

Hardy Bouillon

**Wirtschaft,
Ethik und
Gerechtigkeit**

BUCHAUSGABE.DE

Bücher für den Liberalismus

Im Andenken an Lothar



Hardy Bouillon

European Center of Austrian Economics Foundation, Liechtenstein
STUDIEN ZUR WIRTSCHAFTS- UND GESELLSCHAFTSORDNUNG, Bd. IX
Hrsg. Kurt R. Leube

Hardy Bouillon

Wirtschaft,
Ethik und
Gerechtigkeit

BUCHAUSGABE.DE

Bücher für den Liberalismus

Wirtschaft, Ethik und Gerechtigkeit
Hardy Bouillon

Copyright © 2010 European Center of Austrian Economics Foundation,
Liechtenstein (ECAEF)

Erste Auflage – Flörsheim: buchausgabe.de – Michael Kastner, 2010

All rights reserved. No reproduction may be made in any form without permission
from the ECAEF.

Photograph of Hardy Bouillon reproduced by kind permission of the author.

BUCHAUSGABE.DE
Bücher für den Liberalismus

buchausgabe.de – Michael Kastner
Berliner Strasse 3
65439 Flörsheim

Deutsche Bibliothek – Cataloguing in Publication Data

Bouillon, Hardy

Wirtschaft, Ethik und Gerechtigkeit / Hardy Bouillon

First edition – Flörsheim: buchausgabe.de – Michael Kastner, 2010

Vol. IX, p. 225

Ed. Kurt R. Leube

ISBN 978-3-942239-07-3 (Druckausgabe), 978-3-942239-17-2 (PDF)

i. Bouillon, Hardy

ii. Wirtschaft, Ethik und Gerechtigkeit

1. Philosophy

5. Philosophie

2. Economics

6. Wirtschaft

3. Politics

7. Politik

4. Liberalism

8. Liberalismus

Typeset in:

Times New Roman

Design and Typesetting:

Andre Wendt (www.i-d-online.com)

ISBN:

978-3-942239-07-3 (Druckausgabe), 978-3-942239-17-2 (PDF)

Zum Geleit

„ ... es gibt kein ‚mehr‘ oder ‚weniger‘ an Gerechtigkeit, nur ein ‚gerecht‘ oder ‚ungerecht‘, während ‚mutig‘ steigerbar ist, ebenso wie ‚großzügig‘ und ‚mäßig‘. Wer also eine Norm vorschlägt, die mit Gerechtigkeit nicht vollständig kompatibel ist, rät *no- lens volens* zur Ungerechtigkeit – eine Folge, die man womöglich lieber vermeiden möchte, z.B. durch eine Umdeutung der ‚Gerechtigkeit‘.“ *Hardy Bouillon*

Mit bisher 5 bedeutenden Monographien, einer weiteren Handvoll populär geschriebener Bücher, über einem Dutzend großer von ihm herausgegebener Werke und weit mehr als 100 anderen Veröffentlichungen, gehört Hardy Bouillon heute gewiss zu den originellsten liberalen Philosophen Europas. Fest in der wissenschaftlichen Tradition der “Österreichischen Schule der Nationalökonomie” und des “Kritischen Rationalismus” ruhend, bestechen seine Arbeiten insbesondere durch die überlegene Präzision und Klarheit ihres Stils und den Charme ihres Ausdrucks.

Hardy Bouillon wurde 1960 geboren, studierte Kunstgeschichte und Philosophie in Trier, Albuquerque (NM) und Oxford und habilitierte sich in Politischer Philosophie bei Gerard Radnitzky in Trier. Seither ist er seiner Alma Mater verbunden – zuletzt als Apl. Professor –, lehrte aber auch in Duisburg-Essen, Prag, Salzburg, Wien und Zagreb. Er ist Mitglied zahlreicher internationaler Forschungsinstitute und Think Tanks. Zwischen 1998 und 2008 führte er in Brüssel das “Centre for the New Europe” (CNE), und 2009 wurde er zum Forschungsdirektor an die “SMC-University” in Wien berufen. Vor rund 20 Jahren gründete er seine eigene Agentur “Public Partners” und arbeitet seither auch als selbstständiger Unternehmensberater und Trainer. Ich traf Hardy Bouillon Anfang der 1980er Jahre bei einer der damals noch eher seltenen liberalen Konferenzen und wir sind seither freundschaftlich verbunden.

Jede Praxisorientierung ohne theoretische Basis ist weder sinnvoll noch hilfreich. Das Theoretisieren aber ohne praktischen Bezug läuft ebenso Gefahr, sich im nutzlosen *l’art pour l’art* zu verlieren. Dieser Maxime entsprechend, gelingt es Hardy Bouillon im vorliegenden Buch, einerseits das

Rüstzeug der Theorie zu vermitteln und anzuwenden, andererseits aber auch die praktisch-politischen Probleme unserer Zeit zu thematisieren.

In unserer Zeit, in der die Tagespolitik von zündenden, meist aber inhaltsleeren Begriffen und Phrasen beherrscht und dem Zeitgeist folgend dann auch entsprechend interpretiert und definiert wird, trägt das vorliegende Buch zur längst überfälligen Klärung bei. Mit "Wirtschaft, Ethik und Gerechtigkeit" greift Bouillon die drei wohl wichtigsten Fragen der gegenwärtigen wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Diskussion auf und stellt diese nicht nur verständlich und systematisch dar, sondern bringt auch ebenso innovative wie überzeugende Antworten vor.

Im ersten Kapitel behandelt Bouillon die Grundfragen der Wirtschaftsethik und unterzieht dieses Fach einer scharfen Kritik. Geschickt führt uns der Autor zunächst in die bestimmenden Annahmen seines Denkens und in die Welt präziser Begriffsbestimmungen ein. Seine Erklärungen und Definitionen der vielen Elemente, mit denen wir versuchen, den oft gebrauchten Phrasen wie etwa der "Sozialen Gerechtigkeit", dem "Fair Trade", der "Wirtschaftsethik", der "Corporate Social Responsibility", "Eigentum" oder auch der "Marktwirtschaft" einen operationalen Inhalt zu geben, sind von fundamentaler Wichtigkeit.

Nach diesen Erklärungen wendet sich Bouillon im zweiten Abschnitt dann dem Problemkreis der Moral wirtschaftlichen Handelns zu. Da wir ökonomische Güter regelmäßig nach unseren subjektiven Präferenzen einsetzen, muss nach ihm deren jeweilige individuelle Nutzung von der damit verbundenen moralischen Einstellung des Einzelnen abhängen. Hier gelingt es ihm überzeugend darzustellen, dass jede wirtschaftsmoralische Handlung allen Kriterien einer 'nur' moralischen Handlung entsprechen und mit ihr auch übereinstimmen muss.

Der Logik der Argumentation folgend, behandelt Bouillon nach der Klärung der wirtschaftsmoralischen und ethischen Fragen im nächsten Kapitel dann das ebenso komplexe wie heiß diskutierte Thema der Gerechtigkeit. Sollen wir nun die 'Gerechtigkeit' an bestehende Normen anpassen, oder eher umgekehrt, nämlich die Normen an der formalen Gerechtigkeit testen? Wirtschaftliches Handeln ist für Bouillon dann gerecht, wenn es mit den Freiheiten einer anderen Partei *nicht* in Konflikt steht. Jede wirtschaftliche Handlung aber muss als ungerecht gelten, wenn sie die Freiheiten anderer beschränkt. Seiner originellen Darlegung und Definition einer moralisch gerechten wirtschaftlichen Handlung kommt hier Signalfunktion zu.

Im letzten Kapitel wendet Bouillon dann die Erkenntnisse der vorhergehenden Abschnitte in konsequenter Weise an. Hier geht es im Wesentlichen darum, die Richtigkeit seiner Thesen an den gängigen Theorien von der 'Nachhaltigkeit' über 'Stakeholder Value', bis hin zu den diversen Konzepten einer, wie auch immer zu deutenden 'Ökologischen Ethik', etc. zu überprüfen und deren Nützlichkeit zu testen.

Der enorme Nutzen, den die Lektüre dieses wichtigen Buches dem Leser bringen wird, braucht allerdings kaum mehr getestet zu werden.

Mir verbleibt hier nur noch, Hardy Bouillon herzlich für das Überlassen seines Manuskripts zu danken. Es liegt hier als Band IX der ECAEF-Reihe "Studien zur Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung" vor. Michael Kastner danke ich ebenso herzlich für seine spontane Bereitschaft, seinen neuen Verlag "Buchausgabe.de: Bücher für den Liberalismus" mit "Wirtschaft, Ethik und Gerechtigkeit" beginnen zu lassen.

Kurt R. Leube

Hoover Institution, Stanford University (USA) und
ECAEF, European Center of Austrian Economics Foundation (FL)

Vorbemerkungen

Den Anstoß für die vorliegende Abhandlung bildet eine Wissenschaftsentwicklung, die – obwohl nicht neu – dem Autor nach wie vor Verwunderung abringt. Diese Entwicklung ist gekennzeichnet durch Ausprägungen einerseits und Auslassungen andererseits, die im Felde der Wirtschaftsethik auszumachen sind. Was die Ausprägungen angeht, so haben vor allem einige Denkansätze, die heute oftmals unter Gerechtigkeitsphilosophie rubriziert oder mit ihr in Verbindung gebracht werden, zu dieser Verwunderung beigetragen, während im Hinblick auf die Auslassungen vor allem die Vernachlässigung sowie der sorglose Umgang mit begriffs- und philosophieanalytischen aber auch mit methodologischen Grundfragen zur Wirtschaftsethik ein – nach wie vor – anhaltendes Erstaunen hervorgerufen haben.

Bedenkt man z.B., dass die Ethik als Unterdisziplin der Praktischen Philosophie gemäß ihrem Selbstverständnis eine zumindest überwiegend analytische Disziplin ist, die Ökonomie aber vornehmlich als empirische Wissenschaft gehandelt wird, dann sollte man erwarten, dass die diese beiden Disziplinen vereinende Wissenschaft der Wirtschaftsethik in ihren Selbstreflexionen den etwaigen Spannungen, die aus der Verschmelzung einer analytischen Disziplin mit einer empirischen Wissenschaft erwachsen können, einen größeren Platz einräumen würde, als dies der Fall ist.

Zur Seltenheit, mit welcher der Blick nach innen gerichtet wird, gesellt sich in der wirtschaftsethischen Literatur die Fixierung auf bestimmte konsequentialistische Betrachtungsweisen, die andere, konkurrierende moralphilosophische Perspektiven in den Hintergrund treten lassen. Beide Phänomene stellen m.E. Unzulänglichkeiten dar. Das vorliegende Buch versteht sich als Beitrag zu dem Versuch, diese Unzulänglichkeiten klar herauszuarbeiten und Wege zu deren Ausräumung aufzuweisen.

Vor dem Hintergrund dessen könnte man sagen, die vorliegende Abhandlung verfolge über weite Strecken *metawirtschaftsethische* Absichten. Gleichwohl liegen ihr auch andere Intentionen zugrunde. Wie der Leser unschwer bemerken wird, geht es – inhaltlich betrachtet – um eine Begriffsklärung und die Herausarbeitung bestimmter Implikationen für einschlägige Begriffe in der wirtschaftsethischen Literatur. Mit anderen Worten: es geht um das Verständnis von Gerechtigkeit und um die Frage, welche Auswirkun-

gen das hier erarbeitete Gerechtigkeitsverständnis für die Interpretation wirtschaftsethischer Schlüsselbegriffe habe.

Zu den Auslösern der o.g. Verwunderungen, die Anlass zu dieser Studie gegeben haben, zählt die in Kapitel 3 ausführlich erörterte, scheinbar paradigmatisch gewordene Methode, den Begriff der Gerechtigkeit an Normen anpassen zu wollen, die aus Sicht bestimmter Schulen und Autoren der formalen Gerechtigkeit vorzuordnen sind, und das nur wenig verbreitete Interesse daran, den umgekehrten Weg einzuschlagen und die Normen an der formalen Gerechtigkeit zu messen bzw. auszurichten. Was diese modische Methode verursacht haben mag, darüber kann der Autor nur spekulieren. Ein Grund mag in dem Umstand zu suchen sein, dass Gerechtigkeit kein Wert ist, der einen Ermessensspielraum zuließe. Eine Handlung ist gemäß bestehender Gerechtigkeitskriterien gerecht oder ungerecht. Im Hinblick auf die Frage, ob die Handlung mutig, großzügig, mäßig sei, ist die Beurteilung neben bestehenden Kriterien dem eigenen Ermessen überlassen – zumindest in der aristotelischen Tradition. D.h., es gibt kein ‚mehr‘ oder ‚weniger‘ an Gerechtigkeit, nur ein ‚gerecht‘ oder ‚ungerecht‘, während ‚mutig‘ steigerbar ist, ebenso wie ‚großzügig‘ und ‚mäßig‘. Wer also eine Norm vorschlägt, die mit Gerechtigkeit nicht vollständig kompatibel ist, rät *volens volens* zur Ungerechtigkeit – eine Folge, die man womöglich lieber vermeiden möchte, z.B. durch eine Umdeutung der ‚Gerechtigkeit‘.

Wie auch immer: Ob man in einer Welt, in der nach Einhaltung der formalen Gerechtigkeit – so wie sie hier verstanden wird – gestrebt wird, leben will oder nicht, ist eine Wertentscheidung, die dem Individuum überlassen ist. In diesem Buch geht es darum, jene Kriterien der Gerechtigkeit herauszuarbeiten, die nicht unbilligen Forderungen und der Willkür unserer Urteile unterworfen, sondern allein durch eine hinreichendes Maß an Vernunft, Logik und Begriffsanalyse bestimmbar sind.

Für alle hier getroffenen Aussagen zeichnet zwar allein der Autor verantwortlich, aber für die Urheberschaft standen viele Pate. Ihnen sei an dieser Stelle herzlich gedankt: Gerard Radnitzky (1921-2006), meinem langjährigen Mentor und Freund, dem ich den größten Teil meiner Einsichten direkt oder indirekt verdanke, und Anthony de Jasay, der mich von der irrigen Annahme, Freiheiten seien Rechte, befreite und mich zu vielen Überlegungen inspirierte, die hier niedergeschrieben sind. Danken möchte ich auch Hartmut Kliemt, der mich davor bewahrte, alte Irrtümer gegen neue einzutauschen, und Enrico Colombatto, auf dessen Anregung hin ich dieses Buch nach langem Zögern endlich in Angriff genommen habe. Großen Dank schulde ich auch dem

International Center for Economic Research (ICER) in Turin, das mir im Rahmen eines Fellowships die Möglichkeit einräumte, die vorliegende Untersuchung zu Papier zu bringen. Last, but not least, danke ich Kurt Leube für seine freundliche wie freundschaftliche Bereitschaft, das vorliegende Ergebnis in die Reihe *Studien zur Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung* aufzunehmen.

Inhalt

Vorbemerkungen	9
Inhalt.....	13
0. Einleitung	17
1. Präliminarien zur Ethik.....	21
1.1. Wozu Präliminarien?	21
1.1.1. Ethik und Moral – und andere Sprachregelungen.....	21
1.1.2. Referenzmoral und moralische Dimension.....	23
1.1.3. Analytische, empirische und normative Sätze	25
1.1.3.1. Theorie und Praxis – eine Vorbemerkung	25
1.1.3.2. Analytische Sätze und Definitionen.....	27
1.1.3.3. Definitionen und Explikationen.....	30
1.1.3.4. Missing links und deren Folgen.....	32
1.1.3.5. Bidirektionale Einwirkungsverhältnisse	35
1.1.4. Hinreichende und notwendige Bedingungen	38
1.1.5. Negative Selektion.....	39
1.1.5.1. Starkes und schwaches Paretoprinzip	41
1.1.5.2. Paretoinferiorität.....	42
1.1.5.3. Theorienpräferenz.....	44
1.1.6. Methodologische Individualethik	48
1.1.6.1. Methodologischer Subjektivismus.....	49
1.1.7. Handlungen und Unterlassungen.....	50
1.1.8. Konstitutive Merkmale der Moral	52
1.1.8.1. Zur Definitionsheuristik.....	53
1.1.8.2. Zurück zu den konstitutiven Merkmalen der Moral	55
1.1.9. Handlungen und Ursächlichkeit.....	60
1.1.9.1. Die Trias moralischer Handlungen.....	62

1.1.10.	Ethiken und Wirtschaftsethik.....	64
1.1.11.	Wirtschaftsethik und Wirtschaftsmorallehren	66
2.	Wirtschaft	69
2.1.	Wirtschaftliches und moralisches Handeln.....	69
2.1.1.	Konstitutive Merkmale wirtschaftlichen Handelns.....	69
2.1.2.	Konstitutive Merkmale wirtschaftsmoralischen Handelns	74
2.1.2.1.	Zur Freiwilligkeit wirtschaftsmoralischen Handelns	76
2.2.	Freiheit, Eigentum und wirtschaftsmoralisches Handeln.....	77
2.2.1.	Individuelle Freiheit und Eigentum	77
2.2.1.1.	Die individuelle Freiheit und das Zirkularitätsproblem	79
2.2.1.1.1.	Das Kriterium fehlender Zustimmung	82
2.2.2.	Zur Einführung von Eigentum	86
2.2.2.1.	Kriterien der Einführung von Eigentum	86
2.2.3.	Einführungen von Eigentum à la Locke	91
2.2.3.1.	Die Einführung des Geldes	95
2.2.4.	Das Legitimitätsproblem und der libertäre Anarchismus	97
2.2.5.	Das Finders-Keepers-Prinzip.....	102
2.2.5.1.	Das argumentum pro libertate.....	109
2.2.6.	Brüche in der Vermehrungskette	111
2.2.7.	Geistiges Eigentum	112
2.2.7.1.	Ein kleiner Exkurs in die Arzneimittelindustrie	118
2.2.7.2.	Zurück zu Mengers 3. Kriterium	121
2.2.8.	Die wirtschaftsmoralische Qualität des Geldes	124
2.2.8.1.	Ein kleiner Exkurs in die Finanzkrise 2008	126
3.	Gerechtigkeit	129
3.1.	Gerechtigkeit und die Herbeiführung von Normen	129
3.2.	Vertrag, Recht und Obligation.....	132

3.2.1.	Beschlüsse ohne Verträge.....	135
3.2.2.	Beschlüsse durch Konventionen.....	137
3.2.3.	Beschlüsse durch Verträge.....	139
3.3.	Gerechtigkeit und soziale Gerechtigkeit.....	142
3.4.	Der Ursprung der Idee sozialer Gerechtigkeit	147
3.4.1.	Die soziale Gerechtigkeit und das Moralsystem der Horde.....	147
3.5.	Soziale Gerechtigkeit als Fehlbegriff.....	149
3.5.1.	Soziale Gerechtigkeit als prudente Maßnahme.....	152
3.6.	Soziale Gerechtigkeit als ausbleibende Gerechtigkeit	153
3.7.	Soziale Gerechtigkeit als Komplementär der Gerechtigkeit....	157
3.8.	Umverteilung als Begrenzung formaler Gerechtigkeit	166
3.8.1.	Ne bis in idem – Nicht zweimal abrechnen!	169
3.8.2.	Poolgüter, Mautgüter und positive Externalitäten	170
3.9.	Fazit.....	172
4.	Wirtschaftsethik.....	175
4.1.	Begriffe, Fragen und Themen der Wirtschaftsethik.....	175
4.1.1.	Shareholder Value vs. Stakeholder Value.....	178
4.1.2.	CC, CG und CSR.....	183
4.1.3.	Nachhaltigkeit und ökologische Ethik	187
4.1.4.	Ausbeutung und Diskriminierung.....	191
4.1.5.	Organhandel und Abtreibung.....	197
4.1.6.	Insider trading, Industriespionage, Datenschutz.....	202
4.1.7.	Bestechung und Korruption.....	204
5.	Schlussbemerkungen	207
	Literaturverzeichnis	209
	Index	219

0. Einleitung

In den Vorbemerkungen wurde dargelegt, was den Ausschlag zu dieser Untersuchung gegeben hat, nämlich eine Reihe von Ausprägungen und Auslassungen in der Wirtschaftsethik. Um dem selbstgestellten Anspruch, eben diese Unzulänglichkeiten aufzeigen und ausgleichen zu helfen, gerecht werden zu können, empfahl es sich, ein Kapitel mit *Präliminarien zur Ethik* voranzustellen. Mit ihnen erschließt sich ein Großteil der in den Folgekapiteln verwendeten Argumente leichter als ohne sie. Außerdem erfährt der Leser so, welche Grundannahmen der Autor setzt. Die Kenntnis dieser Annahmen erleichtert ihm die kritische Würdigung der hier ausgebreiteten Überlegungen und der daran angelehnten Vorschläge.

Zu den in Kapitel 1 erläuterten Grundannahmen dieser Abhandlung zählt u.a. die Unterteilbarkeit in analytische, empirische und normative Sätze sowie die logische Unmöglichkeit, von Vertretern einer Satzklasse auf Vertreter anderer Satzklassen zu schließen. Die Annahme dieser logischen Unmöglichkeit ruht in der logischen Grundregel, dass die Konklusion nichts enthalten dürfe, was nicht schon in der Prämissenmenge enthalten wäre. Mit anderen Worten: Eine logische Schlussfolgerung darf keine neuen Informationen einschleusen, wenn sie Anspruch auf Gültigkeit erhebt. Wie wir noch sehen werden, hat diese Annahme insbesondere eine Bedeutung für das Verhältnis zwischen empirischen und normativen Aussagen in der Wirtschaftsethik.

Darüber hinaus wird im folgenden eine, dem Grundverständnis des methodologischen Individualismus entsprechende, *methodologische Individualethik* unterstellt. D.h., es wird angenommen, dass alle als moralisch klassifizierbaren Handlungen als Handlungen zu interpretieren sind, die von Individuen – nicht aber von anderen Entitäten *sui generis* – ausgeführt oder unterlassen werden oder auf eben solche rückführbar sind. Diese Annahme ist insofern von Bedeutung, als in der Wirtschaftsethik u.a. das Verhältnis von Unternehmen und Moral thematisiert wird, Unternehmen aber im Sinne der methodologischen Individualethik keine Akteure sind, sondern nur ein Zusammenspiel individueller Akteure widerspiegeln. Wird z.B. von der Verantwortung eines Unternehmens gesprochen und soll damit mehr als ein bildhafter Ausdruck gemeint sein, so ist bei der Frage danach, ob und, falls ja, inwiefern Verantwortung im moralischen Sinne zu recht oder unrecht behauptet wird, zuvor zu klären, ob und gegebenenfalls auf welche individu-

ellen Handlungen oder Unterlassungen die behauptete Verantwortung bezogen werden kann.

Eine weitere Voraussetzung für die folgenden Überlegungen ist die, dass sich für moralische Handlungen hinreichende konstitutive Merkmale angeben lassen. Ohne eine ausreichend klare definitorische Festlegung dessen, was moralisches Handeln auszeichnet, wäre jede Aussage über Moral so ungenau, dass die Überprüfbarkeit empirischer Behauptungen und die Annehmbarkeit normativer Empfehlungen von vornherein zum Scheitern verurteilt wären. Man könnte weder mit hinreichender Bestimmtheit sagen, ob das zur empirischen Überprüfung gestellte oder als Norm empfohlene Handeln ein moralisches sei, noch könnte klar gesagt werden, ob im fraglichen Fall überhaupt zu recht von einem Handeln die Rede sei.

Eng verbunden mit den konstitutiven Merkmalen moralischen Handelns und den Anforderungen einer methodologischen Individualethik ist die auf Hayek zurückgehende Einteilung in natürliche, künstliche und spontane Ordnungen und die an diese Einteilung sich anlehrende Einsicht, dass Individuen zwar durchaus im Zusammenspiel moralisch handeln können (z.B. indem Unternehmen Verträge einhalten oder brechen), dass aber nicht jedes Zusammenspiel von Individuen, die alle für sich genommen moralisch handeln, ein Ergebnis herbeiführen muss, das moralisch zu nennen wäre.¹ Diese Einsicht ist auch vor dem Hintergrund dessen zu sehen, was wir mit einer intakten Trias moralischer Handlungen meinen, nämlich einer intakten Verbindung zwischen Intention, Durchführung und Ergebnis einer moralischen Handlung.

Die hier angesprochenen und im folgenden Kapitel ausführlich erläuterten Präliminarien umfassen allerdings nicht alle Annahmen, die fürderhin vorausgesetzt werden. Andere, spezifischere Annahmen, z.B. das *argumentum pro libertate*, werden an späterer Stelle eingeführt, weil sich ihre Bedeutung erst in dem Zusammenhang, in den sie gestellt sein werden, voll erschließt und entfaltet.

¹ Das Verteilungsergebnis des freien Marktes ist das vielleicht bekannteste Beispiel für diese Einsicht, zumal es von Hayek selbst im Zusammenhang mit seiner These, die Ergebnisse des freien Marktes könnten weder sozial gerecht, noch sozial ungerecht genannt werden, einschlägig illustriert wurde. Vgl. dazu die Ausführungen in Abschnitt 3.5.

Kapitel 2 führt Schritt um Schritt von der Bestimmung *wirtschaftlichen* Handelns zur Bestimmung *wirtschaftsmoralischen* Handelns. Wie sich noch zeigen wird, ist es im Zuge dieses Verfahrens notwendig, sowohl die Begriffe „Freiheit“ und „Eigentum“² zu definieren und darzulegen, welche Bedingungen bei der Einführung, Bildung und Mehrung von Eigentum zu berücksichtigen sind, um unbillige Forderungen zu vermeiden. Das Kernstück unserer Argumentation bildet dabei die *Präsumptionsidee der Freiheit* (argumentum pro libertate) und das damit kompatible *Finders-Keepers-Prinzip* sowie die darauf fußende Annahme, dass (unter Wahrung noch zu spezifizierender Kriterien) nicht die Herbeiführung eines Status quo, sondern die Änderung des Status quo der Rechtfertigung bedarf.

Im 3. Kapitel werden die Grundlagen für ein angemessenes Verständnis wirtschaftsmoralischer Gerechtigkeit geschaffen. Ausgangspunkt unserer Überlegungen ist dabei das nicht zu überwindende Problem der Begründung von Normen. Statt (wissenschaftlich unfruchtbare) Verfahren der *Normbegründung* und darauf fußende Normableitungen zu bemühen, betrachten wir verschiedene Modi der *Normsetzung* und plädieren im Sinne negativer Selektion für jenes Verfahren, das die geringsten Probleme vermuten lässt: die Setzung von Normen durch Verträge (Vereinbarungen der betroffenen Parteien). Anschließend prüfen wir, ob und, falls ja, inwiefern das daran anknüpfende Verständnis wirtschaftsmoralischer Gerechtigkeit durch moderne Konzeptionen sozialer Gerechtigkeit einzuschränken oder zu

² Es ist nicht unüblich, zentrale Begriffe einer Untersuchung (wie z.B. die hier genannten Begriffe „Freiheit“ und „Eigentum“) sowie Ausdrücke oder Aussagen im Falle ihrer Nennung durch doppelte Anführungszeichen hervorzuheben. Auch hier wird dieser Usus weitgehend gepflegt (und – zur Vermeidung einer störenden stilistischen Monotonie – um den Brauch der Kursivsetzung ergänzt). Gänsefüßchen finden aber auch in anderen Fällen Anwendung; z.B. dann, wenn die sachgemäße Tauglichkeit eines Begriffs in Frage gestellt wird. Für den Leser ist es nicht leicht, die Intention des Gänsefüßchen setzenden Autors immer zu erkennen. Oft muss er zwischen den Zeilen lesen, um zu ersehen, ob ein Begriff oder Ausdruck nur erwähnt oder dessen Brauchbarkeit bezweifelt wird. Um dem Leser die Deutung zu erleichtern, wird (auch zwecks stilistischer Auflockerung) gelegentlich ein Kunstgriff angewendet: Werden Begriffe und Ausdrücke (nicht aber das, was sie bezeichnen) im Satz genutzt (statt (nur) erwähnt) und soll der Eindruck der ironisierenden Betonung vermieden werden, dann werden sie in einfache Anführungszeichen gesetzt. Manchen Leser wird dieser Kunstgriff an eine Tradition in der Analytischen Philosophie erinnern, nämlich die, Notationsvarianzen zur Distinktion zwischen *Erwähnung* (*mention*) und *Gebrauch* (*use*) anzuwenden.

ergänzen wäre. Den Schluss des Kapitels bildet die Definition wirtschaftsmoralisch gerechten Handelns.

Kapitel 4 kommt die Aufgabe zu, anhand einschlägiger wirtschaftsethischer Begriffe zu zeigen, was der Autor mit Ausprägungen und Auslassungen in der Wirtschaftsethik meint: die unzureichende bis inkohärente Berücksichtigung bzw. die vollständige Außerachtlassung des Kriteriums wirtschaftsmoralischer Gerechtigkeit bei der Untersuchung zentraler Themen unserer Disziplin, die Vernachlässigung der Selbstreflexion bei der Verwendung bedeutsamer Schlüsselbegriffe sowie die unbedachte bis mangelhafte Kennzeichnung der analytischen, empirischen und normativen Anteile in den Kernaussagen diverser Wirtschaftsmorallehren.

1. Präliminarien zur Ethik

1.1. Wozu Präliminarien?

Zum besseren Verständnis der in diesem Buch vorgestellten Ideen über das Verhältnis von Wirtschaft, Ethik und Gerechtigkeit empfiehlt es sich einerseits, die in den Vorbemerkungen genannten Grundannahmen ausführlicher darzustellen, und andererseits, einige probate Gepflogenheiten bzw. Sprachregelungen in der Ethik, die auch in der Wirtschaftsethik fruchtbar eingesetzt werden können, zu erläutern. Letzteres gilt u.a. im Hinblick auf das Binnenverhältnis von Ethik und Moral.

1.1.1. Ethik und Moral – und andere Sprachregelungen

Die Begriffe „Ethik“ und „Moral“ werden in der Ethik (und auch in der Wirtschaftsethik) oftmals synonym verwendet. Das gilt sowohl für Sätze aus der Alltags- wie auch aus der Fachsprache. Gleichwohl ist es im deutschsprachigen Raum zur Tradition geworden, den Begriff „Ethik“ für die philosophische Disziplin oder als Bezeichnung für eine bestimmte Morallehre zu reservieren³ und mit „Moral“ deren Gegenstand zu meinen.⁴ Folgt man dieser

³ Wie an anderer Stelle noch ausführlich zu erörtern sein wird, bietet der Umstand, dass die Ethik seit ihrem Ursprung in der griechischen Antike sowohl akademische Disziplin als auch Morallehre zu sein pflegt und diese beiden Funktionen seither nicht (immer) hinreichend klar voneinander abgegrenzt wurden, einen geradezu idealen Ausgangspunkt für viel Konfusion. Diese Verwirrung äußert sich in der wirtschaftsethischen Diskussion u.a., indem manchenorts der Eindruck erweckt oder billigend in Kauf genommen wird, Fragen die Disziplin betreffend könnten aus einer bestimmten Morallehre heraus beantwortet werden, während umgekehrt die Ethik als Wissenschaft Fragen zur Moral beantworten könne. Ein Teil der in dieser Untersuchung angestrebten Überlegungen gilt dem Nachweis, dass keiner der beiden Querschlüsse der Kritik standhält. Ein anderer Teil mündet in dem Vorschlag, den Begriff „Wirtschaftsethik“ für die wissenschaftliche Disziplin zu reservieren und die diversen Morallehren bezüglich wirtschaftlichen Handelns *Wirtschaftsmorallehren* zu nennen; vgl. dazu Abschnitt 1.1.11.

⁴ Vgl. Harald Delius, „Ethik“, in: *Fischer Lexikon Philosophie*, hg. von Alwin Diemer und Ivo Frenzel, Frankfurt/Main: Fischer 1974, S. 45.

Tradition, so können einige gravierende Missverständnisse vermieden werden, die andernfalls aufträten. Deshalb – und soweit keine erheblichen Gründe für abweichendes Verhalten vorliegen – wird diese Tradition hier durchgängig gepflegt.

Sprachlich induzierte Fehlinterpretationen im Felde der Ethik und Wirtschaftsethik haben aber auch andere Ursachen. So kommt es in der Literatur durchaus vor, dass im deskriptiven Sinne von *unmoralischem*⁵ Verhalten die Rede ist, ohne dass sich dem Leser unmittelbar erschlüsse, in welchem Sinne der Autor seine Aussage verstanden haben will.⁶ Unmoralisch kann ein Verhalten (oder Handeln) genannt werden, wenn ihm keinerlei moralische Dimension zufällt. Da die Distinktion zwischen moralischem und nicht-moralischem Handeln, also zwischen einem Handeln, dem eine moralische Dimension zufällt, und einem Handeln, dem eine solche nicht zufällt, für die vorliegende Untersuchung von erheblicher Bedeutung ist, wird im folgenden vornehmlich dann von unmoralischem Verhalten gesprochen, wenn damit nicht-moralisches Verhalten im soeben definierten Sinne gemeint ist. Mitunter ist im Alltag, aber auch in der Fachsprache mit einem „unmoralischem Verhalten“ ein Verhalten gemeint, das – gemessen an der Referenzmoral – ein moralisches Übel darstellt.

Gelegentlich wird zur Kennzeichnung eines Verhaltens als moralisches Übel auch der Begriff des „amoralischen Verhaltens“ gewählt. D.h. auch, dass die Begriffe „unmoralisch“ und „amoralisch“ ab und an synonym verwendet werden. Dies wiederum kann Anlass zu vielerlei Missverständnissen geben, u.a. deshalb, weil die Begriffe in der Regel meist unterschiedlich besetzt sind. Hinter dem Begriff der Amoral verbirgt sich oftmals entweder die These, eine Unterscheidung von moralisch guten und bösen Handlungen sei nicht möglich, oder die Auffassung, Sittlichkeit sei nicht mehr als eine Chimäre.

Wie auch immer, um Missverständnissen, die aus der Mehrdeutigkeit der beiden Begriffe „unmoralisch“ und „amoralisch“ erwachsen, zu entgehen,

⁵ Oder *unethischem* Verhalten, wobei hier „unethisch“ und „unmoralisch“ gleichbedeutend sind.

