



Tanja von Egan-Krieger

# **DIE ILLUSION WERTFREIER ÖKONOMIE**

*Eine Untersuchung der Normativität  
heterodoxer Theorien*



campus

Die Illusion wertfreier Ökonomie

*Tanja von Egan-Krieger*, Dr. phil., ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl für Praktische Philosophie an der Universität Greifswald.

© Campus Verlag GmbH

Tanja von Egan-Krieger

# Die Illusion wertfreier Ökonomie

Eine Untersuchung der Normativität  
heterodoxer Theorien

Campus Verlag  
Frankfurt/New York

© Campus Verlag GmbH

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek  
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie.  
Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet unter <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.  
ISBN 978-3-593-50193-2

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Copyright © 2014 Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main  
Umschlaggestaltung: Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main  
Druck und Bindung: CPI buchbücher.de, Birkach  
Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier.  
Printed in Germany

Dieses Buch ist auch als E-Book erschienen.  
[www.campus.de](http://www.campus.de)

# Inhalt

Vorwort . . . . .	8
Einleitung . . . . .	10
1 Wirtschaftsethik – zum Verhältnis von Ethik und Ökonomik . . . . .	15
1.1 Wirtschaftsethik mit der Ökonomik als Ausgangsparadigma	16
1.2 Wirtschaftsethik mit der Ethik als Ausgangsparadigma . . .	21
1.3 Normative Grundlagen ökonomischer Theorien . . . . .	31
1.4 Zum Zusammenhang von Normativität und Wahrheit . . . .	34
1.5 Rekonstruktion und Kritik der normativen Grundlagen ökonomischer Theorien . . . . .	38
2 Kritik der Standardökonomik . . . . .	48
2.1 Kritik der Neoklassik . . . . .	48
2.1.1 Erfahrungshintergrund . . . . .	48
2.1.2 Praxisbezug . . . . .	54
2.1.3 Theoriekonzeption . . . . .	56
2.2 Erweiterungen der neoklassischen Theorie . . . . .	66
2.2.1 Kritik der Haushaltsökonomik . . . . .	68
2.2.2 Kritik der Neuen Institutionellen Ökonomik . . . . .	80
2.2.3 Kritik der Umweltökonomik . . . . .	94
2.3 Fazit . . . . .	109
3 Kritik der Feministischen Ökonomik . . . . .	110

3.1	Erfahrungshintergrund: Feminismus als politische Bewegung und Wissenschaftskritik . . . . .	110
3.1.1	Die politische Bewegung des Feminismus . . . . .	110
3.1.2	Feminismus und Wissenschaft . . . . .	114
3.2	Rekonstruktion der normativen und epistemologischen Grundlagen . . . . .	116
3.2.1	Sorgearbeit – ein Schlüsselbegriff der Feministischen Ökonomik . . . . .	117
3.2.2	Vorsorgendes Wirtschaften . . . . .	120
3.2.3	(Re)Produktive Ökonomik nach Biesecker und Hofmeister . . . . .	124
3.2.4	Mikroökonomik aus sozial-ökologischer Perspektive nach Biesecker und Kesting . . . . .	128
3.3	Kritik der normativen und epistemologischen Grundlagen .	136
3.3.1	Philosophische Einbettung und Rationalitäts- konzept: Diskursethik, Fürsorgeethik und Naturethik	136
3.3.2	Verständnis von Fortschritt und praktische Aufgabenstellung: gutes Leben . . . . .	147
3.3.3	Epistemologische Grundlagen: feministische Wissenschaftstheorie . . . . .	152
3.3.4	Schlüsselbegriffe: Vorsorgendes Selbst und Versorgungsarbeit . . . . .	154
4	Kritik der Alten Institutionellen Ökonomik . . . . .	163
4.1	Erfahrungshintergrund: Deutsche Historische Schule und Amerikanischer Institutionalismus . . . . .	163
4.2	Rekonstruktion der normativen und epistemologischen Grundlagen . . . . .	165
4.2.1	Institutionen – ein Schlüsselbegriff der Alten Institutionellen Ökonomik . . . . .	166
4.2.2	Marc Tools Institutionelle Ökonomik . . . . .	167
4.2.3	Geoffrey Hodgsons Institutionelle Ökonomik . . . .	176
4.3	Kritik der normativen und epistemologischen Grundlagen .	185
4.3.1	Philosophische Einbettung und Rationalitäts- konzept: Pragmatismus und die instrumentelle Rationalität . . . . .	185

4.3.2	Verständnis von Fortschritt und praktische Aufgabenstellung: Effektivität und Bereitstellung der Lebensmittel . . . . .	193
4.3.3	Epistemologische Grundlagen: pragmatistische Wissenschaftstheorie . . . . .	197
4.3.4	Schlüsselbegriffe: Handeln aus Gewohnheit und Institutionen . . . . .	201
5	Kritik der Ökologischen Ökonomik . . . . .	208
5.1	Erfahrungshintergrund: Die ökologische Krise und die Umweltökonomik . . . . .	208
5.2	Rekonstruktion der normativen und epistemologischen Grundlagen . . . . .	210
5.2.1	Naturkapital – ein Schlüsselbegriff der Ökologischen Ökonomik . . . . .	211
5.2.2	Herman Dalys Ökologische Ökonomik . . . . .	213
5.2.3	Peter Söderbaums Ökologische Ökonomik . . . . .	224
5.3	Kritik der normativen und epistemologischen Grundlagen . . . . .	230
5.3.1	Philosophische Einbettung und Rationalitätskonzept: Wertobjektivismus, Pragmatismus und die »adaptive« Rationalität . . . . .	230
5.3.2	Verständnis von Fortschritt und praktische Aufgabenstellung: starke Nachhaltigkeit . . . . .	241
5.3.3	Epistemologische Grundlagen: »preanalytic vision« und normative Wissenschaft . . . . .	253
5.3.4	Schlüsselbegriffe: Entropie, Naturkapital und Positionale Analyse . . . . .	255
6	Ausblick: Wirtschaftswissenschaft als Politische Ökonomik . . . . .	268
	Tabellen . . . . .	284
	Abbildungen . . . . .	286
	Literatur . . . . .	287

# Vorwort

Die Idee zu dieser Dissertation entstand bereits in der Endphase meiner Diplomarbeit. Meine damalige intensive Beschäftigung mit Nachhaltigkeitstheorien führte zu einer zunehmend kritischen Haltung gegenüber der neoklassischen Standardtheorie der Wirtschaftswissenschaften sowie ihrem Abkömmling in Gestalt der Umweltökonomik, die sich insbesondere an den normativen Grundlagen dieser Theorien festmachte. Das machte neugierig auf sogenannte heterodoxe Wirtschaftstheorien, die sich vom neoklassisch geprägten Standard abgrenzen. Doch schnell wurde ersichtlich, dass auch bei den heterodoxen Theorien zumindest die kritische Reflexion ihrer normativen Grundlagen im Argen liegt. Daher reifte mein Entschluss, der Normativität der heterodoxen Theorien auf den Grund zu gehen. Unter Mithilfe des Betreuers meiner geplanten Dissertation, Konrad Ott, nahm dieses Vorhaben zunehmend Gestalt an. Ihm verdanke ich auch, dass er mich während des Studiums an die Diskursethik heranführte, die den maßgeblichen Rahmen der vorliegenden Arbeit abgibt. Erstaunt stellte ich später fest, dass ich bei weitem nicht die Erste war, die aus diskursethischer Perspektive der Normativität ökonomischer Theorien auf den Grund gehen wollte. Am Institut für Wirtschaftsethik der Universität St. Gallen hatte Peter Ulrich bereits sein Programm der integrativen Wirtschaftsethik ausgearbeitet. Allerdings konzentrierte sich seine Arbeit und die Arbeit seiner Kollegen auf die Untersuchung der Standardtheorie. Peter Ulrich übernahm zu meinem großen Glück die Zweitbetreuung meiner Arbeit.

Nach einer Pause in der Verfolgung meines Dissertationsprojektes, unter anderem aufgrund der Mitarbeit in einem Forschungsprojekt zu nachhaltiger Waldwirtschaft, konnte ich dank eines Stipendiums der Deutschen Bundesstiftung Umwelt (DBU) mein Vorhaben mit Beginn des Jahres 2008 wieder aufgreifen. Dies und die Gastfreundschaft Peter Ulrichs ermöglichte mir auch einen Forschungsaufenthalt am Institut für Wirtschaftsethik der Universität St. Gallen im Jahre 2009.

