bewertungskriterium wettbewerbliche Märkte und Preise, somit leistungsabhängig erzielbare Einkommen und Gewinne dienen. Das rentensuchende Engagement ist demgemäß darauf gerichtet, den Wettbewerb zu vermeiden oder zu beschränken und privilegierte Machtpositionen oder Regelwerke zu erhalten, die dauerhafte Renten, also leistungslose Überschusserträge garantieren. Die bevorzugten Mittel hierzu sind staatlich abgesicherte monopolistische Positionen und Rechte oder staatlich veranlasste Eingriffe in den Markt mit der personen- oder gruppenbegünstigenden Festlegung von Leistungen und Gegenleistungen (Höchst- oder Mindestpreise) einschließlich konfiskatorischer Abschöpfungen der Leistungserträge sowie eine Fülle anderer willkürlicher, machtbedingter Regulierungen und Einkommens- oder Vermögens-transfers.

Die volkswirtschaftlichen Wohlfahrtsverluste in rentensuchenden Gesellschaften sind enorm und können hier nur angedeutet werden. Stichwortartig zu nennen sind:

- die Lähmung der ökonomischen Leistungsmotivation sowohl für die profitierenden und noch mehr für die benachteiligten Personen und Gruppen,
- die Begünstigung der Ausbreitung informeller Tätigkeiten und Geschäfte mit einer begrenzten Zahl verlässlicher Transaktionspartner, was zugleich einen begrenzten Grad der Arbeitsteilung zur Folge hat,
- die Verschwendung knapper Mittel in volkswirtschaftlich unproduktiven Verwendungen, wie z. B. Zahlungen für die Erlangung politischer Ämter oder für die Gewinnung politischer Unterstützung,
- und nicht zuletzt die Untergrabung der Autorität des Staates, der Staatsverwaltung und der Justiz als unparteiische Schützer und Wahrer des Rechts.

Die wahrscheinlich für die wirtschaftliche Arbeitsteilung und Entwicklung wichtigste Wirkung der Rentensuche und der Korruption ist in dem sich ausbreitenden Misstrauen der Bürger gegenüber der Verlässlichkeit des Staates und seiner Amtsträger zu vermuten. Rentensuche und Korruption wirken ansteckend. Sie tendieren wegen der machtbedingt erreichbaren Vorteile zu Imitation und breiten sich im Staats- und Rechtssystem krebsartig aus. Das Übel lässt sich weder durch temporäre politische Kampagnen noch durch moralische Appelle beseitigen, weil ja zuvorderst einflussreiche Personen oder Gruppierungen in Politik, Verwaltung und Justiz in zwielichtige Praktiken involviert sind und eine unabhängige Aufdeckung und Kontrolle verhindern können und wollen. Die sich ausbreitende Wahrnehmung des Missbrauchs staatlicher Autorität verleitet selbst die davon betroffenen Menschen zu einer analogen Missachtung der Gesetze.

Der Hang zum Erwerb monopolistischer Positionen und zur Aneignung machtbedingter Einkommen war und ist zwar überall und zu allen Zeiten lebendig. Das Ausmaß der Rentensuche dürfte jedoch dort besonders groß sein, wo Religion, staatliche Herrschaft und Recht in enger Allianz stehen. Da diese Einheit in der Geschichte der islamischen Welt häufig der Fall war und bis heute gegeben ist, sollte es nicht überraschen, dass die systematische Rentensuche hier eine lange Tradition hat.

Nach Simson¹¹ entwickelte sich diese Tradition in der frühen formativen Phase des Islams, in der die Produktion die Sache der eroberten Gebiete war, deren Mehrprodukt die herrschenden Muslime als Krieger, Herrscher, Verwalter und Gottesgelehrte abschöpften. Da die herrschende Schicht die Minderheit bildete, waren die Belastungen für die unterworfenen Produzenten noch vergleichsweise moderat. Die Vorteile der relativ einheitlichen Verwaltung des großen Herrschafts- und Wirtschaftsraumes überwogen die wirtschaftlichen Nachteile.

Wichtiger als historische Details ist die Tatsache, dass sich die Idee der Rentensuche im Laufe der Jahrhunderte im islamischen Weltbild verfestigt hat. Dessen ökonomische Wirkungen bringt Simson wie folgt auf den Punkt: „In einer Gesellschaft wie der islamischen kreist das Denken in erster Linie um die Frage, wie man Mitglied (oder wenigstens: Gehilfe) der Minderheit, die das Sozialprodukt nicht erzeugt, sondern verteilt, werden (bzw. bleiben) kann. Chancen werden also in erster Linie im herrschaftsnahen Bereich wahrgenommen, dann auch allgemein im tertiären Sektor (Handel, Spekulation), der *aus dieser Sicht* den Vorteil hat, von der Produktion, die ja Sache der Unterworfenen ist, weit genug entfernt zu sein.“¹²

Damit schließt sich der Wirkungszusammenhang zwischen den institutionellen Bedingungen und der wirtschaftlichen Entwicklung im Islam. Die bisherigen Befunde lassen sich zu dem folgenden Fazit verdichten: Weil das Vertrauen der Bevölkerungsmehrheiten in Staat und Recht gering ist und weil die Regierungen und die staatlichen Bürokratien mangels einer klaren Gewaltenteilung und mangels einer freien zivilgesell-

¹¹ Vgl. Simson (1998), S. 162.