⁶ Noch komplizierter wird es, wenn noch nicht einmal ersichtlich ist, ob die Aussage überhaupt deskriptiv gemeint ist; wenn z.B. auch vermutet werden kann, die Aussage sei normativ oder analytisch zu verstehen. Vgl. dazu auch die Ausführungen zur Unterscheidung zwischen analytischen, deskriptiven und normativen Sätzen in der Ethik, Abschnitt 1.1.3.ff.

wird im folgenden der Begriff „nicht moralisch“ vorgezogen, um Handeln zu kennzeichnen, dem keine moralische Dimension zufällt. Gelegentlich wird allerdings – z.B. aus stilistischen Gründen – der Begriff „unmoralisch“ als Synonym für „nicht moralisch“ verwendet. Sofern ihm im Verwendungszusammenhang eine andere Bedeutung zufallen sollte, wird dies durch eine entsprechende Hervorhebung verdeutlicht werden. Wird z.B. ‚unmoralisch‘ benutzt, um eine moralisches Übel zu proklamieren, dann wird diese moralisierende Behauptung als solche kenntlich gemacht.

Als Leitfaden mag auch helfen, sich das Verhältnis von Ethik, Moral, moralischem Urteil und Tugenden/Laster vor Augen zu halten. Die Ethik umfasst Aussagen über die Moral, während die Moral jene Kategorie ist, in der alle moralischen Urteile enthalten sind. Die Urteile der Moral zerfallen wiederum in solche, die Handlungen moralisch gut oder moralisch übel nennen. Und schließlich enthalten diese beiden Kategorien alle Urteile über sämtliche Tugenden und Laster. Anders formuliert: Hier wird eine Sprachregelung, die sich am kategorialen Verhältnis von Ethik, Moral und moralischem Urteil orientiert, bevorzugt. Das heißt z.B.: Die Begriffe „ethisch“ und „unethisch“ werden nicht verwendet, um Adjektive zu ersetzen, die einer der beiden anderen Kategorien angehören. Sie werden also nicht synonym für „moralisch“ bzw. „unmoralisch“ und nicht synonym für „moralisch gut“ bzw. „moralisch übel“ verwendet – und umgekehrt. Nonsynonymität gilt auch für die Begriffspaare „moralisch“/„unmoralisch“ und „moralisch gut“/„moralisch übel“.

1.1.2. *Referenzmoral und moralische Dimension*

Im vorigen Abschnitt wurde wiederholt auf zwei Begriffe zurückgegriffen, die einer näheren Erläuterung bedürfen; zum einen auf den Begriff der *Referenzmoral* und zum anderen auf den Begriff der *moralischen Dimension*, die einer Handlung zufallen könne.

Wer eine Handlung oder Unterlassung einer moralischen Beurteilung unterzieht, kann sich bekanntlich aus einem reichen Vorrat unterschiedlicher Morallehren bedienen. Er kann sich unter anderem auf eine Vernunftethik, eine Tugendlehre, eine Gesinnungsethik, eine utilitaristische Ethik oder eine sonstige Morallehre berufen. Welche Wahl er dabei auch trifft, er muss *nolens volens* erkennbar auf irgendeine moralphilosophische Position oder Mischung aus verschiedenen Ethiken Bezug nehmen. Auf diese Weise dokumentiert er das Kriterium, anhand dessen er sein moralisches Urteil fällt.

Dokumentiert er dieses Kriterium nicht, dann erscheint für den außenstehenden Betrachter die moralische Beurteilung bezugslos. Dem Urteil kann bestenfalls moralisierende Absicht unterstellt werden, wobei unklar bleibt, welche Stoßrichtung sie hat.

So ist z.B. ‚Korruption ist ein Übel.‘ zwar eine Äußerung, die formal einem moralischen Urteil entspricht, aber es ist nicht erkennbar, anhand welchen Kriteriums der Autor zu seinem Urteil gekommen ist. Erweitert der Autor indes seine Aussage, indem er sagt: ‚Korruption ist ein Übel, weil sie gegen die Prinzipien der christlichen Wertlehre verstößt.‘, dann gibt er sein Kriterium, nach dem er zu seinem Urteil gekommen ist, zu erkennen. Seine Aussage ist dann für die ethische Fachdiskussion verwertbar.

In einem Fall wie diesem, in dem der Autor klar Ross und Reiter nennt, fällt die Identifizierung der Morallehre, der Referenzmoral, von der aus er urteilt, leicht. Wir können sagen, im betrachteten Fall stelle die christliche Morallehre die Referenzmoral dar. Die Aussage ‚Korruption ist ein Übel.‘ könnte auch eine andere Referenzmoral haben. Wichtig für die ethische Diskussion moralischer Urteile ist, *dass* Urteile eine Referenzmoral haben. Wünschenswert im Sinne einer größeren Klarheit in der Diskussion ist, dass die Referenzmoral hinreichend präzise und eindeutig ermittelt werden kann.

Die Kriteriumsrolle, die jede Morallehre mit allen anderen Morallehren im Zusammenhang mit moralischen Urteilen teilt, lässt erkennen, welche Funktion dem Begriff in dieser Untersuchung zukommt. Der Begriff ‚Referenzmoral‘ hat vornehmlich eine Platzhalterfunktion. Er steht stellvertretend für alle möglichen Morallehren, auf die in moralischen Urteilen Bezug genommen werden kann.

Moralische Urteile mit wohl dokumentiertem Beurteilungskriterium bringen zweierlei zum Ausdruck, nicht nur, *wie* sie eine Handlung bewerten, z.B. ‚gut‘ oder ‚böse‘, sondern auch, *dass* sie eine Handlung als moralische Handlung bewerten. Ersteres impliziert Letzteres. Vereinfacht gesagt: Jedes moralische Urteil einer Handlung schließt die Behauptung ein, dass die beurteilte Handlung überhaupt eine moralische Seite habe. Gemäß der Überlegungen im Abschnitt über konstitutive Merkmale moralischer Handlungen⁷ sind Handlungen nicht *per se* moralische Handlungen. Erst durch die Anwendung moralischer Normen werden sie zu moralischen Handlungen.

⁷ S. Abschnitt 1.1.8.

Mit dem Begriff der „moralischen Dimension“ ist – um mit Locke zu sprechen – eine sekundäre Eigenschaft von Handlungen gemeint, eine Eigenschaft, die einer Handlung zufallen kann, aber nicht zufallen muss.

1.1.3. Analytische, empirische und normative Sätze

Wie in vielen anderen Disziplinen auch, spielen in der Wirtschaftsethik vor allem analytische, empirische und normative Sätze tragende Rollen. Wie in den Vorbemerkungen erwähnt, stellt die These, dass diese Satztypen klar voneinander unterscheidbar seien, eine Grundannahme dar. Viele der in diesem Buch aufgestellten Thesen stehen und fallen mit dieser Grundannahme. Die folgenden Überlegungen gelten den Aufgaben, Verwechslungen sowie der Unterscheidbarkeit analytischer, empirischer und normativer Sätze.

1.1.3.1. Theorie und Praxis – eine Vorbemerkung

Jeder verständnisvolle Ehemann weiß, dass der Satz „Liebling, der Mülleimer ist voll.“ mehr als ein beschreibender Satz ist. Er erkennt darin den stillschweigenden Wunsch bzw. Auftrag seiner Gattin, den Küchenunrat zu entsorgen, und kommt diesem in aller Regel auch in angemessener Weise nach. Im Alltag sind Beispiele wie dieses, in dem ein Satz sowohl eine empirische als auch eine normative Aufgabe wahrnimmt, weit verbreitet. Ja, es gehört zu den Reizen einer jeden Sprache, dass mit den verschiedenen Funktionen, die ein einzelner Satz erfüllen kann, „Sprachspiele“ und Missverständnisse möglich sind, wenn man z.B. einen Satz, der formal als deskriptiver Satz daherkommt, so in einem Kontext verwendet, dass der oder die Empfänger ihm auch eine präskriptive Funktion unterstellen können oder gar sollen. Wenn z.B. der eben genannte Gatte die implizite Aufforderung seiner Frau, den Müll hinauszutragen, lediglich mit einem zustimmenden ‚Ja‘ quittierte, ohne irgendwelche Anstalten zu machen, dem Wunsch seiner Frau nachzukommen, dann könnte dies durchaus zu partnerschaftlichen Verstimmungen führen, weil die Ehefrau Unwillen und bewusstes Verkennen des „eigentlichen“ Satzsinnens anzunehmen geneigt sein könnte.

Wie auch immer, der Umstand, dass es zu solchen Missverständnissen kommen kann, beruht letztlich darauf, dass Sätze unterschiedliche Funktionen wahrnehmen können und dass wir in unserem Alltag gelegentlich davon Gebrauch machen, Botschaften in versteckter Form auszusenden, z.B.

Aufforderungen, also normative Aussagen der Form „Du sollst, mögest bitte den Müll hinaustragen.“ in Form deskriptiver Sätze („Liebling, der Mülleimer ist voll.“). (Dass die camouflierte Aussendung von Botschaften möglich ist, hat einige Vorbedingungen. Eine dieser Vorbedingungen ist, dass sowohl Sender wie auch Empfänger entgegen der formalen Merkmale der Aussage deren Bedeutung verstehen, d.h. einordnen, können.)

Eine probate Option, solche Missverständnisse zu vermeiden, besteht darin, Inhalt und Form der Botschaft in Einklang zu bringen. Im Alltag ist ein solches Verfahren gewiss nur mühsam dauerhaft einzuhalten – von der Wünschenswürdigkeit, sich dieses zur Angewohnheit zu machen, ganz zu schweigen. In wissenschaftlichen Auseinandersetzungen liegen die Verhältnisse anders. Hier ist ein Verstoß gegen die Regel, Aussagen – zumindest die zentralen Aussagen einer zur Diskussion gestellten Auffassung – in hinreichend eindeutiger Form vorzubringen, nicht nur ein großes Hemmnis bei der Generierung wissenschaftlichen Fortschritts, sondern – im Falle absichtlicher Unterlassung⁸ – auch ein eklatanter Verstoß gegen das Gebot der intellektuellen Redlichkeit. Jene, denen an der Wahrung intellektueller Aufrichtigkeit und dem Gewinn wissenschaftlicher Erkenntnis gelegen ist, ziehen es deshalb vor, Botschaften in solche Sätze zu fassen, welche die Bedeutung der Botschaft so präzise wie möglich vermitteln.

Ausführungen wie diese mögen manchem Leser als Gemeinplätze im Wissenschaftsbetrieb erscheinen, doch der Umstand, dass – wie wir noch sehen werden – in der Literatur zur Wirtschaftsethik und deren Nachbargebieten ein sehr laxer Umgang mit vielen der als selbstverständlich erscheinenden Sprachregeln vorbildlicher Wissenschaft zu beobachten ist, legt es nahe, darauf ausführlicher einzugehen. Es ist eine der wichtigsten Thesen dieses Buches, dass viele irreführende wirtschaftsethische Thesen auf den verwirrenden, wenn nicht gar missbräuchlichen Gebrauch von Sprache zurückgeführt werden können.⁹

⁸ Hier sei nur an die von Hans Albert vortrefflich charakterisierte *Immunsierungsstrategie* erinnert, d.i. die Strategie, eigene Theorien durch geschickte, verwirrende Formulierungen vor Kritik zu bewahren. Vgl. dazu Hans Albert, *Traktat über kritische Vernunft*, Tübingen: Mohr 1991⁵, S. 114ff.

⁹ Vgl. dazu Anthony de Jasay, *Liberale Vernunft, soziale Verwirrung*, Colombo: Meridiana 2008, S. XI.

1.1.3.2. Analytische Sätze und Definitionen

Analytische Sätze¹⁰, vor allem Definitionen, spielen nicht nur in der Philosophie eine zentrale Rolle, sondern auch in empirischen Disziplinen. Sie drücken das Verständnis aus, das bestimmten Begriffen und Aussagen in der zur Diskussion stehenden Sprache S zukommt. Sie können wahr oder falsch sein, aber nur im Bezug auf ihr Referenzsystem, nämlich S. Wenn z.B., einen stabilen Sprachgebrauch annehmend, vorausgesetzt wird, „daß in der Sprache S »Junggeselle« das gleiche bedeutet wie »unverheirateter Mann«, dann ist der Satz, der diese Bedeutungsgleichheit behauptet, der Satz: »Ein Junggeselle ist ein unverheirateter Mann« (D), *analytisch in S*. Das heißt: D hat keinen empirischen Gehalt, seine Wahrheit verdankt D nicht seiner logischen Form, sondern ausschließlich dem Umstand, daß die Definition, die »Junggeselle« als Abkürzung für »unverheirateter Mann« einführt, im Sprachgebrauch der Sprache S akzeptiert ist, gilt.“¹¹

Eine Definition nennt demzufolge nur die Kriterien, die erfüllt sein müssen, damit das fragliche Objekt oder die fragliche Tatsache den definierten Begriff zu recht tragen. Ob z.B. Peter zu recht Junggeselle genannt wird, ist eine empirische Frage. Die Definition von Junggeselle kann diese Frage nicht klären. Sie gibt nur die Kriterien an, die Peter erfüllen muss, um in der Sprache S mit Fug und Recht Junggeselle genannt zu werden. Sie gibt nicht an, wie man feststellt, ob Peter die Kriterien erfüllt. Allgemein gesprochen: Sie gibt nicht an, wie man feststellt, ob die Zuordnung des Begriffs zum vermeintlichen Objekt oder zur in Frage stehenden Tatsache zutreffend ist oder nicht.

In Anbetracht dessen kann man sagen, dass analytische Sätze ihren Wahrheitswert allein definitorischen und logischen Vereinbarungen verdanken.¹² Sie treffen – anders als empirische Sätze – keinerlei Aussagen über die Wirklichkeit. Es versteht sich daher von selbst, dass der Wahrheitsgehalt

¹⁰ Zu diesen zählen auch Tautologien.

¹¹ Vgl. Gerard Radnitzky, „Definition“, in: *Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, hg. von Helmut Seiffert und Gerard Radnitzky, München: Ehrenwirth 1989, S. 29.

¹² S. dazu auch das Lemma „analytisch“ von Friedrich Kambartel in: *Enzyklopädie Philosophie und Wissenschaftstheorie*, hg. von Jürgen Mittelstraß, Mannheim/Wien/Zürich: B.I.-Wissenschaftsverlag 1980, Band 1, S. 105, Sp. 1.

eines analytischen Satzes nicht vom Verhältnis seiner Aussage zur Wirklichkeit abhängen kann oder von der Wahrheit/Falschheit einer analytischen Aussage Rückschlüsse auf die Wahrheit und Falschheit einer empirischen Aussage gezogen werden können.¹³

Eingedenk dessen gibt es eine Reihe von Aufgaben, die Definitionen in empirischen Disziplinen zufallen. Dazu zählt u.a. die Aufgabe, praktische Abkürzungen bereitzustellen¹⁴, ohne die der wissenschaftliche Alltag nur schwer zu bewerkstelligen wäre. Gemäß dieser Aufgabe soll eine Definition ermöglichen, dass eine unhandlich lange Symbolsequenz (Definiens) durch einen abkürzenden Ausdruck (Definiendum), der seine genaue Bedeutung von dieser Symbolsequenz erhält, ersetzt werden kann.

Definitionen, die dieser Aufgabe gerecht werden, sind in aller Regel das Ergebnis diverser Interaktionen in den betreffenden Sprachgemeinschaften. Wie erfolgreich eine Definition in einer solchen Gemeinschaft ist, hängt in

¹³ Insofern wäre es z.B. absurd, analytische Sätze widerlegen zu wollen, etwa in dem man nach einem unverheirateten Mann suchte, der kein Junggeselle ist.

Der Hinweis auf den nicht vorhandenen Zusammenhang zwischen der Aussage eines analytischen Satzes und der Wirklichkeit ist auch insofern wichtig, als gelegentlich sogenannte „Realdefinitionen“ als Definitionen interpretiert werden. Mit der Realdefinition ist die Vorstellung verbunden, man könne einen Satz bilden, der das „Wesen“ einer zu definierenden Entität oder eines zu definierenden Phänomens bestimme, eine „wahre“ Definition der- oder desselben darstelle, der also nicht nur eine Aussage über die Wirklichkeit treffe, sondern auch eine wahre empirische Aussage über die Realität. Vgl. dazu Gerard Radnitzky, „Definition“, in: *Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, hg. von Helmut Seiffert und Gerard Radnitzky, München: Ehrenwirth 1989, S. 30.

¹⁴ Dazu und zu den Kriterien der Adäquanz, die Abkürzungsdefinitionen erfüllen müssen, vgl. Gerard Radnitzky, „Definition“, in: *Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, hg. von Helmut Seiffert und Gerard Radnitzky, München: Ehrenwirth 1989, S. 27ff. Radnitzky expliziert ebenda die aus seiner Sicht zweite wichtige Aufgabe einer Definition, die *meaning analysis*. Im Sinne einer *meaning analysis* geben Definitionen an, welche Bedeutung einem Begriff in einer Sprachgemeinschaft zugeschrieben wird. Das Definiens ist dabei das Mittel, das uns bei der Identifizierung der Bedeutung des Definiendums maßgeblich hilft. Realdefinitionen, Explikationen, partielle Definitionen, operationelle Definitionen, Konventional- und Suggestivdefinitionen sind laut Radnitzky Definitionsversuche, die das Etikett „Definition“ aus verschiedenen Gründen zu Unrecht tragen und auf mehr oder anderes abzielen als auf die Wahrnehmung einer der beiden hier erläuterten Definitionsaufgaben.

hohem Maße von der Wahl des Definiens ab. Ein Definiens muss hinreichend klar sein und auf Selbstverständlichkeiten zurückgreifen können. Andernfalls kann es zur Erhellung des Definiendums nur wenig beitragen. Die Regel für erfolgreiches Definieren könnte daher lauten: Formuliere die Definition so einfach und klar wie möglich, und mache die Annahmen, die für das Verständnis Deiner Definition notwendig sind, explizit!

Die Möglichkeit auf Selbstverständlichkeiten zurückgreifen zu können, setzt dem Definitionsunternehmen gewisse Grenzen. Selbst wenn man wollte, könnte man nicht alle Begriffe hinreichend genau definieren. Zudem wäre wohl jede Wissenschaft schlecht beraten, das Definieren als Daueraufgabe zu begreifen. Man wird der Bildung analytischer Sätze eine Grenze setzen müssen, schon allein deshalb, um bei der Generierung empirischer Sätze voranzukommen. Über das rechte Setzen dieser Grenze kann vortrefflich gestritten werden. Gleichwohl scheint es, als ob die Befolgung zweier Regeln das Mindestmaß an Definitionsbemühungen leichter finden ließe.

Die erste Regel lautet: Definiere zumindest die zentralen Begriffe Deiner Disziplin bzw. Theorien und beginne mit der Definition dieser Begriffe, wenn Du beabsichtigst, weitere Begriffe zu definieren. Die zweite Regel fordert: Definiere die zentralen Begriffe Deiner Disziplin bzw. Theorien so präzise und eindeutig, dass sie zum Zwecke der Formulierung und Überprüfung der Theorien, in denen sie Anwendung finden, taugen.

Beide Regeln verfolgen leicht ersichtliche Ziele; zum einen das Ziel, ein für die wissenschaftliche Auseinandersetzung hinreichendes Maß an Verständlichkeit und Verständigung zu erzielen, und zum anderen das Ziel, zu verhindern, dass die Theorienpräferenz, welche vom Bewährungsgrad konkurrierender Theorien bestimmt sein sollte, in Abhängigkeit zu Sprachproblemen gerät. Wenn Theorienentwicklung sich durch Kritik vollzieht¹⁵ – wie hier unterstellt wird –, dann sollte im Dienste der Sache danach gestrebt werden, die Behinderung, welche die Kritik durch Unverständnis und Missverständnis erfahren kann, so gering wie möglich zu halten.

¹⁵ Vgl. dazu Gunnar Andersson, *Kritik und Wissenschaftsgeschichte*, Tübingen: Mohr 1988.

1.1.3.3. Definitionen und Explikationen

In der Klasse der analytischen Sätze nehmen die Explikationen eine besondere Rolle ein. Ähnlich einer Definition, werden sie im Bestreben, zur Begriffsklärung beizutragen, erstellt. Sie unterscheiden sich aber von Definitionen u.a. dadurch, dass sie vor dem Hintergrund der Entwicklung wissenschaftlicher Theorien vorgenommen werden. Eine Explikation stellt laut Radnitzky den Versuch dar, „einen vorhandenen Begriff – sei es ein Begriff der Umgangssprache oder ein Begriff, der ein bestimmtes Stadium der Wissenschaftsentwicklung repräsentiert – für die Arbeit an bestimmten theoretischen Problemen durch eine verbesserte Version, d.h. durch einen »neuen« aber dem »alten« doch verwandten Begriff (das Explikat) zu ersetzen.“¹⁶

Erfolgreich ist eine Explikation dann, so Radnitzky, wenn die zu erstellenden Explikata fruchtbarer als die alten Begriffe sind. Fruchtbarer sind sie dann, wenn sie a) exakter als die alten Begriffe sind, und zwar in dem Sinne, dass sie Ambiguität(en) vermeiden, b) eine Feststellungsmethode gestatten, mit deren Hilfe man ermitteln kann, ob der fragliche Zustand die Begriffe exemplifiziert, c) so einfach wie möglich sind, um die Realisierung der Feststellungsmethode praktikabel werden zu lassen, und d) sie so formuliert sind, dass die Ähnlichkeit zwischen Explikat und Explikandum ausreicht, um die Explikation anderer, neuer Begriffe auszuschließen.

Hinter den genannten Mindestanforderungen an eine erfolgreiche Explikation kann man ein bestimmtes Bemühen erkennen. Mit ihnen soll sichergestellt werden, dass beim Übergang vom alten zum neuen, besseren Begriff keine für die Aussage der Theorie wichtige Information verlorengeht und keine die Theorieaussage verändernde neue Information eingeschmuggelt wird. Informationsverlust als auch Informationserweiterung einer Theorie hätten zur Folge, dass nach Einführung der Explikation die Aussage der Theorie sich geändert hätte. Salopp formuliert: Nicht nur der Begriff auch die Theorie wäre ausgetauscht worden. Genau diese Folge soll aber durch eine Explikation nicht eintreten. Ziel der Explikation ist der Begriffsaustausch unter Wahrung der Theorie.

¹⁶ Gerard Radnitzky, „Explikation“, in: *Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, hg. von Helmut Seiffert und Gerard Radnitzky, München: Ehrenwirth 1989, S. 75.

Der geneigte Leser wird im Verlaufe der Lektüre mit einigen einschlägigen Explikationen konfrontiert, die dieses Ziel verfehlen. Fehlexplikationen können für die Theoriebildung und -überprüfung erhebliche Folgekosten aufwerfen. In Einzelfällen trifft man in der wirtschaftsethischen Literatur (aber nicht nur dort) auf Explikationen von Begriffen, wie z.B. *soziale Gerechtigkeit* oder *Nachhaltigkeit*, die so weit vom alten Begriff entfernt sind, dass sie den Aussagegehalt der Theorien, in denen sie Anwendung finden, nahezu oder gar ganz verändern, oder so nebulös sind, dass der Aussagegehalt der Theorien, in denen sie zur Anwendung kommen, nicht identifizierbar ist.¹⁷

Anders formuliert: Erfolgreiche Explikationen bringen Dissensquellen zum Versiegen. Wenn z.B. infolge technologischer Entwicklungen (wie im Falle des Thermometers) unscharfe und subjektive Begriffe wie ‚warm‘ und ‚kalt‘ durch objektive Begriffe wie ‚Temperatur‘ ersetzt werden, dann verschwinden Messprobleme, die mit den (aus der Umgangssprache stammenden) Begriffen „warm“ und „kalt“ einhergingen. Was man braucht, ist ein Thermometer und eine Skalenkonvention (z.B. nach Celsius, Fahrenheit oder Kelvin). Der Wahrheitsgehalt von Aussagen, welche den Wärmegrad betreffen, ist durch die Angabe von Temperaturgraden weitaus unproblematischer zu überprüfen als der von Aussagen, die nur auf Angaben wie ‚warm‘ oder ‚kalt‘ zurückgreifen können. Analoges lässt sich im Hinblick auf die subjektiven Begriffe „groß“ und „klein“ und die objektiven Begriff „Länge“ oder „Größe“ sagen. Hat man einen Maßstab, dann erübrigen sich die Streitereien darüber, ob Veras Haare lang oder kurz sind und ob Pauls Hunde groß oder klein sind. Es reicht, die Länge bzw. Größe der Streitobjekte anzugeben.

Der Austausch von ungenauen Explikanda durch genauere Explikata ist gleichwohl von der Theorieentwicklung abhängig. Im Hinblick auf die Entwicklung des Thermometers war z.B. der Rückgriff auf Theorien zur Erklärung und Prognose von Ausdehnungsverhalten bestimmter Substanzen bei Wärmeeinwirkung notwendig.¹⁸ Hat man erst einmal die Theorieentwick-

¹⁷ Sie Kapitel 3 *Gerechtigkeit*. Fehlexplikationen werfen aber nicht nur Kosten für empirische Aussagen auf. Auch normative Aussagen, die sich ihrer bedienen, ändern sich mit ihnen. Dieser Umstand wirft ein Zusatzproblem für Wirtschaftsmoralen auf, die sich als normative Unternehmungen verstehen.

¹⁸ Vgl. dazu Gerard Radnitzky, „Explikation“, in: *Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, hg. von Helmut Seiffert und Gerard Radnitzky, München: Ehrenwirth 1989, S. 76ff., und Anthony de Jasay, „Freedom, “rights” and rights”, in: *Il Politico LXVI.3*, S. 370f.

lung und die verbesserten Begriffe zur Hand, dann ist es nicht rational, wieder auf die paretoinferiore Alternative¹⁹ (nämlich die alten Begriffe) zu verfallen. Das spätere Kapitel *Gerechtigkeit* kann gemäß dieser Überlegungen als der Versuch aufgefasst werden, einen Maßstab zu entwickeln, der es erlaubt, wirtschaftsmoralische Handlungen zumindest in gerechte und ungerechte zu unterteilen.

1.1.3.4. *Missing links und deren Folgen*

Indem, wie oben geschehen, behauptet wird, dass Fehlexplikationen ein Zusatzproblem für die Wirtschaftsethik aufwerfen, wird implizit die These geäußert, dass normative Wirtschaftsethiken nicht nur mit diesem Problem konfrontiert werden. Bevor diese These an späterer Stelle ausführlicher dargestellt wird, sei hier auf eine der Hauptursachen für Probleme, die nicht Fehlexplikationen entspringen, hingewiesen. Eine dieser Hauptursachen liegt m.E. in der unzureichenden Berücksichtigung der *missing links* zwischen analytischen, empirischen und normativen Aussagen.

Analytische, empirische und normative Aussagen sind ihrem Selbstverständnis entsprechend so geartet, dass keine direkten Schlüsse unter ihnen hergestellt werden können. Im Hinblick auf das Verhältnis von analytischen und empirischen Sätzen wurde das im vorigen Abschnitt bereits erläutert bzw. angedeutet. Sowohl analytische wie auch empirische Sätze können wahre und falsche Aussagen treffen, treffen ihre Aussagen aber für unterschiedliche und nicht miteinander verbundene Aussagebereiche. Der Geltungsbereich analytischer Aussagen bezieht sich auf die Sprachgemeinschaft, in der sie getroffen werden, und wird durch die dort geltenden Regeln festgelegt. Der Geltungsbereich empirischer Aussagen ist die Realität und wird durch die Korrespondenz mit der Realität festgelegt.²⁰

¹⁹ Vgl. dazu auch Abschnitt 1.1.5.2.

²⁰ Vgl. dazu auch Gunnar Anderssons Ausführungen zur Korrespondenztheorie der Wahrheit in Gunnar Andersson, „Wahr und falsch; Wahrheit“ in: *Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, hg. von Helmut Seiffert und Gerard Radnitzky, München: Ehrenwirth 1989, S. 369ff.

Beliebte und beredete Beispiele für die Unzulässigkeit direkter Schlüsse zwischen analytischen und empirischen Sätzen sind die Addition von Quecksilbertropfen und Kaninchen. Im arithmetisch-analytischen Sinne ergeben ein Quecksilbertropfen und ein Quecksilbertropfen zwei Quecksilbertropfen. Daraus lässt sich jedoch nicht

Was analytische und empirische Sätze eint, trennt sie von normativen Aussagen. Normative Sätze können keinen Wahrheitsgehalt haben. Sie sind präskriptiv. Von empirischen Sätzen auf normative Aussagen schließen zu können, ist bekanntlich nicht möglich.²¹ Der Hauptgrund für diese Unmöglichkeit liegt darin, dass bei einem solchen Schluss die Konklusion (in diesem Fall der normative Satz) mindestens ein Element (die Soll-Aussage) enthielte, das nicht in der Prämissenmenge auftritt. Logische Schlüsse folgen aber der Regel, dass nicht mehr geschlossen werden darf, als die Prämissenmenge enthält.

Illustrieren wir diesen Sachverhalt an einem einfachen Beispiel: Die Norm „pacta sunt servanda. (Verträge sind einzuhalten.)“ kann nicht mithilfe einer logischen Schlussregel aus einer empirischen Aussage (z.B. „In der Vergangenheit sind die Verträge eingehalten worden.“) gefolgert werden. Was der Prämissenmenge fehlt, ist ein dem Schluss entsprechendes normatives Element, die *Wertentscheidung*, letztlich genau das, was die normative Forderung widerspiegelt.²²

schließen, dass sich die Addition auch in der Wirklichkeit so verhält. Plaziert man zwei Quecksilbertropfen nebeneinander, dann ziehen sie einander an und verbinden sich zu einem. Ein ähnliches Phänomen ist (wenn auch mit größerer Zeitverzögerung) zu beobachten, wenn zwei Kaninchen (geschlechtsreif und unterschiedlichen Geschlechts) in einen Stall gegeben werden.

Allgemein formuliert kann man sagen: Aus der Wahrheit/Falschheit einer analytischen Aussage kann nicht auf die Wahrheit/Falschheit einer empirischen Aussage geschlossen werden. Genauso wenig kann von der Wahrheit/Falschheit einer empirischen Aussage auf die Wahrheit/Falschheit einer analytischen Aussage geschlossen werden.

Ungeachtet all dessen können analytische Sätze Gegenstand empirischer Behauptungen sein. Die Behauptung „In der Sprachgemeinschaft S wird Junggeselle als ‚unverheirateter Mann‘ definiert.“ ist empirisch und kann wie jede anderer empirische Behauptung an der Wirklichkeit scheitern. Ob die Behauptung richtig ist, ist allein davon abhängig, ob es zutrifft, dass die Sprachgemeinschaft S Junggeselle als ‚unverheirateter Mann‘ definiert.

²¹ Unter den Stichwörtern „Sein-Sollen-Fehlschluss“ und „naturalistischer Fehlschluss“ ist dazu in der einschlägigen Literatur genug geschrieben worden. Es muss an dieser Stelle genauso wenig wiederholt werden wie die Distinktion zwischen den beiden Fehlschlüssen. Der geneigte Leser mag bei David Hume und George Edward Moore nachschlagen.

²² Analoges gilt für das Verhältnis von analytischen und normativen Sätzen. Auch aus analytischen Sätzen lassen sich keine Normen ableiten, und zwar aus

Um einem denkbaren Einwand, nämlich dem, dass unsere Ausführungen die Herleitung jeglicher Normen auszuschließen scheinen, zuvorzukommen, sind hier zwei, eng mit einander verknüpfte Bemerkungen angebracht:

1. Es ist durchaus möglich, dass eine Konklusion C zwar nicht aus der Prämissenmenge A, wohl aber aus der Prämissenmenge B geschlossen werden kann, und zwar dann, wenn die Elemente von C zwar alle in B, aber nicht (alle) in A enthalten sind. Normen können also durchaus aus anderen Normen geschlossen werden, sofern für die geschlossenen Normen gilt, dass sie bereits in der Normenmenge enthalten sind, die als Prämissenmenge fungiert.

Das wiederum wirft jedoch die Frage auf, ob dieses Ableitungsverfahren nicht einen infiniten Regress der Normengenerierung impliziere. Auf diese Frage und ihre Bedeutung für unser Thema, werden wir im Zusammenhang mit dem Thema „Rechte“ und „Obligationen“ zu sprechen kommen.²³ Soviel jedoch lässt sich hier bereits vorausschicken: Normbegründungen, die auf infinit regressiven Verfahren beruhen, sind mit dem Prinzip, nicht mehr in die Konklusion zu legen, als die Prämissenmenge erlaubt, unvereinbar.

2. Die logische Notwendigkeit, die Konklusion anzuerkennen, wenn die ihr zugrundeliegende Prämissenmenge anerkannt wurde, impliziert nicht, dass die Prämissenmenge anzuerkennen wäre. Wenn ich anerkenne, dass die Straße nass ist, wenn es regnet, dann heißt das nicht, dass ich anerkenne, dass es regnet. D.h. $\neg((A \vdash B) \vdash B)$. Die Anerkennung einer Wenn-dann-Relation sagt nichts über die etwaige Anerkennung der Prämisse aus. Sie besagt nur, dass im Falle der Anerkennung der Prämisse, die Konklusion gemäß der Wenn-dann-Relation anerkannt wird. (B ließe sich nur implizieren, wenn neben der Prämisse $(A \vdash B)$ auch die Prämisse A anerkannt wäre. D.h.: $A, (A \vdash B) \vdash B$.) Gilt jedoch $(A \vdash B)$ und folgt A implizit aus einer anerkannten Prämisse C, dann zieht die Anerkennung von C auch die Anerkennung von B nach sich. D.h.: $C, (C \vdash A), (A \vdash B) \vdash B$.

demselben Grund, der die Ableitung von Normen aus empirischen Sätzen nicht zulässt: Mindestens ein Element der Konklusion ist nicht in der Prämissenmenge enthalten. Dieser Zusammenhang zwischen analytischen und normativen Sätzen dürfte nicht überraschen, soll aber der Vollständigkeit halber hier erwähnt werden – auch deshalb, weil Realdefinitionen, die logisch unzulässige Verbindungen zwischen der analytischen und empirischen Ebene herstellen, gelegentlich genutzt werden, um normative Ergebnisse zu generieren. Vgl. dazu den Abschnitt 2.2.4. über Hoppe.

²³ Vgl. Abschnitt 3.1.ff.