---

Ohne den stetigen Austausch mit Kollegen wäre mir diese Arbeit sicher nicht so gelungen, wie sie jetzt vorliegt. Mein besonderer Dank gilt daher Konrad Ott, Barbara Muraca, Peter Ulrich, Adelheid Biesecker, Ulrich Thielemann und Lieske Voget-Kleschin. Darüber hinaus danke ich den Stipendiaten des Stipendienschwerpunktes Umweltethik & Nachhaltigkeit, Philipp Pratap Thapa für die Tipps zum Textsatz und meinem Bruder, Sascha von Egan-Krieger, fürs Korrekturlesen.

*Tanja von Egan-Krieger*

*Berlin, den 31.12.2011*

# Einleitung

Im November 2011 machte eine Meldung die Runde, die sicherlich bei einigen Ökonomen für Befremden sorgte: Siebzig Studenten der Harvard Universität haben aus Protest den Einführungskurs in Ökonomik verlassen, den jährlich ca. 700 Studenten besuchen. Als Grund dafür gaben sie an, mit der »konservativen Voreingenommenheit« des Kurses unzufrieden zu sein. Die gleiche »konservative Ideologie« sei es auch, die in die Finanzkrise geführt habe, und deshalb verließen sie in Solidarität mit der Occupy-Bewegung den Hörsaal (vgl. The Harvard Crimson 2011).

Nach dem gängigen Verständnis der Wirtschaftswissenschaften muss diese Kritik fehl gehen. Denn danach *erklärt* die Mainstream-Ökonomik lediglich das »reale« Wirtschaftsgeschehen und hält sich mit Bewertungen desselben zurück. Wertvorstellungen – ob nun konservativ oder modern, rechts oder links – haben nach diesem Verständnis in den Wirtschaftswissenschaften nichts zu suchen. Und so antwortete Gregory Mankiw, der Professor, der den betreffenden Einführungskurs seit Jahren hält und der zudem Autor eines der meistverkauften Lehrbücher der Ökonomik ist, in der *New York Times*:

»If my profession is slanted toward any particular world view, I am as guilty as anyone for perpetuating the problem. Yet, like most economists, I don't view the study of economics as laden with ideology.« (The New York Times 2011)

Doch wie kommen die Harvard-Studenten darauf, dass der ökonomischen Theorie, die sie im Einführungskurs beigebracht bekommen, eine spezifische Normativität zugrunde liegen würde, die auch der Politik der Konservativen in den USA eigen sei? Sehen wir uns ein Zitat aus einem Artikel von Mankiw an:

»One implication of the Just Deserts Theory is that it gives a new normative interpretation of the equilibrium of a competitive market economy. Under a standard set of assumptions, a competitive economy leads to an efficient allocation of resources. But we economists often say that there is nothing particularly equitable about that

equilibrium. Perhaps we are too hasty in reaching that judgment. After all, it is also a standard result that in a competitive equilibrium, the factors of production are paid the value of their marginal product. That is, each person's income reflects the value of what he contributed to society's production of goods and services. One might easily conclude that, under these idealized conditions, each person receives his just deserts.« (Mankiw 2010: 295)

Eine »wertfreie« Aussage? Schon einmal gab es in der Geschichte der Ökonomie eine Auseinandersetzung darüber, ob ökonomische Theorien Werte enthalten dürfen. Der sogenannte Werturteilsstreit, der im Jahre 1909 auf einer Tagung des Vereins für Socialpolitik in Wien begann, drehte sich um genau diese Frage: Müssen, dürfen, sollen ökonomische Theorien normative Gehalte beinhalten? Diese Frage wird heute nicht nur kraft der Kritik von Ökonomie-Studenten an der Standardökonomik wieder aktuell, sondern auch aufgrund der Entwicklung unterschiedlichster sogenannter heterodoxer ökonomischer Theorien, die sich aus der Kritik an der Standardökonomik (der orthodoxen Ökonomik) heraus entwickelt haben. So sind in den vergangenen Jahrzehnten eine Reihe von heterodoxen ökonomischen Theorieschulen entstanden oder wieder erstarkt, die eigene Forschungsnetzwerke und Zeitschriften gegründet haben. Vielen heterodoxen Ökonomen ist bewusst, dass es auch unterschiedliche normative Ausgangspunkte sind, die sie zu einer Ablehnung der Standardökonomik führen.

Die Auffassungen darüber, in welcher Weise normative Gehalte einen Einfluss auf die ökonomische Theoriebildung haben und was daraus für den Umgang mit ihnen folgt, gehen jedoch innerhalb der heterodoxen Ökonomik weit auseinander. Darüber hinaus sind gründliche Reflexionen über die Normativität ökonomischer Theorien selbst innerhalb der heterodoxen Ökonomik eher selten anzutreffen. Vordergründig geht es ihren Vertretern zu meist um die mangelnde »Erklärungskraft« der ökonomischen Standardtheorie, ihre unzureichenden »Methoden«, sowie ihr mangelndes Interesse an den »wirklichen« Problemen.<sup>1</sup>

Zunächst ist daher zu klären, warum und in welcher Weise ökonomische Theorien auf normativen Gehalten beruhen. Diese Klärung geht mit einer Positionierung im wirtschaftsethischen Diskurs einher. Ich werde daher im ersten Kapitel eine wirtschaftsethische Position darlegen und begründen, die unter dem Begriff integrative Wirtschaftsethik bekannt geworden ist (Ulrich

---

1 Vgl. beispielsweise die Webseiten der sogenannten postautistischen Bewegung, die sich wissenschaftspolitisch für die heterodoxen Theorien einsetzt: <http://www.paecon.net/HistoryPAE.htm>, 04.05.2012.

2001). Die integrative Wirtschaftsethik geht davon aus, dass bei der Entwicklung ökonomischer Theorien zwangsweise normative Annahmen gemacht werden müssen, die dann als normative Gehalte Eingang in die jeweilige Theorie finden. Diese Normativität ist dabei schon in den verwendeten Begriffen mit positiven (und somit »wertfreien«) Gehalten verschränkt, sodass die ökonomischen Theorien nicht in einen positiven, rein erklärenden und einen normativen, wertenden Teil getrennt werden können. Wirtschaftsethik ist damit nicht als eine angewandte Ethik im wortwörtlichen Sinne möglich, denn dies würde eine »ethikfreie« ökonomische Theorie voraussetzen, auf die wirtschaftsethische Überlegungen quasi von außen angewandt werden könnten. Aus dieser Perspektive ist die im anglo-amerikanischen Diskurs vorherrschende Unternehmensethik (»business ethics«), die auf die (ethische) Verantwortung von Unternehmen abstellt, nur ein Teil der umfassenden Wirtschaftsethik und somit in ihrer Verabsolutierung als Verkürzung zu beurteilen. Angesichts der gegenwärtigen Situation einer fehlenden Reflexion der Normativität ökonomischer Theorien ist es eine vordringliche Aufgabe einer so verstandenen Wirtschaftsethik, die normativen Grundlagen ökonomischer Theorien aufzudecken, sie zu rekonstruieren und zu kritisieren. Notwendigerweise muss eine solche Kritik aus einer eigenen philosophischen Position heraus geübt werden. Die in dieser Arbeit eingenommene Position ist die der Diskursethik, wie sie von Jürgen Habermas und Karl-Otto Apel begründet wurde (Habermas 1983, 1991; Apel 1988). Aufgabe einer Moraltheorie ist es laut Habermas, ein allgemeingültiges Moralprinzip zu formulieren, das eine unparteiische Beurteilung moralischer Fragen erlaubt. Handlungsnormen beziehungsweise -maximen werden prinzipiell als begründbar angenommen. Als moralischer Standpunkt, von dem aus eine solche unparteiische Beurteilung moralischer Fragen möglich ist, gilt der Diskurs, in dem nur der zwanglose Zwang des besseren Arguments zählt. Mein spezifisches Verständnis der Diskursethik sowie ein kursorischer Begründungsversuch finden sich ebenfalls im ersten Kapitel dieser Arbeit.