¹² Ebenda, S. 163.

schaftlichen Öffentlichkeit nur unzulänglich kontrolliert werden, ist der Grad des Vertrauens der Individuen als Wirtschaftsakteure in die Verlässlichkeit von Staat und Recht und – dadurch mit verursacht – auch in die Verlässlichkeit der Geschäfts- und Tauschpartner niedrig zu veranschlagen, wodurch der Grad der Arbeitsteilung und Spezialisierung und damit die wirtschaftliche Entwicklung behindert werden.

Auf die interessante Streitfrage, inwieweit der relativ geringe ökonomische Entwicklungsstand und die offensichtlichen politischen und institutionellen Defizite der islamischen Länder in primär historisch-politischen oder aber in religiös-ethischen Bedingungen verwurzelt sind, kann hier nicht näher eingegangen werden.

8 Islamische Wirtschaftsethik – Wegweiser für eine neue Weltwirtschaftsordnung?

Abschließend sei die Ausgangsfrage aufgenommen, ob die islamische Wirtschaftsethik einen eigenständigen und gegenüber der christlichen Wirtschaftsethik abweichenden Weg für die ethische Fundierung der erforderlichen Neuordnung des globalen Markt- und Finanzsystems weisen kann? Wie einleitend festgestellt wurde, ist diese Krise partiell auch als das Ergebnis einer tiefer liegenden ethischen Krise zu erklären. Als Hauptursache wurde die schleichende Erosion des persönlichen Verantwortungs- und Haftungsprinzips in der Wirtschaft, aber auch in anderen Lebensbereichen diagnostiziert. Diese Diagnose wird durch die islamische Wirtschaftsethik nachhaltig bestätigt. Wo und wann immer elementare ethische Werte missachtet werden, breitet sich das wechselseitige Misstrauen in die Verlässlichkeit von bewährten Regeln und von vertraglichen Absprachen aus, wodurch das arbeitsteilig organisierte Wirtschaften krisenanfällig wird. Die von der islamischen Wirtschaftsethik postulierten Werte, wie z. B. Mäßigung beim Konsum, Ehrlichkeit von Geschäftsbeziehungen, Zahlung fairer Preise und Löhne, Verbot hochspekulativer Geschäfts- und Finanzpraktiken und solidarische Unterstützung der unverschuldet bedürftigen oder behinderten Menschen, sind und bleiben unverzichtbare Vorbedingungen für eine produktive und gerechte Wirtschaftsentwicklung.

Diese Krisendiagnose wie auch die therapeutischen Postulate weisen viele Gemeinsamkeiten mit der christlichen Wirtschafts- und Sozialethik auf. Der markante Unterschied besteht in der Bewertung des Zinsverbots. Aus ökonomischer Perspektive kann im Zinsverbot per se jedoch keine erfolgsträchtige Therapie für die nachhaltige Reform des Banken- und Finanzwesens gesehen werden. Denn der Zins ist ein legitimer Preis für den Faktor Kapital. Dieser knappe Faktor wird nur dann aufgebaut und produktiv genutzt, wenn für den Konsumverzicht und für die risikoreiche Vergabe und den produktiven Einsatz der Kredite ein Preis und damit ein Verzicht auf die alternative Verwendung der knappen Mittel gezahlt wird. Dabei ist es egal, ob dieser Preis als fixer oder variabler Satz vereinbart und gezahlt wird. Wichtiger und dringender erscheint die Konsolidierung des Verantwortungs- und Haftungsprinzips, was eine straffere Regulierung und Kontrolle der spekulativen Finanzgeschäfte und Kreditderivate verlangt (z. B.

Regulierung von Zweckgesellschaften und der damit beabsichtigten Auslagerung, Verbriefung und Transaktion dubioser Kredite, Kontrolle der Hedgefonds, Begrenzung der Kredithebel, Erhöhung der Eigenkapitalquote der Banken). Für diese Neuordnung des Banken- und Finanzsystems kann die islamische Wirtschaftsethik sowohl einige ethische Anleitungen als auch praktische Erfahrungen mit bewährten Finanztechniken beisteuern. Zu nennen sind die Prinzipien, dass die Kreditgewährung identifizierbare und kalkulierbare reale Vermögensgegenstände als Absicherung haben sollte, ferner die Präferenz für Eigenkapitalfinanzierung anstelle spekulativer Fremdfinanzierungen. Kurz gefasst geht es um das Postulat, die Finanztransaktionen insbesondere bei Interbankengeschäften stärker an die realwirtschaftliche Entwicklung anzubinden. Eine nachhaltige Reform des Finanzsystems benötigt jedoch keine starre religiöse Dogmatik, sondern eine realistische Analyse der Fehlentwicklungen und deren Korrekturen im Rahmen globaler und hoch spezialisierter Marktprozesse. Es geht also nicht um ein generelles Verbot von Zinsen oder spekulativer Finanztransaktionen, sondern um wirksame institutionelle Rahmenbedingungen für das Banken- und Finanzsystem und um deren verlässliche Kontrolle. Die Qualität der erforderlichen Regelwerke sollte nicht primär nach einer möglichst hohen Schariakonformität, sondern gemäß ihrer ökonomischen Effektivität und supranationalen Akzeptanz und Durchsetzbarkeit bemessen werden. Ethische Appelle reichen nicht aus. Sie sind in wirksame und konsensfähige Regelvorschriften umzusetzen und supranational zu überwachen.