Dieser Zusammenhang ist für normative Schlüsse aus normativen Prämissen von nicht unerheblicher Bedeutung, wie folgendes Beispiel zeigt. Regel R besagt: „Wenn Du x tust, dann musst Du auch y tun.“ Die Anerkennung der logischen Relation der Wenn-dann-Beziehung von R impliziert nicht die Praktizierung bzw. Befolgung von R. (Wenn ich zugestehe, y zu tun, falls ich x täte, lässt mir das Zugeständnis die Möglichkeit offen, x zu unterlassen und somit auch y.) Man kann auch sagen: Die *logische Anerkennung* einer Regel impliziert nicht die *praktische Befolgung* der Regel. Dies sei deshalb hier betont, weil die Alltagssprache diese Distinktion eher verschleiert als offen legt. Wir sprechen von der Anerkennung einer Regel und meinen für gewöhnlich damit die praktische Befolgung der Regel. Mit der logischen Anerkennung ist eine solche Verpflichtung allerdings *nicht* gemeint.

Wenn ich aber zugestehe, dass C der Fall ist und dass, falls C der Fall ist, auch die Bedingung der Regel gilt, dann liegen die Dinge anders. Diese Bedingungen implizieren auch die praktische Befolgung von R. Ein Beispiel: Wenn die Regel lautet: „Wenn ich Zeit habe, jogge ich.“, dann folgt daraus noch nicht, dass ich heute jogge. (Ich könnte ja heute keine Zeit haben.) Was aber passiert, wenn ich folgende Prämisse hinzufüge?: Heute ist Montag, und montags habe ich Zeit. Dann folgt logisch, dass ich y zu praktizieren habe.

Zum Abschluss der hier vorgebrachten Erläuterungen zum logischen Verhältnis von analytischen, empirischen und normativen Sätzen sei angemerkt, dass die oben genannten unzulässigen logischen Schlussfolgerungen auch in „umgekehrter“ Richtung unzulässig sind. Bislang wurde hier argumentiert, dass a) analytische Sätze nicht auf empirische Sätze logisch schließen lassen und b) weder analytische, noch empirische Sätze logische Schlüsse auf normativen Aussagen zulassen.

Es gilt aber aufgrund der Unterschiede im Selbstverständnis der genannten Satzklassen auch, dass c) empirische Sätze nicht auf analytische Sätze logisch schließen lassen und dass d) weder analytische, noch empirische Sätze aus normativen Aussagen logisch ableitbar sind.

1.1.3.5. Bidirektionale Einwirkungsverhältnisse

Dass ungeachtet all dessen andere enge Verhältnisse zwischen empirischen und normativen Aussagen bestehen, sei hier nicht bestritten. Im

Gegenteil! Für die Entstehung und Wandlung von Normen, aber auch für die Erklärung der Genese und Änderung von Normen sind Hypothesen über die Wirklichkeit in aller Regel von erheblicher Bedeutung. Ähnlich wie bei der Preisbildung von Gütern die Kenntnis der Faktorpreise für die Festlegung des (Angebots-)Preises²⁴ von Bedeutung ist, so ist das Wissen um die Faktoren, welche zur Einhaltung oder Verletzung von Normen führen, von erheblicher Relevanz für die Norm selbst. Gleichwohl gilt in beiden Fällen, dass das Wissen (in dem einen Fall um die Faktorpreise, in dem anderen um die Faktoren, welche zur Normeinhaltung oder -verletzung führen) nicht auf die Festlegung (sei es des Preises oder sei es der Norm) logisch schließen lässt. Für beide (Preis und Norm) ist eine Entscheidung konstitutiv.

Die wohl einschlägigste Verbindung zwischen empirischen und normativen Aussagen dürfte durch den auf Kant zurückgehenden *hypothetischen Imperativ* zum Ausdruck kommen. Er stellt – gemünzt auf unser Thema – eine Klugheitsregel in Wenn-dann-Form dar: „Wenn Du Ziel x willst, dann folge Norm y.“ Inhaltlich und formal ist er ein empirischer Satz, der behauptet, die Befolgung der Norm y sei zielführend für Ziel x. Ob der Adressat des hypothetischen Imperativs dem Rat folgt, hängt dessen ungeachtet von seiner Entscheidung ab.²⁵

Die Einwirkungsverhältnisse unter empirischen und normativen Aussagen sind allerdings nicht unidirektional, sondern verlaufen in beide Richtungen. Bestehende Normen in einer Gemeinschaft sind für die Auswahl der Gebiete, über die empirische Aussagen getroffen werden, von erheblicher Bedeutung. Man denke nur an die Embryonenforschung. Was in einem Land oder einer Gesellschaft geforscht wird, hängt in hohem Maße davon ab, was dort geforscht werden darf und was nicht.

²⁴ Der Terminus „(Angebots-)Preis“ wird hier dem Begriff „Preis“ vorgezogen, weil letzterer den Tausch voraussetzt. Erst mit dem Kauf oder Tausch einer Ware, also erst mit dem Abkommen zwischen Käufer und Verkäufer, wird der Preis derselben ermittelt.

²⁵ Es gehört zu unseren Alltagserfahrungen, dass *Vernunftgründe* auch *Beweggründe* sein können. Wenn wir x wollen und uns der Grund, warum Norm y zu Ziel x führt, überzeugt, lassen wir uns in aller Regel von diesem Grund bewegen, y zu befolgen. Viele Wissenschaftler – der Autor dieser Abhandlung eingeschlossen – hegen teils stillschweigend, teils offenkundig die Hoffnung, dass die von ihnen vorgeschlagenen hypothetischen Imperative Vernunftgründe enthalten, die nicht nur sie selbst, sondern auch andere als Beweggründe annehmen.

Enge gegenseitige Einwirkungsverhältnisse bestehen aber nicht nur zwischen empirischen und normativen Aussagen, sondern auch zwischen empirischen und analytischen sowie zwischen normativen und analytischen Aussagen. Die bereits angesprochenen Explikationen eignen sich zur Illustrierung jener Auswirkungen, die empirische Sätze auf analytische Sätze haben können. Je nach dem, in welche Richtung sich eine Forschung bewegt, „zieht“ die Sprache nach, wandeln sich die Fachbegriffe, um mit der Forschung Schritt zu halten. Andererseits können auch von analytischen Sätzen Impulse ausgehen, die sich auf empirische Aussagen auswirken. Man denke nur an die Begriffsgeschichte oder an andere Disziplinen, die sich der Erforschung des Sprachwandels verschrieben haben.

Zu guter Letzt dürfte auch wenig Anlass dazu bestehen, bidirektionale Einwirkungsverhältnisse unter normativen und analytischen Verhältnissen zu bestreiten. Ähnlich wie Normen Einfluss auf den Gang der Wissenschaft nehmen können, kann von ihnen eine Auswirkung auf die Sprache ausgehen. Sprach- oder Denkverbote münden in Umdeutungen bestehender Begriffe und lassen neue Begriffe entstehen. Man denke nur an die jüngsten Sprachwandlungen infolge der sogenannten „politischen Korrektheit“. Rückwirkungen kann es schließlich auch von analytischen Sätzen auf normative Sätze geben. Ein Großteil von erzieherischen Maßnahmen setzt auf diesen Effekt. Erinnert sei hier nur an die platonische Maieutik.

Wie dem auch sei, trotz der Vielfalt der hier genannten bidirektionalen Einwirkungsverhältnisse bleibt zu betonen, dass keines dieser Verhältnisse so ist, dass die Einwirkung von der einen auf die andere Seite für die dort auftretende Änderung hinreichend wäre, und zwar in dem Sinne hinreichend wäre, dass die eine Seite eine Prämissenmenge darstellte, die logische Schlüsse für die andere Seite erlaubte.

Während also keine *positiven* Schlüsse von einer Satzklasse auf eine andere gezogen werden sollen, ist es jedoch nicht unüblich, vor dem Hintergrund der oben genannten Einwirkungsverhältnisse bestimmte *negative* Schlüsse nahezulegen. So ist z.B. die Regel *Sollen-impliziert-Können* Ausdruck eines solchen negativen Schlusses. Sie wird für gewöhnlich als unproblematisch und zweckmäßig eingestuft.²⁶ Die Regel, die schon das

²⁶ Hans Albert nennt die Regel „ein *Brücken-Prinzip* – eine Maxime zur Überbrückung der Distanz zwischen Soll-Sätzen und Sachaussagen und damit zwischen Ethik und Wissenschaft –, dessen Funktion darin besteht, eine wissenschaftliche Kritik an normativen Aussagen zu ermöglichen.“ Vgl. Hans Albert, *Traktat über kritische Vernunft*, Stuttgart: UTB 1991, S. 92.

römische Recht kannte, besagt, sich auf solche Forderungen zu beschränken, die zumindest prinzipiell einlösbar sind. Logisch zwingend ist der Schluss nicht, aber er genießt eine große Plausibilität, weil nur einlösbare Forderungen eine Veränderung des Status erwarten lassen. Nehmen wir folgendes an: B schuldet A Geld. A fordert B zwecks Schuldenerlass auf, A mit einer Zeitmaschine ins 18. Jahrhundert zu befördern. B kann dieser Aufforderung prinzipiell nicht nachkommen. Es bleibt somit beim Status quo, dass B A Geld schuldet. Die Forderung, die gegen ‚Sollen-impliziert-Können‘ verstieß, bleibt fruchtlos. Ändern wir nun den Fall: B schuldet A Geld. A fordert B zwecks Schuldenerlass auf, A Urlaub auf dem Landsitz von B machen zu lassen. B kann dieser Aufforderung prinzipiell nachkommen. In diesem Fall ist eine Veränderung des Status quo möglich. Die Forderung, die der Regel *Sollen-impliziert-Können* entspricht, ist fruchtbar.

1.1.4. *Hinreichende und notwendige Bedingungen*

Die im vorigen Abschnitt erläuterten Zusammenhänge nehmen offenkundig Rekurs auf elementare Bausteine der Aussagenlogik: *Hinreichende Bedingungen* implizieren dasjenige, dem sie als Bedingung dienen. Formal heißt das: (Immer) Wenn A der Fall ist, dann ist auch B der Fall. Es ist dabei nebensächlich, ob das Implikationsverhältnis eine kausale, materiale, temporale oder ein sonstige Relation zwischen A und B ausdrückt. Eine *notwendige Bedingung* impliziert dasjenige, dem sie als Bedingung dient, *nicht*. D.h., sie ist nicht hinreichend. Die gängige Illustrierung des Unterschiedes zwischen hinreichender und notwendiger Bedingung ist das Regenbeispiel. ‚Immer wenn es regnet, ist die Straße nass.‘ veranschaulicht die Bedeutung einer hinreichenden Bedingung. Aus dem Satz ‚Immer wenn es regnet, ist die Straße nass.‘ folgt aber nicht, dass eine nasse Straße eine notwendige Bedingung für Regen darstellte. Eine Straße kann auch nass werden, wenn jemand seinen Wagen wäscht.²⁷

Die in 1.1.3.5. angesprochenen Einwirkungsverhältnisse stellen indes allesamt Fälle notwendiger Bedingungen dar. Notwendig ist eine Bedingung, wenn dasjenige, dem sie als Bedingung dienen, ohne sie nicht sein kann, aber

²⁷ Gleichwohl, obschon zunächst kontraintuitiv erscheinend, bildet die nasse Straße in unserem Beispiel eine notwendige Bedingung für den Fall, dass es regnet (und zwar im temporal postcedentischen Sinne). Eine nasse Straße ist eine zeitlich notwendige Folge des Regens.

nicht alleine durch die Bedingung sein kann. D.h., eine notwendige Bedingung schließt eine hinreichende Bedingung nicht ein. Allerdings, und das ist die für unsere Überlegungen bedeutsamere Folge, stellt eine hinreichende Bedingung nicht zugleich eine notwendige Bedingung dar. Wir erinnern uns: Die Straße wird zwar immer nass, wenn es regnet, aber eine Straße kann auch unter anderen Bedingungen nass werden. Im Alltag ist uns dieser Umstand oft von Nutzen. Wenn wir z.B. leicht erkältet sind *und* keine Lust haben, der Einladung zu einem Kaffeeklatsch zu folgen, können wir getrost und hinreichend unsere Absage mit der Erkältung entschuldigen. Es ist nicht notwendig, demjenigen, dem wir einen Korb geben, die „eigentliche“ Ursache für unser Fernbleiben zu nennen.²⁸

Die Bedeutung des Umstandes, dass eine hinreichende Bedingung nicht zugleich eine notwendige Bedingung darstellt, wird sich für unsere wirtschaftsethischen Fragen an der Stelle voll entfalten, an der wir diskutieren, ob und, falls ja, inwiefern Handlungen bzw. Unterlassungen, die für eine Folge hinreichend, aber nicht notwendig sind, eine moralische Dimension zugewiesen werden kann. Angedeutet sei dies mit einem Beispiel, das noch im Zusammenhang mit der Idee sozialer Gerechtigkeit zu diskutieren sein wird, nämlich dem Fall, in dem A eine freiwillige Transaktion zu B, die eine materielle Verbesserung von B implizierte, unterlässt.

1.1.5. *Negative Selektion*

Die Distinktion zwischen notwendigen und hinreichenden Bedingungen strahlt nicht nur in unmittelbarer, sondern auch in mittelbarer Weise auf wirtschaftsethische Fragestellungen aus. Die mittelbare Ausstrahlung, die hier gemeint ist, bezieht sich auf die Idee der *negativen Selektion*. Das Verständnis einer negativen Selektion ergibt sich aus der Abgrenzung zur *positiven Selektion*. Illustrieren wir die Distinktion und deren Grundlage an

²⁸ Der Vollständigkeit halber sei hier erwähnt, dass es auch Bedingungen gibt, die sowohl notwendig als auch hinreichend sind. ‚Immer dann und nur dann, wenn alle Aufgaben richtig gelöst sind, gibt es ein *sehr gut*.‘ ist eine bekannte Klausurregel und ein Beispiel für eine hinreichende *und* notwendige Bedingung bzw. für eine *logische Äquivalenz*. D.h., die Wenn-Aussage und die Dann-Aussage haben, obwohl inhaltlich unterschiedlich, ein und denselben Wahrheitswert. Sie sind stets gemeinsam entweder wahr oder falsch. Zur logischen Äquivalenz vgl. Hans-Georg Lichtenberg, „Logik“, in: *Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, hg. von Helmut Seiffert und Gerard Radnitzky, München: Ehrenwirth 1989, S. 192.

einem einfachen Exempel, z.B. dem oben genannten Einladungsfall. Um einer Einladung zum Kaffeeklatsch nachkommen zu können, müssen einige Bedingungen erfüllt sein. Zu ihnen zählen in unserem Beispiel ein ausreichend guter gesundheitlicher Zustand und die Lust, der Einladung zu folgen. Gewiss gehören noch andere Bedingungen dazu, z.B. ausreichend Zeit zu haben, von niemandem zurückgehalten zu werden, u.v.a.m. Für die Annahme der Einladung (positive Selektion) müssen alle diese Bedingungen erfüllt sein, für das Ausschlagen der Einladung (negative Selektion) reicht es, dass eine Bedingung unerfüllt ist. Welche der Bedingungen unerfüllt sein muss, ist dabei unerheblich (krank sein, keine Lust haben). Es ist auch durchaus möglich, dass mehrere hinreichende Bedingungen im Falle einer negativen Selektion vorliegen (*sowohl* krank sein *als auch* keine Lust haben) oder erst zwei oder mehrere Bedingungen zusammengenommen eine hinreichende Bedingung für eine negative Selektion bilden (krank sein *und* keine Lust haben – man wäre zwar trotz fehlender Lust hingegangen oder (falls Lust vorhanden gewesen wäre) trotz Erkältung, aber Erkältung und Lustlosigkeit zusammengenommen lassen einen absagen). Wie auch immer, was eine positive Selektion auszeichnet, ist die Anwesenheit *aller* notwendigen Bedingungen, während eine negative Selektion nur die Anwesenheit von *mindestens einer* hinreichenden Bedingung verlangt. Die Unterscheidbarkeit zwischen positiver und negativer Selektion beruht demzufolge auf einer zweigeteilten Grundlage: Im Fokus einer positiven Selektion stehen der Bedingungstypus „notwendige Bedingung“ und eine Maximalforderung (Vollständigkeit aller notwendigen Bedingungen), während für eine negative Selektion der Bedingungstypus „hinreichende Bedingung“ und eine Minimalforderung (Anwesenheit mindestens einer hinreichenden Bedingung) kennzeichnend sind. Kurz: Die Grundlage der Distinktion zwischen positiver und negativer Selektion liegt im asymmetrischen Anforderungsprofil angesichts unterschiedlicher Konditionstypen.

Die vollständige Bedeutung, die diese Distinktion für unser Thema noch entfalten wird, lässt sich momentan wohl bestenfalls erahnen, u.a. deshalb, weil sie sich gewissermaßen eines Umweges bedienen muss, eines Umweges über zwei Relationen, die selbst von der Asymmetrie positiver und negativer Selektion betroffen sind. Gemeint sind die Relationen zwischen dem starken und schwachen Paretoprinzip und zwischen der begründungsphilosophischen und der falsifikationistischen Methodologie.

1.1.5.1. Starkes und schwaches Paretoprinzip²⁹

Ökonomen sprechen von einer *starken Dominanz* von A_2 über A_1 , wenn A_2 A_1 in jeder Hinsicht oder entlang jeder Bewertungsdimension überlegen ist. Von dieser starken Dominanz leiten sie zum *schwachen Paretoprinzip* über. Das schwache Paretoprinzip gilt für den Vergleich zweier Alternativen aus der Gesamtmenge G aller Alternativen und besagt: Eine Alternative $A_1 \in G$, die einer Alternative $A_2 \in G$ strikt unterlegen ist, sollte nicht gewählt werden. Dieser mit der starken Dominanz korrespondierende Grundsatz ist insofern ein „schwaches“ Prinzip, weil er keine starken normativen Forderungen aufstellt. Die strukturelle Parallelität zur o.g. negativen Selektion liegt auf der Hand. Es liegen alle hinreichenden Bedingungen für eine negative Selektion vor. (Sprechen alle Gründe gegen die Teilnahme am Kaffeeklatsch, sollte der Einladung nicht gefolgt werden.) Mit anderen Worten: In einem solchen Fall hat man alle guten Gründe, die Vermeidung der stark dominierten Alternative (Einladung zum Kaffeekränzchen folgen) zu wünschen. Insofern beinhaltet der Vorschlag, eine stark dominierte Alternative zu vermeiden, nur eine sehr schwache Forderung, was sich im Namenszusatz „schwaches“ Paretoprinzip niederschlägt.

Anders verhält es sich mit dem *starken Paretoprinzip*. Das starke Paretoprinzip korreliert zu einer *schwachen Dominanz*. Schwache Dominanz von A_2 über A_1 liegt dann vor, wenn A_2 A_1 in mindestens einer Hinsicht oder im Hinblick auf mindestens ein Bewertungsdimension überlegen und in jeder anderen Hinsicht mindestens ebenbürtig ist. Das starke Paretoprinzip fordert – gemessen am schwachen Paretoprinzip – mehr, nämlich: Eine Alternative $A_1 \in G$ sollte bereits dann nicht gewählt werden, wenn es eine Alternative $A_2 \in G$ gibt, die A_1 in mindestens einer Hinsicht oder im Hinblick auf mindestens eine Bewertungsdimension überlegen und in jeder anderen Hinsicht mindestens ebenbürtig ist. (Wenn mindestens ein Grund gegen die Teilnahme am Kaffeeklatsch spricht, während die übrigen Gründe für eine Absage den Gründen für eine Zusage ebenbürtig sind, dann sollte der Einladung nicht gefolgt werden.)

Interessant ist, dass weder das starke noch das schwache Paretoprinzip Rückschlüsse auf eine positive Selektion erlauben. Keines der beiden Prinzipien nennt ein Kriterium, anhand dessen entscheidbar wäre, ob

²⁹ Vgl. dazu Hartmut Kliemt und Bernd Lahno, *Modelle der Moralwissenschaften*, unveröffentlichtes Manuskript.

Alternative A_2 gewählt werden soll. Intuitiv würde man sagen, es liege doch auf der Hand, A_2 statt A_1 zu wählen. Doch diese Reaktion verkennt, dass die Paretoprinzipien nicht auf binäre Entscheidungssituationen zugeschnitten sind, sondern auf Aspekte von Entscheidungsfragen, für die Alternativenmengen mit mehr als zwei Elementen gegeben sind. (Ob man der Einladung zum Kaffeeklatsch folgt oder nicht, hängt auch von den Alternativen ab, die sich sonst noch bieten: Kinobesuch, Buch lesen, Joggen etc.)

Wie wir später noch sehen werden, sind viele wirtschaftsmoralische Handlungen *nicht* binären Entscheidungssituationen ausgesetzt, sondern das Ergebnis von Auswahlprozessen, denen Alternativenmengen mit mehr als zwei Elementen zugrunde lagen. Insofern stellen die Dominanzverhältnisse, welche unter den zur Auswahl stehenden Alternativen herrschen, und die mit ihnen korrelierenden Paretoprinzipien interessante Instrumente bei der Analyse von nicht-binären Entscheidungssituationen dar.

1.1.5.2. *Paretoinferiorität*

Der Angelpunkt der beiden o.g. Prinzipien wird gewissermaßen von den zwei unterschiedlichen Paretooptima gebildet, die sich beim Vergleich zweier Situationen einstellen können. Vereinfacht ausgedrückt: Eine Wahl kann so getroffen werden, dass sich alle besser stellen, oder so, dass sich mindestens einer besser stellt, ohne die anderen schlechter zu stellen. Ähnliche Überlegungen kann man auch hinsichtlich der zwei denkbaren paretoinferioren Ergebnisse anstellen. D.h.: Eine Wahl kann auch so getroffen werden, dass sich alle schlechter stellen, oder so, dass sich mindestens einer schlechter stellt, ohne die anderen schlechter zu stellen. Beide paretoinferioren Optionen sind zwar in gesellschaftlichen Wahlsituationen gegeben, werden aber selten betrachtet (bzw. seltener betrachtet als die weiter oben genannten paretosuperioren Optionen). Das dürfte naheliegende Gründe haben. Unterstellt man z.B., dass der Mensch größere Güter kleineren Gütern vorzieht und kleinere Übel größeren Übeln, dann liegt in der Unterbreitung von Alternativen, die schlechter sind als der Status quo, kein Reiz. Nichtsdestotrotz lässt sich unter der Einbeziehung der paretoinferioren Optionen – insbesondere der letzten – einiges an Erhellendem im Hinblick auf das in Abschnitt 2.2.5. dargelegte *Finders-Keepers-Prinzip* sagen.

Ein Beispiel für die erste der genannten paretoinferioren Optionen ist die Entscheidung, sich über die eigenen Erdbeeren im Kühlschrank herzumachen. Lothar und Gerd teilen ihre dort gelagerten Walderdbeeren einver-

nehmlich untereinander auf und essen sie. Nach der Mahlzeit stehen ihnen die Erdbeeren nicht mehr zur Verfügung. Im ausschließlichen Hinblick auf die Erdbeeren – d.h. unter Ausblendung des beidseitigen Nutzens (oder der beidseitigen Besserstellung), zu dessen (deren) Erzielung die Konsumption stattfand – hat sich für beide die Situation verschlechtert. Solche allseitigen Verschlechterungen sind im Zuge von Konsumption unvermeidbar. Man würde zudem sagen, dass im vorliegenden Fall mit der allseitigen Paretoverschlechterung keine Unbilligkeit einherging; ganz einfach deshalb nicht, weil die Aufteilung einvernehmlich stattfand und Gerd und Lothar die Eigentümer der Erdbeeren waren.

Die Dinge liegen im Hinblick auf die Unbilligkeit der Paretoverschlechterung nicht anders, wenn die Walderdbeeren nicht im Kühlschrank, sondern im freien Wald sind. Während Lothar am Waldesrand einige sammelt und isst und Gerd im tiefen Wald andere pflückt und verzehrt, nimmt die Gesamtmenge an Walderdbeeren ab. D.h., nach dem Konsum stehen sich beide im Hinblick auf die Restmenge an Erdbeeren schlechter. Diese beid- bzw. allseitige Verschlechterung liegt in der Natur der Konsumption freier Güter. Wie im obigen Fall privater Güter, ist sie im Zuge von Konsumption unvermeidbar. Auch hier würde man sagen, dass mit der allseitigen Paretoverschlechterung keine Unbilligkeit einherging; allerdings nicht deshalb, weil die Aufteilung sich nur auf private Güter erstreckte und einvernehmlich stattgefunden hätte, sondern weil beide angesichts fehlender Vorrangigkeit konkurrierender Nutzenpräferenzen gehandelt haben.³⁰

Was aber ist mit der Option gemeint, die mindestens einen schlechter stellt, ohne die anderen schlechter zu stellen? Eine solche Option ergibt sich dann, wenn es eine Alternative $A_2 \in G$ gibt, die Alternative $A_1 \in G$ in mindestens einer Hinsicht oder im Hinblick auf mindestens eine Bewertungsdimension *unterlegen* und in jeder anderen Hinsicht nicht unterlegen ist. Die letzte Bedingung (in jeder anderen Hinsicht nicht unterlegen) ist in drei Fällen erfüllt: im ersten dann, wenn A_1 A_2 in jeder anderen Hinsicht ebenbürtig ist, im zweiten dann, wenn A_1 A_2 in jeder anderen Hinsicht ebenbürtig *oder* überlegen ist, und im dritten dann, wenn A_1 A_2 in jeder anderen Hinsicht überlegen ist. Die Unterscheidung dieser Fälle ist für gesellschaftliche Entscheidungen erheblich. Der letzte und der vorletzte Fall sind vor allem für

³⁰ Anders formuliert, könnte man sagen: Gerd und Lothar haben freie Güter konsumiert, und zwar in einer Weise, die der in Abschnitt 2.2.5. dargelegten Erstinbesitznahme entspricht, also in einer Weise, welche die Idee der Non-Priorisierung von Nutzenpräferenzen respektiert.

den klassischen Utilitarismus von Bedeutung, der eine Verschlechterung weniger Personen (oder nur einer Person) im Falle einer Verbesserung vieler oder fast aller Personen für gerechtfertigt hält. Für unsere Betrachtungen sind diese Fälle unerheblich. Unser Augenmerk liegt auf dem Fall gesellschaftlicher Entscheidungen, in dem eine Verschlechterung von mindestens einer Person mit einem unveränderten Status quo aller anderen Personen einhergeht. Unsere Aufmerksamkeit gilt diesem Fall deshalb, weil eine gesellschaftliche Entscheidung für eine Alternative A_2 , die mindestens einen schlechter stellt, allen anderen aber den Status quo belässt, unbilliger Weise eine Nachrangigkeit unter konkurrierenden Nutzenpräferenzen ins Spiel bringt.³¹

Verdeutlichen wir diesen Zusammenhang an einem Beispiel! Drei Freunde spielen Skat. Drei weitere Personen, die Poker spielen, kommen hinzu und schlagen der Skatrunde vor, das Skatspiel einzustellen und stattdessen gemeinsam Poker zu spielen. Die Einstellung des Skatspiels würde bedeuten, dass sich die drei Skatfreunde verschlechterten, ohne die drei Pokerfreunde schlechter zu stellen. Die Forderung nach Beendigung des Skatspiels erweckt angesichts dessen den Eindruck, unbilliger zu sein als die Forderung der Skatfreunde, alles beim alten zu lassen, und zwar deshalb, weil mit der ersten Forderung eine Verschlechterung beteiligter Personen einhergeht, mit der zweiten aber nicht. Die beiden Forderungen sind also asymmetrisch. Gleiches gilt, wenn die Skatfreunde die Pokerspieler zur Beendigung ihres Spieles anhalten und die Pokerspieler es lieber beim Status quo bewenden lassen wollen. Auch hier entsteht der Eindruck, die Forderung der Skatspieler sei unbilliger als die Forderung der Pokerfreunde, alles beim alten zu lassen, und zwar deshalb, weil mit der ersten Forderung eine Verschlechterung beteiligter Personen einhergeht, mit der zweiten aber nicht.

1.1.5.3. Theorienpräferenz

Es gehört zum Alltagsbetrieb der Wissenschaft, unter konkurrierenden Theorien eine Auswahl zu treffen. In dieser Hinsicht sieht sich die Wirtschaftsethik einer Herausforderung gegenübergestellt, die sie mit allen

³¹ Es liegt auf der Hand, dass auch der Utilitarismus eine Asymmetrie herbeiführt, da er von einigen eine Verschlechterung verlangt, die zu einer Verbesserung von anderen führt bzw. führen soll. Es liegt somit ferner auf der Hand, dass auch eine utilitaristische Forderung eine unbillige Forderung ist.

anderen Disziplinen teilt. Welches Verfahren sie dabei wählt, ist nicht ohne weiteres zu sagen. Gleichwohl stehen ihr zwei Alternativen zur Auswahl, die sich in der Struktur der Entscheidungsherbeiführung grundlegend unterscheiden. Gemeint sind die begründungsphilosophische und die falsifikationistische Methodologie.³²

Die begründungsphilosophische Methodologie geht von der Annahme aus, dass sich die Wahrheit einer Theorie – und damit deren Überlegenheit gegenüber den konkurrierenden falschen Theorien – zeigen lasse. Die falsifikationistische Methodologie bestreitet diese Möglichkeit und versteht die Theorienpräferenz als eine Frage nach der Bevorzugung solcher Theorien, die *ceteris paribus* gegenüber ihren Konkurrentinnen den höheren Bewährungsgrad, die geringere Problematizität vorweisen können. Die falsifikationistische Methodologie wurde von Karl Popper hervorgebracht und in der Folge von anderen Vertretern des *Kritischen Rationalismus* verfeinert. Sie gründet auf der Idee der prinzipiellen Fallibilität aller Aussagen und fordert, Theorien, die Anspruch auf das Etikett „wissenschaftlich“ erheben, so zu formulieren, dass sie falsifizierbar sind. Doch was ist mit ‚falsifizierbar‘ gemeint? Popper schreibt dazu: „Ein Satz (oder eine Theorie) ist nach Popper falsifizierbar dann und nur dann, wenn es wenigstens einen Basissatz gibt, der mit ihr in logischem Widerspruch steht. ... die Klasse der Basissätze ist dadurch gekennzeichnet, daß ein Basissatz ein logisch mögliches Ereignis (einen möglichen Sachverhalt) beschreibt, von dem es seinerseits logisch möglich ist, dass es beobachtet werden könnte.“³³

Die Falsifizierbarkeit ist also eine Forderung, nämlich die, dass Theorie und Basissatz eine bestimmte logische Relation exemplifizieren.³⁴ „Und sie

³² Manche würden hier einwenden, die Einteilung in diese beiden Alternativen unterschläge, dass im Bereich der Begründungsphilosophie unterschiedliche Methodologien anzutreffen seien. Letzteres wird nicht bestritten, doch für unsere Überlegungen spielen die Unterschiede zwischen diesen Unterklassen keine Rolle. Insofern kann auf deren Erörterung verzichtet werden. (Zum Terminus „Begründungsphilosophie“ und zur Kritik derselben vgl. Gerard Radnitzky, „In defense of self-applicable critical rationalism“, in: *Evolutionary epistemology, theory of rationality, and the sociology of knowledge*, hg. von Gerard Radnitzky und William Warren Bartley, LaSalle, IL: Open Court 1987, S. 279-312.)

³³ Karl Popper, „Falsifizierbarkeit, zwei Bedeutungen von“, in: *Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, hg. von Helmut Seiffert und Gerard Radnitzky, München: Ehrenwirth 1989, S. 83.

³⁴ Um eine Verwechslung der beiden Ebenen (logische und methodologische) zu vermeiden, schlug Popper vor, im Falle der logischen Relationen von Sätzen

hat nichts zu tun mit der Frage, ob eine vorgeschlagene experimentelle Falsifikation als solche anerkannt wird oder nicht.³⁵ Sie hat auch nichts mit Fragen der Praktikabilität der Überprüfung (ob eine solche Prüfung zum Zeitpunkt t technisch möglich ist, erschwänglich ist etc.) zu tun.

Angewandt auf das allseits bekannte Schwanenbeispiel kann man die Idee der Falsifizierbarkeit wie folgt veranschaulichen. Einer Theorie, für die wir ‚T‘ als Abkürzung verwenden, soll folgende Interpretation gegeben werden: „Alle Schwäne sind weiß.“ D.h., für alle x gilt: Wenn x die Eigenschaft S (Schwan zu sein) hat, dann besitzt x auch die Eigenschaft W (weiß zu sein).³⁶ Nehmen wir an, wir beobachten in einer bestimmten Raum/Zeit-Region einen nicht-weißen Schwan (z.B. einen roten oder gelben Schwan, auf jeden Fall einen Schwan, der eine bestimmte Farbe hat – denn strenggenommen beobachten wir niemals einen „nicht-weißen“ Schwan), dann können wir daraus das Korollarium ableiten, dass der Schwan nicht weiß ist. Diese Beobachtung wollen wir nun durch einen Basissatz B wiedergeben, der folgende Form hat: „In der Raum/Zeit-Region r gibt es einen nicht-weißen Schwan.“ T und B sind also unvereinbar. Das ist alles, was die Logik sagen kann. Sie kann nicht sagen, welcher der beiden Sätze falsch ist. Sie sagt nur, dass die Sätze im logischen Widerspruch zueinander stehen und folglich nicht beide wahr sein können. Ob ein Forscher bereit ist, T durch B als falsifiziert anzusehen, hängt davon ab, welchen der beiden Sätze er für unproblematischer hält; dies wiederum hängt von der Menge der für die Entscheidung relevanten Informationen ab, die er zur Zeit besitzt.

In der Forschung dürfte ein einfacher Fall wie das Schwanenbeispiel sehr selten sein. Meist steht nicht eine einzelne Theorie, sondern ein System von Sätzen, das man mit Gunnar Andersson „theoretisches System“ nennen könnte³⁷, zur Disposition. Ein solches theoretisches System TS besteht in der Regel aus mehreren Theorien (T), Hypothesen (H) und singulären

(Satzklassen) von Falsifizierbarkeit und im Falle der methodologischen Beziehung von Falsifikation zu sprechen. Vgl. ebenda, S. 82ff.

³⁵ Ebenda, S. 82.

³⁶ Um einem trivialen Einwand vorzubeugen: selbstverständlich sind natürlich weiße Schwäne und nicht etwa weiß gefärbte Schwäne gemeint.

³⁷ Vgl. Gunnar Andersson, „Kritischer Rationalismus und Wissenschaftsgeschichte“, in: *Wissenschaftstheorie und Wissenschaften. Festschrift für Gerard Radnitzky aus Anlaß seines 70. Geburtstages*, hg. von Hardy Bouillon und Gunnar Andersson, Berlin: Duncker&Humblot 1991, S. 24.