Die integrative Wirtschaftsethik hat sich bisher in erster Linie auf die Standardökonomik fokussiert. Relativ knapp wende ich mich daher im zweiten Kapitel der neoklassisch geprägten Standardökonomik zu. Die Neoklassik entstand zur Zeit der aufblühenden kapitalistischen Wirtschaften in Europa gegen Ende des 19. Jahrhunderts. Sie verstand die Ökonomik als eine Naturwissenschaft und damit als eine allgemeine ökonomische Theorie ohne geschichtlichen Bezug. Sie versucht die Wirtschaft von den Individuen aus zu erklären. Diese Herangehensweise ging unter dem Begriff methodologi-

scher Individualismus in die Diskussion ein. Sprachlich korrekt wäre es jedoch, vom methodischen Individualismus zu sprechen. Noch heute bildet die Neoklassik so etwas wie den Kern der Mainstream-Ökonomik und ist deswegen insbesondere in der Lehre der dominante Theorieansatz. Die reine Neoklassik hat jedoch eine Reihe von Erweiterungen erfahren und man machte es sich daher zu einfach, würde man bei der Kritik der reinen Neoklassik stehen bleiben. Von den Erweiterungen möchte ich hier drei untersuchen: die Haushaltsökonomik, die Neue Institutionelle Ökonomik und die Umweltökonomik. Diese drei Erweiterungen habe ich ausgewählt, weil sie sozusagen das jeweilige Pendant zu den heterodoxen Theorien darstellen, denen die drei Hauptkapitel dieser Arbeit gewidmet sind. Wird eine kritische Haltung der Normativität der Standardökonomik sowie der Verleugnung derselben gegenüber vorausgesetzt, wird ein kritischer Blick auf die heterodoxen Theorien notwendig. Auch wenn die heterodoxe Ökonomik heute noch ein Randdasein fristet, ging es mir auf der einen Seite darum – so könnte ich ein wenig wichtigtuertisch formulieren –, dem Diskurs »einen Schritt voraus« zu sein. Auf der anderen Seite könnte man auch fragen: Macht es die heterodoxe Ökonomik überhaupt besser als der Mainstream? Welches Reflexionsniveau herrscht bezüglich ihrer Normativität vor?

Da es nicht die eine heterodoxe Ökonomik gibt, sondern eine Vielzahl an Theorieansätzen, musste eine Auswahl getroffen werden. Dabei bin ich zunächst einmal von der Intuition ausgegangen, dass dem jeweiligen heterodoxen Ansatz ein berechtigtes Unbehagen gegenüber der Standardökonomik zugrunde liegt. Die sogenannte Feministische Ökonomik beispielsweise kritisiert die Standardökonomik für ihre geschlechtsdiskriminierende Thematisierung unseres Wirtschaftens. Unter anderem wird kritisiert, dass das gängige Ökonomieverständnis allein die Marktökonomie in den Blick nimmt. Die sogenannte Versorgungsökonomie dagegen, beispielsweise die Leistungen im Haushalt, die vor allem von Frauen erbracht werden, gerät aus dem Blick und wird so potentiell abgewertet. Für den Handlungsbereich der Versorgungsökonomie, aber von hier aus auch für die Marktökonomie, entwickelt die Feministische Ökonomik ein Menschenbild in Anlehnung an die Fürsorgeethik aus der Feministischen Philosophie (siehe Kapitel 3).

Die sogenannte Alte Institutionelle Ökonomik, die sich mit diesem Namen von der zum Mainstream gehörenden Neuen Institutionellen Ökonomik abgrenzen will, nimmt dagegen an dem methodischen Individualismus der Standardtheorie Anstoß. Ihre Kritik richtet sich gegen die Vorstellung, Menschen hätten von ihrem sozialen Kontext losgelöste, unveränderliche

Präferenzen. Zusätzlich zum freien Willen der handelnden Personen wird vor allem dem Verhalten aus Gewohnheit Bedeutung beigemessen. Damit rücken auch Institutionen, die menschliches Zusammenleben regeln, in den Fokus der ökonomischen Theorie. Neben der Frage, wie diese das wirtschaftliche Geschehen beeinflussen, wird auch der Frage nach dem Wandel von Institutionen Interesse entgegengebracht. Zugrunde gelegt werden dabei Einsichten aus der pragmatistischen Philosophie, wie sie von Charles S. Peirce, William James und John Dewey begründet wurde (siehe Kapitel 4) (Peirce 1992; James 1908; Dewey 1932, 1938).

Der Ausgangspunkt der Ökologischen Ökonomik war die Auffassung, dass die ökonomische Standardtheorie auch in Form der Umweltökonomik auf die zunehmenden Umweltzerstörungen unserer Zeit keine adäquaten Antworten geben kann, weil sie sie nicht ausreichend erklärt, oder sie gleich gar nicht als Probleme erkennt. Das der Standardtheorie zugrunde liegende Verständnis von Natur sowie vom Zusammenhang zwischen Natur und Wirtschaft wird kritisiert. Die Begründungen für das negative Urteil sind sehr vielfältig. Insbesondere ist hier der Nachhaltigkeitsdiskurs einschlägig, der die Frage der gerechten Verteilung der natürlichen Ressourcen zwischen den heute lebenden und den zukünftigen Generationen thematisiert. Ebenso werden umwelt- beziehungsweise naturethische Fragen berührt, wenn über den Wert der Natur für uns Menschen, oder auch um ihrer selbst willen nachgedacht wird (siehe Kapitel 5).

Sicherlich wäre auch eine Untersuchung der Marxistischen Ökonomik lohnend gewesen. Doch hätte dieses Vorhaben den gesetzten Zeitrahmen dieser Arbeit gesprengt. Zumal die Marxistische Ökonomik wohl aufgrund ihrer langen Tradition als die vielfältigste und umfangreichste heterodoxe Schule gelten darf.

Im abschließenden sechsten Kapitel komme ich noch einmal auf die Frage nach dem Verhältnis zwischen Ethik und Ökonomik zurück. Wenn ökonomische Theorien stets auf normativen Gehalten beruhen, dann ist die Ökonomik nur als *Politische* Ökonomik denkbar. Doch wie müsste eine philosophisch gewordene ökonomische Theorie gestaltet sein? Welche Anforderungen lassen sich hinsichtlich ihres Umgangs mit Normativität formulieren? Des Weiteren wirft die Verschränkung von Ethik und Ökonomik die Frage auf, ob, beziehungsweise wie eine Abgrenzung zwischen der Politischen Ökonomik und der Wirtschaftsethik denkbar ist. Welche Rolle kommt der Wirtschaftsethik in den anstehenden politisch-ökonomischen Diskursen zu?

# 1 Wirtschaftsethik – zum Verhältnis von Ethik und Ökonomik

Zur Zeit konkurrieren eine Reihe verschiedener paradigmatischer Ansätze darum, was unter Wirtschaftsethik verstanden werden sollte. Im *Handbuch Wirtschaftsethik* wird je nach Zuordnungsverhältnis von Ethik und Ökonomik zwischen Ansätzen der Wirtschaftsethik unterschieden, die als Ausgangsparadigma die Ökonomik oder die Ethik verwenden. Zu ersteren werden Bruno Molitors Ansatz (Die Moral des Faktischen), Karl Homanns Ansatz (Ökonomik als Ethik mit anderen Mitteln) und Joseph Wielands Ansatz (Wirtschaftsethik als Balancieren verschiedener Logiken) gezählt. Von diesen hat vor allem Karl Homanns Verständnis von Wirtschaftsethik in den vergangenen Jahren eine hohe Relevanz im deutschsprachigen wissenschaftlichen Diskurs erlangt, weshalb er hier kurz vorgestellt und diskutiert werden soll. Zu letzteren Ansätzen werden im *Handbuch Wirtschaftsethik* unter anderem George Enderles Ansatz (Die Kooperation von Ethik und Ökonomik), Peter Koslowskis Ansatz (Die Integration der Ökonomik in die Ethik) und Peter Ulrichs Ansatz (Diskursethische Grundlagenkritik der Ökonomik) gezählt (Korff 1999, Band 1). Die Frage außer acht lassend, ob diese Zuordnung in jedem Fall gerechtfertigt ist, soll hier Peter Ulrichs Ansatz der diskursethischen Grundlagenkritik der Ökonomik vorgestellt werden, der vor allem unter der Bezeichnung »integrative Wirtschaftsethik« bekannt ist. Die integrative Wirtschaftsethik ist der Ausgangspunkt dieser Arbeit. Mit der Darstellung und Kritik dieser beiden Ansätze der Wirtschaftsethik soll eine Verortung der vorliegenden Arbeit im wirtschaftsethischen Diskurs ermöglicht sowie dessen Begründung geliefert werden.

Anschließend wird die Aufgabenstellung dieser Arbeit entwickelt. In Anknüpfung an den sogenannten Werturteilsstreit wird die These der integrativen Wirtschaftsethik, dass ökonomische Theorien notwendigerweise auf ethischen Gehalten beruhen, begründet. Zudem wird die Methode der Rekonstruktion und Kritik der normativen Grundlagen ökonomischer Theorien erläutert. Insbesondere für die Kritik ist die Position, aus der heraus sie geübt

wird, entscheidend. Daher wird abschließend die Diskursethik in einem Exkurs vorgestellt und kursorisch begründet.