Bezüglich dieser Anforderungen dürfte die islamische Ethik nur bedingte Eignung aufweisen. Verantwortlich ist ihr dogmatischer Anspruch, im Besitz der exklusiven und ewig gültigen göttlichen Wahrheit und ethischen Werte zu sein, weshalb die göttlichen Ge- bzw. Verbote als veränderungsresistente Vorgaben gelten. Dieser Anspruch hat bereits in der Vergangenheit die Erstarrung einer offenen Diskussion in der islamischen Welt begünstigt, worin die eigentliche Ursache für deren defizitäre wirtschaftliche Bilanz zu vermuten ist. Die mangelnde Offenheit für zeitgemäße Anpassungen und Veränderungen markiert bis heute den markanten Unterschied gegenüber der christlich geprägten Ethik der westlichen Welt, obwohl prima facie zwischen beiden Religionen und deren wirtschaftsethischen Postulaten viele Gemeinsamkeiten bestehen.¹³

Denn auch in der dominant von der Scholastik geprägten christlichen Wirtschaftsethik wurde die Wirtschaft als untrennbarer Teilbereich der göttlichen Ordnung angesehen. Als originärer Eigentümer der irdischen Güter wurde Gott erachtet, der sie den Menschen nur zu Lehen gegeben habe, weshalb eine gottgefällige Lebens- und Wirtschaftsführung geboten sei. Gemeinsam war auch das Verbot des Zinsnehmens wie das Gebot der solidarischen Unterstützung der sozial bedürftigen Gruppen und Individuen. Die christliche Wirtschaftsethik hat jedoch nach einer langen und kontrovers geführten Diskussion sowohl die Zinszahlung als auch die relative Autonomie der Wirtschaft mit ihren eigenen Marktgesetzen und die Notwendigkeit des von Juristen und nicht von Theologen konzipierten Wirtschaftsrechts anerkannt. Sie hat also die relative Autonomie von Wirt-

¹³ Vgl. *Waibl* (2006).

schaftsethik und Wirtschaftsrecht akzeptiert, wie generell die christlich geprägte westliche Welt die Herauslösung der politischen, wirtschaftlichen, rechtlichen und wissenschaftlichen Teilsysteme mit ihren spezifischen Normen und Regeln aus einem religiösen Begründungszusammenhang erreichen konnte. Deshalb erschließen sich die maßgeblichen Unterschiede zwischen der islamischen und der christlichen Wirtschaftsethik erst dann angemessen, wenn die Unterschiede zwischen dem islamischen Ideal einer einheitlich und nach religiösen Vorgaben geordneten Gesellschaft und Wirtschaft gegenüber dem westlich-christlichen Verständnis einer offenen, pluralistisch und vernunftrechtlich geordneten Gesellschaft berücksichtigt werden.¹⁴

¹⁴ Vgl. dazu *Leipold* (2006 und 2008).

Literaturverzeichnis

- El-Bialy, N.; Gouda, M.* (2010): Enforcing IPR through Culture-based Institutions: The Role of Religion in Fighting Software Piracy. Paper presented at the annual meeting of the The Law and Society Association. Renaissance Chicago Hotel, Chicago, IL.
- Fraser Institute* (2009): Economic Freedom of the World 2009 Annual Report. Vancouver, Canada, <http://www.freetheworld.com>.
- Ghauassy, G.* (1986): Das Wirtschaftsdenken im Islam. Von der orthodoxen Lehre bis zu den heutigen Ordnungsvorstellungen. Bern, Stuttgart.
- Kalisch, M.* (2003): Islamische Wirtschaftsethik in einer islamischen und in einer nicht-islamischen Umwelt, in: Hans G. Nutzinger (Hrsg.), Christliche, jüdische und islamische Wirtschaftsethik. Marburg, S. 105-129.
- Heritage Foundation* (2010): Index of Economic Freedom, Various issues. Washington, D.C. <http://www.heritage.org/index>.
- Kirchhof, P.* (2009): Der Schaden der anderen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 28.05.2009, Nr. 122, S. 31.
- Krämer, G.* (2005): Geschichte des Islam. München.
- Leipold, H.* (2006): Kulturvergleichende Institutionenökonomik. Stuttgart.
- Leipold, H.* (2008): Der Bedingungs Zusammenhang zwischen Islam und wirtschaftlicher Entwicklung, in: ders. (Hrsg.), Die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft als zentrale Aufgabe. Stuttgart, S. 171-190.
- Leipold, H.* (2010): Islamische Wirtschaftsethik, in: Forum Wirtschaftsethik, Nr. 1, S. 32-39.
- Nienhaus, V.* (2004): Der Islam – Bremse oder Motor der wirtschaftlichen Entwicklung?, in: M. von Hauff, U. Vogt (Hrsg.), Islamische und westliche Welt. Marburg, S. 227-253.
- Organization of the Islamic Conference (OIC)* (2007): Annual Economic Report on the OIC Countries 2007. Statistical, Economic and Social Research and Training Center for Islamic Countries (SESRIC): Ankara (Turkey), <http://www.sesric.org/files/article/263.pdf>.
- Organization of the Islamic Conference (OIC)* (2008): Annual Economic Report on the OIC Countries 2008. Statistical, Economic and Social Research and Training Center for Islamic Countries (SESRIC): Ankara (Turkey), <http://www.sesric.org/files/article/287.pdf>.
- Rohe, M.* (2009): Das Islamische Recht. Geschichte und Gegenwart. München.
- Simson, U.* (1998): Kultur und Entwicklung. Studien zur kulturellen Dimension der nachholenden wirtschaftlichen Entwicklung und der Entwicklungspolitik. Zürich.