Sätzen, die Randbedingungen (R) beschreiben. Ein theoretisches System kann man demzufolge als eine Konjunktion folgender Form darstellen: TS: $(T_1 \& T_2 \& T_3 \& \dots T_n; H_1 \& H_2 \& H_3 \& \dots H_n; R_1 \& R_2 \& R_3 \& \dots R_n)$.³⁸ Aus TS, das heißt aus den Theorien, Hypothesen und den Sätzen, die Randbedingungen beschreiben, lassen sich, wenn TS einen hohen empirischen Gehalt hat, viele Prognosen ableiten.

Um die Falsifikationsproblematik herauszustellen, wollen wir eine Prognose P herausgreifen und annehmen, dass wir durch eine Beobachtung zu einem Satz P* gekommen sind, welcher der Prognose P widerspricht. Aus P* folgt also $\neg P$ (nicht P). Nun stehen wir vor der Frage: Welcher Satz ist „problematischer“, der Beobachtungssatz $\neg P$ oder das theoretische System TS? Für den Forscher, der diese Frage zu beantworten hat, gilt hier das Gleiche wie im ersten, dem allereinfachsten Modell. Hält er den Basissatz $\neg P$ für problematischer, dann ist für ihn das theoretische System TS nicht falsifiziert. Hält er hingegen $\neg P$ für unproblematischer als TS, dann ist TS für ihn (bis auf weiteres) falsifiziert. Logisch sieht das so aus:

Nachdem P aus TS abgeleitet wurde, aber $\neg P$ der Fall ist (*ex hypothesis*), kann mit Hilfe des *modus tollens* die Falschheit der Konklusion auf die Prämissenmenge zurückübertragen werden.

$$(TS \vdash P, \neg P) \vdash \neg TS.$$

Aus $\neg TS$ folgt, dass mindestens ein Element von TS falsch sein muss. Es ist aber auch logisch möglich, dass mehrere oder gar alle Elemente aus TS falsch sind. Das ist alles, was die Logik sagt. Wo der Fehler steckt, kann die Logik nicht sagen. Es liegt allein am Forscher, zu entscheiden, wo er die Suche beginnen möchte. Was sich allerdings aus der logischen Relation folgern lässt, ist folgendes: Wer die Forschung mit oder am TS fortsetzen möchte, muss, wenn er TS für falsifiziert hält, nach dem Fehler in TS suchen.

Interessanter und zugleich problematischer als der geschilderte Fall sind jene Fälle, in denen mehrere theoretische Systeme miteinander konkurrieren. Sollte – um einen einfachen Fall zu wählen – *ceteris paribus* TS_1 P, TS_2 hingegen $\neg P$ vorhersagen (sowie $\neg P$ beobachtet und für unproblematischer als TS_1 gehalten werden), dann hätten wir einen Fall, der uns in Anlehnung an das oben genannte starke Paretoprinzip folgenden Schluss nahelegte: Ein theoretisches System $TS_1 \in G$ sollte nicht gewählt, nicht weiterverfolgt

³⁸ Die Abkürzungen sollen den semantischen Status der betreffenden Komponenten der Konjunktion angeben.

werden, wenn es eine andere Alternative $TS_2 \in G$ gibt, die TS_1 in mindestens einer Hinsicht (im Hinblick auf mindestens eine Falsifikation) überlegen und in jeder anderen Hinsicht mindestens ebenbürtig ist.

Für die Auswahl konkurrierender Theoretischer Systeme im Felde der Wirtschaftsethik hat sich dieser Zusammenhang längst als ein probates Instrument erwiesen. Eine der wichtigsten wirtschaftsethischen Schulen (gemeint ist die *Homann-Schule*) im deutschen Sprachraum weiß sich – nicht von ungefähr – der Methodologie des Kritischen Rationalismus verpflichtet.

Wie auch immer, Theorienpräferenz ist nicht allein von den hier genannten methodologischen Überlegungen anleitbar. Auch andere Gründe können für die negative Selektion von theoretischen Systemen und Theorien sprechen, z.B. die Verwendung unterschiedlicher Explikata. Eine Theorie $T_1 \in G$, die – *ceteris paribus* – Explikata vorzieht, die den Explikata einer konkurrierenden Theorie in mindestens einem Fall an Präzision unter- und/oder an Mehrdeutigkeit überlegen ist, sollte gemäß des oben genannten starken Paretoprinzip nicht gewählt, nicht weiterverfolgt werden, wenn es eine andere Alternative $T_2 \in G$ gibt, die T_1 im Hinblick auf mindestens ein Explikat überlegen und im Hinblick auf alle anderen Explikata mindestens ebenbürtig ist.

1.1.6. *Methodologische Individualethik*

Eine direkte Überleitung von der falsifikationistischen Methodologie zur Methodologie der Ethik bietet sich nicht an. Das zeigt sich schon allein in der Erläuterung der Bedeutung, die dem Begriff „methodologische Individualethik“ hier zufällt. *Methodologische Individualethik* – so, wie sie hier verstanden wird – meint, dass alle Phänomene, denen eine moralische Dimension zugeschrieben wird, auf Handlungen bzw. Unterlassungen von Individuen rückführbar sind. Es ist offenkundig, dass sie – so verstanden – Überlegungen aufgreift, die auch im *methodologischen Individualismus* anzutreffen sind. Beide methodologischen I's streiten die Existenz anderer handlungsfähiger Akteure außer dem Individuum ab.

In der methodologischen Individualethik – wie sie hier verstanden wird – steht das Individuum und ein bestimmter Ausschnitt seiner Handlungen und Unterlassungen im Mittelpunkt. Dabei wird unterstellt, dass der Einzelne allein oder im Verbund mit anderen handeln könne und handele und dass

mindestens einigen seiner Taten oder Unterlassungen das Etikett „moralisch“ zufallen könne. Indem wir von Handlungen und Unterlassungen sprechen, wird zudem implizit angenommen, dass Menschen in vollem Sinne handeln können, d.h. auch anders handeln können.

Außerdem wird – was in aller Regel auch für nicht-individualistische Morallehren angenommen wird – unterstellt, dass Moral nur dann ins Spiel kommen könne, wenn Wechselwirkungen zwischen Menschen eintreten; kurz, dass Moral ein gesellschaftliches Phänomen sei, welches in der einsamen Welt eines Robinson Crusoe keinen Platz einnehme. Diese Unterstellung ist nicht zwingend, doch sie zu erörtern, wäre in unserem Falle müßig, da die hier diskutierte wirtschaftsethischen Fragen ohnehin Phänomene gelten, die explizit gesellschaftlicher Natur sind.

Bevor wir uns den Grundannahmen, die im Rahmen einer methodologischen Individualethik und im Hinblick auf das menschliche Handeln zu stellen sind, zuwenden, sei hier abschließend bemerkt, dass die methodologische Individualethik nicht mit Varianten der individualistischen Ethik zu verwechseln ist (unabhängig davon, ob diese Eigen- oder Fremdinteresse als Primärmotiv oder –ziel annehmen bzw. propagieren). Wie auch immer, die individualistische Ethik ist mit bestimmten moralischen Normen inhaltlich gefüllt, die methodologische Individualethik enthält lediglich formale bzw. methodologische Bedingungen, von denen der Autor meint, ihre Befolgung sei für fruchtbare Aussagen zu ethischen Themata von Bedeutung.

1.1.6.1. Methodologischer Subjektivismus

Teil der methodologischen Individualethik ist auch der methodologische Subjektivismus, worunter wir hier in enger Anlehnung an den methodologischen Subjektivismus der *Österreichischen Schule der Nationalökonomie* die These verstehen, dass alle Wertungen, die im Rahmen von Handlungsentscheidungen vorgenommen werden, die subjektiven Präferenzen und das subjektive Wissen der wertenden Person zum Ausdruck bringen. Wie wir noch an späterer Stelle sehen werden, können auf Grundlage dieser Auffassung Rückschlüsse hinsichtlich der Gerechtigkeit vertragsgemäßer Abmachungen gezogen werden.³⁹

³⁹ Vgl. Abschnitt 3.1.ff.

1.1.7. Handlungen und Unterlassungen

Wie in Abschnitt 1.1.6. dargelegt wurde, gilt das Augenmerk der methodologischen Individualethik nicht nur den Handlungen, sondern auch den Unterlassungen der Individuen. D.h., es geht auch um die moralische Dimension, welche unterlassenen Handlungen zufallen kann. Diese Feststellung mag auf den ersten Blick trivial erscheinen, gewinnt aber vor dem Hintergrund der hier diskutierten Fragen der Wirtschaftsethik eine große Bedeutung, insbesondere wenn man sich vor Augen führt, dass Verträge für wirtschaftliche Handlungen eine signifikante Rolle spielen.

Viele Transaktionen auf dem Markt finden auf Grundlage schriftlicher und mündlicher Abmachungen statt. Das gilt für Handwerkerleistungen im Haushalt in gleicher Weise wie für Börsengeschäfte, den täglichen Einkauf oder den Besuch beim Friseur. In aller Regel werden bei solchen Markttransaktionen bestimmte Güter oder Leistungen gegen Geld oder andere Zahlungsmittel getauscht. Insofern alle vereinbarten Teile des Tauschgeschäfts erfüllt werden, sprechen wir von Vertragseinhaltung. Wird mindestens ein Teil der Vereinbarung entgegen der Abmachung nicht eingehalten, reden wir von Vertragsbruch.

Wenn wir z.B. unseren Friseur nach dem geleisteten Haarschnitt nicht bezahlen, dann unterlassen wir es, unser vorher gegebenes Versprechen einzuhalten. Entsprechendes gilt für den Fall, in dem der Friseur vorab kassiert, es dann aber unterlässt, seine zugesagte Leistung zu erbringen.⁴⁰ Diese Beispiele führen uns einen für unsere späteren Überlegungen wichtigen Sachverhalt vor Augen: Sofern man Markttransaktionen eine moralische Dimension zugesteht, eröffnet man die Möglichkeit, *alle* Optionen, die den

⁴⁰ Wir verzichten an dieser Stelle, ausführlich zwischen explizit und implizit getroffenen Vereinbarungen zu unterscheiden, ohne diese Differenzierung in Frage zu stellen. Die Unterscheidung zwischen ausdrücklichen und stillschweigenden Vereinbarungen hat vornehmlich praktische Relevanz. So ist die Identifizierung expliziter Absprachen im Regelfall weitaus leichter als die Identifizierung stillschweigend getroffener Vereinbarungen. Wie auch immer, an dieser Stelle diskutieren wir lediglich einige logisch-analytische Aspekte des Zusammenhangs zwischen Abmachungen und den Kriterien, anhand derer wir entscheiden können, ob dieselben im fraglichen Fall eingehalten sind oder nicht. Die *methodologische* Frage, wie eine solche Feststellung unter Berücksichtigung der genannten Kriterien möglich sei (die Frage nach der Feststellungsmethode), nimmt – so interessant sie auch als solche ist – auf unser Thema keinen Einfluss.

Marktakteuren offenstehen, also Handeln wie auch nicht Handeln (d.h. Versprochenes unterlassen), moralisch zu werten.

Wie an späterer Stelle zu zeigen sein wird⁴¹, spielen in der Wirtschaftsethik nicht nur solche Unterlassungen eine Rolle, die einen Vertragsbruch darstellen, sondern auch solche, für die dies nicht gilt. Ein Vergleich mit Fragen der Alltagsmoral vermag zu illustrieren, welche Unterlassungen gemeint sind. Denken wir an den Fall der sogenannten *unterlassenen Hilfeleistung*. Viele Gemeinschaften pflegen unterlassene Hilfeleistung mit einer moralischen Dimension zu versehen. Bezogen auf den Fall heißt das, dass Individuen, die eine Hilfeleistung unterlassen, obwohl sie diese hätten erbringen können, der moralischen Beurteilung ausgesetzt werden. Ihre Unterlassung, die man auch als eine moralneutrale Unterlassung betrachten könnte, wird so zum Gegenstand moralischer Bewertung.

Ähnliches gilt auch für bestimmte unterbliebene Aktivitäten im Wirtschaftsleben. So wurde z.B. während der Finanz- und Wirtschaftskrise 2009 führenden Managern von Unternehmen, die in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten waren, der Vorwurf gemacht, sie würden dem Unternehmen und übrigen Mitarbeitern die Hilfe verweigern, falls sie auf die Auszahlung der zuvor vereinbarten Boni bestünden.

Wie auch immer die moralische Bewertung unterlassener, aber nicht zuvor zugesicherter Handlungen ausfallen könnte, ist hier nicht von Belang. Im Rahmen der hier erläuterten Präliminarien ist allein die Feststellung wichtig, dass im Rahmen wirtschaftsethischer Betrachtungen nicht nur *ergriffene* Handlungen, sondern auch *unterlassene* Handlungen⁴² mit einer moralischen Dimension bedacht werden können.⁴³ Dabei ist es – wie oben

⁴¹ Vgl. Abschnitt 3.6.

⁴² Unterlassene Handlungen sind – strenggenommen – keine Handlungen. An dieser Stelle dient die Formulierung „unterlassene Handlungen“ nur didaktischen Absichten, vornehmlich dem Bemühen, die Distinktion zwischen Handlungen und Nicht-Handlungen zu verdeutlichen.

⁴³ Es sei hier vorweggenommen, dass dieser Umstand bei der Klärung der Frage, inwieweit Begriff und Theorie der sozialen Gerechtigkeit irreführend seien, von erheblicher Bedeutung ist, da in der Diskussion über die soziale Gerechtigkeit die Handlungen und Unterlassungen der Marktakteure in zwei unterschiedlichen Hinsichten einer moralischen Beurteilung ausgesetzt werden. Zum einen wird diskutiert, ob und, falls ja, inwieweit die Handlungen und Nichthandlungen bestimmter Akteure „soziale Ungerechtigkeit“ hervorbringen, und zum anderen wird erörtert, ob und, falls ja, inwieweit Handlungen und Nichthandlungen bestimmter Akteure die

angedeutet – von nicht unerheblicher Bedeutung, ob die unterbliebene Handlung eine bloße Unterlassung oder ein unerfülltes Versprechen darstellt. Handelt es sich um eine bloße Unterlassung ergeben sich hinsichtlich der Frage moralischer Bewertung zwei Schwierigkeiten, die im Verlaufe der Untersuchung noch zu würdigen sind. 1. Der Vorwurf der Unterlassung kann beliebig vielen Akteuren gemacht werden.⁴⁴ 2. Aus der ersten Schwierigkeit folgt die zweite. Dem Vorwurf der Unterlassung kann man sich nicht entziehen. Es liegt in der Natur der Sache, dass jeder, der eine Handlung nicht ausgeführt hat, diese unterlassen hat.⁴⁵

1.1.8. Konstitutive Merkmale der Moral

Indem wir uns den konstitutiven Merkmalen der Moral zuwenden, betreten wir kein einfaches Terrain der Ethik. Eine Definition von Moral, die nicht umstritten wäre, ist wohl kaum zu liefern, schon allein deshalb kaum, weil, wie Kurt Bayertz schreibt, „das Phänomen der Moral historisch und kulturell uneinheitlich, wandelbar und oft auch umstritten ist.“⁴⁶ Die Frage, was zu den konstitutiven Merkmalen der Moral gehöre, dürfte aber auch aus einem anderen Grund eine sehr schwierige sein. Sie ist nämlich nicht ohne Rücksicht auf eine ebenfalls sehr schwierige und mit ihr eng verwobene Frage zu beantworten, d.i. die Frage, was unter einem konstitutiven Merkmal der

Herbeiführung „sozialer Gerechtigkeit“ (im Sinne einer Umwandlung der „sozialen Ungerechtigkeit“) behindern. Mit anderen Worten: Zur Frage nach dem Zustandekommen bestimmter Verteilungsergebnisse gesellt sich die Frage nach den Handlungen und Unterlassungen *angesichts* dieser Ergebnisse.

⁴⁴ Dieses Problem wird insbesondere in Abschnitt 3.6. behandelt.

⁴⁵ Die Frage ist, was aus diesem Umstand folgt. Fordert man unter Berufung auf die Unterlassung, der Unterlasser habe seine Unterlassung zu rechtfertigen, d.h. zu zeigen, dass es ihm unter keinen Umständen „zugemutet“ werden konnte, die unterlassene Handlung auszuführen, dann bürdet man ihm mehr auf, als er leisten kann: Er muss für jeden logisch möglichen Umstand nachweisen, unzumutbar gewesen zu sein. Wie in Abschnitt 2.2.5.1. gezeigt werden wird, gibt es in Anlehnung an die Falsifikationsidee gute Gründe, nicht den Unterlasser zur Erbringung des Unmöglichen aufzufordern.

⁴⁶ Kurt Bayertz, *Warum überhaupt moralisch sein?*, München: Beck 2004, S. 33.

Moral überhaupt zu verstehen sei.⁴⁷ Der hier angebotenen Antwort auf die letzte Frage sind durch die Annahme, man komme nur im Rahmen einer methodologischen Individualethik zu brauchbaren moralischen Beurteilungen gelangen, gewisse Grenzen gesetzt. Wie in Abschnitt 1.1.6. dargelegt wurde, fordert die methodologische Individualethik, dass alle Phänomene, denen eine moralische Dimension zugeschrieben wird, auf Handlungen bzw. Unterlassungen von Individuen rückführbar sind. Insofern ist die Frage nach den konstitutiven Merkmalen der Moral hier gleichzusetzen mit der Frage, über welche Charakteristiken individuelle Handlungen (und Unterlassungen) verfügen müssen, um als ‚moralisch‘ klassifizierbar zu sein.

1.1.8.1. Zur Definitionsheuristik

Strenggenommen ließe sich hier einwenden, die Frage nach den Charakteristiken moralischer Handlungen sei eine andere Frage als die nach den konstitutiven Merkmalen der Moral. In gewisser Weise gibt ein kurzer Blick in die Ethikliteratur diesem Einwand zumindest scheinbar recht. Das Bemühen der meisten der einschlägigen Autoren ist darauf gerichtet, die Frage nach der Charakterisierung dessen „was wir gewöhnlich als „Moral oder als „moralisch“ verstehen“ über das Phänomen moralischer Normen zu beantworten. „Denn es sind ohne Zweifel Normen (Regeln, Prinzipien), die im Zentrum der Moral stehen.“⁴⁸ Manche gehen sogar soweit, diese Beantwortung über den universalen Anspruch, der mit Normen einhergehen kann, vorzunehmen.⁴⁹ Für und gegen solche Vorgehensweisen ließe sich vieles anführen.⁵⁰ Für sie spricht z.B. der empirische Befund (Es geht in der Moral

⁴⁷ Vgl. dazu Dieter Birnbacher, *Analytische Einführung in die Ethik*, Berlin: Walter de Gruyter 2007², S. 12ff.

⁴⁸ Norbert Hoerster, *Was ist Moral?*, Stuttgart: Reclam 2008, S. 8.

⁴⁹ Vgl. z.B. Kurt Bayertz, *Warum überhaupt moralisch sein?*, München: Beck 2004, S. 37f. Allerdings müssen Normen nicht immer vom Universalisierungsanspruch begleitet sein. Einige von ihnen sind es *expressis verbis* nicht, z.B. die Begnadigung.

⁵⁰ Eine ausführliche Würdigung dieser Vorgehensweise und ein systematischer Vergleich mit dem hier vorgezogenen Definitionsverfahren muss einer anderen Arbeit vorbehalten bleiben. Dass hier von einem derartigen Vergleich Abstand genommen wird, hat einige Gründe, darunter Platzgründe. Wie auch immer, die Erläuterung all dieser Gründe wäre an dieser Stelle nicht zielführend und wird deshalb dem Leser hier erspart bleiben.

oft um Normen und deren Universalisierbarkeit.) Wie auch immer, ihnen scheint eine andere Definitionsheuristik zugrunde zu liegen als dem hier eingeschlagenen Weg. M.E. wird in solchen Verfahren – wie den oben angeführten – vornehmlich etwas zu den Gegenständen der Moral gesagt. Wenn man so will, steht die inhaltliche, nicht die formale Bestimmung dessen, was wir „Moral“ oder „moralisch“ nennen, im Vordergrund.

Der Unterschied zwischen den beiden genannten Verfahrensweisen bei der Bestimmung moralischen Handelns mag etwas anschaulicher werden, indem man (wenn auch mit Vorbehalten) im einen Fall von einem induktiven, im anderen von einem deduktiven Verfahren spricht. Wer z.B. moralische Handlungen über deren normativen Aspekt zu bestimmen beginnt – also über das Einzelne zum Allgemeinen vordringen will –, wählt eine Vorgehensweise, die der induktiven gleicht, während derjenige, welcher zunächst vom Allgemeinen (die Klasse der Handlungen) zum Spezifischeren (Klasse der moralischen Handlungen) gelangen möchte, ein der deduktiven Methode ähnelndes Verfahren bevorzugt. Im Zentrum dieses deduktiven Vorgehens steht ein systematisches Ausscheidungsverfahren, das all jenes ausgrenzt, das mit guten Gründen als nicht-moralisch gilt. Im Hintergrund steht dabei die Idee der negativen Selektion, wie in Abschnitt 1.1.5. dargelegt, aber auch die Absicht, ein Risiko zu vermeiden, das mit dem induktiven Verfahren verbunden ist, nämlich die Doppelgefahr, einerseits bei der Sammlung der charakteristischen Merkmale des Definiendums einige zu übersehen und damit einen ungewollten Mangel an Präzision und Eindeutigkeit in Kauf zu nehmen und andererseits vorschnell die Suche nach weiteren Merkmalen einzustellen, wenn man bereits ein Merkmal entdeckt hat. Das deduktive Verfahren hingegen versucht, durch Ausgrenzung nicht-konstitutiver Merkmale zumindest jenen Grad an Präzision und Eindeutigkeit zu erreichen, den eine Definition braucht, um empirischen (aber auch normativen) Zwecken dienlich sein zu können, und zunächst nicht entdeckte Merkmale für späteres Suchen prinzipiell auffindbar zu lassen, statt nach dem ersten „heureka“ die Arbeit einzustellen – zumal diese Einstellung im Falle eines Irrtums heißen könnte, das Kind mit dem Bade ausgeschüttet zu haben.

Nichtsdestotrotz könnte man – vielleicht sogar mit einem hämischen Unterton – sagen, die durch das Moment der negativen Selektion gekennzeichnete Definitionsheuristik sei insbesondere für denjenigen geeignet, der etwas suche, ohne zu wissen, wonach. Der Autor würde dieser Charakterisierung unumwunden recht geben, aber mit Hinweis auf die o.g. Überlegung betonen, dass sie unvollständig sei.

Der Autor ist sich bei alledem im klaren darüber, dass der geneigte Leser zum jetzigen Zeitpunkt die hier nur skizzenhaft angedeutete Unterscheidung zwischen einer inhaltlichen und einer formalen Bestimmung dessen, was unter „moralisch“ zu verstehen sei bzw. was mit einer „moralischen Handlung“ gemeint sei, zunächst wohl noch nicht in vollem Umfang erschließen kann. Er ist aber zuversichtlich, dass dem Leser diese Erschließungsleistung im Verlauf der weiteren Lektüre zunehmend besser gelingen wird.

1.1.8.2. Zurück zu den konstitutiven Merkmalen der Moral

Eine erste Antwort auf die Frage, was im formalen Sinne ein konstitutives Merkmal der Moral sei, gewinnt man aus der schon von Aristoteles und später von Hume vertretenen Auffassung, das moralisch Gute löse Lust und das moralisch Böse Leid (Schmerz) aus. Für dieses Phänomen als konstitutives Merkmal von Moral spricht, dass die genannten Regungen immer dann auftreten, wenn wir einer Handlung eine moralische Dimension zuweisen. Diese Zuweisung kann sich auf eigene oder fremde Handlungen beziehen. Es scheint zunächst so, als ob das von Hume beschriebene Phänomen eine menschliche Konstante verkörperte. Das psychische Phänomen der Amoralität (d.h. der Empfindungslosigkeit angesichts moralischer Handlungen) weist uns allerdings darauf hin, dass moralische Handlungen nicht immer Lust oder Leid auslösen. Man muss sich im klaren darüber sein, dass eine an Hume anknüpfende Definition der Moral eine empirische und zudem nicht immer bestätigte Aussage enthält, nämlich die, dass moralische Handlungen Empfindungen auslösen. Angesichts dessen empfiehlt es sich, eine etwas schwächere und weniger angreifbare Behauptung im Gepäck mit zu führen, nämlich die, dass moralische Handlungen Lust oder Leid auslösen können.

Folgt man trotz alledem der Auffassung von Hume, dann kann man sagen, dass eine Handlung, die Lust oder Leid hervorrufen kann, für die Charakterisierung „moralisch“ zumindest in Frage kommt.⁵¹ Ob eine Handlung bereits aufgrund ihrer Eigenschaft, Lust oder Leid evozieren zu können, moralisch genannt werden kann, ist damit allerdings noch nicht

⁵¹ Vgl. dazu auch Birnbacher: „Im Mittelpunkt der Moral stehen Urteile, durch die ein menschliches Handeln positiv oder negativ bewertet wird, gebilligt oder missbilligt wird.“ (Dieter Birnbacher, *Analytische Einführung in die Ethik*, Berlin: Walter de Gruyter 2007², S. 13.)

gesagt. Das Merkmal, eine der genannten Empfindungen auslösen zu können, mag zwar eine notwendige Bedingung für moralisches Handeln sein, aber ist sie auch eine hinreichende Bedingung für moralisches Handeln?

Bei näherer Betrachtung erschließt sich schnell, dass die Frage zu verneinen ist. Ein konstitutives Merkmal eines zu definierenden Begriffs ist dann hinreichend, wenn es zur präzisen und eindeutigen Bestimmung⁵² des Definiendums ausreicht. Eine eindeutige Bestimmung dessen, was eine Handlung als moralisch auszeichnet, lässt die Eigenschaft, Lust oder Leid auslösend zu sein, nicht zu. Auch Handlungen, die nicht moralisch genannt

⁵² Es sei betont, dass die Begriffe „präzise“ und „eindeutig“ hier nicht synonym verwendet werden. Mit „präzise“ ist eine formale Eigenschaft einer Begriffsdeutung, einer Beschreibung oder einer anderen Tätigkeit, die der leichteren Identifizierbarkeit dessen, was gedeutet oder beschrieben wird, dient, gemeint. Mit „eindeutig“ ist hier auch eine der leichteren Identifizierbarkeit des Gedeuteten oder Beschriebenen zweckdienliche Eigenschaft gemeint, allerdings ist ihre Stoßrichtung eher eine inhaltliche. Eine Täterbeschreibung ist z.B. dann eindeutig, wenn sie unter allen Tatverdächtigen den wirklichen Täter zu identifizieren hilft. Um diese Selektionsleistung zu erbringen, muss sie nicht sehr präzise sein. Es reicht unter Umständen ein ‚Er war recht groß‘, um den richtigen Täter aus dem Kreis der übrigen Verdächtigen, die merklich kleiner sind, zu ermitteln. Umgekehrt kann eine Beschreibung sehr präzise sein, ohne eine eindeutige Identifizierung des Beschriebenen zu ermöglichen. Wenn z.B. ein Angler eine detaillierte Charakterisierung seines soeben gefangenen Fisches, der ihm unglücklicherweise kurz darauf in den prall gefüllten Kescher des Nachbaranglers gefallen ist, geben kann, dann muss ihm das beim Wiederauffinden seines Fisches nicht unbedingt viel helfen. Seine Aussage „Der Fisch hatte einen stumpfen Kopf, eine weite Mundspalte. Sein Körper war seitlich abgeflacht und langgestreckt, an den Seiten schwarz mit hellblau umrandeten roten Punkten versehen, maß 30 cm und hatte sieben Flossen.“ ist gewiss sehr präzise, aber die Anzahl der gleich aussehenden Bachforellen im Kescher des Nachbarn ist zu groß, um mithilfe dieser präzisen Beschreibung eine eindeutige Identifizierung zu ermöglichen.

Vom eben genannten Beispiel abstrahierend, nennen wir verbale wie non-verbale kommunikative Instrumente (Begriffe, Begriffsdeutungen, Beschreibungen, Gesten u.ä.), die der leichteren Identifizierbarkeit ihres kommunizierten Gegenstandes dienen, „präzise“, wenn sie die Eigenschaften der Klasse, in die der kommunizierte Gegenstand einzuordnen ist, bestimmt (z.B. Klasse der Bachforellen), „eindeutig“, wenn sie den gemeinten Vertreter einer Klasse bestimmt (z.B. den in den Kescher gefallenen Fisch).

Zweckdienlich für eine Identifizierung eines kommunizierten Gegenstandes ist es, wenn das dazu eingesetzte kommunikative Instrument sowohl hinreichend präzise wie auch eindeutig ist.

werden, können Lust und Leid auslösen. Wir empfinden z.B. Lust während einer gelungenen Operaufführung, beim Anblick eines 16-Zylinder-Motors oder als Zuschauer eines dramatischen Wettkampfs. In solchen Fällen sind es die Kunst, die Technik oder der Sport und nicht die Moral, die unsere Empfindung auslösen.

Will man dennoch am Humeschen Kriterium festhalten und eine hinreichend präzise wie eindeutige Definition moralischen Handelns erzielen, dann muss man nach weiteren konstitutiven Merkmalen der Moral Ausschau halten. Es liegt nahe, die Suche dort zu beginnen, wo Humes Kriterium Mehrdeutigkeiten zuließ, nämlich bei den Empfindungen, und zu fragen, ob es nicht ein Charakteristikum gebe, das bei lust- oder leidvollen Empfindungen infolge bestimmter Handlungen, Moral von Kunst, Technik, Sport und dergleichen unterscheiden lasse. In der Tat gibt es ein solches Merkmal. Genau genommen gibt es noch ein zweites Merkmal. Doch auf diesem zweiten Zusatzmerkmal lastet eine nicht unbedeutende Hypothek. Es inkludiert empirische Annahmen, die fallibel sind und gemäß dem Selbstverständnis einer Definition nichts Teil derselben sein können.⁵³

Wie auch immer, betrachten wir zunächst das erste Zusatzmerkmal. Das erste der zusätzlichen Merkmale betrifft eine Nebenfolge moralischen Handelns. Anders als bei künstlerischen, technischen, sportlichen oder sonstigen nicht moralischen Handlungen haben moralische Handlungen ein Wohl oder Wehe für mindestens eine Person im Gefolge. Ob wir eine Person grundlos schlagen; sehen, wie jemand beraubt wird; einem Ratsuchenden helfen; oder hören, wie Nachbarn sich beschimpfen: Immer ist entweder ein Gut oder Übel für eine oder mehrere Personen die Folge der Handlung, der wir eine moralische Dimension zuordnen. Eine gelungene Operaufführung, der Anblick eines 16-Zylinder-Motors oder ein spannender Wettkampf lösen zwar ebenfalls Lust oder Leid aus (und insofern auch ein Gut oder Übel), haben aber kein (weiteres) Gut oder Übel für eine oder mehrere Personen notwendigerweise im Gefolge.

⁵³ Vgl. dazu Abschnitt 1.1.3.2. Eine empirische Hypothek lastet allerdings auch – wie schon erwähnt – auf Humes Feststellung, *dass* moralische Handlungen Lust oder Leid auslösen. Und auch das noch zu illustrierende erste Zusatzmerkmal leidet unter einer solchen Last. Wie auch immer, die Bürde des zweiten Zusatzmerkmals wiegt ungleich schwerer: Die Aussage, *dass* im Falle einer moralischen Handlung Leid oder Lust ausgelöst werde, ist größerer Kritisierbarkeit ausgesetzt, wenn sie darüber hinaus behauptet, dass nicht *irgendeine* der beiden Reaktionen, sondern in einem Falle *diese* und im anderen Fall *jene* Reaktion eintrete.

Illustrieren wir das Gesagte an den oben genannten Beispielen moralischer Handlungen! Wenn wir Zeuge eines Raubes werden, löst dies in uns Entsetzen (ein Leid, ein Übel) aus. Darüber hinaus geht der Raub mit einem weiteren Übel einher, nämlich dem materiellen Verlust des Beraubten. Wenn wir eine Person grundlos schlagen, löst dies ebenfalls in uns Entsetzen (über die eigene Tat) aus. Die Gewaltanwendung bringt aber auch ein anderes Übel mit sich, und zwar den Schmerz für den Geschlagenen. Wenn wir einem Ratsuchenden helfen, ruft das in uns Freude über die eigene Güte wach (Lust) und gibt dem Ratsuchenden Orientierung (ein Gut). Wenn wir Nachbarn streiten hören, leiden wir sowohl unter dem ungebührlichen Verhalten der Anwohner (Leid) als auch unter dem davon ausgehenden Lärm (zusätzliches Übel).

Mit den genannten vier Beispielen sind indes noch nicht alle Möglichkeiten exemplifiziert. Dennoch wollen wir es hier bei diesen vier bewenden lassen, schon allein deshalb, weil sie ausreichend die Pointe der zu erläuternden Distinktion veranschaulichen.⁵⁴

Gleichwohl können auch sie nicht darüber hinwegtäuschen, dass unter alleiniger Hinzunahme dieses zusätzlichen Merkmals unsere Bestimmung moralischen Handelns noch nicht abgeschlossen ist. Der aufmerksame Leser wird gerne mehr über das Verhältnis von Lust und Leid zu Gut und Übel infolge der moralisch genannten Handlung wissen wollen. Was ist der Grund dafür, so könnte man fragen, dass wir sowohl Lust als auch Leid empfinden können, wenn eine Partei infolge einer moralisch genannten Handlung ein Gut erfährt, und was erklärt, warum wir sowohl Lust als auch Leid empfinden können, wenn eine Partei infolge einer moralisch genannten Handlung ein Übel erfährt? Illustrieren wir das Gesagte anhand einiger Beispiele!