## 1.1 Wirtschaftsethik mit der Ökonomik als Ausgangsparadigma

Homann definiert Wirtschaftsethik als »allgemeine Ethik mit ökonomischer Methode« (Homann/Lütge 2005: 19). Diese Definition korrespondiert mit seinem Verständnis von Ökonomik als »approach«: Danach wird die Ökonomik nicht über ihren Gegenstandsbereich definiert, sondern befasst sich allgemein mit der Erklärung und Gestaltung der Bedingungen und Folgen von Interaktionen auf der Grundlage individueller Vorteils-/Nachteils-Kalkulationen (ebd.: 5). Es wird damit als Modell des Menschen der *homo oeconomicus* zugrunde gelegt. Die Neoklassik modelliert den wirtschaftlich handelnden Menschen als *homo oeconomicus*. Dieser ist ein von allen sozialen Beziehungen isoliert handelndes Individuum, das eigennützig bestrebt ist, seinen Nutzen zu maximieren. Diese Handlungsmotivation/-weise wird als rational definiert. Unter dem Begriff Nutzen wird dabei die Erfüllung der Präferenzen des Individuums verstanden, die statisch modelliert werden, also als unveränderlich angenommen werden. Diese Konzentration auf die individuelle Vorteils-/Nachteils-Kalkulation wird von Homann positiv bewertet, weil sie es erlaube, nicht »auf so fragwürdige, weil nicht beobachtbare, Dinge wie »genuin« moralische Motivationen o. ä. zurückgreifen« zu müssen (ebd.: 20). Den *homo oeconomicus* begreift Homann jedoch nicht als Teil einer allgemeinen Verhaltenstheorie, sondern nur als Teil einer Situationstheorie. Das Modell des *homo oeconomicus* beschreibt nach Homann also nicht menschliches Verhalten per se, sondern ist typisch für die Situation von Dilemmastrukturen, wie dem Gefangenendilemma.<sup>2</sup> Dilemmastrukturen sind dadurch gekennzeichnet, dass eine

2 Das Gefangenendilemma der Spieltheorie beschreibt eine Spielsituation mit zwei Spielern, in der das Verhalten des einen Auswirkungen auf den anderen hat. Die Spieler müssen folglich strategische Überlegungen anstellen. Sie können entweder miteinander kooperieren oder defektieren. Als Beispiel können zwei Verbrecher dienen, die aufgrund einer gemeinsamen Straftat festgenommen wurden. Sie werden unabhängig voneinander verhört. Leugnen beide die Tat (Kooperation), dann erhalten sie eine relativ geringe Bestrafung. Gestehen beide die Tat (Defektion), müssen sie mit einer etwas höheren Strafe rechnen. Gesteht jedoch einer die Tat und der andere nicht, wird derjenige, der gesteht, belohnt, während der andere schwer bestraft wird. Da die beiden Straftäter nicht miteinander kommunizieren können, lässt sich schwierig Vertrauen herstellen, und beide müssen bei kooperativem Ver-

Aussicht auf Kooperationsgewinne besteht. Damit sind sowohl gemeinsame Interessen vorhanden (Kooperationsgewinne zu erzielen) als auch konfligierende (Verteilung der Kooperationsgewinne). Außerdem sind Dilemmastrukturen durch eine Asymmetrie geprägt: Nur das Mitwirken aller Akteure ermöglicht Kooperationsgewinne und schon ein einzelner Defektierer kann alle anderen zur präventiven Gegendefektion zwingen. Dilemmastrukturen sind nach Homann in der Realität allgegenwärtig und somit setze jede gelungene Interaktion ihre Überwindung voraus. Aus diesem Grund würden Dilemmastrukturen eine fundamentale Rolle in der Wirtschaftsethik spielen. Insbesondere der Markt sei von Dilemmastrukturen geprägt und für diese Situationen sei der *homo oeconomicus* daher eine realistische Annahme über menschliches Verhalten. Homann verwendet deswegen den *homo oeconomicus* auch als gesellschaftstheoretisches Konstrukt: Institutionen zur Durchsetzung von moralischen Regeln müssen ihm zufolge *homo oeconomicus* resistent sein, das heißt, sie müssen auch dann in der Lage sein, moralische Regeln durchzusetzen, wenn alle Menschen sich wie *homines oeconomici* verhalten (Homann 1997).

Die Moral selbst muss in die Ordnung der Wirtschaft inkorporiert werden. Aufgrund dieses Aspektes bezeichnet Homann seine Wirtschaftsethik auch als Bedingungsethik (Moral in der Wirtschaftsordnung), die der »Handlungsethik« (Handeln aus Eigeninteresse) vorgelagert sei (Homann 1994). Damit wird eine strenge Unterscheidung zwischen Handlungen und Regeln getroffen. Während Regeln in Bezug auf Handlungen verbindlich sind, sind sie in Bezug auf alternative Regeln kontingent und damit begründungsbedürftig. Im letzten Punkt ist Homann durchaus zuzustimmen. Die Kontingenz aller Regelsysteme, so führt Homann jedoch weiter aus, liege nach dem Scheitern einer metaphysischen und naturrechtlichen Begründung systematisch in den Dilemmastrukturen. Indem Homann die Dilemmastrukturen auch zum Ausgangspunkt der *Begründung* kontingenter Regelsysteme nimmt, wird die »anreizkompatible Implementierbarkeit zur Bedingung der normativen Gültigkeit« (Homann/Lütge 2005: 51). Das mache eine »allgemeine Zustimmungsfähigkeit, das heißt [...] Pareto-superiorität« notwendig (Homann 1997). Pareto-superior, auch -optimal, wird derjenige Zustand genannt, in dem keine Umverteilung von Gütern mehr möglich ist, ohne dass nicht mindestens eine betreffende Person schlechter gestellt würde. Die Gleichsetzung der allgemeinen Zustimmungsfähigkeit mit dem Kriterium der Pareto-Optimalität setzt voraus, dass der *homo oeconomicus* auch für Entscheidungen über die (*norma-*

---

halten befürchten, durch den anderen hintergangen zu werden. Das Spiel besitzt daher eine dominante Strategie: das Defektieren.

*tiv) richtigen* Regeln der Wirtschaftsordnung zugrunde gelegt wird. Darüber hinaus impliziert das Paretokriterium, dass die Verteilung des Status quo zum Ausgangspunkt genommen wird. Homann rechtfertigt sich dafür folgendermaßen:

»Um Paradiesvergleiche zu vermeiden, bildet der Status quo immer den Ausgangspunkt der Überlegungen, und er hat eine Prima-facie-Legitimation.« (Homann 1997: 26)

Homann erhebt somit den Anspruch, mit seiner Wirtschaftsethik ein Programm einer metaphysikfreien ökonomischen *Moralbegründung* entwickelt zu haben. Die Moral wird dabei durch die Zustimmung der Betroffenen legitimiert, welche allein aufgrund individueller Vorteils-/Nachteilkalkulationen erfolgt (Homann 1997). Auch Lütge geht davon aus, dass in modernen, pluralistischen Gesellschaften kein Wertekonsens mehr erreichbar sei und zieht daraus ebenfalls den Schluss, dass die Zustimmung der Einzelnen nur aufgrund erwarteter Vorteile erfolgen kann und dies damit als letztes normatives Kriterium bleibe (Lütge 2008: 124–126). Das allein dieses Kriterium zur Geltung kommt, sieht Lütge in einer Marktwirtschaft mit einer geeigneten Rahmenordnung gewährleistet.

Diese Konzeption von Ethik dient nach Homann der Umstellung der Ethik von einer kleinen überschaubaren Gruppe, in der das Handeln aller kontrollierbar ist, auf die anonyme Großgesellschaft, indem die moralisch erwünschten Handlungsergebnisse von der moralischen Handlungsmotivation entkoppelt werden. Aus dieser Umstellung ergeben sich nach Homann fünf paradigmatische Punkte: (1) Die langfristige Gewinnmaximierung würde zur sittlichen Pflicht jedes Unternehmers, da sie dem Wohl der Konsumenten diene. (2) Moralische Intuitionen würden durch den Wettbewerb geltend gemacht. (3) Wegen der Dominanz von Dilemmastrukturen könnten moralische Intentionen nur auf der Grundlage einer Ordnungsethik erfolgen, die das Eigeninteresse durch entsprechende sanktionsbewehrte Regeln in die allgemein gewünschte Richtung lenkt. (4) Wird die Entkopplung von Moral und Motivation als evolutionärer Fortschritt begriffen: Das kommunikative Handeln müsse in strategisches Handeln transformiert werden, sonst bliebe es entweder auf einen überschaubaren Kreis beschränkt oder ruiniere die Wirtschaft (Sozialismus). (5) Die Sittlichkeit folge den Funktionsbedingungen der Wirtschaft. Die Ordnungspolitik selbst jedoch sei gestaltbar (Homann 1994).<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Homann überführt diese paradigmatischen Punkte noch in schlagwortartige Aussagen:

Laut Homann hat die Ausdifferenzierung des Subsystems Wirtschaft zu einer parallelen Ausdifferenzierung der Ökonomik aus der Philosophie geführt. Diese funktionale Differenzierung lässt nach Homann erstmals Konflikte zwischen den verselbstständigten Einzelwissenschaften auftreten. Als Ziel der Ökonomik nennt er dabei ein »Erklären zwecks Gestalten« und gibt an, damit an die Tradition der Politischen Ökonomik anzuknüpfen. Für Homann sind Ethik und Ökonomik somit zwei Diskurse zu ein und derselben Problematik menschlicher Interaktionen. Daraus zieht er den Schluss, dass (a) beide Diskurse lediglich andere Schwerpunkte setzen und andere Begriffe benutzen würden, (b) nicht zwischen beiden Diskursen hin und her gesprungen werden sollte und somit die Schwierigkeiten der Ökonomik nicht zum »Einfallstor« der Ethik gemacht werden dürfen und (c) Konzepte wie die menschliche Würde, Humanität, Pflicht und die Unbedingtheit des moralischen Gefühls keinen Platz in der Ökonomik hätten (ebd.).

Die Verantwortung einzelner Individuen wird im Zuge der Konzentration auf eine reine Bedingungsethik gänzlich negiert. So behaupten Homann und Lütge, dass »die moralisch empörenden Resultate etwa in der Dritten Welt nicht auf die »Profitierer« der multinationalen Unternehmen zurückgeführt werden dürfen, sondern auf unzureichende Handlungsbedingungen« (Homann/Lütge 2005: 31) und führen fort: »dann ist es unmöglich, einzelnen Akteuren die »Schuld« an moralisch bedenklichen oder empörenden Zuständen zuzuweisen« (ebd.: 49).

Ulrich hebt jedoch zu Recht hervor, dass Homann auch normative Geltungsansprüche erhebt und damit über eine rein funktionale Wirtschaftsethik hinausgeht (Ulrich 2001: 111–113). Zum einen wird eine Negation der individuellen Verantwortung postuliert, welche nicht ausreichend begründet wird. Es wird verkannt, dass den gegebenen wirtschaftlichen Koordinationsmechanismen nicht per se normative Gültigkeit zukommt. Es handelt sich daher nicht um normativ verbindliche Regeln, denen *a priori* zu folgen ist, sondern ihre Befolgung wird im Falle von ethischen Konflikten zu einem Problem der Zumutbarkeit (ebd.: 148–158). Schwerwiegender ist jedoch ein anderer Kritikpunkt. Würden Homann und Lütge sich darauf beschränken, funktionale Regeln zur Umsetzung einer Wirtschaftsordnung aufzustellen, deren normative Gültigkeit außerhalb der Ökonomik begründet läge, wäre dieses laut Peter Ulrich ethisch unproblematisch. Die in Punkt (3) genannte »allgemein gewünschte Richtung« einer Ordnungspolitik würde dann von einer norma-

---

Gewinnstreben dient der Solidarität aller. Wettbewerb und Investitionen sind solidarischer als Teilen. Privateigentum ist solidarischer als Gemeineigentum (ebd.).

tiv gehaltvollen Wirtschaftsethik außerhalb Homanns Bedingungsethik bestimmt. Die Zustimmung zu solch einer Wirtschaftsethik hängt dann nicht nur von unserem Vorteilsstreben als Marktteilnehmer ab, sondern von den in einem Diskurs vorgebrachten Gründen und unseren Stellungnahmen als Staatsbürger. Stattdessen wird für die Begründung der Regeln wiederum auf den Markt zurückgegriffen und dieser damit zur Gewährinstanz für ethisch richtiges Handeln (ebd.: 115). Homann und Lütge vertreten explizit den Anspruch, eine ökonomische *Moralbegründung* zu liefern. Dazu räumt Homann dem Status quo eine Prima-facie-Legitimation ein und erklärt gar die anreizkompatible Implementierbarkeit zur Bedingung der normativen Gültigkeit. Der daraus entstehende Widerspruch zu seinen funktionalen Erklärungen wird besonders deutlich, wenn Homann einerseits postuliert, dass Konzepte wie die menschliche Würde, Humanität, Pflicht und die Unbedingtheit des moralischen Gefühls keinen Platz in der Ökonomik hätten, andererseits aber behauptet, die langfristige Gewinnmaximierung würde zur sittlichen Pflicht jedes Unternehmers (Homann 1994). Lütge tut das gleiche, wenn er zur Begründung seiner Position auf Smith' Bild eines selbstregulierenden Marktes zurückgreift: Das individuelle Vorteilsstreben innerhalb einer Marktordnung führe zu Vorteilen aller. Diesen Aspekt setzt Lütge zudem mit der Entstehung von Solidarität gleich. Diese positiven Systemwirkungen sind laut Lütge die *ethische* Rechtfertigung für Markt und Wettbewerb. »Ethik verlangt nicht weniger, sondern mehr und besseren Markt« (Lütge 2008: 136–138). Die Rahmenordnung dieses Marktes habe dann nicht das Ziel, das Eigeninteresse zu zähmen, sondern es im Gegenteil intern zu stärken und zu entfesseln. Zur Begründung führt er an: »Das individuelle Vorteilsstreben ist dadurch gerechtfertigt, dass es Motor der Solidarität aller ist« (ebd.: 137). Dies setzt einen merkwürdigen Solidaritätsbegriff voraus. Nur weil eigennütziges Handeln in einer bestimmten Situation zu Vorteilen für alle führt, wird es dadurch nicht zum solidarischen Handeln. Abgesehen davon ist die Annahme, dass der Marktmechanismus automatisch dazu führt, dass eigennütziges Handeln einzelner zu Vorteilen aller führt, zu kritisieren (siehe dazu Kapitel 2.1). Auch die Legitimation der Moral durch die Zustimmung der Betroffenen greift wiederum nur auf die Zustimmung anhand individueller Vorteils-/Nachteilkalkulationen zurück. Damit wird der methodische zum normativen Individualismus überhöht. Die Machtverteilung im Status quo wird damit als legitim vorausgesetzt und nur die Normen gelten als gültig, deren Befolgung bei gegebenen Machtverhältnissen durchgesetzt werden kann. Es gilt damit das

Recht des Stärkeren. Eine ethische Reflexion der vorgefundenen Interessen findet nicht statt.

## 1.2 Wirtschaftsethik mit der Ethik als Ausgangsparadigma

Das positive und szientistische Wissenschaftsverständnis im 20. Jahrhundert, das eine wertfreie Theorie anstrebt und sich auf ein technologisches Verständnis des Theorie/Praxis-Verhältnisses beschränkt, macht angesichts einer Vielzahl an Problemen, die praktische Handlungsorientierungen erfordern, eine Kompensation der entstandenen Lücken durch sogenannte angewandte Ethiken notwendig. Diese Situationsbeschreibung trifft auch auf die Wirtschaft zu. Die Politische Ökonomik wurde bis zu den Klassikern immer in ethisch-praktischer Absicht betrieben. Aristoteles definierte die Ökonomik noch gemeinsam mit der Ethik und Politik als Disziplin der praktischen Philosophie. Auch für den klassischen Ökonom Adam Smith war die Ökonomik immer Politische Ökonomik. Die Wirtschaftslehre war in die Moralphilosophie und Theologie eingebettet. Erst mit der marginalen Revolution um 1870 entstand der Anspruch einer objektiven im Sinne einer wertfreien Theorie, die sich an dem zeitgenössischen Verständnis der Naturwissenschaften orientierte und auch als reine oder autonome Ökonomik bezeichnet wurde.<sup>4</sup> Die heutige Dynamik eines zunehmend globalisierten Wirtschaftssystems sowie dessen Auswirkungen auf die natürliche Umwelt und soziale Lebenswelt der Menschen lassen zunehmend den Wunsch nach einer ethischen Korrektur dieser unerwünschten Auswirkungen aufkommen.