United States Department of Agriculture (USDA) Economic Research Service (2010): Real per Capita Income (2005 Dollars), <http://www.ers.usda.gov/Data/Macroeconomics/>.

Waibl, E. (2006): Religion und Ökonomie im Islam, in: H. Schmidt (Hrsg.), *Ökonomie und Religion*, DWI-Info Sonderausgabe 7. Heidelberg, S. 201-216.

World Bank (2008a): World Development Indicators (WDI). Washington D.C., <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators/>.

World Bank (2008b): Worldwide Governance Indicators (WGI). Washington D.C., <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>.

Jüdische Wirtschaftsethik und ihr Einfluss auf das ökonomische Handeln

Prof. Dr. Francesca Yardenit Albertini

Institut für Religionswissenschaft, Universität Potsdam

Zuerst möchte ich mich ganz herzlich bei den Veranstaltern für die Einladung bedanken, obwohl ich den Eindruck habe, zur falschen Veranstaltung eingeladen worden zu sein. Wir haben bis jetzt aufregende Vorträge von gelehrten Ökonomen gehört. Ich hingegen bin Religionswissenschaftlerin und Historikerin, und die jüdische Wirtschaftsethik ist einer meiner Schwerpunkte.

Das Thema meines Vortrags betrifft die Wirtschaftsethik und Probleme sowie Herausforderungen des 21. Jahrhunderts aus jüdischer Sicht. Zuerst möchte ich aber die Quellen nennen, auf die sich die jüdische Wirtschaftsethik bezieht.

Zunächst ist da die Mischna, in welcher zwischen dem 3. und dem 7. Jahrhundert nach der christlichen Zeitrechnung die mündlichen Überlieferungen niedergeschrieben wurden. Man findet darin eine Konzeption der Ökonomie, die in erster Linie eine Bearbeitung des aristotelischen Denkens in der „Politik“ ist, eine Überarbeitung ausgehend von der Hebräischen Bibel, im Besonderen von den Büchern Numeri, Levitikus und Deuteronomium. Die Mischna ist kein Traktat wie die „Politik“ von Aristoteles, sie enthält vielmehr eine Untersuchung der Wirtschaft innerhalb des Sozialsystems des damaligen Judentums. Die Wirtschaft wird, genau wie jeder andere Aspekt des sozialen Lebens, durch die Lupe des göttlichen Gesetzes und dessen ethisch-philosophische Implikationen wahrgenommen und beurteilt.

Aus der griechischen Denkwelt übernimmt die Mischna den Begriff „Eukonomia“, der die formale Verwaltungsfähigkeit zugunsten der Ressourcenverbesserung für die ganze Gemeinde beschreibt: Kosten zu minimieren und das laufende Einkommen zu erhöhen. Eine solche Bestimmung der Eukonomia entspricht dem gemeinsamen Zweck, den man in vielen Abschnitten der Mischna findet: eine Welt zu schaffen, in welcher Menschen gemäß der Rationalität des göttlichen Gesetzes – nicht auf einen bestimmten Zeitraum oder ein bestimmtes Volk beschränkt – leben können. Da die Wirtschaft eine solche Verwaltungsfähigkeit beschreibt und die Ökonomie die Theorie des rationalen Wirkens in Bezug auf die Ressourcenknappheit ist, findet man beide Begriffe ausgehend von praktischen Fragen des Soziallebens der Gemeinde auch in rabbinischen Untersuchungen. Dass die Gemeinde bzw. die Gemeinden im Laufe der Geschichte eine bestimmte und zugleich differenzierte Identität entwickelt haben – die Mischna wurde nach der Diaspora und nach dem Ende des römischen Reiches mit dem Exil des jüdischen Volkes

niedergeschrieben –, ist eigentlich kein Widerspruch zur Konzeption einer jüdischen Wirtschaftsethik. Zumal wir bedenken müssen, dass das Judentum als einheitliche Religion schon in der Antike nicht existiert hat.

Die innere Einheit der Mischna wurde von Jakob Neusner deutlich beschrieben. Juden bildeten unter verschiedenen räumlichen und zeitlichen Umständen soziale Gruppen, und diese Gruppen haben sich weder an ein einheitliches Bild angepasst noch bildeten sie selbst eine permanente Einheit.

Der Begriff ‚Israel‘ ist eine Erfindung der Theologie, aber kein Faktum der Sozialgeschichte. Wir können jedoch das Judentum als eine kohärente Weltanschauung identifizieren und bestimmen. Allein in diesem Sinne ist Israel eine soziale Einheit, in der sich die Weltanschauung der unterschiedlichen jüdischen sozialen Gruppen verwirklichte und ausdrückte. Anders als Max Weber und Werner Sombart, die als „protestantische Ethiker“ im Geist des Kapitalismus behaupten, die Neigung der Juden zum modernen Kapitalismus sei aus der jüdischen Religion beziehungsweise aus dem jüdischen Nationalismus abzuleiten, hat die Auseinandersetzung des Judentums mit den wirtschaftlichen Sphären des Lebens geschichtliche Gründe und ethische Motivationen zum Inhalt. Das bedeutet auch, dass die Mischna keine moderne Konzeption der Wirtschaft als autonome und unabhängige Disziplin außerhalb des sozialen Kontextes enthält. Eine erste derartige Konzeption ist erst im 18. Jahrhundert in einem ganz anderen Zusammenhang in Großbritannien entstanden.