Nehmen wir an, A kauft eine Ware von B. In diesem Fall erhält A ein Gut in Folge der Kaufhandlung, die unser Wohlwollen findet (Lust auslöst). Nehmen wir nun an, A stiehlt eine Ware von B. In diesem Fall erhält A ein Gut in Folge des Diebstahls, der allerdings unser Missfallen findet (Leid auslöst). Was löst in dem einen Fall Lust aus, in dem anderen Leid? Bei näherer Betrachtung ist ersichtlich, dass im ersten Fall eine Transaktion

⁵⁴ Dem geneigten Leser sei es überlassen, alle denkbaren Möglichkeiten durchzuspielen, die sich ergeben, wenn man bedenkt, dass sowohl Leid als auch Lust von moralischen Handlungen ausgelöst werden können, Leid als auch Lust sowohl fremde als auch eigene sein können und darüber hinaus die moralischen Handlungen sowohl ein Gut als auch ein Übel für die fremde oder eigene Person mit sich führen – und, nicht zu vergessen, die Handlungen selbst fremde oder eigene sein können.

stattfindet, zu der die beteiligten Vertragsparteien ihre freiwillige Zustimmung mutmaßlich erteilt haben.⁵⁵ Im zweiten Fall kommt es zwar auch zu einer Transaktion, doch zu einer, der wir unterstellen, dass ihr nicht alle beteiligten Vertragsparteien freiwillig zugestimmt haben.

Wandeln wir nun die Beispiele etwas ab. Nehmen wir an, A hat die Ware von B gekauft und muss jetzt zahlen. In diesem Fall erfährt A ein Übel (zahlen müssen) in Folge der Kaufhandlung, die unser Wohlwollen findet (Lust auslöst). Nehmen wir nun an, A hat B für die Ware bezahlt, doch diese erweist sich dann als von B absichtlich beschädigt. In diesem Fall erfährt A ein Übel in Folge von B's Betrug, der unser Missfallen findet (Leid auslöst). Auch hier ist die Frage zu stellen: Was löst in dem einen Fall Lust aus, in dem anderen Leid? Bei näherer Betrachtung ist ersichtlich, dass im ersten Fall eine Transaktion stattfindet, zu der die beteiligten Vertragsparteien ihre freiwillige Zustimmung mutmaßlich erteilt haben.⁵⁶ Im zweiten Fall kommt es zwar auch zu einer Transaktion, doch zu einer, der wir unterstellen, dass nicht alle beteiligten Vertragsparteien ihre freiwillige Zustimmung dazu aufrechterhalten.

Die Beispiele zeigen, dass die Beantwortung der Frage, welche Empfindung infolge einer moralischen Handlung ausgelöst werde, davon abhängt, ob für das infolge der Handlung aufgetretene Gut oder Übel die freiwillige Zustimmung aller beteiligten Parteien vorliegt oder nicht. Liegt sie vor, dann quittieren wir das mit Lust, fehlt sie, dann reagieren wir mit Leid.

Das zweite der zusätzlichen Merkmale moralischen Handelns gibt also an, unter welchen Bedingungen moralische Handlungen Lust und unter welchen Bedingungen sie Leid hervorrufen. Das zweite Merkmal hat allerdings einen gravierenden Nachteil, den wir nicht verhehlen können. Es mag zwar auf breiten Konsens stoßen⁵⁷, wohlwollend zu reagieren, wenn für das infolge der Handlung eingetretene Gut oder Übel die freiwillige Zustimmung aller beteiligten Parteien vorliegt, und mit Missfallen, falls diese fehlt, aber die Behauptung, dass in einem Falle Wohlwollen (Lust), im anderen Falle Missfallen (Leid) ausgelöst werde, ist eine Hypothese, die – wie alle

⁵⁵ Diese allseits freiwillige Zustimmung unterstellen wir. Bezweifelten wir sie, dann würden wir vermutlich empört reagieren, statt gelassen.

⁵⁶ Die allseits freiwillige Zustimmung unterstellen wir auch in diesem Fall. Bezweifelten wir sie, dann würden wir vermutlich auch in diesem Fall empört reagieren, statt verhalten.

⁵⁷ Auch der Autor pflegt hier mit ins Horn zu stoßen.

Hypothesen – prinzipiell fallibel ist. Im Hinblick auf hinreichend befriedigende Definitionen wirtschaftsmoralischen Handelns und wirtschaftsmoralisch gerechten Handelns, sollte man sich nicht unnötig mit empirischen Hypothesen belasten. Unter Berücksichtigung dessen verzichten wir auf die Aufnahme des 2. Zusatzmerkmals in unsere nun folgende Arbeitsdefinition.

Fasst man das hinsichtlich der aufgeführten Merkmale moralischen Handelns Gesagte zusammen und ersetzt die aufgrund ihrer leicht antiquierten Herkunft merkwürdig, aufgrund des Sprachwandels heute leicht missverständlich⁵⁸ anmutenden Begriffe „Lust“ und „Leid“ durch die Begriffe „Wohlwollen“ und „Missfallen“, dann lässt sich – eingedenk der hier getroffenen Spezifizierungen – moralisches Handeln in einer ersten Arbeitsdefinition wie folgt charakterisieren: *Eine Handlung ist dann moralisch, wenn sie einer Partei ein Gut oder Übel zufügt und bei der Beurteilung Wohlwollen oder Missfallen hervorruft.*⁵⁹

1.1.9. *Handlungen und Ursächlichkeit*

In der oben genannten Definition ist u.a. von einem Gut oder Übel die Rede, die einer Partei „zugefügt“ werden können. An anderer Stelle haben wir statt „zufügen“ die Formulierung „im Gefolge haben“ gewählt, und an wieder anderen Stellen sinngemäße Abwandlungen derselben. Der Autor ist sich im klaren, dass all diese Ausdrücke der Spezifizierung bedürfen, da sie allesamt Unbestimmtheiten enthalten, die zu erheblichen Einbußen an Präzision der o.g. Definition führen können. Die größte Unbestimmtheit ergibt sich aus dem Umstand, dass die genannten Formulierungen offen lassen, ob der Initiator des zugefügten Übels oder Guts für das Ergebnis hinreichend ist oder nicht. Ist er es, dann hat dies keine negativen Auswirkungen auf die Definition, ist er es nicht, dann liegen die Dinge anders.

⁵⁸ Missverständlich sind die Begriffe „Lust“ und „Leid“ im heutigen Sprachgebrauch m.E. deshalb, weil sie als Begriffe verstanden werden, die nicht nur Empfindungen bestimmen, sondern auch eine außergewöhnliche Intensität dieser Empfindungen unterstellen lassen. So meinen wir mit lustvoll nicht nur die Anwesenheit von Lust, sondern auch die Anwesenheit von großer, ja sehr großer Lust.

⁵⁹ Insbesondere der Kursivleser sei darauf hingewiesen, dass es ein grundsätzliches Missverständnis implizierte, aus dieser Arbeitsdefinition ein Plädoyer für den Utilitarismus herauszulesen.

Zur Veranschaulichung des Gesagten wollen wir auf eine Idee Friedrich August von Hayeks zurückgreifen. Hayek teilt die Ordnungen in natürliche, künstliche und spontane ein und erblickt in den beiden letztgenannten die zwei wichtigsten Ordnungsformen des Menschen.⁶⁰ Künstliche Ordnungen sind laut Hayek das Ergebnis menschlicher Absprachen und Pläne. Spontane Ordnungen sind für ihn zwar auch das Ergebnis menschlicher Handlungen, nicht aber das Ergebnis von Absprachen und Plänen, die das Ziel verfolgten, die Ordnung zu erstellen. Als Paradebeispiele spontaner Ordnungen nennt er den Markt und die Sprache. Beide stellen geordnete Systeme dar, sind aber nicht das Ergebnis menschlicher Planung, sondern langsam im Verlaufe der kulturellen Evolution herangewachsene Gebilde mit geordneten Strukturen.

Auch die Verteilungsergebnisse des freien Marktes sind für Hayek spontane Ordnungen, weshalb er es für sinnlos hält, diese Ergebnisse gerecht oder ungerecht zu nennen. Seine Argumentation lässt sich wie folgt rekonstruieren:⁶¹ Wenn wir dem Menschen unterstellen, dass er in vollem Sinne handeln kann, dann können wir seine Handlungen (also auch seine moralischen Handlungen) beurteilen. Voraussetzung für eine Beurteilung ist aber, dass der Akteur mit seiner Handlung für das Ergebnis hinreichend ist. Wenn jemand in einem fahrenden Bus seinem Nachbarn versehentlich auf den Fuß tritt, weil der Fahrer plötzlich bremsen muss, dann wird man ihn dafür nicht ernsthaft verurteilen wollen, ganz einfach deshalb nicht, weil er für den zugefügten Schmerz nicht hinreichend ursächlich ist. Hayek zufolge haben wir im Fall der Verteilungsergebnisse im freien Markt in analoger Weise zu argumentieren: Da keiner der Millionen Marktakteure das Verteilungsergebnis alleine oder in Absprache mit anderen herbeigeführt hat, ist es unsinnig, das, was sich im Zuge aller Markttransaktionen als Verteilungsergebnis ergibt, moralisch zu bewerten.

Verallgemeinert und auf unsere Zwecke hin ausgerichtet heißt dies, dass unsere o.g. Arbeitsdefinition wie folgt zu ergänzen wäre: *Eine Handlung ist dann moralisch, wenn sie für ein einer Partei zugefügtes Gut oder Übel hinreichend ursächlich ist und bei der Beurteilung Wohlwollen oder Missfallen hervorruft.*

⁶⁰ Zur Bedeutung der Ordnungsformen bei Hayek vgl. Hardy Bouillon, *Ordnung, Evolution und Erkenntnis*, Tübingen: Mohr 1991.

⁶¹ Vgl. dazu auch den zweiten Band der Hayekschen Trilogie *Recht, Gesetzgebung und Freiheit*, Band 2: *Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit*, Landsberg: Verlag Moderne Industrie 1981.

Einfacher wird eine Definition durch Präzisierungen nicht. Gleichwohl wird man auch der verfeinerten Arbeitsdefinition einen Präzisierungsbedarf unterstellen können. U.a. wird man hier einwenden können, dass die Definition in der vorliegenden Form zwar die Handlung, deren Folge(n) sowie das Binnenverhältnis zwischen den beiden berücksichtige, aber die Intention der Handlung vernachlässige. Mehr noch, wird man bemängeln können, dass man einer Handlung nicht oder nicht in vollem Umfange unterstellen könne, moralisch zu sein, wenn der Handelnde dieselbe nicht intendiert habe oder nur billigend in Kauf genommen habe. Beide, eng miteinander verbundene Einwände sind nicht ohne weiteres von der Hand zu weisen und verdienen, in würdiger Weise einer kritischen und analytischen Betrachtung unterzogen zu werden.

1.1.9.1. *Die Trias moralischer Handlungen*

Um der im vorigen Abschnitt angesprochenen Aufgabe gerecht zu werden, empfiehlt es sich, die *Trias aus Intention, Handlung und Folge*, in die alle Handlungen, also auch alle moralischen Handlungen eingebettet sind, und das Binnenverhältnis dieser triadischen Teile genauer zu betrachten. Die Grundlage der oben besprochenen Einwände ist der Umstand, dass eine Aktion, der keine zielführende Intention unterstellt wird, nicht als eine Handlung in vollem Sinne gilt. Diese Haltung spiegelt sich u.a. in der Sprache wider. Wir sprechen z.B. erst dann von Mord, wenn angenommen wird, dass einer Tötung die Mordintention zugrunde lag.

Die Intention einer Handlung, die Handlung selbst und ihre Folgen bilden eine Trias. Solange das Band dieser Trias intakt ist, gibt es keine Zuordnungsprobleme. Solange eine Intention einer Handlung und diese Handlung einer Folge zugeordnet werden kann, ist das Reden von Handlungen, also auch von moralischen Handlungen um viele potentielle Probleme ärmer. Reißt das Band an einer Stelle, dann liegen die Dinge anders. Im obigen Fall geht es um die Rissstelle, die zwischen Intention und Handlung auftreten kann.

Um die oben verwendeten Beispiele erneut zu bemühen: Wenn es nicht die Absicht von B war, A geschädigte Ware zu liefern, dann fällt es uns schwerer, von einer moralischen Handlung zu sprechen, als es uns fiele, wenn es die Absicht von B war. Wenn es nicht die Absicht von A war, die Ware zu stehlen, fällt es uns auch schwerer, von einer moralischen Handlung zu sprechen, als es uns fiele, wenn es die Absicht von A war. Ähnliches gilt,

wenn das Band zwischen Handlung und Folge reißt. Wenn B zu liefern beabsichtigt, gemäß seiner Absicht handelt, aber ohne Erfolg (zum Beispiel, weil er in Treu und Glauben die Ware vor der Tür abstellt und diese gestohlen wird, bevor A sie entgegennehmen kann), dann fällt es uns schwerer, von einer moralischen Handlung zu sprechen, als es uns fiele, wenn er erfolgreich gehandelt hätte. Wenn A die Zahlungsabsicht hat, gemäß seiner Absicht handelt, aber ohne Erfolg (zum Beispiel, weil er in Treu und Glauben das Geld einem Freund von B aushändigt und der es verliert, bevor B es entgegennehmen kann), dann fällt es uns schwerer, von einer moralischen Handlung zu sprechen, als es uns fiele, wenn er erfolgreich gezahlt hätte. Es fiele uns auch schwerer von einer moralischen Handlung zu sprechen (als im Fall einer intakten Trias), wenn A zwar die Zahlungsabsicht hätte, der Absicht aber keine Taten folgen ließe und B dennoch zufällig sein Geld erhielte (z.B. weil ein unbekannter Gönner im Namen von A die Rechnung bezahlt). Vermutlich ist der letzte Fall derjenige unter den drei Fällen einer einmaligen Verletzung der Trias, der in uns die geringste Bereitschaft auslöst, noch von einer moralischen Handlung zu sprechen. Offenbar scheinen wir dem mittleren Glied in der Trias von Absicht, Handlung und Folge, nämlich der Handlung, das größte Gewicht beizumessen.

Sollte der Schein nicht trügen, dann können wir schließen, dass Morallehren, die im Falle einer ungleichgewichtigen Akzentuierung unter den triadischen Komponenten der Absicht oder der Folge mehr Gewicht beilegen als der Handlung, größere Schwierigkeiten aufwerfen als solche, die dies nicht tun. D.h., dass z.B. eine Gesinnungsethik, die der Absicht bzw. Absichtsgenerierung eine größere Bedeutung unterstellt als der Handlung, als auch eine utilitaristische Ethik, welche die Folgen einer Handlung mehr gewichtet als die Handlung selbst, größere Probleme erwarten lassen als jedwede Morallehre, welche die Frage der moralischen Dimension einer Handlung vorrangig mit Blick auf die Handlung zu beantworten unternimmt. Auf diesen Sachverhalt werden wir an späterer Stelle zurückgreifen, nämlich dann, wenn es darum geht, den jeweiligen Stellenwert der verschiedenen Morallehren in einschlägigen wirtschaftsethischen Fragen zu erläutern.⁶²

Wie auch immer, noch schwerer fällt es uns, einer Handlung eine moralische Dimension zuzuordnen, wenn das Band der Trias nicht nur an einer Stelle, sondern an zwei Stellen reißt, d.h., wenn jemand nur die Absicht zur

⁶² S. Kap. 4.

Handlung hegt, aber weder handelt, noch sich der Erfolg anderweitig einstellt; oder wenn jemand ohne Absicht und Erfolg nur agiert; oder wenn der Erfolg sich einstellt, aber ohne dass die fragliche Person gehandelt oder die Absicht zur Handlung gehabt hätte. Die Bereitschaft, in irgendeinem der Fälle noch eine hinreichende Grundlage für die Typisierung des Phänomens als moralische Handlung zu sehen, ist, wenn überhaupt, wohl nur noch im zweiten Fall gegeben, insbesondere dann, wenn zwar nicht die Folge erzielt wird, sich aber ein Gut oder Übel als spontane Nebenfolge einstellt. Indizien dafür sind z.B. die einschlägigen rechtlichen Regelungen, die auch dann Strafe vorsehen, wenn jemand einen eher scherz- als ernsthaften Versuch unternimmt, eine Bank zu überfallen (z.B., indem er mit einer tief heruntergezogenen Mütze oder Kapuze eine Bank betritt und dadurch einige Kunden und Mitarbeiter der Bank erschreckt.) Obwohl er weder die Absicht zum Banküberfall hat, noch diesen ausführt, löst seine Handlung eine Nebenfolge aus, für die er zwar nicht hinreichend ursächlich ist (auch die Phantasie und Assoziationsgabe einiger Kunden und Bankmitarbeiter spielen hier mit hinein), für die er aber immerhin eine notwendige Bedingung darstellt (ohne seinen Auftritt wäre niemand erschrocken).

1.1.10. Ethiken und Wirtschaftsethik

Angesichts der hier bislang gewählten Beispiele könnte der Leser Anlass zur Vermutung sehen, die Wirtschaftsethik beschäftige sich vorwiegend mit Banküberfällen, ob versuchten, durchgeführten oder misslungenen, sowie kleineren Einkäufen und Betrügereien. Gleichwohl wird er nicht ernsthaft glauben, dass der Autor eine solche Vermutung nähren wollte. In der Tat, es ist nicht die Absicht des Autors, einen solchen Anlass zu bieten. Die gewählten Beispiele sollen lediglich der Veranschaulichung des Gesagten dienen und (ähnlich wie im Vorfeld einer Operation) dabei helfen, ein so weit wie möglich keimarmes Instrumentarium auszulegen, mit dem wir dann an späterer Stelle, wenn wir zu den einschlägigen Themen der Wirtschaftsethik und damit zu den „großen“ moralischen Delikten und Meriten im Wirtschaftsleben vorstoßen werden, gut vorbereitet die notwendigen Eingriffe in die Diskussion vornehmen können.

Bevor wir diesen Vorstoß in den nächsten Kapiteln wagen, gilt es noch, einige abschließende, präliminarische Bemerkungen zum Verhältnis des bislang Gesagten zu den Morallehren und, eingedenk dessen, zum Verhältnis der Morallehren zur Wirtschaftsethik vorzutragen. Auslöser zu diesen Bemerkungen finden wir in der wirtschaftsethischen Literatur reichlich. Dort

werden wir – leider nicht nur manchmal – mit stillschweigend vorgenommenen Vorauswahlen konfrontiert, ohne dass wir darüber informiert würden, was die Autoren zu diesen Vorauswahlen veranlasst hat.

Wenden wir uns zunächst dem Verhältnis des bisher in diesem Kapitel Erörterten und den einschlägigen Morallehren zu. Dem geneigten Leser wird unlängst aufgefallen sein, dass unter allen Ethiken keine so geartet zu sein scheint, dass sie den hier genannten Präliminarien in ausreichender Weise Rechnung tragen könnte. Diese Einsicht ergibt sich nicht von ungefähr. Die gebräuchlichen, aber auch die seltener vertretenen Morallehren sind historischen, ideologischen, kulturellen, politischen und sonstigen Einwirkungen ausgesetzt und inhaltsorientiert. Unsere Beobachtungen und die sich daran anschließenden Überlegungen sind vornehmlich durch formale Aspekte von Ethik und Moral bestimmt. Es wäre schon sehr verwunderlich, wenn sich im Angebot der Ethiken eine Ethik fände, die den aus formalen Präliminarien generierbaren Einwänden stets standhielte.

Es soll hier auch nicht der Eindruck vermittelt werden, dass eine Berücksichtigung des Formalen quasi automatisch, ja zwangsläufig zur inhaltlichen Verbesserung der einen oder anderen Morallehre führen könnte. Was bestenfalls erzielt werden kann, ist ein Instrumentarium zur vergleichenden Analyse unterschiedlicher Ethiken hinsichtlich des einen oder anderen Anwendungsgebietes. Sollte dieser Fall eintreten, dann wäre schon viel erreicht.

Ein Instrumentarium zur vergleichenden Analyse unterschiedlicher Ethiken zu haben, heißt indes nicht, in jedem Anwendungsfall alle Alternativen einbeziehen zu müssen. Oft genügt es, die Zahl der Vergleichsalternativen handhabbar zu halten, oft ist es auch der Diskussionsstand in der Wirtschaftsethik selbst, der die Auswahl der zum Vergleich herangezogenen Ethiken vorgibt. Gleichwohl kann es nützlich sein, sich einen Überblick und damit einen brauchbaren *Katalogisierungsapparat* zurechtzulegen, der es einem erlaubt, ohne alle Morallehren stets aufs Neue in die Vorauswahl zu schicken, angesichts der gegebenen Fachdiskussion nur auf solche Alternativen zurückzugreifen, deren Heranziehung für die zu lösende Aufgabe fruchtbar zu werden verspricht.

Ein solcher Katalogisierungsapparat, wenn auch keiner mit Anspruch auf Vollständigkeit versehener, kann m.E. seinen Anfang in der zunächst von Charlie Dunbar Broad und dann von Elizabeth Anscombe abgewandelten Einteilung der Morallehren in deontologische und konsequentialistische

Ethiken nehmen.⁶³ Mit deontologischen Ethiken sind solche Morallehren gemeint, die das Moralische vornehmlich in die Handlungen selbst hineinlegen und die aus den Handlungen erwachsenden Konsequenzen weitgehend außer acht lassen. Als einschlägiges Beispiel wäre hier die Pflichtethik Kants zu nennen. Konsequentialistische Morallehren hingegen verorten das Moralische mehr oder weniger ausschließlich in den Konsequenzen des Handelns. Der Utilitarismus, etwa der Benthams, wäre hier als prominenter Vertreter des Konsequentialismus in Erinnerung zu rufen.

Vor dem Hintergrund der weiter oben vorgestellten Trias des Handelns ist allerdings ersichtlich, dass alle Morallehren, die das Moralische des Handelns vornehmlich in den Absichten zur Handlung erblicken wollen (z.B. die Gesinnungsethik), eine Kategorie füllen, welche ein Komplement zu den Kategorien der deontologischen und konsequentialistischen Ethiken darstellt. Ein Katalogisierungsapparat, der in intentionalistische, deontologische und konsequentialistische Ethiken einteilte, würde den hier vorgestellten, nach formalen Kriterien ausgerichteten Überlegungen wenn auch nicht im umfassenden, so doch in nicht unerheblichem Maße Rechnung tragen.⁶⁴

1.1.11. *Wirtschaftsethik und Wirtschaftsmorallehren*

Wie in Abschnitt 1.1.1. ausgeführt wurde, wird der Begriff der Ethik traditioneller Weise in zwei verschiedenen Weisen verwendet; zum einen, um damit eine bestimmte wissenschaftliche Disziplin anzugeben, nämlich die Praktische Philosophie bzw. ein Teilgebiet derselben⁶⁵, und zum anderen, um eine bestimmte Morallehre (Tugendethik, Vertragsethik, Vernunftethik u.a.) zu bezeichnen. Für die Wirtschaftsethik gilt Ähnliches. Auf der einen Seite

⁶³ Vgl. dazu Dieter Birnbacher, *Analytische Einführung in die Ethik*, Berlin: De Gruyter 2003, S. 122ff.

⁶⁴ Es muss einer anderen systematischen Darstellung vorbehalten bleiben, die Modi und die Folgen aufzuzeigen, die sich beim Versuch, die einschlägigen Ethiken im Sinne des hier vorgeschlagenen Kategorisierungsapparates zu „deklinieren“, ergeben.

⁶⁵ Andere Teilgebiete der Praktischen Philosophie sind – der aristotelischen Tradition folgend – die Politische Philosophie und die Ökonomie im Sinne der Haushaltslehre. Zur Auffassung, Aristoteles habe seine Haushaltslehre nicht nur als Managementlehre des Haushalts verstanden, vgl. Ricardo Crespo, „Freedom and coordination in economics“, in: *Journal of Markets and Morality* 7.1, S. 49.

bezeichnet der Begriff „Wirtschaftsethik“ eine wissenschaftliche Disziplin, auf der anderen Seite kann er auch eine bestimmte Morallehre wirtschaftlichen Handelns benennen. Zwar dürfte wenig Dissens hinsichtlich der Distinktion der beiden Funktionen, welche die Wirtschaftsethik wahrnimmt, herrschen, doch lässt dies nicht darauf schließen, dass dieser Distinktion die ihr gebührende Aufmerksamkeit geschenkt würde. Es hat vielmehr den Anschein, als ob – auch (und oft gerade) von Fachvertretern – die klare Trennlinie, die sich zwischen den beiden Funktionen der Wirtschaftsethik ziehen lässt, willentlich überschritten oder Übertritte zumindest stillschweigend in Kauf genommen würden.

Die Grenze zwischen den beiden genannten Funktionen ist insofern ein klare, als es Aufgabe wissenschaftlicher Disziplinen ist, analytische und empirische Aussagen zu treffen, während Morallehren (ganz gleich ob hinsichtlich individuellen Handelns im allgemeinen oder wirtschaftlichen Handelns im besonderen) Normen aussprechen. Diese Normen (wie auch andere Normen) können zwar Gegenstand wissenschaftlicher Untersuchungen sein, sind aber nicht deren Ziel.⁶⁶

Akzeptiert man diese Trennlinie, dann ergibt sich zwischen der Wirtschaftsethik als wissenschaftlicher Disziplin, der Wirtschaftsethik als einer bestimmten Morallehre und dem wirtschaftsmoralischen Handeln selbst ein für wirtschaftsethische Fragestellungen relevanter Zusammenhang. Um diesen klar darzustellen können, empfiehlt es sich, etwaigen Missverständnissen, die der Doppelbedeutung von Wirtschaftsethik entspringen können, durch einen terminologischen Vorschlag entgegenzutreten. Im folgenden wird *Wirtschaftsethik* nur die wissenschaftliche Disziplin bezeichnen, während die diversen Morallehren bezüglich wirtschaftlichen Handelns *Wirtschaftsmorallehren* genannt werden.

Eingedenk dieser terminologischen Trennung und der ihr vorangegangenen Bemerkung fallen der Wirtschaftsethik vornehmlich zwei Aufgaben zu. Einerseits ist es ihre Aufgabe, wirtschaftsmoralisches Handeln begrifflich zu bestimmen (und somit dessen empirische Identifizierbarkeit zu ermöglichen) sowie dessen Beurteilungen seitens der Wirtschaftsmorallehren (logisch-analytisch) zu durchleuchten. Andererseits ist es ihre Aufgabe, empirische Theorien bezüglich wirtschaftsmoralischen Handelns aufzustellen und zu überprüfen. Gemessen am Unterschied der beiden Aufgaben, kann

⁶⁶ Vgl. auch Abschnitt 1.1.3.5. Der *hypothetische Imperativ*, der in empirischen Disziplinen eine bedeutende Rolle spielt, stellt – daran sei nochmals erinnert – keine Norm dar, sondern ist eine Wenn-dann-Aussage.

man auch von einer *analytischen Wirtschaftsethik* und einer *empirischen Wirtschaftsethik* sprechen. Obwohl man Wirtschaftsethik gemäß der beiden Aufgaben arbeitsteilig betreiben könnte, sieht die Wirklichkeit anders aus. Viele, wenn nicht die meisten Beiträge zur Wirtschaftsethik behandeln sowohl analytische als auch empirische Fragestellungen.⁶⁷ Manche sind gar als Beiträge zu einer sich normativ verstehenden Wirtschaftsethik zu sehen.⁶⁸

Abschließend sei angemerkt, dass es ist nicht Aufgabe dieses Buches ist, die bestehenden unterschiedlichen Wirtschaftsmorallehren einer hinreichenden kritischen Würdigung zu unterziehen. Gleichwohl werden wir unser Verständnis der gegenwärtigen Strömungen in der Wirtschaftsethik, soweit es für unseren Untersuchungsgegenstand von Belang ist, darstellen. Auf diese Weise soll dem Leser die Beantwortung der Frage, ob die hier vorgetragene Kritik ihrem Gegenstand gerecht werde, erleichtert werden. Er soll so schnell und leicht darüber entscheiden können, ob die hier vorgestellten Argumente auf Missverständnissen gründen oder berechnigte Einwände gegen die kritisierten Positionen darstellen.

⁶⁷ Beispielhaft wären hier die Aufsätze zu nennen, die Eingang in die Schriftenreihe des Vereins für Socialpolitik, *Wirtschaftsethische Perspektiven* finden.

⁶⁸ Als Beispiel mag die Auffassung Wilhelm Vossenkuhls herangezogen werden. Vossenkuhl eröffnet das Lemma „Wirtschaftsethik“ in dem von Otfried Höffe herausgegebenen *Lexikon der Ethik*, München: Beck 2002, 6. Auflage, S. 295 mit den Worten: „Die Wirtschaftsethik bestimmt die Ziele und Normen des individuellen und staatlichen wirtschaftlichen Handelns und des Verhältnisses zwischen beiden. Diese Ziele und Normen sind den formalen und materialen Zwecken des ökonomischen Handelns übergeordnet und lassen sich nicht aus diesen ableiten.“

2. *Wirtschaft*

2.1. *Wirtschaftliches und moralisches Handeln*

Eine Abhandlung, die sich zum Thema Wirtschaftsethik äußert, sollte zu Beginn klarstellen, was sie darunter versteht, und nach Möglichkeit ebenfalls erläutern, wie sie zu ihrem Verständnis gelangt bzw. zu gelangen trachtet. Diese Leistung kann sie erbringen, indem sie – aufbauend auf dem Fundus bestehender Wirtschaftsmorallehren – ihr Verständnis in anlehnender oder kritisch abgrenzender Art darlegt und bestimmt. Sie kann aber auch einen anderen Weg wählen, z.B. von einfachen und anspruchsfreien bzw. -armen Annahmen ausgehend und die Implikationen dieser Annahmen sorgfältig betrachtend sich schrittweise dem Thema nähern, u.a. um Problemen zu entgehen, die man dem ersten Verfahren zu unterstellen geneigt sein könnte.

Der Autor dieser Abhandlung, der gute Gründe für eine solche Unterstellung sieht, zugleich aber auch gute Gründe zu haben glaubt, den Leser nicht zum gegenwärtigen Zeitpunkt mit den Gründen, die zur genannten Unterstellung führen, in der notwendigen Ausführlichkeit konfrontieren zu sollen, schlägt den letztgenannten Weg ein, u.a. – soviel sei schon angedeutet – weil er annimmt, dass er am Ende seiner Darlegungen viele der mutmaßlichen Schwächen der ersten Verfahrensweise didaktisch leichter und argumentativ besser untermauert zeigen kann, als es ihm jetzt möglich wäre.

2.1.1. *Konstitutive Merkmale wirtschaftlichen Handelns*

Zu den oben erwähnten einfachen und problemarmen oder gar problemfreien Annahmen zählt, dass Wirtschaftsethik, ungeachtet der tatsächlichen inhaltlichen Zuspitzungen einerseits und in andere Felder übergreifenden Ausweitungen andererseits, die sich in der wirtschaftsethischen Literatur ausmachen lassen, sich – ganz allgemein gesprochen – wirtschaftlichem Handeln, dem eine moralische Dimension zugewiesen werden kann, zuwendet. Wirtschaftsethik beschäftigt sich also mit wirtschaftlichem und zugleich moralischem Handeln.⁶⁹

⁶⁹ Wie aufgrund des Gesagten vermutet werden darf, lassen sich in der Wirtschaftsethik etliche Fälle finden, in denen nur sehr spezifische Ausschnitte aus der an

Nachdem wir im vorigen Kapitel die konstitutiven Merkmale moralischen Handelns einer eingehenden Betrachtung unterzogen haben, stehen wir nun vor der Notwendigkeit, analoges für wirtschaftliches Handeln durchzuführen. Da im letzten Kapitel vieles zu moralischen Handlungen gesagt wurde, das auch für Handlungen im allgemeinen und somit auch für wirtschaftliche Handlungen gilt, ist uns schon ein Teil der Arbeit abgenommen. Es bedarf also keiner erneuten grundsätzlichen Betrachtungen zur Frage, was Handeln in vollem Sinn bedeute und welche Fragen mit dem Verhältnis von Absicht, Handlung und Handlungsfolge(n) auftauchen können.

Ein weiterer uns zum Vorteil gereichender Umstand ist darin zu sehen, dass die Ökonomen bei der Bestimmung ihres Forschungsgegenstandes bzw. ihrer Forschungsgegenstände weitaus erfolgreicher zu sein pflegen als die Philosophen. Dieser Mehrerfolg mag sich zu einem großen Teil aus der Art der Forschungsgegenstände heraus erklären lassen. Wie dem auch sei, wir sollten den Umstand freudig begrüßen und dürfen die Frage nach dessen Ursprung für unsere Zwecke getrost außer acht lassen.

Bekanntlich pflegt man in der Ökonomie unter wirtschaftlichem Handeln das Handeln mit knappen Gütern angesichts rivalisierender Interessen zu verstehen. Nichtökonomien sei hier erklärt, was dabei unter Gütern, unter Knappheit und unter dem Binnenverhältnis der beiden zu verstehen ist. Zu diesem Zweck bemühen wir die Ausführungen Carl Mengers zu diesem Thema. Menger hat den besagten Sachverhalt in seinem Buch über die *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*⁷⁰ in bemerkenswert anschaulicher und vorbildlich klarer Weise erläutert. Seine Überlegungen beginnen mit der wohl unstrittigen Feststellung, dass es vielen Dingen eigen ist, den menschli-

sich recht großen Schnittmenge aus wirtschaftlichem und moralischem Handeln abgehandelt werden, und das oft in einer Weise, die ebenfalls nur einen kleinen Ausschnitt des methodischen Instrumentariums, das der Wirtschaftsethik zur Verfügung steht, nutzt, um das gewählte Thema zu untersuchen. Zudem können viele Fälle ausgemacht werden, in denen – wie der Autor meint – unzulässiger Weise Themen, die anderen Disziplinen bzw. nichtakademischen Unternehmungen zuzuordnen wären, ins Fadenkreuz der Wirtschaftsethik gerückt werden. Angesichts dessen scheint es angebracht, den oben genannten einfachen Ausgangsannahmen nicht ohne weiteres völlige Problemfreiheit unterstellen zu sollen. Problemfrei können die Annahmen jedoch nach wie vor in den Augen dessen sein, der sich bisher nicht mit der wirtschaftsethischen Literatur oder mit bestimmten Teilen derselben auseinandergesetzt hat.