### *Integrative Wirtschaftsethik*

Nach Peter Ulrich sollte Wirtschaftsethik jedoch nicht auf eine angewandte Ethik im wörtlichen Sinne reduziert werden. Das Konzept einer angewandten Wirtschaftsethik setze eine wertfreie Ökonomik als Anwendungsbereich vo-

---

4 Namensgebender Bestandteil der marginalen Revolution (Grenznutzenschule) ist die Idee des Grenznutzens. Der Grenznutzen ist der Nutzenzuwachs, der durch eine zusätzliche Einheit eines Gutes gestiftet wird. Nach dem 1. Gossenschen Gesetz nimmt der Grenznutzen mit jeder weiteren Einheit eines Gutes ab. Damit verknüpft ist die subjektive Wertlehre. Der Wert eines Gutes hängt danach nur von dessen Grenznutzen ab und der wiederum von der konsumierenden Person. Der Wert ist somit rein subjektiver Natur. Weiteres Merkmal der marginalen Revolution ist der methodische Individualismus, das heißt, es wird versucht, das Wirtschaftsgeschehen ausgehend vom Individuum zu erklären.

raus, auf den gewissermaßen von außen ein ethisches Korrektiv bezogen werden kann. Damit würden sowohl die marktwirtschaftlichen Bedingungen als auch das ökonomische Rationalitätsverständnis nicht hinterfragt. Das käme einem Reflexionsstopp gleich. Eine angewandte Ethik, die als ethisches Korrektiv von außerhalb der ökonomischen »Sachlogik« wirke, greife daher ebenso zu kurz, wie eine normative Ökonomik, die die implizite Normativität der Ökonomik einfach auf den Bereich der Ethik übertrage. Beide ließen die explizite und implizite Normativität der Ökonomik unhinterfragt.

Peter Ulrich weist zu Recht darauf hin, dass sich mit der Ökonomik und der Ethik zwei konkurrierende normative Logiken gegenüberstehen, deren Verhältnis klärungsbedürftig ist. Ulrich strebt eine ethische Kritik aller normativen Geltungsansprüche an, die im Namen der »ökonomischen Rationalität« erhoben werden (Ulrich 2006a: 297). Dies ergibt sich jedoch nicht, wie im *Handbuch Wirtschaftsethik* nahegelegt, daraus, dass eine Ethik bestimmter Normativität ein Primat gegenüber der »ethikfreien« Ökonomik hätte. Vielmehr geht Ulrich davon aus, dass jeder ökonomischen Theorie normative Gehalte zugrundeliegen. Die Reflexion über diese Normativität ist die Aufgabe der Ethik und insofern werden auch in der Ökonomik stets Bewertungen vorgenommen, die in den Gegenstandsbereich der Ethik fallen. Die »ethisch-kritische Reflexionsorientierung« ist daher für die integrative Wirtschaftsethik maßgeblich (Ulrich 2001: 126). Für Ulrich ist Wirtschaftsethik darüber hinaus eine Vernunftethik des Wirtschaftens mit dem Ziel eine Transformation der Idee der ökonomischen Rationalität hin zu einer vernünftigen, von ihm als sozialökonomisch bezeichneten, Rationalität zu leisten, die als regulative Idee vernünftigen Wirtschaftens dient. Er macht damit drei systematische Grundaufgaben der von ihm als integrativ bezeichneten Wirtschaftsethik aus:

(1) Wirtschaftsethik muss sich grundlagenkritisch mit den normativen Tiefenstrukturen ökonomischer Theorie auseinandersetzen. Die reflexive Kritik der normativen Grundlagen der Ökonomik hält Ulrich für die »systematisch erste und wichtigste Aufgabe moderner Wirtschaftsethik« (Ulrich 1998: 50). Da dies auch eine wichtige Aufgabenstellung der vorliegenden Arbeit ist, werde ich diesen Punkt in einem Unterkapitel (1.3) gesondert behandeln.

(2) Sie muss die »Orte« der Moral des Wirtschaftens bestimmen. Als Orte der Moral des Wirtschaftens bezeichnet Ulrich die Bereiche, in denen Akteure mit moralischen Ansprüchen und Verantwortlichkeiten auszumachen sind und auf deren wechselseitige Ergänzung es ankommt. Dazu gehören der einzelne Wirtschaftsbürger, die Unternehmen und die staatliche Ordnungspo-

litik. Hier lässt sich dann auch der Teilbereich der Unternehmensethik einordnen, der den heutigen anglo-amerikanischen Diskurs dominiert. Angesichts der Sachzwänge der wettbewerbsorientierten Märkte sollte nach Ulrich der gute Wille der Individuen zu moralisch verantwortlichem Handeln nicht überfordert werden. Andererseits seien wirtschaftsethische Ansätze, die die Individuen von jeglicher moralischer Verantwortung entlasten wollen und die institutionelle Rahmenordnung der Märkte als einzigen Ort der Moral postulieren, ebenso unzureichend.<sup>5</sup> Um die »Orte« der Moral des Wirtschaftens geht es in dieser Arbeit nur am Rande.

(3) Sie muss die Idee einer sozialökonomischen Rationalität entwerfen (ebd.: 207 ff.). Mit der Idee der sozialökonomischen Rationalität hat Ulrich eine regulative Idee wirtschaftsethischer Diskurse sowie unseres Wirtschaftens entwickelt:

»Als sozialökonomisch rational kann jede Handlung oder jede Institution gelten, die freie und mündige Bürger in der vernunftgeleiteten Verständigung unter allen Betroffenen als legitime Form der Wertschöpfung bestimmt haben (können).« (ebd.: 123)

Da sich regulative Ideen unseres Wirtschaftens nicht von ökonomischen Theorien trennen lassen, kann die sozialökonomische Rationalität auch Anhaltspunkte für eine Weiterentwicklung ökonomischer Theorien liefern. Sie soll daher hier ausführlicher dargestellt werden.

### *Sozialökonomische Rationalität*

Mit der sozialökonomischen Rationalität erhält die Ethik ein Primat gegenüber der Ökonomik und die Legitimität ein Primat vor der Effizienz. Die Konkretisierung der sozialökonomischen Rationalität bedarf nach Ulrich der Klärung der ethischen Gesichtspunkte einer »lebensdienlichen Ökonomie«. Sie enthält zum einen den Aspekt der Legitimität: (1) Nach welchen moralischen Regeln wird das gerechte Zusammenleben der Menschen im Bereich der Wirtschaft organisiert? Diese deontologische Frage muss laut Ulrich um die teleologische Sinnfrage einer lebensdienlichen Wirtschaft ergänzt werden: (2) Welchen Beitrag leistet unser Wirtschaften für ein gutes Leben? Ich behandle diese zwei Fragen in umgekehrter Reihenfolge.

(2) Die Sinnfrage bezeichnet Ulrich als eine fundamentale Kategorie des Menschseins: eine *Conditio humana*. Die Handlungsfreiheit, die wir als Menschen besitzen, bedingt, dass uns intentionales Handeln möglich und unaus-

---

<sup>5</sup> Näheres siehe Ulrich (2001: 289–462).

weichlich sei. Stellten wir uns die Frage nach dem Sinn unseres Lebens, so fragten wir nach dem Wesentlichen, das unser Leben ausmacht/ausmachen sollte. Wir entwürfen eine Konzeption des guten Lebens, das wir als Zweck an sich betrachten (Ulrich 2001: 23 f.). Schon Aristoteles sah in der »eudamonia« (wörtlich »einen guten Dämon haben«, im übertragenen Sinne gelingendes Leben) etwas, das »stets um seiner selbst willen und niemals zu einem darüber hinausliegenden Zweck« anzustreben sei (Aristoteles 1969: 15).<sup>6</sup> Peter Ulrich macht deutlich, dass unsere Vorstellungen von Lebensqualität immer in allgemeinen Wertmaßstäben gründen, die wir im Zuge unseres Zusammenlebens mit anderen Menschen reflektieren. Folglich sei auch keine universalistische Konzeption eines guten Lebens denkbar, die für alle Menschen gleichermaßen gelten würde. Stattdessen sollte eine größtmögliche individuelle Freiheit ermöglicht werden, nach der je eigenen Vorstellung guten Lebens zu leben.

Ulrich unterscheidet zwei Hinsichten der Beiträge einer lebensdienlichen Ökonomie: zum einen die Ökonomie des Lebensnotwendigen und zum anderen die Ökonomie der Lebensfülle (zum Folgenden s. Ulrich 2001: 207 ff.). Zum Lebensnotwendigen gehörten die menschlichen Grundbedürfnisse wie Nahrung, Kleidung, medizinische Versorgung usw. Das Konzept der Grundbedürfnisse gelte dabei universal, auch wenn es stets kulturell zu differenzieren sei. Die kulturelle Überformung ändere jedoch nichts daran, dass jede Person ein Recht auf ein kulturelles Existenzminimum besäße. Die moralische Pflicht der Gemeinschaft allen das Lebensnotwendige zukommen zu lassen, wird – so Ulrich – wohl von niemandem ernsthaft bestritten. Die arbeitsteilige Gesellschaft mache heute eine individualistische Leistungszurechnung unmöglich, sodass sie immer auch als Solidargemeinschaft gedacht werden müsse. Auch eine zu starke Spaltung der Gesellschaft in solche unter dem kulturellen Existenzminimum und solche, die im Luxus leben, muss nach Ulrich in diesem Licht als Versagen der Wirtschaftspolitik begriffen werden.