Die Mischna entwickelte sich im Laufe der Zeit zur so genannten „zweiten Sophistik“, ein Begriff, mit dem Aristoteles seiner Theorie der Zusammengehörigkeit von Ökonomie und sozialem Leben der damaligen intellektuellen Welt Anhaltspunkte bezüglich der politischen Philosophie gab. Die Mischna stellte zwei Aspekte der Wirtschaft in den Mittelpunkt, die zwar in der „Politik“, nicht aber in der Hebräischen Bibel zu finden sind: Marktwirtschaft und Verteilungswirtschaft.

In der Marktwirtschaft, wie sie zur Zeit der zweiten Sophistik zu verstehen ist, bewegen die Händler, gemäß dem Hauptmechanismus des Marktes – dem Warenpreis –, ihre Waren von Ort zu Ort. Im Falle der Verteilungswirtschaft hingegen sind bestimmte politische Direktiven bzw. politische Ereignisse die Hauptursache der Warenbewegung. Zur „klassischen Zeit“ haben die Marktwirtschaft und die Verteilungswirtschaft zusammen gewirkt, auch wenn die Marktwirtschaft zur Zeit ihrer Entstehung eine absolut revolutionierende Erneuerung innerhalb der damaligen Handelsbeziehungen war. Ihre Entstehung ist mit dem Verschwinden des Tauschhandels und mit der Ausdehnung sowie dem Anwachsen des Eigentums einzelner Privatpersonen oder religiöser und politischer Institutionen – wie etwa Tempel, Priesterschicht, höchste Gerichte – verbunden.

Eine solch radikale Veränderung des wirtschaftlichen Kontextes erwies sich als Herausforderung für die Hermeneutik der Mischna, die in der Hebräischen Bibel so gut wie keinen Anhaltspunkt zur Erforschung dieser neuen Horizonte des Soziallebens fand. Das wirtschaftliche Programm der Mischna basierte prinzipiell auf dem so genannten

Priesterkodex, der die Bücher Levitikus und Numeri umfasst und sich lediglich mit der Verteilungswirtschaft beschäftigt. So darf etwa Land nicht länger als 50 Jahre verliehen oder verpachtet werden, sondern muss nach diesem Zeitraum an den ursprünglichen Besitzer zurückgegeben werden. Unabhängig von der wirtschaftlichen Situation werden bestimmte Arbeitskräfte an bestimmten Tagen zur Ruhe „gezwungen“. Bei jeder Form wirtschaftlichen Handelns muss besondere Rücksicht auf die Armen genommen werden.

Darin besteht auch ein signifikanter Unterschied zu Aristoteles, der in der „Politik“ die Wirtschaft als absolutes und abstraktes Phänomen unabhängig von den menschlichen Ereignissen untersuchte. Eine solche Abstraktheit ist der Mischna unter dem Priesterkodex, der im 6. Jahrhundert vor der christlichen Zeitrechnung entstand, völlig fremd.

Ich entschuldige mich bei gläubigen Christen und Juden, die vielleicht hier anwesend sind – aber als Religionshistorikerin betrachte ich die Hebräische Bibel nicht als ein Werk, das Moses auf einmal als Ganzes gegeben wurde.

Während die griechische Polis zu dieser Zeit die ersten Schritte der Marktwirtschaft erlebte, findet man so gut wie nichts davon im Priesterkodex. Die Mischna, die 700 Jahre nach Abschluss des Pentateuchs niedergeschrieben wurde, sah sich so mit der Notwendigkeit konfrontiert, beide Aspekte der Wirtschaft über die heilige Schrift hinaus zu untersuchen, wobei sie jedoch nicht in die Falle des hermeneutischen Relativismus tappte. Sie wurde keine selbstreferenzielle Autoritätsquelle für die neu entstehenden Probleme und verletzte auch nicht die *mitzwa* (deutsch: Vorschrift), der Hebräischen Bibel weder etwas hinzuzufügen noch etwas von ihr wegzunehmen (Deuteronomium 13,1).

Das einende Kriterium juristischer und wirtschaftlicher Logik der Mischna ist die „Ethik“. Diesen Begriff möchte ich an dieser Stelle mit größter Vorsicht einbringen. Denn das hebräische Wort für Ethik, *musar*, bezieht sich lediglich auf die Erziehungsfunktion der Eltern (Pirkei Avot, 1.8).