⁷⁰ Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Wien: Braumüller 1871.

chen Bedürfnissen dienlich sein zu können.⁷¹ Menger schreibt: „Damit ein Ding ein Gut werde, oder mit andern Worten, damit es die Güterqualität erlange, ist demnach das Zusammentreffen folgender vier Voraussetzungen erforderlich: 1. Ein menschliches Bedürfniss. 2. Solche Eigenschaften des Dinges, welche es tauglich machen, in ursächlichen Zusammenhang mit der Befriedigung dieses Bedürfnisses gesetzt zu werden. 3. Die Erkenntniss dieses Causal-Zusammenhanges Seitens der Menschen. 4. Die Verfügung über dies Ding, so zwar, dass es zur Befriedigung jenes Bedürfnisses thatsächlich herangezogen werden kann.“⁷²

Im folgenden sollen mit Ausnahme der 3. Voraussetzung alle anderen Voraussetzungen erläutert werden. Die 3. Voraussetzung wirft m.E. Probleme auf, die unser Thema derzeit nicht berühren. Insofern kann auf deren Erörterung an dieser Stelle verzichtet werden.⁷³ Zudem ist für das Verstehen des von Menger erläuterten Zusammenhangs die 3. Voraussetzung, die anders als die anderen drei nicht als eine rein analytische Aussage gelesen werden kann, ohnehin verzichtbar.⁷⁴ Die übrigen drei Voraussetzungen

⁷¹ Ebenda, S. 84: „Nützlichkeit ist die Tauglichkeit eines Dinges, der Befriedigung menschlicher Bedürfnisse zu dienen, und demnach (...) eine allgemeine Voraussetzung der Güterqualität.“

⁷² Ebenda, S. 2f.

⁷³ Wir kehren jedoch unter Abschnitt 2.2.7.2. zu diesem Thema zurück.

⁷⁴ Menger, das sei hier erwähnt, sah die Dinge anders. Er glaubte, die Güterqualität eines Dinges gehe verloren, wenn auch nur eine der 4 Voraussetzungen abhanden komme. So heißt es bei ihm in den *Grundsätze[n]*: „Nur wo diese Voraussetzungen zusammentreffen, kann ein Ding zum Gute werden, wo immer aber auch nur eine derselben mangelt, kann kein Ding die Güterqualität erlangen; besäße es aber bereits dieselbe, so müsste sie doch sofort verloren gehen, wenn auch nur eine jener vier Voraussetzungen entfallen würde. Es verliert demnach ein Ding seine Güterqualität, erstens, wenn durch eine Veränderung im Bereiche der menschlichen Bedürfnisse der Erfolg herbeigeführt wird, dass kein Bedürfniss, zu dessen Befriedigung jenes Ding die Tauglichkeit hat, vorhanden ist. Der gleiche Erfolg tritt, zweitens, überall dort ein, wo durch eine Veränderung in den Eigenschaften eines Dinges die Tauglichkeit desselben, in ursächlichen Zusammenhang mit der Befriedigung menschlicher Bedürfnisse gesetzt zu werden, verloren geht. Die Güterqualität eines Dinges geht, drittens, dadurch verloren, dass die Erkenntniss des ursächlichen Zusammenhanges zwischen demselben und der Befriedigung menschlicher Bedürfnisse untergeht. Viertens büsst endlich ein Gut seine Güterqualität ein, wenn die Menschen die Verfügung über dasselbe verlieren, so zwar, dass sie es zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse weder unmittelbar heranziehen können, noch auch die Mittel besitzen, um dasselbe wieder in ihre Gewalt zu bringen.“ Ebenda, S. 3.

leuchten sowohl im analytischen als auch im empirischen Sinne unmittelbar ein. Im analytischen Sinne leuchten sie ein, weil sie einfache, nachvollziehbare logische Zusammenhänge implizieren. Wenn man ein Ding aufgrund seiner Nützlichkeit bei der Befriedigung menschlicher Bedürfnisse zu einem Gut erklären will, dann muss man für jedes Ding, das Gut genannt werden soll, unterstellen, dass bei einem Menschen ein Bedürfnis sowie die Verfügungsgewalt über das Ding und beim Ding die Eigenschaft, das Bedürfnis befriedigen zu können, vorliegen.⁷⁵ Auch im empirischen Sinne dürften wohl kaum Zweifel daran aufkommen, dass ein Ding menschliche Bedürfnisse befriedigen kann, ohne die drei besagten Voraussetzungen zu erfüllen. Wie auch immer, für unsere Überlegungen zur Frage, welche konstitutiven Merkmale wirtschaftliches Handeln auszeichnen, ist die Wendung ins Empirische unerheblich.

Menger räumt allerdings ein, dass auch andere Dinge, die keiner unmittelbaren Bedürfnisbefriedigung dienen, Güter werden können, indem sie der Herstellung von Gütern dienen, die unmittelbar Bedürfnisse zufriedenstellen können. Er nennt solche Güter treffender Weise komplementäre Güter.⁷⁶ Doch unmittelbar nützliche Güter und deren Komplementäre sind laut Menger noch keine wirtschaftlichen Güter. Wirtschaftliche Güter werden sie erst dadurch, dass sie handelbar werden. Die Handelbarkeit wiederum setze Knappheit voraus.⁷⁷ Auch diese Erklärung ist unmittelbar einleuchtend. Güter, die nicht knapp sind (sogenannte – auch von Menger so genannte –

⁷⁵ Menger zieht an dieser Stelle einen Schluss, der für unsere weiteren Überlegungen sehr bedeutsam ist, nämlich den, dass der Wert eines Gutes nicht im Gut selbst, sondern in dem Nutzen ruht, den es dem Konsumenten stiftet: „Aus dem Obigen ist ersichtlich, dass die Güterqualität nichts den Gütern Anhaftendes, das ist keine Eigenschaft derselben ist, sondern sich uns lediglich als eine Beziehung darstellt, in welcher sich gewisse Dinge zu den Menschen befinden, eine Beziehung, mit deren Verschwinden dieselben selbstverständlich auch aufhören, Güter zu sein.“ Ebenda, S. 3.

⁷⁶ Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Wien: Braumüller 1871, S. 11.

⁷⁷ Vgl. ebenda, S. 84: „Was aber ein nicht ökonomisches Gut von einem solchen unterscheidet, welches in dem den ökonomischen Charakter begründenden Quantitätenverhältnisse steht, das ist der Umstand, dass nicht von der Verfügung über concrete Quantitäten des erstern, wohl aber von einer solchen über concrete Quantitäten des letztern die Befriedigung menschlicher Bedürfnisse abhängig ist, und somit die ersteren wohl Nützlichkeit, nur die letzteren aber neben ihrer Nützlichkeit auch jene Bedeutung für uns haben, die wir Werth nennen.“

freie Güter, wie z.B. die Sonne) werden nicht gehandelt. Der Grund liegt auf der Hand: Niemand will ein Gut kaufen, das er auch umsonst haben kann.

Für wirtschaftliches Handeln ist demzufolge allein die Knappheit im relativen Sinne entscheidend. Die absolute Knappheit im Sinne einer faktischen Endlichkeit der zur Verfügung stehenden Dinge (irgendwann wird auch die Sonne einmal für immer untergehen) setzt der relativen Knappheit zwar natürliche Grenzen, ist aber darüber hinaus für das Verstehen wirtschaftlichen Handelns ohne Belang. Entscheidend für die relative Knappheit ist die Existenz rivalisierender Interessen. Ohne rivalisierende Interessen würde kein Gut handelbar und wäre nur zur Befriedigung der Bedürfnisse desjenigen von Bedeutung, der über es verfügt. Aber: Ein Brötchen, das den Hunger von Peter stillen kann, ist auch in der Lage, Pauls Hunger zu stillen. Die Bedürfnisse der Menschen rivalisieren also um nützliche Güter und tragen dazu bei, dass diese handelbar werden.

Menger weiß: Dinge (wie z.B. ein Brötchen) können Güter werden, aber nicht alle Güter müssen dinglicher Natur sein.⁷⁸ Auch geistige Güter (oder was man dafür hält⁷⁹) können nachgefragt, genutzt und gehandelt werden. Wirtschaftliches Handeln konstituiert sich also aus mehreren Komponenten: der Nützlichkeit von Dingen (und nicht-dinglichen Entitäten) zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse; der darauf gründenden Entstehung von Gütern (in der Regel durch Komplementärgüter); deren relative Knappheit in Abhängigkeit von rivalisierenden Interessen; und die daraus hervorgehende Handelbarkeit von Gütern, die wirtschaftliche oder ökonomische Güter genannt werden.

Diesen für wirtschaftliches Handeln konstitutiven Sachverhalt könnte man gewiss auch unter Zuhilfenahme anderer einschlägiger Nationalökonomien rekonstruieren. Menger hier den Vorzug eingeräumt zu haben, liegt u.a.

⁷⁸ Menger geht in seinen Grundsätzen zwar nicht explizit auf geistige Güter ein, aber z.B. auf Dienstleistungen, die nicht materialer Natur sind. Menger schreibt dazu: „Von einem eigenthümlichen wissenschaftlichen Interesse sind noch jene Güter, welche von einigen Bearbeitern unserer Wissenschaft unter der Bezeichnung „Verhältnisse“ als eine besondere Güter-Kategorie zusammengefasst werden. Es werden hiezü Firmen, Kundschaften, Monopole, Verlagsrechte, Patente, Realgewerberechte, Autorrechte, von einigen Schriftstellern auch die Verhältnisse der Familie, der Freundschaft, der Liebe, kirchliche und wissenschaftliche Gemeinschaften u.s.f. gerechnet.“ (Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Wien: Braumüller 1871, S.5.)

⁷⁹ Vgl. Abschnitt 2.2.7.

in seiner Verknüpfung der Güter- und Wertlehre mit der Idee des subjektiven Nutzens.⁸⁰ Die Idee des subjektiven Nutzens wird im Verlaufe der vorliegenden Abhandlung noch eine bedeutende Rolle spielen. Mit ihrer Hilfe lässt sich u.a. eine schärfere Abgrenzung zwischen wirtschaftsmoralisch gerechten und wirtschaftsmoralisch ungerechten Handlungen vornehmen.⁸¹

2.1.2. Konstitutive Merkmale wirtschaftsmoralischen Handelns

Nachdem die konstitutiven Merkmale *wirtschaftlichen Handelns* bestimmt sind, also geklärt ist, was Handlungen auszeichnet, denen wir eine wirtschaftliche Dimension zuschreiben, können wir dazu übergehen, die konstitutiven Merkmale *moralischen wirtschaftlichen Handelns* zu bestimmen. Mit anderen Worten: Wir fragen also danach, was wirtschaftliche Handlungen, denen wir eine moralische Dimension zuschreiben, auszeichne.

Sofern der im vorigen Kapitel vorgenommenen Charakterisierung moralischer Handlungen zugestimmt wird, kann geschlossen werden, dass wirtschaftliches Handeln zugleich auch den Merkmalen moralischen Handelns entsprechen muss, um zu recht moralisches wirtschaftliches Handeln, oder kurz: *wirtschaftsmoralisches Handeln*, genannt werden zu können. Gemäß der im Kapitel *Präliminarien* avisierten Ortsbestimmung der Wirtschaftsethik als wissenschaftliche Disziplin können wir sagen, dass das wirtschaftsmoralische Handeln, so wie es hier bestimmt wurde, den Forschungsgegenstand der Wirtschaftsethik bildet, zu bilden hat.⁸²

⁸⁰ Vgl. Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Wien: Braumüller 1871, *Drittes Capitel. Die Lehre vom Werthe*, S. 77ff. und ebenda S. 85: „Der Güterwerth ist in der Beziehung der Güter zu unseren Bedürfnissen begründet, nicht in den Gütern selbst.“ Siehe auch ebenda, S. 81: „Der Werth ist demnach nichts den Gütern Anhaftendes, keine Eigenschaft derselben, sondern vielmehr lediglich jene Bedeutung, welche wir zunächst der Befriedigung unserer Bedürfnisse, beziehungsweise unserem Leben und unserer Wohlfahrt beilegen und in weiterer Folge auf die ökonomischen Güter, als die ausschliessenden Ursachen derselben, übertragen.“

⁸¹ Vgl. dazu Abschnitt 3.2.ff.

⁸² Der Zusatz „zu bilden hat“ ist ein impliziter Hinweis darauf, dass der akademischen Praxis manchenorts das Abrücken vom eigentlichen Forschungsgegenstand nicht fremd zu sein scheint.

Ungeachtet dieses Zwischenergebnisses ist jedoch festzuhalten, dass die Birne noch lange nicht geschält ist. Im Zentrum wirtschaftsethischer⁸³ Themen steht nicht allein die Frage, welche wirtschaftlichen Handlungen wirtschaftsmoralische Handlungen seien, sondern auch die Frage, welche dieser Handlungen gut oder übel bzw. gerecht oder ungerecht zu nennen seien und – dazu grundlegend – welche Kriterien diesen Bewertungen zugrunde gelegt werden können.

Dabei kann die grundlegende der beiden Fragen nicht allein durch den Verweis auf die Arbeitsdefinition im vorigen Kapitel beantwortet werden, weil dies bedeutete, die Frage des Eigentums und die damit verbundene Frage der moralischen Legitimität des Eigentums auszublenden. Genau diese Frage aber wird durch die rivalisierenden Interessen um knappe Güter aufgeworfen. Die Natur des Menschen erlaubt es, dass diese Rivalität sowohl friedlich als auch konfligierend ausgetragen wird.

Der aufmerksame Leser wird sich womöglich ohnehin schon die Frage gestellt haben, was eintrete, wenn man die Arbeitsdefinition moralischen Handelns wirtschaftlichem Handeln gewissermaßen überstülpte, wenn man sagte: *Eine wirtschaftliche Handlung ist dann moralisch, wenn sie für ein einer Partei zugefügtes Gut oder Übel hinreichend ursächlich ist und bei der Beurteilung Wohlwollen oder Missfallen hervorruft.*

Er wird dann eventuell – in Rekapitulation der im vorigen Kapitel gewählten Beispiele – vom Stillschweigen, mit dem dort ein bestimmtes Eigentumsverständnis als unproblematisch unterstellt wurde, in eine gewisse Unruhe versetzt – nicht zu Unrecht, wie unsere weiteren Ausführungen zeigen werden. Erinnern wir uns! Allen Beispielen in Abschnitt 1.1.8.2. – die zum einen Warenkauf und Warendiebstahl betreffen, zum anderen Warenzahlung und Warenbetrug – ist stillschweigend unterstellt, dass die Eigentumsfrage bereits geklärt sei. Diese Annahme kann nicht als unproblematisch

⁸³ Der Leser wird unlängst bemerkt haben, dass wir die Termini „wirtschaftsethisches“ und „wirtschaftsmoralisches“ nicht synonym verwenden, und zu recht vermuten, dass der Leitfaden dieser Sprachregelung und die ihn tragenden Argumente die gleichen sind, die in Kapitel 1 *Preliminarien* für die Nonsynonymität von „ethisch“ und „moralisch“ ins Feld geführt wurden. Diese Maxime soll auch im Hinblick auf die sonstigen einschlägigen Begriffspaare Anwendung finden. D.h., die Begriffe „wirtschaftsethisches“ und „wirtschaftsunethisches“ werden nicht verwendet, um die Adjektive „wirtschaftsmoralisches“ oder „wirtschaftsmoralisch gerecht“ bzw. „wirtschaftsunmoralisches“ oder „wirtschaftsmoralisch ungerecht“ zu ersetzen, etc. Vgl. auch Abschnitt 1.1.1.

vorausgesetzt werden. Mit diesem Hinweis ist nicht – jedenfalls nicht in erster Linie – gemeint, dass noch zu fragen wäre, ob die unterstellten Eigentumszuordnungen im Fall von A und B korrekt vorgenommen wurden, sondern ob überhaupt Eigentum begründet sei. Ist Eigentum nicht begründet (und zwar im moralischen Sinne begründet), dann sind die gewählten Beispiele ungeeignet, das zu zeigen, was sie zu zeigen vorgeben. (Gleiches gilt übrigens, wenn die Eigentumszuordnungen in den gewählten Beispielen falsch vorgenommen wurden.)

Die Problemlage ist indes noch ernster. Der aufmerksame Leser wird im Zusammenhang mit der Eigentumsfrage und der Frage der Begründbarkeit des Eigentums womöglich – wieder einmal nicht zu Unrecht – vermuten, dass die Beantwortung der beiden Fragen mit der Beantwortung einer anderen, indirekt durch die Arbeitsdefinition aufgeworfenen Frage eng verknüpft sei, nämlich mit der Antwort auf die Frage, was in unserem Kontext mit der in Abschnitt 1.1.8.2. diskutierten Freiwilligkeit (ganz gleich ob ihre Anwesenheit Wohlwollen oder Leid hervorruft) überhaupt gemeint sei.

2.1.2.1. Zur Freiwilligkeit wirtschaftsmoralischen Handelns

Die Beantwortung der letztgenannten der oben erwähnten Fragen ist so anspruchsvoll, dass sie in einem gesonderten Abschnitt vorgenommen werden muss. Der Ausgangspunkt, den wir dazu wählen, ist durch das Selbstverständnis wirtschaftlichen und moralischen Handelns vorgegeben. Wenn angenommen wird, dass wirtschaftliches Handeln den Umgang mit handelbaren Gütern impliziert, dann folgt daraus, dass handelnde Subjekte unterstellt werden. Kurz: wirtschaftliches Handeln ist ein gesellschaftliches Phänomen. In diesem Sinne ist Robinson Crusoe vor der Ankunft von Freitag kein Wirtschaftsakteur. Wenn zudem angenommen wird, dass eine Güter- oder Übelzufügung infolge einer Handlung entweder auf allseitige Freiwilligkeit oder Unfreiwilligkeit zu treffen hat, um moralisch genannt werden zu können, dann folgt aus der in dieser Charakterisierung erwähnten „Allseitigkeit“ ebenfalls, dass Gesellschaft (entweder von zwei oder mehreren Individuen) vorausgesetzt wird.

Mit einfacheren Worten: Sowohl wirtschaftliches als auch moralisches Handeln und somit auch wirtschaftsmoralisches Handeln setzen Gesellschaft notwendig voraus. Es geht somit um die Frage der Freiwilligkeit der Individuen in der Gesellschaft, um die individuelle Freiheit, die in einer Gesell-

schaft sowohl gewährt als auch verwehrt sein kann. Die definitorische Festlegung eben dieser individuellen Freiheit ist jedoch – wie die weiteren Ausführungen zeigen werden – einer Zirkelproblematik ausgesetzt, die gelöst werden muss, um zu verhindern, dass unser Unterfangen, wirtschaftsmoralisches Handeln genau zu bestimmen, aufgrund eines Zirkelschlusses unbrauchbar würde. Die folgenden Ausführungen gelten der Darlegung und Lösung dieses Zirkelproblems, und zwar mit dem Ziel, eine unproblematische Definition der individuellen Freiheit zur Einbindung in unsere weiteren Überlegungen anbieten zu können.

Zu diesem Zweck wird hier über weite Strecken auf Überlegungen zurückgegriffen, die ich an anderer Stelle zur Beantwortung der Frage, ob die individuelle Freiheit mit der Idee des Wohlfahrtsstaates kompatibel sei, ausgearbeitet habe.⁸⁴ Wie sich noch zeigen wird, ist die Definition individueller Freiheit ohne die Annahme von Eigentum nicht möglich.

2.2. *Freiheit, Eigentum und wirtschaftsmoralisches Handeln*

2.2.1. *Individuelle Freiheit und Eigentum*

Das Thema individuelle Freiheit nimmt in der einschlägigen Literatur breiten Raum ein. In aller Regel ist damit die Abwesenheit vom Zwang anderer Personen gemeint.⁸⁵ Wenn wir also Freiheit als Abwesenheit von Zwang bestimmen, dann implizieren wir, dass Zwang einen Einfluss auf unsere Handlungsmöglichkeiten nehmen kann. Allerdings ist nicht jede Beeinflussung unserer Handlungsoptionen durch Dritte von Zwang begleitet.

⁸⁴ Vgl. Hardy Bouillon, *Freiheit, Liberalismus und Wohlfahrtsstaat*, Baden-Baden: Nomos 1997, Kapitel 3. Dort wird strenggenommen eine Explikation eingeführt. Vgl. dazu Abschnitt 1.1.3.3. Der Begriff „individuelle Freiheit“ ist ein Schlüsselbegriff in der Liberalismustheorie. Insofern ist die Begriffsbestimmung, die dort in Kapitel 3 vorgenommen wurde, vor dem Hintergrund von Theorieentwicklung zu sehen. Vom Terminus „wirtschaftsmoralisches Handeln“, den es hier zu bestimmen gilt, kann allerdings (zumindest noch) nicht gesagt werden, dass er einen Schlüsselbegriff in der Wirtschaftsethik darstellte. Ansonsten wäre es angebracht, die hier vorgeschlagene Arbeitsdefinition im Sinne einer Explikation aufzubereiten.

⁸⁵ Vgl. z.B. Friedrich A. von Hayek, *Die Verfassung der Freiheit*, Tübingen: Mohr 1971, S. 15: „Eine der gebräuchlichsten Definitionen der Freiheit ist darum auch Unabhängigkeit von der Willkür anderer.“

Oft stimmen wir einer Beeinflussung unserer Handlungsmöglichkeiten durch Dritte freiwillig zu; vor allem dann, wenn sie die Menge unserer Handlungsalternativen erweitert, aber auch dann, wenn sie zu einer Reduzierung unserer Handlungsalternativen führt (z.B. wenn wir den Diätvorschlägen unseres Arztes folgen).

Wie auch immer, wenn wir von einer erzwungenen Beeinflussung unserer Handlungsmöglichkeiten sprechen, dann meinen wir die Beschränkung mindestens einer Handlungsoption, ohne dass wir dieser zustimmen. Doch es gibt auch Fälle, in denen Dritte gegen unseren Willen eine unserer Handlungsoptionen beschränken, ohne dass wir sagen würden, wir seien gezwungen worden. Als Diogenes halb in der Tonne, halb in der Sonne lag, und Alexander ihm sagte, er habe einen Wunsch frei, wünschte er, Alexander möge ihm aus der Sonne gehen. Der Kaiser hatte Diogenes – gegen dessen Willen – die Möglichkeit genommen, an diesem Platz in der Sonne zu liegen. Ökonomen würden Alexanders Schritt nicht Zwang nennen, wohl auch dann nicht, wenn er Diogenes absichtlich den Blick auf die Sonne verwehrte – und zwar mit dem Hinweis, dass die Sonne ein freies Gut darstelle und Diogenes kein Argument dafür habe, warum seine Nutzenpräferenz Vorrang vor der Nutzenpräferenz von Alexander haben sollte. Sie würden aber einräumen, dass die Dinge anders lägen, sobald mit der Einschränkung einer Handlungsoption eine Einschränkung des Privateigentums einhergehe. D.h., genau an dieser Stelle unserer Definitionsbemühungen kommt das Eigentum ins Spiel.

Mit dem Hinweis auf die Einführbarkeit von Eigentum ist allerdings noch nichts darüber gesagt, ob und, falls ja, inwieweit dieser selbst eine moralische Dimension zufallen kann. Auf diese Problematik kommen wir an späterer Stelle zu sprechen.⁸⁶ Nichtsdestotrotz kann festgehalten werden, dass die Annahme von Eigentum unser Definitionsunternehmen an einer Stelle beflügelt, an der es anderenfalls vermutlich zum Erliegen gekommen wäre.

Erinnern wir uns! Im Hinblick auf die konstitutiven Merkmale moralischen Handelns ergab sich, dass moralisches Handeln ein Gut oder Übel für mindestens eine Person im Gefolge haben müsse. Würde man nun Alexanders Auftreten auf dessen moralische Dimension hin untersuchen und (annahmehalber) feststellen, dass sein Handeln intendiert und hineinreichend war, um ein Übel für Diogenes darzustellen, dann würde man, obwohl die freiwillige Zustimmung auf Diogenes Seite fehlte, nicht von einem moralischen Handeln sprechen, und zwar mit dem Hinweis, Übel, die sich aus der

⁸⁶ Vgl. Abschnitt 2.2.2.ff.

Nutzung freier Güter ergäben, qualifizierten nicht für unsere Definition, weil die Zurückweisung dieser Übel eine unbegründete Priorisierung einer Nutzenpräferenz über eine andere Nutzenpräferenz implizierte.

Eine Priorisierung von Nutzenpräferenzen ist allerdings durch Einführung von Eigentum begründbar. Ohne an dieser Stelle allzu viel von dem vorwegnehmen zu wollen, was – wie bereits gesagt – an späterer Stelle zur Einführung von Eigentum auszuführen ist, soll hier dennoch vorausgeschickt werden, dass in dem Umstand, die Priorisierung von Nutzenpräferenzen auf eine unproblematische (oder problemarme) Ebene stellen zu können, eine der wichtigsten Pointen der Einführung von Eigentum gesehen werden kann.⁸⁷

2.2.1.1. Die individuelle Freiheit und das Zirkularitätsproblem

Vorhaben, die der Präzisierung von Definitionen dienen, werden nicht selten vor unvorhergesehene Probleme gestellt. Das vorliegende Definitionsunternehmen macht da keine Ausnahme. Bei näherer Betrachtung der Ergebnisse unserer jüngsten Überlegungen lässt sich feststellen, dass wir an einer Stelle angelangt sind, an der wir uns im Kreis zu drehen beginnen. Das ist fatal, denn eine zirkuläre Definition ist unfruchtbar.⁸⁸ Um ein Scheitern unserer Definitionsbemühungen abzuwenden, ist es also notwendig, dieses Zirkularitätsproblem zu lösen. Zunächst aber ist darzulegen, was die Zirkularität überhaupt entstehen lässt.

⁸⁷ Mancher mag in der Haltung, anderen Vorteile zu verwehren, die leicht gewährbar sind (z.B. durch einen Schritt zur Seite), Missgunst und Gehässigkeit vermuten und auf die „seelischen“ Folgen derartiger Niederträchtigkeiten verweisen und anmerken, dass auch seelische Leiden als Übel anzusehen seien. Der Einwand ist durchaus verständlich, führt aber zu Widersprüchen, wie ich an anderer Stelle zu zeigen versucht habe; vgl. Hardy Bouillon, *Freiheit, Liberalismus und Wohlfahrtsstaat*, Baden-Baden: Nomos 1997, S. 86, Fußnote 17. Außerdem: Selbst wenn man diesen Einwand gelten ließe, würde er die Definition wirtschaftsmoralischen Handelns, die ja ausschließlich auf handelbare Güter rekurriert und somit freie Güter ausklammert, nicht betroffen sein. Allenfalls nicht wirtschaftsmoralisches Handeln müsste sich diesem Einwurf ausgesetzt sehen.

⁸⁸ Zur Problematik zirkulärer Definitionen vgl. Gerard Radnitzky, „Definition“, in: *Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, hg. von Helmut Seiffert und Gerard Radnitzky, München: Ehrenwirth 1989, S. 30.

Wie im vorigen Abschnitt ausgeführt wurde, kann nur dann von einer Verletzung der Freiwilligkeit oder individuellen Freiheit gesprochen werden, wenn die Einschränkung einer Handlungsoption auch zugleich eine Einschränkung des Privateigentums mit sich bringt. Ergebnis unserer Arbeitsdefinition war, dass eine wirtschaftliche Handlung nur dann moralisch genannt werden kann, wenn sie für ein einer Partei zugefügtes Gut oder Übel hinreichend ursächlich ist. (Alexander müsste schon Diogenes z.B. die Tonne wegnehmen, um diesen um eine aus seinem Eigentum erwachsende Handlungsoption zu bringen, und er müsste für das Wegnehmen der Tonne hinreichend ursächlich sein. Nur dann nähme er eine wirtschaftliche Handlung vor, die wohl unstrittig eine moralische Dimension hätte.)

Um nun das besagte Zirkularitätsproblem besser und einfacher beschreiben zu können, wollen wir für Handlungen, die hinreichend sind, um eine Einschränkung solcher Handlungsoptionen zu implizieren, die dem Eigentum einer Person erwachsen, *künstliche* Beschränkungen des *privaten Handlungsspielraumes* nennen.⁸⁹ Das Problem liegt nun darin, dass Beschränkungen des privaten Handlungsspielraumes sowohl mit als auch ohne Zustimmung des Betroffenen ausgeführt werden können. (Es wäre ja denkbar, dass Diogenes nichts dagegen hätte, dass Alexander ihm die Tonne wegnimmt.) Gelegentlich bitten wir andere sogar darum, unsere Handlungsmenge zu beschränken, z.B. damit wir unsere Willensschwäche leichter überwinden können. Wenn Heinrich seine Frau Gretchen darum bittet, ihm *seine* Schokolade wegzunehmen, damit er nicht weiter naschen kann, und Gretchen der Bitte nachkommt und die Schokolade versteckt, dann engt sie zwar Heinrichs privaten Handlungsspielraum ein und ist auch eine hinreichende Bedingung für diese Folge, kann sich aber auf dessen Einverständnis berufen. Sie würde zu Recht behaupten können, dass aufgrund seiner Zustimmung in ihrer Handlung kein Zwang läge. Die Möglichkeit, dass ihre Handlung Zwang mit sich führte und somit eine moralische Dimension hätte, wird durch Heinrichs freiwillige Zustimmung sozusagen abgefangen.⁹⁰

⁸⁹ Das Adjektiv „künstlich“ soll hier darauf hinweisen, dass die Beschränkungen nicht natürlichen oder spontanen Ursprung sind (was ja hieße, dass Alexander bestenfalls zu ihnen beigetragen hätte, sie aber nicht hinreichend verursacht und beabsichtigt hätte).

⁹⁰ Odysseus bei den Sirenen ist ein homologer Fall. Odysseus bittet seine Mannen, ihn an den Mast des Schiffes zu binden, damit er den Gesang der Sirenen hören kann, ohne Opfer ihres Zaubers zu werden. Was seine Männer tun, ist kein Zwang. Odysseus beschränkt sich selbst, und zwar mit Hilfe seiner Mannschaft.

Beschränkungen des privaten Handlungsspielraumes können also nur dann von Zwang begleitet sein, können nur dann eine moralische Dimension implizieren, wenn sie ohne die freiwillige Zustimmung des Betroffenen verhängt werden. Eingedenk dessen ließe sich die individuelle Freiheit einer Person mit der Abwesenheit künstlicher Beschränkungen ihres privaten Handlungsspielraumes, denen sie nicht freiwillig zugestimmt hat, umschreiben. Doch diese Umschreibung ist – schon auf den ersten Blick – unbrauchbar, weil mit „nicht freiwillig zugestimmt“ hier nichts anderes gemeint ist als die Abwesenheit bzw. Beschränktheit individueller Freiheit.

Erinnern wir uns! Im Rahmen der Arbeitsdefinition tauchte das Problem auf, den Begriff der Freiwilligkeit zu bestimmen. Einer gängigen Auffassung folgend, haben wir Freiwilligkeit zunächst als Abwesenheit vom Zwang, von der Willkür anderer begriffen. Auf die Frage, was dabei mit Zwang gemeint sei, haben wir angegeben, damit sei die Abwesenheit künstlicher Beschränkungen des privaten Handlungsspielraumes gemeint, sofern diesen keine freiwillige Zustimmung, keine Einwilligung des Betroffenen vorläge. Mit anderen Worten: Wir haben das Definiendum zum Bestandteil des Definiens gemacht und sind so in einen fruchtlosen Zirkel geraten.

Wenn wir diesen Kreis wieder verlassen wollen, dann müssen wir das Kriterium der unfreiwilligen Zustimmung durch ein brauchbares ersetzen.⁹¹ D.h., wir müssen erklären, was wir mit unfreiwilliger Zustimmung meinen, ohne dabei den Begriff „individuelle Freiheit“ zu verwenden. Es nutzte auch nichts, wenn man definierend sagte: „Die individuelle Freiheit einer Person ist die Abwesenheit künstlicher Beschränkungen ihres privaten Handlungsspielraumes, die ihr Kosten verursachen.“ Diese Definition taugte deshalb nicht, weil – wie das Beispiel mit Heinrich und Gretchen zeigte – die betreffende Person diesen Kosten auch freiwillig zugestimmt haben könnte. Sie nannte also kein Kriterium, anhand dessen entscheidbar wäre, ob diese freiwillige Zustimmung vorläge oder fehlte. Wonach wir also suchen, ist eine Qualifizierung dieser Kosten, die uns hilft, aus dem Zirkel auszubrechen. Diese qualifizierten Kosten können uns dann als Kriterium für die fehlende (freiwillige) Zustimmung oder Einwilligung dienen. Was wir suchen, ist demnach ein Kriterium, das zwei Arten von Kosten unterscheidet, und zwar

⁹¹ Aber auch unter Ausklammerung dieses Problems wäre das Kriterium der freiwilligen Zustimmung problembehaftet. Wer stellt fest, ob eine Zustimmung zu einer künstlichen Beschränkung erteilt wurde oder nicht? Überlässt man die Feststellung dem Betroffenen, kann der nach Belieben seine Zustimmung zunächst erteilen und später verwerfen oder umgekehrt – je nach seiner Interessenlage.

solche, die letztlich Folge einer Selbstbeschränkung sind (z.B. Heinrichs Fall), und solche, welche auf echten Zwang hindeuten.

2.2.1.1.1. *Das Kriterium fehlender Zustimmung*

Auf der Suche nach dem Kriterium für fehlende Zustimmung hilft uns – wie wir noch sehen werden – zweierlei: zum einen die Exemplifizierung des Umstandes, dass der Mensch durch die Wahrnehmung neuer Informationen vor eine grundsätzliche Entscheidung gestellt wird, nämlich vor die Frage „Soll ich meine ursprünglichen Pläne angesichts der neuen Information beibehalten oder ändern?“, und zum anderen die Frage „Was geschieht in dem Zustand, den wir Freiheit nennen, das auch im Zustand, den wir Zwang nennen, passiert, und was unterbleibt in dem einen Zustand, das im anderen eintritt?“

Veranschaulichen wir zuerst einmal den Umstand, dass neue Informationen neue Entscheidungen herausfordern. Wie vorweggenommen, stellen uns alle Informationen in dem Moment, in dem wir sie erfassen, vor eine prinzipielle Entscheidung, eine Entweder–Oder–Entscheidung: Behalten wir unsere bisherigen Ziele trotz der Information bei, oder ändern wir sie aufgrund der Information? Unser Alltag ist voll solcher Situationen. Ständig müssen wir entscheiden, wie wir auf eine neue Information, auf ein neues Angebot reagieren. Wenn wir über den Markt gehen, Obst und Gemüse sehen, entscheiden wir mit jedem Blick, ob wir hier oder dort halt machen und handeln sollen oder nicht. Wenn wir in der Zeitung Inserate lesen, entscheiden wir bei jeder Annonce, ob wir dem darin gemachten Angebot nachgehen sollen oder nicht. Jedes Mal wenn wir Bekannte auf der Straße treffen, entscheiden wir, ob wir sie grüßen sollen oder nicht. Viele dieser Entscheidungen mögen Routine sein. Dennoch sind sie Entscheidungen oder zumindest in der Form einer Als–ob–Entscheidung rekonstruierbar. Sie konstituieren sich durch unsere Rezeption der Information. Das ist auch dann so, wenn solche Informationen z.B. in Form eines expliziten Angebots selbst eine Wahl beinhalten und wir annehmen, dass der Angesprochene über dieses Angebot frei vom Zwang des Anbieters entscheiden kann.