Bezüglich der Ökonomie der Lebensfülle stellt Ulrich zuerst allgemein theoretische Überlegungen zur Lebensqualität an, nimmt anschließend die reale Entwicklung der Lebensstile in den Blick und fragt letztlich nach dem Verhältnis zwischen der individuellen Sinnfindung und der Selbstbehauptung im Wettbewerb. Lebensqualität, so seien sich alle bedeutenden Philosophen einig, bestehe nicht in der endlosen Steigerung der Menge an konsumierten materiellen Gütern (Konsumismus). Schon in der Antike sei man davon aus-

---

6 Griechische Berliner Akademie-Ausgabe 1831: 1097a, 24–b12.

gegangen, dass man ein hohes Maß an Bedürfnisbefriedigung entweder dadurch erreichen könne, dass man sich die zur Befriedigung einer gegebenen Menge von Bedürfnissen nötigen Mittel verschaffe, oder aber dadurch, dass man seine Bedürfnisse reduziere und »genügsam« und »maßvoll« lebe. Es gehe darum, so Ulrich in Anschluss an Gorz und Fromm, zu wissen, wann man genug hat (vgl. Gorz 1989: 160) und vom anstrengenden Haben-Wollen zum kultivierten Sein überzugehen (vgl. Fromm 1976: 89). Das Bedürfnis, seinen eigenen Lebensentwurf zu entwickeln und zu verwirklichen, sei nicht ablösbar von dem nach sozialer Integration. Zwischenmenschliche Beziehungen stellten Anerkennungsverhältnisse dar und prägten damit die eigenen Wertvorstellungen immer mit. Im Zuge solch eines reflektierten Entwurfs des guten Lebens sei Arbeit nicht mehr nur Mittel zum Geldverdienen, sondern eine von vielen produktiven Tätigkeiten. Eigentlich sollte, stellt Ulrich fest, nachdem das Lebensnotwendige in ausreichendem Maße verfügbar ist, eine Konzentration auf kulturelle Entfaltungsmöglichkeiten stattfinden. Die reale Entwicklung sehe jedoch ganz anders aus: Im Zuge des Wirtschaftswachstums nehme das Gefühl der Knappheit eher zu statt ab. Teile der Grundversorgung wie die soziale Absicherung, Wohnraum und die medizinische Versorgung erforderten einen zunehmend größeren Teil des Einkommens. Zudem werde die Erwerbsarbeit knapp: Arendts Diktum, von der »Arbeitsgesellschaft, der die Arbeit ausgegangen ist«, scheine Realität zu werden (vgl. Arendt 2007: 12–13). Dazu kämen externe Effekte unseres Wirtschaftens auf die natürliche Umwelt und die soziale Lebenswelt, die zu ökologischen und sozialen Knappheiten führten, welche wiederum durch defensiven Konsum zu mildern versucht würden und eine von immer mehr Menschen empfundene Zeitknappheit. Diese Entwicklungen bedingten eine objektive Zunahme an Knappheiten. Außerdem gehe mit der Sinnentleerung der Erwerbsarbeit auch eine Steigerung von kompensatorischem Konsum einher. Diese scheinbar konträren Entwicklungen würfen die Frage auf, inwiefern die heutige Marktgesellschaft eine freie Entfaltung nach individuellen Lebensentwürfen ermögliche. Peter Ulrich bestreitet, dass die Marktwirtschaft mit ihrem immanenten Wettbewerbsprinzip ein wertneutrales Instrument zur effizienten Produktion darstellt. Die ständig geforderte Selbstbehauptung im Wettbewerb bedinge eine strukturelle Asymmetrie der Verwirklichungschancen verschiedener Lebensentwürfe. Es existiere ein Zwang hin zu wettbewerbsorientierten Lebenskonzepten (Ulrich 2001: 225 ff.). Schon Max Weber hätte hervorgehoben, dass der Kapitalismus heute nicht mehr auf die subjektive Aneignung einer bestimmten ethischen Maxime angewiesen sei. Vielmehr

gelte: »Der heutige, zur Herrschaft im Wirtschaftsleben gelangte Kapitalismus also erzieht und schafft sich im Wege der ökonomischen Auslese die Wirtschaftssubjekte – Unternehmer und Arbeiter – deren er bedarf« (Weber 2004 [1920]: 37). »Wer sich in seiner Lebensführung den Bedingungen kapitalistischen Erfolges nicht anpaßt, geht unter oder kommt nicht hoch« (ebd.: 56).

Ganz in diesem Sinne weist auch Harmut Rosa darauf hin, dass die scheinbare ethische Neutralität des Wettbewerbs dazu geführt hat, dass der Wettbewerb vom Mittel zum Selbstzweck umgewandelt wurde. Gesellschaftliche Anerkennungsverhältnisse wurden so zum einen dynamisiert (Anerkennung wird nicht mehr besessen, sondern muss immer wieder neu verteidigt werden) und zum anderen de-ontologisiert, das heißt sie ist nicht mehr vorgegeben, sondern muss durch eigene Leistung erworben werden. Dieses Verständnis impliziert, dass eine »fortwährende Angst vor dem persönlichen Scheitern« entsteht. Individuelle Akteure geraten so unter den Druck, ihre Wettbewerbsfähigkeit aufrechtzuerhalten beziehungsweise zu verbessern (Rosa 2006: 94–98). Das Wettbewerbsprinzip führt dazu, dass jeder zur Steigerung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit gezwungen ist, um nicht zu »den Verlierern« des Wettbewerbs zu gehören (Thielemann 2009: 216). »Damit aber gewinnt das Wettbewerbsprinzip – entgegen der Vermutung, dass die freie Konkurrenz die Pluralität und Heterogenität von Lebenskonzeptionen fördere – eine geradezu determinierende Kraft über die gesellschaftlich dominanten Konzeptionen gelingenden Lebens« (Rosa 2006: 100). Damit wird das ursprüngliche Versprechen, eine wachsende individuelle Autonomie zu ermöglichen, untergraben (ebd.).

(1) Die Legitimität des Wirtschaftens betrifft das gerechte Zusammenleben der Menschen. Dieses setzt – so Peter Ulrich im Anschluss an John Rawls – erstens Personen mit einem Gerechtigkeitssinn<sup>7</sup> und zweitens eine wohlgeordnete Gesellschaft voraus. Ulrich stellt sich daher zunächst die Frage, welche moralischen Grundrechte für alle Menschen begründbar sind. Anschließend setzt er sich kritisch mit John Rawls' Konzeption einer wohlgeordneten Gesellschaft auseinander und schlägt letztlich als Ergänzung zu Rawls sogenannte wirtschaftsbürgerliche Grundrechte vor.<sup>8</sup> Die Verwirklichung die-

7 Personen mit einem Gerechtigkeitssinn sind in der Lage, berechnete Ansprüche anderer Menschen zu erkennen und gewillt, ihr eigenes Handeln an dem Grundsatz der Gerechtigkeit auszurichten (Rawls 2003: § 7).

8 Als Grundrechte werden solche Rechte bezeichnet, deren Erfüllung notwendig ist für die Wahrung der personellen Identität und menschlichen Würde und deren Erfüllung damit die Grundvoraussetzung für die Wahrnehmung weiterer Rechte ist. Sie gelten daher als die Minimalbedingung jeglicher Gerechtigkeitskonzeption. Es handelt sich bei ihnen um morali-

ser Rechte setzt – wie bereits erwähnt – das voraus, was John Rawls als »wohlgeordnete Gesellschaft« bezeichnet: eine Gesellschaft, in der jeder dieselbe politische Gerechtigkeitskonzeption akzeptiert und in der die Institutionen der Gesellschaft dieser Gerechtigkeitskonzeption entsprechen (Rawls 2003: § 3). Ulrich kritisiert Rawls' Gerechtigkeitskonzeption insbesondere in zwei Punkten. Diese Kritik soll im Folgenden diskutiert werden. Zum einen wirft Ulrich Rawls eine Unschärfe bezüglich der Unterscheidung zwischen dem Differenzprinzip und dem Pareto-Kriterium vor. Zum zweiten erhebt er mit Habermas den Vorwurf, eine Klassifizierung der Grundrechte als Grundgüter (Rawls 1979: 112 sowie Rawls 2003: 100–101). würde dem deontologischen Sinn dieser Grundrechte nicht gerecht (Habermas 1999: 71–74).