Betrachtet man die Auffassung der Ethiker, Wissenschaft als Bestimmung des Guten oder des Bösen mit Vorschriften der Moral zur Umsetzung einer solchen Wissenschaft in die Praxis zu verstehen, so zeigt sich, dass das Judentum in seiner Sorge um das Verhalten des Einzelnen und um die Gerechtigkeit im gesellschaftlichen Leben sicher dagegen wäre, eine Ethik zu begründen oder moralische Werte dogmatisch zu setzen. Beide Dimensionen können im Judentum nicht so deutlich getrennt werden wie in der Tradition des Abendlandes, beide sind in der Tora gleichermaßen enthalten. Bei der Untersuchung konkreter Fälle des wirtschaftlich-sozialen Lebens orientierte sich die Mischna an den ethischen Regeln von Levitikus, Numeri und Deuteronomium, um die Einheit des göttlichen Willens und die Unveränderlichkeit der göttlichen Gerechtigkeit zu begreifen. Das bedeutet auch, dass die rabbinischen Responsen in diesem Sinne keinen eigenständigen, abgeschlossenen Kanon bilden und dass die heutigen rabbinischen Responsen in Bezug auf wirtschaftliche Fragen dieselbe Autorität wie diejenigen aus der Zeit der Mischna haben.

Was bedeutet Gerechtigkeit in der Mischna aus der Perspektive der Wirtschaftsethik? Die Antwort kann bereits in Levitikus 19,2 gefunden werden: „Ihr sollt heilig sein, denn ich bin der heilige Herr, euer Gott“, obwohl dieser Vers extrem tautologisch klingt – der Gerechte ist auch heilig, und der Heilige ist auch gerecht. Anders gefragt: Was ist der Maßstab für Gerechtigkeit einer Wirtschaftsethik in der Mischna? Ein solcher Maßstab ist seinem Wesen nach weder theologisch noch ethisch-philosophisch. Er ist die Erde, hier mit Ackerboden bezeichnet, und wie Juden mit ihr umgehen. Eigentümer der Erde ist Gott, während Juden lediglich die vorläufigen Mieter oder Pächter sind. Die modernen Ökonomen würden vielleicht von einer Form von *joint-ownership ante literam* sprechen. Es stimmt zwar, dass Gott nach der Genesis-Erzählung den universellen Menschen – Adam stammt vom hebräischen *adama* (Erde, Boden) ab – erschaffen hat. Aber in Bezug auf die Wirtschaftsethik zeigte die Mischna ein überwältigendes Interesse für die Verantwortung des Volkes sowie für das wirtschaftliche Handeln der Israeliten gegenüber ihren Glaubensgenossen und gegenüber Fremden.

Juden sind dafür verantwortlich, den Sinn des göttlichen Gesetzes, seine Gerechtigkeit und seine ethischen Prinzipien beispielhaft im Lebensvollzug umzusetzen. Bereits in den Büchern Levitikus (etwa 19,10 und 19,13) und Deuteronomium (13,24) findet man viele Beispiele für die wirtschaftliche Gerechtigkeit. Die Mischna übernahm und überarbeitete diese biblischen Prinzipien, um ihr logisches Fundament zu begründen. Zum Beispiel lesen wir in Deuteronomium 15,1-3:

„Alle sieben Jahre sollst Du Erlass gewähren. Und so soll man es mit dem Erlass halten: Erlassen soll jeder Schuldherr das Darlehen, das er seinem Nächsten geliehen hat. Er soll seinen Nächsten nicht drängen, denn man hat einen Erlass zu Ehren des Herrn ausgerufen. Den Fremdling darfst Du drängen, aber was Du bei diesem Nächsten ausstehen hast, das sollst Du erlassen.“

Im Traktat *Babada* 3-4 der Mischna wird erklärt, der Sinn dieser Vorschrift liege darin, den Armen durch die Verschuldungskumulierung, einen Mechanismus, der nicht mit der Passivität und der Unfähigkeit des Armen zusammenhängt, nicht noch ärmer zu machen. Genauso soll der Reiche nicht nach dem Prinzip der Kreditkumulierung reicher werden. Passivität in der Vermehrung des eigenen Vermögens gilt als Verletzung des Gotteswillens, der in Genesis 1,26 direkt die Beschäftigung des Menschen fordert, um die Früchte der Erde genießen zu können. Der Schweiß auf der Stirn, den das Christentum als Strafe betrachtet, ist im Judentum ein Segen Gottes, der das menschliche Recht auf den Gebrauch der Erde täglich bestätigt.

Das Traktat *Pe'a* der Mischna bezieht sich innerhalb der Gesetze über die Landwirtschaft ausschließlich auf die Behandlung der Armen. In diesem Traktat betrachtet der Landbesitzer das Land als ausschließliches Eigentum Gottes; deshalb lässt er einen Teil seines nicht abgeernteten Feldes für die Armen. Das ökonomische Gesetz von *Pe'a* geht so weit, dass der letzte Wille eines Verstorbenen im Falle der Idiosynkrasie der *Pe'a* gegenüber nicht respektiert werden darf. Andere Traktate der Mischna erweitern den

Begriff Erde als Maßstab der Gerechtigkeit in der Wirtschaft auf alle Handlungen und menschlichen Beziehungen.

Die Eigentumsübertragung von einem Menschen auf einen anderen bringt die Übertragung der Verantwortung mit sich, die ihren Ursprung im Willen Gottes hat. In der Mischna versteht man die Ehrlichkeit im Handel als Anfang aller Geschäftsbeziehungen. Diese Ehrlichkeit ist zugleich Ehrlichkeit vor Gott, dem einzigen echten Eigentümer aller Waren. Ehrlichkeit ist die Garantie für Verantwortung, mit der man das Eigentum Gottes weitergibt bzw. übernimmt – die Voraussetzung für Gerechtigkeit im Rahmen menschlicher Handlungen. Dasselbe Prinzip gilt auch in Bezug auf das Darlehen und die Zinsberechnung, deren Gesetze besonders im Traktat *Baba Mezia* ausführlich und detailliert beschrieben werden.