Betrachten wir dazu einen gewöhnlichen Vorgang im Alltag. Niki sitzt, nachdem er am Abend einige Biere und einige Pernods getrunken hat, müde am Tresen seiner Stammkneipe. Der Wirt Johannes fragt ihn, ob er noch ein Bier oder einen Pernod möchte. Ignorieren wir nun diskussionshalber zunächst, dass es sich hierbei um eine klare Frage handelt, die ebenso klar

beantwortet werden kann, und widmen wir unsere Aufmerksamkeit der mit dieser Frage gemachten Angebote. Mit seiner Frage macht Johannes Niki explizit das Angebot, zwischen zwei klaren Alternativen – einem weiteren Bier oder einem weiteren Pernod – zu entscheiden. Dessen ungeachtet konstituiert seine Frage für Niki noch eine zusätzliche Wahl, nämlich eine Entweder–Oder–Entscheidung: „Soll ich auf das Angebot – in welcher Weise auch immer – eingehen oder nicht?“ Sobald Niki das Handeln des Johannes – egal was dieser auch sagt und tut – registriert, stellt es eine Information dar, über deren Berücksichtigung er entscheiden muss. Ein freies Angebot beinhaltet also zwei korrelierende Entscheidungen, die wir *Objektwahl* und *Metawahl* nennen wollen: eine Wahl unter bestimmten Alternativen bzw. Objekten (Objektwahl, hier: Bier oder Pernod) und eine Entscheidung darüber, diese Objektwahl anzunehmen oder nicht (Metawahl). Eine Metawahl, die Ablehnung bedeutet, nennen wir negative Metawahl. Und umgekehrt heißt eine zustimmende Metaentscheidung positive Metawahl. Einen Fall wie dieses Angebot, der zwei korrelierende Entscheidungen konstituiert, nennen wir eine *Doppelwahlsituation*.

Interessanterweise entsteht eine Doppelwahlsituation auch dann, wenn uns ein Angebot gemacht wird, von dem wir meinen, es werde uns aufgezungen. Nehmen wir an, Niki würde Johannes keine Antwort geben, was diesen sehr erzürnte. (Es könnte z.B. sein, dass Niki sich gegenüber Johannes in der Vergangenheit schon häufiger stur gezeigt hätte, was diesen schließlich an diesem Abend „auf die Palme“ brächte und ihn zu sich sagen ließe: „Jetzt reicht es mir. Ich werde ihm schon zeigen, was es heißt, mich zu so später Stunde andauernd zu ignorieren.“) Also packt der erregte Johannes eine leere Flasche am Hals, fuchelt mit ihr drohend vor Nikis Kopf herum und wiederholt sein Angebot.

Intuitiv würden wir diese neue Situation als Zwang bezeichnen. Die Frage ist: warum? Um dies zu klären, wiederholen wir die eingangs gestellte Frage „Was geschieht in dem Zustand, den wir Freiheit nennen, das auch im Zustand, den wir Zwang nennen, passiert, und was unterbleibt in dem einen Zustand, das im anderen eintritt?“ Um den ersten Teil dieser Frage zu beantworten: gleiches geschieht hinsichtlich der Objektwahl. Denn im Hinblick auf diese ist die Frage, ob die Metawahl in Freiheit oder unter Zwang entschieden wird, offensichtlich irrelevant. Ob Niki in Freiheit oder unter Zwang eine positive Metawahl trifft, ändert nichts an den Alternativen der Objektwahl „Bier oder Pernod“. Der zweite Teil der Frage findet seine Antwort, wenn man die jeweiligen Metawahlen in Betracht zieht. Denn im Falle von Freiheit führt eine negative Metawahl zu keinerlei Kosten, die Niki von Johannes für seine Privatsphäre zu befürchten hätte. Im Falle von Zwang

ist das anders. Trifft Niki eine negative Metawahl, dann hat er zu befürchten, dass Johannes ihm die Flasche auf den Kopf haut, dass ihm künstlich verursachte Kosten für seine Privatsphäre erwachsen, dass sein privater Handlungsspielraum künstlich beeinträchtigt wird. Diese Kosten wollen wir künstliche *Folgekosten des Zwanges* nennen, weil sie eine angekündigte und zu erwartende Folgeerscheinung⁹² der negativen Metawahl sind – in Form angekündigter und zu erwartender künstlicher Beschränkungen des privaten Handlungsspielraumes. Genau diese Folgekosten sind im vorigen Fall eines Angebots ohne Zwang weder angedroht noch erwartbar. Folgekosten im Falle einer negativen Metawahl können uns daher als Kriterium zur Unterscheidung von Freiheit und Zwang dienen. Unsere Suche nach einem Kriterium für fehlende Zustimmung war demnach erfolgreich.

Von großer Bedeutung war dabei die Einsicht, dass Angebote – ob mit Zwang verbunden oder nicht –, indem sie unterbreitet werden, performativ sind, und zwar im Sinne einer performativen Äußerung.⁹³ Performative Äußerungen sind Aussagen über Sachverhalte, die bereits im Moment der Aussage einen solchen Sachverhalt realisieren, z.B. die Aussage eines Reeders bei der Schiffstaufe („Ich taufe Dich auf den Namen Bounty.“) oder das „Ja“ auf dem Standesamt. Ähnlich verhält es sich mit einer Äußerung wie „Darf ich Sie etwas fragen?“ Wer dies äußert, fragt ja bereits. (Eine gescheite Antwort wäre: „Aber das tun Sie ja schon.“) Analog verhält es sich mit der Unterbreitung eines Angebots (Objektwahl), die immer schon selbst ein Angebot ist (Metawahl).

Betrachten wir nun ein Standardbeispiel von Zwang, das ebenfalls eine Doppelwahlsituation verkörpert. Auf diese Weise soll deutlich werden, dass die Unterscheidung von Metawahl und Objektwahl einen Anspruch auf

⁹² Ob diese Kosten im Falle einer negativen Metawahl tatsächlich eintreten, ist dabei unerheblich. Entscheidend für Zwang scheint zu sein, dass der Drohende gewillt ist, das Angedrohte auszuführen, und das Opfer in spe die Drohung wahrnimmt und ernst nimmt (in dem Sinne, dass es den Drohenden für fähig hält, seine Drohung wahrmachen zu können). Wir würden auch dann noch von Zwang reden, wenn Johannes, nachdem Niki seine negative Metawahl getroffen hat, plötzlich einen Krampf in den Arm bekäme und die Flasche zu Boden fiel.

⁹³ Zu performativen Äußerungen siehe auch John Langshaw Austin, *Zur Theorie der Sprechakte*, Stuttgart 1972. Für einen Einblick vgl. Verena E. Mayer, „John Langshaw Austin“, in: Julian Nida-Rümelin (Hg.), *Philosophie der Gegenwart in Einzeldarstellungen*, Stuttgart: Kröner 1991, S. 43f.

generelle Anwendbarkeit erhebt, auch für Beispiele *aus der* Wirtschaft und nicht nur für Beispiele *in einer* Wirtschaft gilt.

Ein Räuber tritt vor sein Opfer und fordert es auf, die Barschaft herauszugeben. Andernfalls, so droht er, werde er zuschlagen. Das Opfer kann nun darüber entscheiden, ob es der Aufforderung nachkommt oder nicht (Objektwahl). Außerdem kann es entscheiden, ob es sich durch diese Aufforderung von seinem ursprünglichen Plan abbringen lässt oder nicht (Metawahl). Hier mag mancher einwenden, dass kein Unterschied zwischen Objekt- und Metawahl bestehe, dass sie ein und dieselbe Wahl seien. Doch eine kleine Modifikation des Beispiels zeigt, dass dieser Einwand nicht Stich hält. Räumen wir ein, das Opfer konnte die Sprache des Räubers nicht. In dem Fall hätte das Opfer auch die Entscheidung über Beibehalten oder Ändern seines ursprünglichen Planes zu treffen (Metawahl). Es hätte zu entscheiden, ob es sich in irgendeiner Weise auf das ihm unverständliche Gerede einlassen sollte oder nicht. Aber in der Objektwahl, die zu treffen der Räuber von ihm abverlangt, könnte es keine Entscheidung fällen; ganz einfach deshalb nicht, weil es nicht versteht, worin diese besteht.

Mit Hilfe des so gewonnenen Kriteriums fehlender Zustimmung können wir nun individuelle Freiheit – unter Vermeidung eines Zirkels – definieren und unsere Arbeitsdefinition wirtschaftsmoralischen Handelns beibehalten. Eine Person, so können wir nun sagen, genießt individuelle Freiheit, solange sie – in eine Doppelwahlsituation gestellt – eine negative Metawahl treffen darf, ohne dabei künstliche Folgekosten Dritter, die sich auf ihren privaten Handlungsspielraum auswirkten, erwarten zu müssen.⁹⁴

Dieses Verständnis individueller Freiheit wollen wir künftig als impliziten Teil unserer um den Zusatz „*in deren privatem Handlungsspielraum*“ erweiterten Arbeitsdefinition mitführen. Unsere Arbeitsdefinition wirtschaftsmoralischen Handelns lautet nun demgemäß: *Eine wirtschaftliche Handlung ist dann moralisch, wenn sie für ein einer Partei in deren privatem Handlungsspielraum zugefügtes Gut oder Übel hinreichend ursächlich ist und bei der Beurteilung Wohlwollen oder Missfallen hervorruft.*

⁹⁴ Doppelwahlsituationen lassen sich auch in Form einer Matrix darstellen. Solche Darstellungen erleichtern dem Leser, das Behauptete im Geiste nachzuvollziehen. Eine solche Darstellung findet der geneigte Leser in: Hardy Bouillon, *Freiheit, Liberalismus und Wohlfahrtsstaat*, Baden-Baden: Nomos 1997, Kapitel 3.

Zugegeben: Kurz und bündig ist anders. Aber erinnern wir uns der ersten Aufgabe einer Definition, nämlich praktische Abkürzungen bereitzustellen.⁹⁵ Das Definiens kann beliebig lang sein. Durch seine Länge ändert es nichts an der Kürze des Definiendums.

2.2.2. Zur Einführung von Eigentum

Wie die vorangegangenen Abschnitte zeigten, setzt der Begriff des wirtschaftsmoralischen Handelns nicht nur wirtschaftliche Güter und die Verfügung über dieselben voraus, sondern auch die Annahme, dass die Frage der Vorrangigkeit unter konkurrierenden Nutzenpräferenzen hinsichtlich dieser Güter geklärt ist. Ein Weg, diese Vorrangigkeit zu klären, ist die Einführung von Eigentum. D.h., durch die Einführung von Eigentum wird es möglich, den Begriff des wirtschaftsmoralischen Handelns fruchtbar im Wirtschaftsalltag einzusetzen. Solange die Vorrangigkeit unter konkurrierenden Nutzenpräferenzen ungeklärt ist, können wir z.B. zwischen Diebstahl und legitimum Besitz nicht unterscheiden, ganz einfach deshalb nicht, weil wir kein Kriterium haben, das uns klären ließe, warum die Nutzenpräferenz des ursprünglichen Nutzers der Nutzenpräferenz des Güterwegnehmers vorzuordnen ist. Es steht patt, und wir können noch nicht einmal unsere herkömmliche Sprache sinnvoll einsetzen. Wir können den Güterwegnehmer nicht Dieb nennen, weil der Begriff „Dieb“ bereits voraussetzt, dass wir zwischen Eigentum und Besitz zu unterscheiden haben. Gleiches gilt für Begriffe wie „Betrüger“, „Eigentümer“, letztlich für die ganze Palette der Schlüsselbegriffe im Wirtschaftsalltag. Kurz: Ohne Klärung der Frage, nach welchem Kriterium die Vorrangigkeit unter konkurrierenden Nutzenpräferenzen zu entscheiden ist, kann keine sinnvolle Rede in der Wirtschaftsethik praktiziert werden.

2.2.2.1. Kriterien der Einführung von Eigentum

Bevor wir zur eigentlichen Einführung von Eigentum und damit zu den einschlägigen Eigentumstheorien vorstoßen, sind allerdings einige Vorbemerkungen angebracht. Zunächst einmal ist darauf hinzuweisen, dass die

⁹⁵ Vgl. dazu Abschnitt 1.1.3.3. oder direkt Gerard Radnitzky, „Definition“, in: *Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, hg. von Helmut Seiffert und Gerard Radnitzky, München: Ehrenwirth 1989, S. 27ff.

Definition der individuellen Freiheit, wie oben vorgenommen, letztlich nichts anderes ist als die Definition dessen, was wir mit dem Begriff der Souveränität verbinden, also mit der Vorstellung der Abwesenheit von der Willkür anderer Personen. Eine souveräne Person ist eine Person, die individuelle Freiheit genießt. Wie gezeigt, setzen individuelle Freiheit bzw. Souveränität in ihrem Selbstverständnis Eigentum (im Sinne eines privaten Handlungsspielraumes) voraus. Andererseits setzt unser Verständnis von Eigentum auch individuelle Freiheit oder Souveränität voraus, denn Eigentum (oder *Privateigentum*, wie manche betonen⁹⁶) impliziert die souveräne Verfügung über bestimmte Güter.

Die gegenseitige Bedingtheit ist keine Besonderheit bei Begriffspaaren. Sie stellt eine wohl kaum bestrittene Tatsache in der Welt der Definitionen dar. Ohne den Begriff „Ehefrau“ ist der Begriff „Ehemann“ nicht zu definieren, und umgekehrt. Ähnliches gilt für Tom und Jerry, Dick und Doof usw. Dennoch: obwohl gegenseitige Bedingtheit von individueller Freiheit und Eigentum nichts Besonderes darstellt, sollte sie der Vollständigkeit halber erwähnt werden; schon allein deshalb, um eventuellen Befürchtungen, eine gegenseitige Bedingtheit sei für eine Definition problematisch, zuvorzukommen.

Eine andere Bemerkung, die wir der Einführung von Eigentum voranstellen wollen, gilt der Frage, ob und, falls ja, welche formalen Vorbedingungen an eine Einführung von Eigentum – ganz gleich wie diese ausgehen mag – zu stellen seien. D.h., kann man an *jede* Eigentumstheorie, die für die

⁹⁶ In der vorliegenden Abhandlung werden, sofern nicht gewichtige Kriterien ein Ablassen von der Regel anraten, die Begriffe „Eigentum“ und „Privateigentum“ synonym verwendet, u.a. deshalb, weil sonstiges Bindestricheigentum (wie z.B. Kollektiveigentum) strenggenommen die Idee der Souveränität und damit das konstitutive Merkmal von Eigentum ignoriert. Vgl. dazu Anthony de Jasay, *Choice, Contract, Consent: A Restatement of Liberalism*, (Hobart Paperback 30), London: Institute of Economic Affairs 1991, S. 75 „... kollektives Eigentum vereitelt den eigentlichen Zweck von Eigentum, der darin besteht, Individuen mit der Souveränität über die Verwendung knapper Ressourcen auszustatten. Die *Souveränität* über bestimmte Entscheidungsarten mag widerrufenlich erteilt oder auf immer übertragen werden, aber sie *kann nicht geteilt werden*.“ (“... collective ownership defeats the very purpose of property, which is to vest individuals the sovereignty over employment of scarce resources. Sovereignty over certain types of decisions may be delegated revocably, or transferred for good, but it cannot be shared ...” (Übersetzung und Hervorhebung HB.)

Einführung von Eigentum heranziehbar ist, bestimmte Forderungen stellen, die sich aus den *Präliminarien* ergeben, die im vorigen Kapitel erörtert wurden? M.E. kann man das und muss es sogar, wenn man sich logisch konsistent im Rahmen der aufgestellten Präliminarien bewegen will. Eine der im vorangegangenen Kapitel eingeführten Grundannahmen entstammt der Logik. Gemeint ist die Idee, nicht mehr in die Konklusion zu stecken, als die Prämissenmenge erlaubt. Überträgt man diese Regel auf den Bereich der Eigentumstheorien, dann heißt das – ungeachtet der Tatsache, wie Eigentum eingeführt wurde –, dass bei der Vermehrung von einmal eingeführtem Eigentum kein Weg eingeschlagen werden darf, der mit dem gewählten Weg der Eigentumseinführung logisch inkompatibel wäre.

Um hier kurz anzudeuten, wie diese Forderung zu verstehen ist, sei an die Lockesche Eigentumstheorie, die wir später noch eingehend erläutern werden, erinnert. Locke führt Eigentum mithilfe einer Aneignungsthese ein. Herrenlose Güter können gemäß dieser These durch Beimischung von Arbeit in Eigentum überführt werden. Dieser Vorgang ist pro Gut einmal möglich. D.h., nach der Privatisierung ist eine erneute Privatisierung desselben Gutes auf gleichem Weg nicht mehr möglich. (Paul kann gemäß der Lockeschen Auffassung ein von Peter erstmalig beackertes und damit Peters privat gewordenes Land nicht erneut beackern, um es ein zweites Mal zu privatisieren – diesmal für Paul.) Diebstahl ist als Vermehrungsoption in der Lockeschen Eigentumstheorie ausgeschlossen, da mit dieser logisch inkonsistent. Peter kann aber sehr wohl Paul die Erträge seines Ackers verkaufen und so sein Eigentum mehrten. Tausch ist also eine mit Lockes Eigentumstheorie logisch konsistente Option der Vermögensmehrung.

Wie wir noch sehen werden – insbesondere bei der Diskussion geistigen Eigentums⁹⁷ –, ist die Einhaltung der Regel, nach Einführung von Eigentum nur solche Vermehrungsmodi zuzulassen, die mit dem Einführungsmodus logisch kompatibel sind, gewissen Anforderungen ausgesetzt, an der manche Eigentumstheorien scheitern bzw. zu scheitern drohen.

Eine weitere Problematik, der jede Eigentumstheorie ausgesetzt ist, ergibt sich durch denkbare Brüche in der Vermehrungskette. Wenn im Rahmen einer Eigentumstheorie eine Eigentumsmehrung stattgefunden hat (z.B. ein Tausch), die mit dem Einführungsmodus (z.B. dem Lockeschen) logisch vereinbar ist, aber direkt oder indirekt auf eine Eigentumsmehrung folgt, die

⁹⁷ Vgl. Abschnitt 2.2.7.

mit dem Einführungsmodus logisch unvereinbar ist (z.B. einem Diebstahl), dann darf die Regel, welche die Eigentumstheorie enthalten oder anbieten kann, um Entscheidungskriterien für eventuelle Streitigkeiten (Wem gehört die Ware? Dem Käufer oder dem ursprünglich rechtmäßigen Eigentümer?) vorzugeben, nicht mit dem Einführungsmodus logisch unvereinbar sein. Der Grund für diese Regel liegt ebenfalls im Prinzip der logisch konsistenten Eigentumsmehrung.

Diese Regel ist insbesondere für historische, aber auch für andere Fragen von eminenter Bedeutung. (Wem gehört Amerika? Den Weißen oder den Indianern? Darf ich gekaufte Ware behalten, obwohl sie zuvor gestohlen wurde?) Ohne der Frage gänzlich vorgreifen zu wollen, kann man bereits jetzt folgendes sagen: Eine Regel, die verlangte, in einem Streitfall zulasten desjenigen, der die logisch konsistenten Mehrungswege eingehalten hat, zu entscheiden, ist problematischer als eine Regel, die dies nicht verlangte. Der Grund ist der, dass eine Regel, die nicht verlangte, in einem Streitfall zulasten desjenigen, der die logisch konsistenten Mehrungswege eingehalten hat, zu entscheiden, dem Prinzip, zu Problemlösungen zunächst diejenigen heranzuziehen, die der Initiierung des Problems kausal am nächsten zu stehen scheinen, eher gerecht wird als eine Regel, die das Besagte verlangte.

Der genannte Grund hat eine ähnliche Struktur wie derjenige, auf den die Polizei ihre Ermittlungsprinzipien stützt. Bevor gegen diejenigen ermittelt wird, die für die Tat zuletzt in Frage kommen, ermittelt man gegen diejenigen, die am wenigsten unverdächtig sind.

Eine weitere Bemerkung, die der Einführung von Eigentum vorauszuschicken ist, betrifft Anforderungen an das Verhältnis zwischen Gesellschaften, welche die Priorisierung von Nutzenpräferenzen unterschiedlich geregelt haben. Nehmen wir an, Gesellschaft A hat, wo sie ansässig ist, Eigentum und Eigentumsregeln à la Locke eingeführt, Gesellschaft B, die andernorts lebt, kennt hingegen nur Gemeineigentum. Beide haben demzufolge unterschiedliche Modi der Priorisierung von Nutzenpräferenzen hinsichtlich der von ihnen genutzten Güter. Sie präferieren unterschiedliche Modi, unterschiedliche Spielregeln. D.h., beide haben nicht nur unterschiedliche Güter, sondern auch unterschiedliche Spielregeln bezüglich dieser Güter. Kann nun eine Gesellschaft von der anderen verlangen, ihre Spielregeln (sowie die daraus entstandenen und künftig entstehenden Güterverteilungen) aufzugeben? Die Antwort lautet: Nein! Diese Forderung ist nicht möglich, weil kein Kriterium ersichtlich ist, das über eine Priorisierung der Spielregeln (und den darunter entstehenden Ergebnissen) entscheiden könnte.

Illustrieren wir die Situation an folgendem Beispiel. Am blauen Tisch wird Skat gespielt, am roten Tisch Poker. Kann die Skatrunde von der Pokerrunde verlangen, Skat zu spielen? Kann die Pokerrunde von der Skatrunde verlangen, Poker zu spielen? Gemäß der Idee, dass die Priorisierung von Nutzenpräferenzen ein Kriterium braucht, würden wir sagen: Nein! Keine der beiden Spielgesellschaften kann ein Kriterium vorweisen, warum sie von der anderen verlangen könnte, „die Karten neu zu mischen.“ Es herrscht ein Patt. Dass jeweils beide die besagten Forderungen nicht erheben können, ist auch eine Konklusion aus der weiter oben genannten Regel, nicht mehr zu folgern, als die Prämissenmenge erlaubt. Weder die Skatbrüder, noch die Pokerfreunde können allein aufgrund der von ihnen bisher präferierten Spielregeln und der bisherigen und zukünftigen Spielergebnisse zu dem Schluss gelangen, ihre Spielpräferenzen sollten von nun an Vorrang vor denen der anderen haben. Die praktische Konsequenz aus dem Patt ist, dass keine der Parteien Grund zur Forderung hat, den Status quo zu verändern. (Die Skatbrüder können weiterspielen und die Pokerfreunde auch.)

Dieser Anforderung an das Verhältnis (bislang) nicht kooperierender Parteien ist aus Sicht des Autors geeignet, Schwachstellen, die sich aus der Eigentumskonzeption Lockes ergeben, zu beheben und Eigentumskonzeptionen argumentativ zu unterstützen, die – wie z.B. die Eigentumskonzeption von Anthony de Jasay – auf die Überzeugungskraft des *Finders-Keepers-Prinzips* setzen.⁹⁸

Die letzte Bemerkung, die der Einführung von Eigentum vorzuschicken ist und sich ebenfalls aus der weiter oben genannten Idee, nicht mehr für die Konklusion zu fordern, als die Prämissenmenge erlaubt, herleitet, lässt sich kurz fassen. Antworten auf hypothetische Fragen (z.B. „Wie würden wir Eigentum unter den Bedingungen x,y einführen?“) lassen keine direkten Rückschlüsse auf Antworten zu, die auf nichthypothetische Fragen (z.B. „Wie führen wir Eigentum unter den gegebenen Bedingungen ein?“) gegeben werden können. Dieser Umstand muss hier nicht weiter ausgeführt werden. Er spielt aber, wie wir noch sehen werden, vor allem – wenn auch nicht nur – für die Diskussion der Konzeptionen sozialer Gerechtigkeit eine tragende Rolle.⁹⁹

⁹⁸ Vgl. Abschnitt 2.2.5.

⁹⁹ Vgl. Abschnitt 3.5.ff.

2.2.3. *Einführungen von Eigentum à la Locke*

In gewisser Weise vollzieht sich genau an dieser Stelle der vorliegenden Abhandlung eine Zäsur. Bislang waren die vorgebrachten Ausführungen auf formale Kriterien gemünzt; Kriterien, von denen der Autor meint, sie sollten bei der Beachtung wirtschaftsethischer Aussagen Berücksichtigung finden. Indem wir uns nun bestimmten Eigentumstheorien zuwenden, beginnen wir, von diesen Kriterien Gebrauch zu machen. Von nun an können und sollen sie für Stellungnahmen zu wirtschaftsethischen Grundfragen herangezogen werden, sei es, um – wie in späteren Teilen dieses Buches – aktuelle Themen der Wirtschaftsethik kritisch zu hinterfragen oder – wie es zunächst der Fall sein wird – um wichtige Grundprinzipien wirtschaftlichen Handelns, auf die wirtschaftsethische Fragen *nolens volens* zurückgreifen müssen, sorgfältig zu durchleuchten. Eines dieser Grundprinzipien ist die Respektierung von Eigentum, ein Grundprinzip, das für uns – daran sei nochmals erinnert – vor allem deshalb wichtig ist, weil es ein Kriterium bietet, anhand dessen über die Vorrangigkeit unter konkurrierenden Nutzenpräferenzen entschieden werden kann.

Warum Eigentum respektiert werden sollte und wie es „in die Welt gekommen ist“, hat wohl keiner wirkmächtiger erklärt als John Locke. Zumindest kann wohl nur von wenigen Eigentumstheorien behauptet werden, die Entwicklung der bürgerlichen Gesellschaft so sehr geprägt zu haben wie die von John Locke. Im folgenden wollen wir seine Überlegungen zum Eigentum darlegen und dann anhand der oben genannten Kriterien hinterfragen. Ein weiterer Grund, uns an dieser Stelle der Eigentumstheorie John Lockes anzunehmen, ist der, dass Locke neben Eigentum auch die Rolle des Geldes beim Tausch von Gütern erklärt hat. Ein Großteil wirtschaftsmoralischer Handlungen vollzieht sich bekanntermaßen unter Einsatz von Geld. Da dieses nicht vom Markt selbst bereitgestellt (werden darf), sondern von staatlichen Einrichtungen emittiert wird (meistens von Zentralbanken, jedenfalls ist das die gängige Praxis), kann die Wirtschaftsethik nicht die Frage außer acht lassen, welche Auswirkungen das Geldmonopol des Staates auf das wirtschaftsmoralische Handeln der Marktakteure habe und haben könne.

John Locke erklärt die Entstehung des Eigentums in seinen *Zwei Abhandlungen über die Regierung*.¹⁰⁰ In diesem Werk geht Locke der Frage legitimen Herrschaftsansprüchen über Personen und Dinge nach. Die *Erste Abhandlung* gilt dabei der Widerlegung der Thesen Robert Filmers, denen zufolge Gott das Herrschaftsrecht an Adam und von da an jeweils an den Erstgeborenen weitergegeben haben soll. Locke weist Filmer eine Reihe logischer Inkonsistenzen nach, bevor er in der *Zweiten Abhandlung* einen eigenen Versuch, den Ursprung von Herrschaftsrechten zu erklären, unternimmt.

Locke beginnt seine Überlegungen mit der Annahme eines Naturzustandes. „Es ist ein Zustand *vollkommener Freiheit*, innerhalb der Grenzen des Gesetzes der Natur ihre Handlungen zu regeln und über ihren Besitz und ihre Persönlichkeit so zu verfügen, wie es ihnen am besten scheint, ohne dabei jemanden um Erlaubnis zu bitten oder vom Willen eines anderen abhängig zu sein. Es ist darüber hinaus ein *Zustand der Gleichheit*, in dem alle Macht und Rechtsprechung wechselseitig sind, da niemand mehr besitzt als ein anderer: Nichts ist einleuchtender, als daß Geschöpfe von gleicher Gattung und von gleichem Rang, die ohne Unterschied zum Genuß derselben Vorteile der Natur und zum Gebrauch derselben Fähigkeiten geboren sind, ohne Unterordnung und Unterwerfung einander gleichgestellt leben sollen, ...“ (II §4)¹⁰¹

Locke geht es nicht um eine historische These. Sein Szenario soll Ausgangspunkt einer Regierungslehre sein, die jedem vernunftbegabten Wesen erlaubt, seine Ideen zustimmend nachzuvollziehen.¹⁰² Lockes Gleichheitstheorie hat dabei den Charakter einer Suggestivfrage: Warum sollten wir annehmen, dass in einer Welt voller Lebewesen der gleichen Gattung, die einen über die anderen rechtmäßig herrschen sollten? Wer behauptet, ein Herrschaftsanspruch bestehe zu Recht, der solle gefälligst einleuchtend machen, warum dies so sein soll. Er, und niemand anderer, habe die Beweislast, die *onus probandi*, zu tragen. Denn – um es in Lockes Worten zu sagen –,

¹⁰⁰ S. John Locke, *Zwei Abhandlungen über die Regierung* (*Two treatises of government* 1689), hg. und eingeleitet von Walter Euchner, Frankfurt: Suhrkamp 1989 (4. Auflage), übersetzt von Hans Jörn Hoffmann.

¹⁰¹ Die in Klammern gesetzten Symbole verweisen auf die jeweilige Abhandlung und den zugehörigen Paragraphen, dem das Zitat entnommen ist.

¹⁰² Für eine ausführlichere Darstellung der Lockeschen Eigentumstheorie und ihrer Interpretation vgl. Hardy Bouillon, *John Locke. Denker der Freiheit I*, hg. vom Liberalen Institut der Friedrich-Naumann-Stiftung, Sankt Augustin: Academia Verlag 1997.

„nichts ist einleuchtender, als daß Geschöpfe von gleicher Gattung und von gleichem Rang, die ohne Unterschied zum Genuß derselben Vorteile der Natur und zum Gebrauch derselben Fähigkeiten geboren sind, ohne Unterordnung und Unterwerfung einander gleichgestellt leben sollen“. (II §4)

Wiewohl nun allerdings klar sei, schreibt Locke, dass der Mensch Eigentum am eigenen Körper habe (II §27) (mit der Einschränkung, sich nicht selbst töten oder versklaven zu dürfen), so sei doch offen, inwieweit ein Einzelner Autorität über die Natur haben könne; denn schließlich habe Gott die Welt allen Menschen geschenkt (II §26). Nutzen kann dem Menschen als Individuum die Natur jedoch nur dann, wenn er sie zu seinem individuellen Eigentum macht, wenn er ihre Güter aus dem Gemeinbesitz in seinen eigenen, ausschließlichen Besitz überführt. Aber wie ist dieser Übergang, diese Übertragung möglich und zu rechtfertigen? Locke versucht, dieses Problem mit dem Hinweis, dass der Mensch einem Produkt der Natur Arbeit beimischen könne, in den Griff zu kriegen. „Die *Arbeit* seines Körpers und das *Werk* seiner Hände sind, so können wir sagen, im eigentlichen Sinne sein Eigentum. Was immer er also dem Zustand entrückt, den die Natur vorgesehen und in dem sie es belassen hat, hat er mit seiner *Arbeit* gemischt und ihm etwas eigenes hinzugefügt. Er hat es somit zu seinem *Eigentum* gemacht. ..., was das gemeinsame Recht der anderen Menschen ausschließt. Denn da diese *Arbeit* das unbestreitbare Eigentum des Arbeiters ist, kann niemand außer ihm ein Recht auf etwas haben, was einmal mit seiner Arbeit verbunden ist. Zumindest nicht dort, wo genug und ebenso gutes den anderen gemeinsam verbleibt.“ (II §27)¹⁰³

Dieser Passage erfüllt – mehr oder weniger erfolgreich – zwei Aufgaben. 1. Sie *beschreibt* den ursprünglichen Erwerb privaten Eigentums aus gemeinem Besitz. 2. Sie *begründet* die Legitimität des so erworbenen Eigentums. Für wirtschaftsethische Betrachtungen ist die Legitimierungsfrage zweifellos die bedeutsamere Frage. Locke verzichtet auf den Konsens als Begründung legitimen Erwerbs von Eigentum, und zwar aus praktisch-technischen Gründen. Aus eben denselben Gründen hält er seinen Legitimierungsvorschlag für selbstredend, für *common sense*. „Wenn man die ausdrückliche Zustimmung aller Mitbesitzenden notwendig macht, damit sich jemand einen Teil dessen, was als Gemeingut verliehen ist, aneignen kann, so würden Kinder oder Knechte nicht das Fleisch schneiden dürfen, das ihr

¹⁰³ Der letzte Satz des Zitates enthält ein Problem hinsichtlich der logischen Konsistenz der Lockeschen Eigentumskonzeption, das wir in Abschnitt 2.2.4. diskutieren werden.

Vater oder Herr für sie gemeinsam besorgt hat, ohne daß er einem jeden seinen besonderen Anteil bestimmt hätte. Wenn auch das Wasser, das aus der Quelle fließt, Eigentum aller ist, wer kann zweifeln, daß es dennoch im Krüge nur demjenigen gehört, der es geschöpft hat?“ (II §29). Man kann sich kaum des Eindrucks erwehren, dass Locke das Legitimierungsproblem zu leichtfertig abhandelt. Denn der Hinweis, dass eine andere Problemlösung kaum praktikabel sei und die Einsicht in die Richtigkeit dieses Sachverhalts zum *common sense* gehöre, kann zur Legitimierung der praktikableren Lösung nicht ausreichen. Hier wäre also auf das logische Binnenverhältnis zwischen empirischen und normativen Sätzen und die Regel, keine Schlüsse zuzulassen, die nicht durch die Prämissenmenge gedeckt sind, zu verweisen. Beide haben wir im 1. Kapitel ausführlich dargestellt.¹⁰⁴

Lockes Scheitern an der Legitimierungsfrage ist mehrfach in der Literatur bemerkt¹⁰⁵ und diskutiert worden; so auch in jüngster Zeit von Anthony de Jasay. Jasays Kritik ist hier insofern von Interesse, weil sie eine Alternative zur Lockeschen Theorie enthält, die mit dem in Einklang zu stehen scheint, was wir bislang an formalen Kriterien für fruchtbare wirtschaftsethische Theorien aufgeführt haben. Wir werden Jasays Alternative an späterer Stelle aufgreifen, nun aber, um den Verlauf der Lockeschen Erklärung von Eigentum und Geld nicht über Gebühr zu unterbrechen, unser Augenmerk wieder auf die *Zweite Abhandlung* richten.