Die aktuelle Version der beiden Gerechtigkeitsprinzipien von Rawls lautet:

1. »Jede Person hat den gleichen unabdingbaren Anspruch auf ein völlig adäquates System gleicher Grundfreiheiten, das mit demselben System von Freiheiten für alle vereinbar ist.«
2. »Soziale und ökonomische Ungleichheiten müssen zwei Bedingungen erfüllen: erstens müssen sie mit Ämtern und Positionen verbunden sein, die unter Bedingungen fairer Chancengleichheit allen offenstehen (a); und zweitens müssen sie den am wenigsten begünstigten Angehörigen der Gesellschaft den größten Vorteil erbringen (b)« (Rawls 2003: 78).

Dabei hat das erste Gerechtigkeitsprinzip Vorrang vor dem zweiten und die Bedingung der fairen Chancengleichheit (a) Vorrang vor dem sogenannten Differenzprinzip (b). Den Vorrang des ersten Prinzips vor dem zweiten führt Rawls folgendermaßen aus: »Diese Vorrangigkeit verbietet Austauschmaßnahmen (in der Sprache der Ökonomen: »Trade-offs«) zwischen den vom ersten Prinzip abgedeckten Grundrechten und -freiheiten und den vom Differenzprinzip regulierten sozialen und ökonomischen Vorteilen« (ebd.: 83).

---

sche Rechte, das heißt für sie wird auch dann normative Gültigkeit beansprucht, wenn sie nicht rechtlich institutionalisiert sind. Aus diesem Grund wurden in der Vergangenheit Bemühungen unternommen, die universalen Menschenrechte in international verbindlichen Erklärungen festzuhalten und Möglichkeiten der Einklagbarkeit zu schaffen. In den Menschenrechtskonventionen sind im Wesentlichen drei Typen an Grundrechten festgehalten: (1) Grundrechte der unantastbaren personalen Freiheit (Persönlichkeitsrechte), (2) Grundrechte auf Mitwirkung in der demokratischen politischen Willensbildung (Staatsbürgerrechte) und (3) Grundrechte auf ein Mindestmaß an Schutz vor existentieller Not und auf angemessene Teilhabe an der gesellschaftlichen Wohlfahrt (soziale Schutz- und Teilhaberechte).

Nach dem Pareto-Prinzip dagegen wäre ein Tausch von Grundfreiheiten gegen ökonomische Vorteile erlaubt, solange dadurch der subjektiv empfundene Nutzen der betreffenden Person steigt. Die wichtige Unterscheidung zwischen dem Differenzprinzip und dem Pareto-Kriterium hat Rawls also zunehmend deutlicher gemacht.

Viel entscheidender ist daher Ulrichs Kernthese, auf die seine Argumentation letztlich hinausläuft, dass Rawls' liberaler Konzeption einer wohlgeordneten Gesellschaft der sozioökonomische Unterbau fehlt. Zu starke soziale und ökonomische Ungleichheiten können laut Ulrich dazu führen, dass die Grundfreiheiten des ersten Gerechtigkeitsprinzips sowie die faire Chancengleichheit nur noch formal gelten (Ulrich 2001: 254–258). Diese Kritik wurde insbesondere von Norman Daniels aufgeworfen (Daniels 1975).

Rawls hat jedoch den Begriff der *fairen* Chancengleichheit gerade in Abgrenzung zur bloß formalen Chancengleichheit entwickelt. Im Falle des ersten Gerechtigkeitsprinzips begegnet er der Kritik, indem er zwischen der Freiheit selbst und ihrem Wert unterscheidet, der angibt, inwieweit die jeweilige Person die betreffende Freiheit zu nutzen vermag. Er fordert, dass in den ersten Gerechtigkeitsgrundsatz der Zusatz aufgenommen werden sollte, dass die politischen Freiheiten gemäß ihres fairen Wertes zu gewährleisten sind. Dieser Gedanke entspricht für ihn dem der fairen Chancengleichheit im zweiten Gerechtigkeitsgrundsatz (Rawls 1998: 444–447, sowie Rawls 2003: 231 ff.). Dementsprechend führt er auch zur fairen Chancengleichheit aus:

»Faire Chancengleichheit heißt hier soviel wie Gleichheit im liberalen Sinn. Damit das Prinzip seinen Zweck erfüllt, müssen bestimmte Anforderungen an die Grundstruktur gestellt werden, die über die des Systems der natürlichen Freiheiten hinausgehen. Ein freies Marktsystem muss in einen Rahmen politischer und rechtlicher Institutionen eingebettet werden, die den langfristigen Trend ökonomischer Kräfte so regeln, dass übermäßige Konzentrationen von Eigentum und Vermögen verhindert werden, insbesondere solche Formen der Konzentration, die wahrscheinlich zu politischer Vorherrschaft führen [und damit sowohl das erste Prinzip der gleichen Freiheit als auch das Prinzip der fairen Chancengleichheit unterminieren würden, A. d. V.]« (Rawls 2003: 79–80)

An dieser Stelle fällt Rawls auf die Füße, dass er die Grundrechte als Güter konzipiert. Laut Habermas führt die Konzeption des Urzustandes von Rawls zur Begründung der zwei Gerechtigkeitsprinzipien dazu, dass Rawls Rechte nur als Güter konzipieren kann. Damit verfehlt er jedoch ihren deontologischen Sinn. Während Normen eine universelle Verpflichtung ausdrücken, drücken Werte die von Kultur und Lebensentwurf abhängige Vorzugswür-

digkeit von Gütern aus. Rawls versucht, diese deontologische Intuition wieder einzuholen, indem er ihnen nachträglich einen »fairen Wert« zuschreibt (Rawls 1992: 178 ff., 196 ff.). Diese Zuschreibung eines »fairen Wertes« an Güter ist jedoch entweder redundant oder sinnlos, weil nur auf Rechte bezogen zwischen rechtlicher und faktischer Gleichheit unterschieden werden kann (Habermas 1999: 71–74). Die Frage, wie es gelingen kann, diesen »fairen Wert« der politischen Freiheiten zu sichern, verweist Rawls an andere Wissenschaften. Bezüglich eines möglichen Konflikts mit der Marktwirtschaft führt er lediglich zaghaft aus: »Dennoch müssen wir zur Kenntnis nehmen, dass das Problem der Garantie des fairen Wertes der politischen Freiheiten von gleicher, wenn nicht von größerer Bedeutung ist als die Sicherung marktwirtschaftlicher Mechanismen« (Rawls 1998: 447). Hier lässt sich einwerfen, dass die Legitimität mit Sicherheit Vorrang gegenüber der Effizienz der Marktwirtschaft besitzt – alles andere würde einen Reflexionsstopp vor der Logik des Marktes bedeuten. Rawls hat also den theoretischen Anspruch der Vorrangigkeit der Freiheit und der Chancengleichheit klar benannt. Die Bedingungen für eine faire Chancengleichheit und den »fairen Wert« der Freiheit werden jedoch von ihm nicht reflektiert. Zudem bietet sein Freiheitsbegriff und die daraus folgende eigentümliche Zuschreibung eines »fairen Wertes« keinen begrifflichen Rahmen für diese Thematisierung.

Hier kommt Ulrichs spezifisch wirtschaftsethischer Einwand zum Tragen, dass eine vollständige Trennung von Politik und Wirtschaft nicht möglich ist und daher auch die sozialökonomischen Bedingungen der realen Freiheit einbezogen werden müssen, indem auch unveräußerliche Grundrechte für Wirtschaftsbürger formuliert werden (Ulrich 2001: 257–258). Den Begriff »reale Freiheit« definiert Ulrich in Anschluss an Philip van Parijs als Freiheit, die die zur Wahrnehmung der entsprechenden Freiheit notwendigen sozialökonomischen Fähigkeiten und Ressourcen beinhaltet. Im Vergleich zur nur formalen Freiheit beinhaltet die reale Freiheit immer auch die Möglichkeit (»opportunity«) der Nutzung (van Parijs 1995: 22). Im gleichen Sinn betont auch schon Amartya Sen den Aspekt der »opportunity« von Freiheit, der die reale Chance der Verwirklichung der Freiheit betrifft (Sen 1993). Dabei legt er sein Augenmerk insbesondere auf die materiellen Voraussetzungen. Um die reale und formale Freiheit gleichermaßen einzubeziehen, geht Ulrich bei der Entwicklung der Wirtschaftsbürgerrechte vom Fähigkeitenansatz aus, der die formale Berechtigung (»entitlement«) und die soziokulturelle sowie sozioökonomische Befähigung (»capability«) als Komplemente für die Ermächtigung (»empowerment«) der Bürger zu selbstbestimmtem Handeln be-