Es ist natürlich ein Problem, dass die Mischna im 7. Jahrhundert nach Christus entstanden ist. Worin also besteht die Bedeutung der mischnaischen Wirtschaftsethik heute?

An dieser Stelle möchte ich unter sehr vielen lediglich zwei Beispiele nennen, um die heutige Anwendung der Mischna in der *Galut* (im Exil) zu erklären und die einheitliche Konzeption der aktuellen Wirtschaftsethik aus jüdischer Sicht darzustellen.

Das erste Beispiel bezieht sich auf den Verfall des Aktienmarktes in den letzten vier Jahren. Schlecht beratene Kunden, die nach einer professionellen Beratung bei ihrem Kreditinstitut ihre Ersparnisse zum Beispiel auf Infineon und Parmalat gesetzt hatten, haben eine weitgehende Pulverisierung ihres Vermögens erlebt.

Das Scheitern des Aktienmarktes war nicht nur die Folge von unvorhersehbaren katastrophalen Ereignissen wie dem 11. September 2001, sondern häufiger auch von gefälschten Bilanzen der betroffenen Aktiengesellschaften, für deren Überprüfung ihre Finanzberater weder verantwortlich noch hierzu verpflichtet waren. In diesem Zusammenhang baten einige amerikanische Banken unter jüdischer Leitung sowie einige an der Wall Street geführte Aktiengesellschaften um eine offizielle rabbinische Stellungnahme.

In ihrer Antwort bezogen sich die befragten Rabbiner auf zwei mittelalterlichen Responses, die erste von Solomon Ben Avrama aus dem 15. Jahrhundert und die zweite von einem spanischen Rabbi aus dem 16. Jahrhundert. Beide Responses unterstreichen das mischnaische Prinzip:

„Ich habe Dich bevollmächtigt, meine Geschäfte zu unterstützen, und nicht, sie zu gefährden.“

Dieses Prinzip basiert auf dem jüdischen Gesetz von *Ona'ah* (übertriebener Gewinn), wonach ein auf diesem Gebiet kompetenter Mensch ein Geschäft nicht zu einem Preis abschließen darf, der nur für ihn vorteilhaft und risikofrei ist. In jener Response, die im Jahr 2002 veröffentlicht wurde, stützen sich die angerufenen Rabbiner noch auf ein weiteres biblisches Prinzip, das in der Mischna in Bezug auf die Wirtschaftsethik be-

nutzt wird – Levitikus 19,14: „Du sollst einem Blinden keinen Stock in den Weg legen.“ Ein Mensch, der um eine Beratung bittet, fordert eine Orientierung in einem Gebiet, in dem er einem Blinden gleicht. Wenn die Auskunft zum Schaden des Blinden führt, ist der Berater bzw. der Führer des Blinden dafür verantwortlich und soll an der Rückerstattung des direkt zugefügten Schadens beteiligt werden. Die Rabbiner verlangten also, dass die amerikanischen Kreditinstitute für die Verluste ihrer Kunden aufkommen sollen.

Das zweite Beispiel, das ich hier vorstellen möchte, bezieht sich auf das zum ersten Mal im Jahr 1938 in den USA verabschiedete *Minimum Wage Law*, das die Bush-Regierung im Jahr 2002 völlig geändert hat. Nach der ursprünglichen Absicht des Gesetzgebers soll das *Minimum Wage Law* durch einen Gehaltsausgleich die Verarmung von vollbeschäftigten Arbeitern in einer sich ständig verändernden wirtschaftlichen Realität vermeiden. Die Bush-Regierung hat dieses Gesetz jedoch so verändert, dass sein Ziel nicht mehr der Schutz der verarmenden Arbeiter, sondern die Stabilisierung des Arbeitgebergewinns ist.

Als einige jüdische Arbeitgeber um eine rabbinische Stellungnahme baten, bezogen sich die Rabbiner auf das mischnaische Prinzip, wonach die Vermeidung der Verarmung ein zentrales Prinzip der jüdischen Wohltätigkeitspflicht ist. Der Mindestlohn soll die fundamentalen Bedürfnisse des menschlichen Lebens gewährleisten, und die Arbeitszeit soll eine Möglichkeit zur Weiterbildung und zur Vertiefung der eigenen Kenntnisse bieten. Gerade das Gegenteil wird mit dem *Minimum Wage Law* erreicht. Aus diesem Grund sind die Rabbiner der Meinung, dass das *Minimum Wage Law* von den jüdischen Arbeitgebern nicht befolgt werden sollte.

In meinen Schlussbetrachtungen möchte ich auf eine Frage antworten, die bis jetzt von keinem Mischna-Experten direkt und explizit gestellt worden ist. Bereits am Anfang dieses Beitrags habe ich darauf aufmerksam gemacht, dass in der jüdischen Wirtschaftsethik sowie in der allgemeinen biblischen Lehre Arme eine zentrale Rolle spielen.

Es bleibt jedoch noch unbeantwortet, warum die Armen überhaupt so wichtig für die jüdische Wirtschaftsethik und für die biblische Lehre sind. Wieso sind es Arme und nicht etwa Kranke oder Sklaven, die genauso wie Arme unterdrückt und ausgebeutet werden? Und worin besteht der Unterschied zwischen Armen aus jüdischer Sicht und Armen aus christlicher Sicht?

Wenn man über Arme aus jüdischer Sicht spricht, muss man sich von allen pietistischen Bildern befreien. Das bedeutet nicht, dass keine Ähnlichkeit zwischen Judentum und christlichem Pietismus zu finden wäre, sondern, dass man in der Hebräischen Bibel eine Interpretation der Armut als sozialökonomische Gefahr für die Stabilität der Gemeinde findet, die im Evangelium völlig fehlt.

In den Seligpreisungen in Matthäus 5 wird gesagt, dass der Wunsch derjenigen, die nach Gerechtigkeit streben, erfüllt werden wird, jedoch nicht auf Erden, sondern im Himmel-

reich. Aus jüdischer Sicht ist die Existenz der Armut eine ständige Bedrohung für die Gerechtigkeit Gottes auf Erden. Aus diesem Blickwinkel ist es nötig, dass die Armut auf Erden überwunden wird, wenn man das Gesetz Gottes verwirklichen möchte. Das ist eigentlich keine Utopie oder kein Idealismus. In allen rabbinischen Werken finden wir in jeder Epoche und zu jeder Zeit sozialwirtschaftliche Hypothesen und Theorien, um die Armut hinter sich zu lassen. Arme werden auf keinen Fall gesegnet, weil ihre Existenz einerseits ein Zeichen menschlichen Scheiterns ist und sie andererseits eine permanente Gefahr für die Stabilität der Gemeinde darstellen. Arme sind deswegen ein Fluch auf Erden. Sie sind unsere Opponenten, deren zerstörerische Macht unser Weiterleben gefährdet. In der Hebräischen Bibel findet man zahlreiche Ermahnungen, Armut zu vermeiden, vom Buche der Propheten bis zu den so genannten rabbinischen Apokryphen.

Der häufig wiederholte Aufruf, nicht faul zu sein, muss in diesem Zusammenhang interpretiert werden. Die Mischna enthält dieselbe wirtschaftliche Sorge wie die Hebräische Bibel, besonders die Propheten Amos, Zephania und Jesaja, die vom marxistischen Talmudisten Soloduko im Jahr 1938 ausführlich untersucht worden ist. Trotz des manchmal übertriebenen Versuchs, Karl Marx mit der Mischna in Einklang zu bringen, beschreibt Soloduko sehr ausführlich den Inhalt der wirtschaftlichen Prinzipien in der Mischna als Ermahnung an die Landbesitzer, die Armen nicht zu unterdrücken, bzw. als Warnung vor dem Aufstand der Armen. Die Armen sind in der Mischna eine Verstimmung, welche die ganze Harmonie der Schöpfung als göttliche und menschliche Ordnung gefährdet. Kein Wort wird über ihre eventuellen Privilegien in der kommenden Welt verloren.

Arme werden nur als Risiko und Gefahr dargestellt. Die Mischna ist kein apokalyptisches Werk, so wie das Judentum keine Apokalypse als willkürliche Entscheidung Gottes für die Bestimmung des Endes der Geschichte kennt. Jüdisches Wirtschaften skizziert kein katastrophales zukünftiges Szenarium, sondern es bezieht sich auf bereits geschehene Ereignisse in der Weltgeschichte, deren zerstörerische Kraft in der Existenz der Armut liegt. Es stimmt zwar, dass die Französische Revolution von der Bourgeoisie geführt und die Russische Revolution von den Bolschewiken geleitet worden ist. Die Existenz der Armut hat jedoch beide erst ermöglicht und unterstützt. Und nicht alle Revolutionen sind imstande, ihre positiven Änderungen in der Weltgeschichte fortzusetzen. Die Französische Revolution endete mit dem Terror, die Russische Revolution mit dem Stalinismus. Die Welt, die gerade eine Globalisierung erlebt, bestätigt die Warnung der Mischna und der jüdischen Wirtschaftsethik. Die Hauptposition der Rabbiner, egal von welcher Schule, lautet: Nur durch die geschichtliche und wirtschaftliche Überwindung der Armut ist es möglich, göttliche Gesetze zu verwirklichen. In diesem Sinne machen die Rabbiner die Ökonomie zur Grundlage der Ethik.

Am 27. März 2011 ist Frau Prof. Dr. Francesca Yardenit Albertini in Berlin verstorben. Wir haben sie in Erinnerung als einen engagierten und strahlenden Menschen, der unsere Tagung in Tutzing bereicherte und die Teilnehmer für das jüdische Wirtschaftsethos faszinierte. Unsere Gedanken sind mit ihren Angehörigen und Freunden.

Ulrich Blum, Heinrich Oberreuter, Michael S. Abländer, Wolfgang Quaisser

Institut für Wirtschaftsforschung Halle – IWH

Hausanschrift: Delitzscher Straße 118, 06116 Halle (Saale)

Postanschrift: Postfach 16 02 07, 06038 Halle (Saale)

Telefon: (03 45) 77 53 - 60, Telefax: (03 45) 77 53 820

ISBN 978-3-941501-09-6 (Print)

ISBN 978-3-941501-23-2 (Online)