Locke hatte dem Prinzip „Wer zuerst kommt, mahlt zuerst.“ nur den Anschein von Legitimität verliehen. Mehr nicht. Da half auch der Zusatz wenig, man solle anderen noch genug und ebenso gutes übrig lassen. Genau besehen, nimmt gerade dieser Zusatz der Notwendigkeit von Privateigentum den Wind aus den Segeln. Denn wozu ein Gut aneignen, das im Überfluss

¹⁰⁴ Vgl. Abschnitt 1.1.3. ff.

¹⁰⁵ Interessanterweise hat schon Kant Lockes Verstoß gegen die Regel, nicht mehr zu schließen, als die Prämissenmenge erlaube, erkannt. So heißt es bei ihm in der *Metaphysik der Sitten* (1797): „Die Arbeit an einer Sache, die nicht bereits mein Eigentum ist, führt also nicht zum Eigentum an ihr (ihrer Substanz), sondern nur zum Besitz ihrer Accidenzen. Wenn ich z.B. auf einem Acker pflüge und säe, der nicht bereits mein Eigentum ist, erwerbe ich den Acker nicht durch meine Arbeit. Durch meine Tun bin ich lediglich im Besitz der Arbeit, des Fleißes und der Mühe.“ (Immanuel Kant, *Die Metaphysik der Sitten*, Akademieausgabe VI, S. 268f.) Recht an einer Sache, so Kant, kann nur aus dem Eigentum ihrer Substanz, nicht aber aus dem Besitz der Accidenzen der Substanz erwachsen.

vorhanden ist? Wenn es aber knapp ist, dann zerstört jede Privatisierung die Chance, noch genug und ebenso gutes für andere übrig zu lassen.¹⁰⁶

2.2.3.1. Die Einführung des Geldes

Die Klausel, genug gleich gutes für andere übrig zu lassen, schleust zwar Widersinn ein, doch im Gewand eines geldwerttheoretischen Ansatzes kann man ihr propädeutische Bedeutung beimesen. Über Entstehung und Wert des Geldes heißt es nämlich bei Locke: „Wenn das Sammeln der Eicheln oder anderer Früchte der Erde usw. ein Recht auf sie verleiht, darf ein jeder so viel davon *anhäufen*, wie er will. Darauf antworte ich: Das verhält sich keineswegs so. Dasselbe Gesetz der Natur, das uns auf diese Weise Eigentum gibt, *begrenzt* dieses *Eigentum* auch. *Gott gibt uns reichlich allerlei zu genießen*, 1. Tim. 6, 17, sagt die durch Erleuchtung bekräftigte Stimme der Vernunft. Aber wie hat er es uns gegeben? *Es zu genießen*. So viel, wie jemand zu irgendeinem Vorteil seines Lebens gebrauchen kann, bevor es verdirbt, darf er sich durch seine Arbeit zum Eigentum machen. Was darüber hinausgeht, ist mehr als sein Anteil und gehört anderen. Nichts ist von Gott geschaffen worden, damit die Menschen es verderben lassen oder vernichten.“ (II §31)

Nur soviel zu Eigentum machen, wie man genießen kann, genug gleich gutes übrig lassen für die, die noch kommen werden: all das funktioniert nur in einer Welt, in der es mehr Güter gibt, als Menschen nutzen können. Locke lässt durchblicken, dass es s.E. dieses relationale Gefüge von Mensch und Natur in seiner Zeit gibt. „Das aber wage ich kühn zu behaupten: dieselbe *Regel für das Eigentum*, nämlich daß jeder Mensch so viel haben sollte, wie er nutzen kann, würde auch noch heute, ohne jemanden in Verlegenheit zu bringen, auf der Welt gültig sein, denn es gibt genug Land, das auch für die doppelte Anzahl von Bewohnern noch ausreicht, wenn nicht die *Erfindung des Geldes* und die stillschweigende Übereinkunft der Menschen, ihm einen Wert beizumessen (durch Zustimmung), die Bildung größerer Besitztümer und das Recht darauf mit sich gebracht hätte.“ (II §36)

Locke betont, dass die Einführung von Zahlungsmitteln keinen Verstoß gegen den rechtmäßigen Eigentumsgebrauch darstellt (II §46) und entwirft

¹⁰⁶ Vgl. Anthony de Jasay, *Choice, Contract, Consent: A Restatement of Liberalism*, (Hobart Paperback 30) London: Institute of Economic Affairs 1991, S. 72.

eine Szenario zur Entstehung des Geldes. Die Form, die er dazu wählt, entspricht in etwa dem, was Dugald Stewart einmal *conjectural history* genannt hat – eine Art Erzählung, die nicht historische Wahrheiten ermitteln will, sondern eine plausible geschichtliche Fiktion wählt (und mitunter mit biblisch verbrieft Historie verknüpft), um eine These zu veranschaulichen.¹⁰⁷ „So konnte sich anfangs *Kain* so viel Grund und Boden nehmen, wie er bebauen konnte, ... Als sich aber die Familien vergrößerten und ihr Fleiß den Viehbestand vermehrte, *erweiterte* sich mit ihren Bedürfnissen auch ihr *Besitz*. Jedoch gewöhnlich *ohne ein genau bestimmtes Eigentum an dem Boden*, den sie ausnutzten, bis sie sich zu Gemeinschaften zusammenschlossen, sich zusammen ansiedelten und Städte bauten. Von diesem Zeitpunkt an gelangten sie allmählich dahin, durch Übereinkunft die *Grenzen ihrer verschiedenen Territorien* festzulegen ... “ (II §38). In dieser Zeit sammelten die Menschen vorwiegend unmittelbar nützliche Dinge, die sie tauschten. Wer wenig haltbare Früchte, wie etwa Pflaumen, gegen haltbarere, z.B. Nüsse, tauschte, konnte diese horten. Solange sie nicht verfaulten, verstieß er nicht gegen die Natur und niemandes Recht. „Wenn er wiederum seine Nüsse für ein Stück Metall weggab, dessen Farbe ihm gefiel, oder seine Schafe gegen Muscheln eintauschte, oder seine Wolle gegen einen funkelnden Kiesel oder Diamanten, und diese sein ganzes Leben lang bei sich aufbewahrte, so griff er damit nicht in die Rechte anderer ein. ... Denn die *Überschreitung der Grenzen seines rechtmäßigen Eigentums* lag nicht in der Vergrößerung seines Besitzes, sondern darin, daß irgend etwas ungenutzt verdarb. So *kam der Gebrauch des Geldes auf*, ... “ (II §46, 47)

Geld eröffnet demnach die Möglichkeit zu einer über den direkten Bedarf hinauswachsenden Besitzmehrung, ohne – und das ist wichtig – das Naturgesetz zu brechen. Mehr noch: Die Entstehung des Geldes eröffnet laut Locke die legitime Chance ungleicher Verteilung von Boden. „Da aber Gold und Silber, ..., ihren *Wert* nur von der Übereinkunft der Menschen erhalten haben, ..., ist es einleuchtend, daß die Menschen mit einem ungleichen und unproportionierten Bodenbesitz einverstanden gewesen sind.“ (II §50) Man geht wohl kaum fehl, wenn man Locke unterstellt, in der Einführung des Geldes ein Mittel zur Mehrung des allgemeinen Wohlstand gesehen zu haben. Privateigentum führt, so Locke, zum allgemeinen Nutzen. Für ihn war klar, „daß jemand, der sich durch seine Arbeit ein Stück Land aneignet, das gemeinsame Vermögen der Menschheit nicht vermindert, sondern vermehrt“

¹⁰⁷ Vgl. dazu Daniel Brühlmeier, *Adam Smith. Denker der Freiheit*, hg. vom Institut für Forschung und Begabtenförderung der Friedrich-Naumann-Stiftung, Sankt Augustin 1992, S. 11.

(II §37), weil er den Nutzen des Landes anreichert, etwa in dem er dessen Ertrag um das hundertfache erhöht und dadurch Tauschgüter produziert.

2.2.4. *Das Legitimitätsproblem und der libertäre Anarchismus*

Es mag zunächst überraschend bis aberwitzig klingen, wenn hier behauptet wird, dass Lockes Scheitern an der Legitimitätsaufgabe weniger ein Problem als eine Bereicherung wirtschaftsethischer Grundfragen darstellt. Der sich hinter dieser Aussage verbergende Sinn wird sich allerdings alsbald, und zwar im Zusammenhang mit der Diskussion der Jasnayschen Alternative, offenbaren. Zunächst wollen wir jedoch einen anderen Versuch, das Lockesche Legitimitätsproblem zu beseitigen, erörtern; einen Versuch, der uns ebenfalls als misslungen erscheint, aber erfolgreich darin zu sein scheint, weniger Probleme aufzuwerfen als die Lockesche Position.

Der Versuch, der hier angesprochen ist, ist in Arbeiten von Murray Rothbard und Hans-Hermann Hoppe, den Hauptvertretern des sogenannten libertären Anarchismus¹⁰⁸ anzutreffen. Rothbard und Hoppe stützen die libertär-anarchistische Eigentumstheorie auf bestimmte Axiome, die Rothbard in seinem Buch *For a New Liberty* knapp und präzise formuliert hat.¹⁰⁹ Dort beginnt er mit dem Axiom der Non-Aggression. „Das entscheidende Axiom dieser Anschauung ist, daß weder ein Mensch noch ein Gruppe von Menschen das Recht haben, die Person oder das Eigentum eines anderen anzugreifen. Dies könnte man das Axiom der „Non-Aggression“ nennen.“¹¹⁰ Rothbard führt drei Gründe an, hält aber nur am dritten fest. Er verweist darauf, dass der Mensch die Freiheit brauche, um das zum Überleben Notwendige lernen und entscheiden zu können. „[D]a jedes Individuum seine Ziele und Mittel bedenken, erlernen, bewerten und wählen muß, um zu überleben und zu gedeihen, gibt das Recht auf Selbsteigentum dem Men-

¹⁰⁸ Vgl. Hardy Bouillon, „Libertärer Anarchismus – eine kritische Würdigung“, in: *Aufklärung und Kritik. Sondernummer*, 1998, S. 28-40.

¹⁰⁹ Vgl. Murray Rothbard, *For a New Liberty, the Libertarian Manifesto*, New York 1973. Rothbard nennt die von ihm vertretene Position in seinem Buch nicht „libertären Anarchismus“, sondern „neuen Libertarianismus“, weil es ihm zu Beginn seines Buches um die Darstellung der Entwicklung dieser Bewegung geht.

¹¹⁰ Ebenda, S.8: „The crucial axiom of that creed is: no man or group of men have the right to aggress against the person or property of anyone else. This might be called the “non-aggression” axiom.“ (Übersetzung HB)

schen das Recht, diese vitalen Aktivitäten auszuführen, ohne durch nötige Zudringlichkeiten behindert und eingeschränkt zu werden.“¹¹¹

Die ideelle Nähe zur Naturrechtsposition Lockes ist unverkennbar. Unverkennbar ist aber auch, dass Rothbards naturrechtliche Argumentation eine andere ist als die, welche Locke verwendet. Locke legitimiert das Recht auf Selbsteigentums letztlich durch Gott. Rothbard verzichtet auf diese Möglichkeit, wodurch er allen Schwierigkeiten einer das göttliche Naturrecht voraussetzenden Position entgeht. Andererseits macht der Verzicht auch darauf aufmerksam, dass Rothbards naturrechtlicher Grund gar nicht naturrechtlicher, sondern eher funktionaler bzw. instrumentaler Natur ist: Das Recht auf Selbsteigentum hilft dem Menschen bei der Wahrnehmung seiner vitalen Interessen. Rothbard führt nun weiter aus, dass das Recht auf Selbsteigentum vom Menschen nur wahrgenommen werden könne, wenn dieser sich herrenlose Nahrung aneignen könne. Diese Aneignung geschehe durch Beimischung eigener Arbeit, was wiederum das Recht, solches zu tun und auf Land zu stehen, voraussetze. Nur wer dieses Recht, das bei ihm das Recht auf Heimstatt (right to homestead) heißt, innehat, könne sein Recht auf Selbsteigentum wahrnehmen. Deshalb verlangt Rothbard neben dem Recht auf Selbsteigentum auch das Recht auf Heimstatt.

Hans-Hermann Hoppe, Freund und Schüler Rothbards, hat in seinem Buch *Eigentum, Anarchie und Staat*¹¹² einen ergänzenden Grund für die Einhaltung des Axioms der Non-Aggression vorgeschlagen. Er entwickelt dort im Kapitel *Über die Begründbarkeit normativer Gesellschaftstheorien* die Idee einer „objektiven Begründung“ von Normen. Seine Ausgangsthese ist, dass jeder Begründungsversuch die Norm der Gewaltlosigkeit voraussetze, „denn eine Aussage kann nur dann als begründet gelten, wenn ihr jedes Subjekt qua autonomes Subjekt im Prinzip zustimmen kann.“¹¹³ Das Gewaltausschlussprinzip sei damit in quasi-aprioristischer Weise begründet. Außerdem lege es, indem es Gewalt an fremden Subjekten ausschließe, das uneingeschränkte Verfügungsrecht jeder Person über ihren eigenen Körper fest. Dieses Verfügungsrecht lasse auf das „Recht auf ursprüngliche Ap-

¹¹¹ Ebenda, S. 27: „Since each individual must think, learn, value, and choose his or her ends and means in order to survive and flourish, the right to self-ownership gives man the right to perform these vital activities without being hampered and restricted by coercive molestations.“ (Übersetzung HB)

¹¹² Hans-Hermann Hoppe, *Eigentum, Anarchie und Staat*, Opladen 1987.

¹¹³ Ebenda, S. 13.

propriation“ („Recht auf Aneignung von Gütern, die bislang von keinem angeeignet wurden“) durch Beimischung von Arbeit schließen, wie auf dem Wege eines *argumentum e contrario* (Beweis durch den Beweis der Unwahrheit des kontradiktorischen Gegenteils) nachgewiesen werden könne.

Hoppes Vorschlag – das ist offenkundig – würde, sein Gelingen angenommen, eine Beseitigung des Lockeschen Legitimitätsproblem bedeuten. Hoppe schreibt: „[H]ätte ich *nicht* das Recht, Eigentum an unbearbeiteten Gegenständen durch eigene Arbeit zu erwerben, und hätten andere Personen umgekehrt das Recht, mir den Eigentumserwerb an Dingen, die sie selbst nicht bearbeitet haben, sondern die entweder von niemandem oder nur von mir bearbeitet worden sind, streitig zu machen, so wäre dies nur denkbar, wenn man Eigentumstitel nicht aufgrund von Arbeit, sondern aufgrund bloßer verbaler Deklaration begründen könnte. Eigentumsbegründung durch Deklaration ist aber mit dem Gewaltausschlußprinzip inkompatibel; denn könnte man Eigentum per Deklaration begründen, so könnte ich auch den Körper anderer Personen als meinen Körper deklarieren und dann mit ihm tun und lassen, was ich will.“¹¹⁴

Diskussionshalber wollen wir einmal annehmen, es sei möglich, eine Norm zu begründen.¹¹⁵ Unter dieser Maßgabe ist Hoppe darin zuzustimmen, dass eine Begründung, die auf die freie Zustimmung der Anderen zielt, voraussetzt, dass die Anderen keiner Gewalt (sei sie faktisch oder angedroht) ausgesetzt sind. Daraus folgt aber nicht, dass jeder Versuch einer Begründung die Anerkennung des Gewaltausschlussprinzips einschliesse. Eine notwendige Voraussetzung für eine Begründung im Hoppeschen Sinne ist lediglich die *faktische* Abwesenheit von Gewalt. In analoger Weise ist die Abwesenheit von Alkohol eine notwendige Voraussetzung für Nüchternheit. Der Versuch, nüchtern zu sein, erfordert aber nicht die Anerkennung des Alkoholausschlussprinzips in Form des Gebotes: „Du sollst nie Alkohol trinken!“, sondern lediglich den faktischen Ausschluss von Alkohol während des Versuchs.

Hoppes Irrtum liegt in der Annahme, die Notwendigkeit einer Bedingung impliziere deren Universalisierung. Diese Annahme ignoriert, dass aus logischen Gründen nicht von einem Ist-Zustand auf einen Sollens-Zustand geschlossen werden kann. Ein solcher Schluss würde die Idee verletzen,

¹¹⁴ Ebenda, S. 14.

¹¹⁵ Aus den in Abschnitt 1.1.3.ff. und 3.1. genannten Gründen halten wir diese Möglichkeit für nicht gegeben.

derzufolge eine Konklusion keine Elemente enthalten darf, die nicht auch in der Prämissenmenge enthalten sind.¹¹⁶

Hoppes *argumentum e contrario*, mit dem er die Kompatibilität zwischen Gewaltausschlussprinzip und dem Recht auf ursprüngliche Appropriation durch Arbeit zu beweisen können glaubt, ist auch einer anderen nicht zu behebenden Schwierigkeit ausgesetzt: Der logische Status des *argumentum e contrario* bleibt unverändert, wenn man die Begriffe Deklaration und Arbeit austauscht:

„[H]ätte ich *nicht* das Recht, Eigentum an unbearbeiteten Gegenständen durch Deklaration zu erwerben, und hätten andere Personen umgekehrt das Recht, mir den Eigentumserwerb an Dingen, die sie selbst nicht deklariert haben, sondern die entweder von niemandem oder nur von mir deklariert worden sind, streitig zu machen, so wäre dies nur denkbar, wenn man Eigentumstitel nicht aufgrund bloßer verbaler Deklaration, sondern aufgrund von Arbeit begründen könnte. Eigentumsbegründung durch Arbeit ist aber mit dem Gewaltausschlussprinzip inkompatibel; denn könnte man Eigentum per Arbeit begründen, so könnte ich auch den Körper anderer Personen als meinen Körper bearbeiten und dann mit ihm tun und lassen, was ich will.“

Dieser Austausch ist deshalb problemlos, weil *jede* Begründung von Eigentum an fremden Körpern mit dem Gewaltausschlussprinzip inkompatibel ist; ganz gleich ob diese Begründung auf Arbeit oder auf Deklaration basiert. Ungeachtet dessen kann man indes feststellen, dass die ursprüngliche Appropriation freier Güter mit dem Gewaltausschlussprinzip kompatibel ist, weil mit ihrer Durchführung keine Gewalt über Körper oder Eigentum fremder Personen ausgeübt wird. Doch zu dieser Feststellung bedarf es keines *argumentum e contrario*.

Aufgrund der genannten Gründe kann man in Rothbards und Hoppes Überlegungen keine zufriedenstellende Lösung des Lockeschen Legitimitätsproblems erkennen. Nichtsdestotrotz stellt ihre libertäre Version der Lockeschen Eigentumstheorie eine Verbesserung gegenüber der Urversion dar. Lockes naturrechtliche Eigentumstheorie kennt Grenzen des Selbst Eigentums, die bei Rothbard und Hoppe nicht auftreten. Indem Locke den Menschen als ein Geschöpf Gottes, das den Auftrag zur Selbsterhaltung hat, begreift, zeigt er ihm Begrenzungen der Selbstnutzung auf. Freitod und

¹¹⁶ Vgl. Abschnitt 1.1.3. ff.

freiwillige Sklaverei lässt Locke nicht zu.¹¹⁷ Viele wirtschaftsmoralische Fragen der Gegenwart (von Euthanasie bis Organhandel) reichen in die Bereiche der Eigenverfügung hinein, die Locke nicht unbegrenzt lassen will. Es bedarf wenig Phantasie, um vorauszusehen, dass es problematisch ist, in solchen Fragen eine eindeutige Auslegung der Lockeschen Position generieren zu können. Aus der Rothbard-Hoppeschen Variante heraus sind solche Probleme nicht zu erwarten, weil beide ein uneingeschränktes Selbsteigentum verfechten.

Größere logische Konsistenz mag zwar für sich genommen eine attraktive Ausstrahlung haben, aber um diese geht es hier nicht. Der Vergleich der beiden Eigentumstheorien ist in unserem Zusammenhang aus einem anderen Grunde interessant. Wenn, wie in Abschnitt 1.3.2. argumentiert wurde, die Schlüsselbegriffe einer Theorie im Sinne einer größeren Zweckdienlichkeit für empirische Aussagen so präzise und eindeutig wie nötig zu definieren sind, dann kann im Hinblick auf den Begriff des Selbsteigentums Rothbard und Hoppe attestiert werden, bessere Arbeit geleistet zu haben als Locke.

Ähnliches gilt übrigens auch im Hinblick auf den Begriff der Arbeit, und zwar deshalb, weil an Locke die Frage zu richten wäre, inwieweit der Modus der Eigentumsinitiierung nur auf die Arbeitsbeimischung beschränkt bleiben sollte. Hoppe hält es – anders als Locke – für ausreichend, diese Initiierung durch eine nach außen hin sichtbare Nutzung und Ineigentumsnahme zu dokumentieren.¹¹⁸ Ebenfalls an Locke zu richten wäre die Frage, warum der Appropriationsmodus „Arbeit“ einer Beschränkung unterworfen sein solle. Locke, so zeigte Abschnitt 2.2.3., plädiert für eine solche Beschränkung für den Fall, dass von den via Arbeit angeeigneten herrenlosen Gütern nicht „genug und ebenso gutes den anderen gemeinsam verbleibt.“ (II §27) Rothbard und Hoppe sehen eine solche Einschränkung nicht vor. Man könnte sagen: aus gutem Grund. Lockes Beschränkung schleust eine zweite Regel für die Vorrangigkeit von Nutzenpräferenzen ein, die mit der ersten Regel nicht kompatibel ist. Die erste Regel besagt: Die Vorrangigkeit von Nutzenpräferenzen bezüglich herrenloser Güter ist mittels des Initiierungsprinzips der Arbeitsbeimischung zu entscheiden. Die zweite Regel

¹¹⁷ Vgl. Abschnitt 2.2.3.

¹¹⁸ Hans-Hermann Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism*, Boston: Kluwer 1989, S. 17: „[Scarce resources] only become someone's property once they are treated as scarce means, that is, as soon as they are occupied in some objective borders and put to some specific use by someone. This act of acquiring previously unowned resources is called “original appropriation”.“

besagt: Die erste Regel gilt nicht, wenn nicht „genug und ebenso gutes“ den anderen gemeinsam verbleibt. Es ist aber genau diese Kondition der zweiten Regel, die nicht eingehalten werden kann, weil jede Entnahme knapper Güter zur Folge hat, dass weniger und somit nicht gleich gutes den anderen verbleibt.¹¹⁹

Wie auch immer, vergegenwärtigt man sich die Ausführungen zum starken Paretoprinzip in Abschnitt 1.1.5.1., dann drängt sich einem angesichts des hier angestellten Vergleichs die Schlussfolgerung auf, die Eigentumstheorie von John Locke sei nicht zu wählen, weil es zu ihr eine Alternative gibt, nämlich die von Rothbard und Hoppe, die der Lockeschen Alternative in mindestens einer Hinsicht überlegen, in allen weiteren aber mindestens ebenbürtig ist. Dieser Schluss drängt sich allerdings nur demjenigen auf, der dem hier angebotenen Vergleich der Positionen keine gravierenden Einwände entgegenzusetzen hat.

Unabhängig davon, ob man diesen Schluss teilt oder nicht, erlaubt das starke Paretoprinzip folgendes nicht, nämlich die Schlussfolgerung, die Eigentumstheorie von John Locke sei nicht zu wählen, impliziere den Schluss, die Eigentumstheorie von Rothbard und Hoppe sei zu wählen. Hier – wie auch sonst oft im wissenschaftlichen Alltag – liegt kein Fall einer binären Entscheidungssituation vor. In der Kritik von Anthony de Jasay an der Lockeschen Eigentumskonzeption begegnet uns eine weitere Alternative, die m.E. nicht nur Lockes, sondern auch Rothbards und Hoppes Theorie (zumindest) schwach dominiert.

2.2.5. Das Finders-Keepers-Prinzip

Rothbard und Hoppe verzichten, wie gezeigt, auf den Lockeschen Modus der Legitimierung der Appropriation herrenloser Güter. An seine Stelle setzen sie die Legitimierungskraft, die sie bestimmten Axiomen und dem *argumentum e contrario* unterstellen. Im vergangenen Abschnitt haben wir einige Argumente, welche die Wirksamkeit dieser Legitimierungskraft bestreiten, kennengelernt. Diesen sollen nun keine weiteren hinzugefügt werden.¹²⁰ Es soll auch nicht die Frage nach der *Lösung der Legitimierungs-*

¹¹⁹ Vgl. den letzten Absatz in Abschnitt 2.2.3.

¹²⁰ Zu einer weiterführenden Kritik am libertären Anarchismus à la Rothbard und Hoppe vgl. Hardy Bouillon, „Libertärer Anarchismus – eine kritische Würdigung“, in: *Aufklärung und Kritik Sondernummer*, 1998, S. 28-40.

frage gestellt werden, sondern deutlich gemacht werden, dass vor dem Hintergrund der Priorisierung von Nutzenpräferenzen die Legitimierungsfrage sich nicht der bestehenden Güterverfügung stellt, sondern Forderungen, bestehende Verfügungen über ein Gut zu ändern. Was es mit dieser Verschiebung der Fragestellung auf sich hat, wird im Verlauf der nun folgenden Ausführungen deutlich werden.

Die Legitimierungsfrage von Eigentum setzt stillschweigend voraus, dass die Aneignung von Eigentum (bzw. die Akzeptabilität eines Modus für Eigentumsaneignung) der Legitimität bedürfe. Zur Erinnerung: In Abschnitt 2.2.2.1. wurde argumentiert, dass Gesellschaften, die nicht nur unterschiedliche Güter, sondern auch unterschiedliche Spielregeln bezüglich dieser Güter haben, nicht voneinander verlangen können, ihre Spielregeln (sowie die daraus entstandenen und künftig entstehenden Güterverteilungen aufzugeben). Diese Forderung sei deshalb nicht möglich, weil kein Kriterium gegeben sei, das über eine Priorisierung der Spielregeln (und den darunter entstehenden Ergebnissen) entscheiden könnte.

Ein so entstandenes Patt bedeutet, dass keinerlei Kriterium für eine einseitige Änderung des Status quo gegeben ist. Sollte eine Partei (oder sollten beide Parteien) eine Änderung der Pattsituation herbeiführen wollen, stehen prinzipiell zwei Wege¹²¹ offen: der friedliche und der konfliktierende, Kooperation oder Kampf. Sowohl der friedliche als auch der konfliktierende Weg können die Einführung eines für beide Parteien verbindlichen Kriteriums, das es derzeit nicht (jedenfalls nicht für beide) gibt, zum Ziele haben. A und B können sich z.B. im Zuge eines Vertrages hinsichtlich eines solchen Kriteriums verständigen und A oder B können unter Einsatz von Gewalt ein solches Kriterium einführen. Solange keiner der beiden Wege erfolgreich begangen wurde, bleibt das Patt bestehen, bleiben die alternativen Haltungen zur Eigentumsfrage und die jeweiligen Güterverfügungen, welche diese Haltungen reflektieren, erhalten. Sollte keine der Parteien eine Änderung der Pattsituation in die Wege leiten wollen, dann bleibt es beim Patt.

Der Umstand, dass unterschiedliche Eigentumsnormen und Eigentumsverhältnisse, die unter diesen Normen möglich werden, nebeneinander existieren können, ohne dass daraus eine Vorrangigkeit der Nutzenpräferenzen ableitbar wäre, ist nicht konsequenzfrei. Eine Konsequenz mündet in der Einsicht, dass unterschiedliche Eigentumsnormen und Eigentumsverhältnisse

¹²¹ Es wären auch andere friedliche Wege denkbar. Sie sind allerdings für unsere hier angestellten Überlegungen unerheblich, z.B. der Weg des Systemwettbewerbs, der eine Änderung durch Mitgliederwanderungen bedeuten würde.

keine Legitimierungsfrage implizieren, wohl aber der einseitige Anspruch auf Änderung eine Legitimierungsfrage aufwerfe.

In gewisser Weise ist das *Finders-Keepers-Prinzip*, auf das Anthony de Jasay¹²² verweist, ein Ergebnis, das sich im Rahmen dieser Überlegungen generieren lässt. Das Prinzip ist demnach nicht als eine Regel zu deuten, deren Plausibilität Legitimität erzeugt. Eine solche Zauberwirkung wäre letztlich Ausdruck eines naturalistischen Fehlschlusses und verstieße gegen die mehrfach zitierte Idee, nicht mehr zu schließen, als die Menge der Prämissen erlaubt. Das *Finders-Keepers-Prinzip* ist (im Anschluss an die hier vorgebrachten Überlegungen) vielmehr als eine Regel zu deuten, die im Falle fehlender Vorrangigkeitskriterien befolgt werden kann, ohne dass mit ihrer Befolgung Ansprüche erhoben würden, für deren Berechtigung es eines Kriteriums bedürfte.

Der Erste, der eine Sache S findet, trifft zum Zeitpunkt der Auffindung nicht auf jemanden, der eine andere Nutzenpräferenz hat. Die Frage, ob er ein Kriterium habe, das es erlaube, seine Nutzenpräferenz anderen Nutzenpräferenzen vorzuordnen, stellt sich mithin nicht. Eignet er sich die Sache an, wirft diese Aneignung kein Problem hinsichtlich der Vorrangigkeit von Nutzenpräferenzen auf. Er kann – um das Beispiel der Skat- und Pokerfreunde wieder aufzugreifen – über das vorgefundene Gut S nach Belieben verfügen, nach seinen Regeln spielen.

Ab dem Zweiten, der Interesse an der aufgefundenen Sache S anmeldet, ändern sich die Verhältnisse. Nun konkurrieren verschiedene Nutzenpräferenzen. Doch die Anspruchslage des Ersten unterscheidet sich grundsätzlich von der des Zweiten, Dritten, Vierten usw. Der Zweite (wie auch alle anderen Nachfolgenden) hat kein Kriterium, das erklärte, warum seine Nutzenpräferenz zum Zeitpunkt seines Eintreffens Vorrang vor der Nutzenpräferenz des Ersten haben sollte. Der Fall ist analog zu dem, der im Skatrundenbeispiel vorlag. Wenn der Erste das Spiel (hier die Aneignung nach dem *Finders-Keepers-Prinzip*) begonnen hat, kann niemand nur aufgrund seiner eigenen Nutzenpräferenz ein Kriterium herleiten, das auf die Vorrangigkeit derselben vor der des Ersten schließen ließe. Der Zweite kann den Status anerkennen oder nicht, versuchen, ihn friedlich oder konfligierend zu ändern, aber er kann nichts an dem Umstand ändern, dass seine Nutzenpräferenz ihm keine

¹²² Vgl. Anthony de Jasay, *Choice, Contract, Consent: A Restatement of Liberalism*, (Hobart Paperback 30), London: Institute of Economic Affairs 1991, S. 72ff., oder die deutsche Übersetzung, Anthony de Jasay, *Liberalismus neu gefaßt*, Berlin, Frankfurt: Propyläen 1995, S. 99ff.

Vorrangigkeit gewährt. Für den Ersten hingegen stellt sich die Frage nach der Vorrangigkeit seiner Nutzenpräferenz nicht. Er kann sich darauf berufen, dass die mit Eintreffen des Zweiten einsetzende Konkurrenz der Nutzenpräferenzen keine einseitige Forderung an die Änderung des Status quo hinsichtlich der Nutzung von S erlaube.

Es ist also nicht so, dass mit dem Eintreffen des Zweiten die bereits geltende Spielregel aufgehoben würde und fortan pendent wäre. Sie ist eine vom Ersten gesetzte Tatsache, deren Setzung zum Zeitpunkt ihres Erschaffens nichts entgegenstand.¹²³ Genau auf diesen Umstand, dass der Setzung neuer Regeln, neuer Güterverfügungen nichts entgegenstände, kann sich der Zweite (genauso wie alle anderen Folgenden) *nicht* berufen.

Der geneigte Leser wird sich womöglich an die Ankündigung in Abschnitt 1.1.5.2. erinnern, in der einige Überlegungen hinsichtlich der Wahlsituationen angesichts paretoinferiorer Alternativen angestellt wurden und von denen behauptet wurde, sie wären für die Erhellung des *Finders-Keepers-Prinzips* von Bedeutung. Diese Bedeutung erschließt sich genau hier. Erinnern wir uns! In Abschnitt 1.1.5.2. wählten wir folgendes Beispiel: Drei Freunde spielen Skat. Drei weitere Personen kommen hinzu und schlagen vor, das Spiel einzustellen. Die Einstellung des Spiels würde bedeuten, dass sich die drei Skatfreunde verschlechterten, ohne die drei anderen Personen schlechter zu stellen. Die Forderung nach Beendigung des Spiels, so sagten wir, erwecke den Eindruck, unbilliger zu sein als die Forderung nach Fortsetzung des Spiels, und zwar deshalb, weil mit der ersten Forderung eine einseitige Verschlechterung beteiligter Personen einhergehe, mit der zweiten aber nicht, und die beiden Forderungen folglich asymmetrisch seien.

Diese Asymmetrie liegt auch dann vor, wenn (wie im Falle der ursprünglichen Appropriation) der Zweite vom Ersten verlangt, seine Erstnutzung einzustellen, während der Erste fordert, die Nutzung aufrechtzuerhalten.

¹²³ Jasay meint, die Verpflichtung eines anderen zur Respektierung dieser Tatsache sei zumindest kein unbilliger Verstoß gegen dessen Interessen, „wenn die in Frage stehende Verpflichtung ihn keiner Freiheit, keines subjektiven Rechtes beraubt, das er *andernfalls gehabt hätte*.“ S. Anthony de Jasay, *Liberalismus neu gefaßt*, Berlin, Frankfurt: Popyläen 1995, S. 125. M.E. ist der Begriff „Verpflichtung“ in diesem Zusammenhang irreführend. Vgl. dazu Hardy Bouillon, „Rights, liberties, and obligations“, in: *Ordered Anarchy: Jasay and his surroundings*, hg. von Hardy Bouillon und Hartmut Kliemt, Aldershot: Ashgate 2007, S. 7-12. Vgl. auch Abschnitt 3.2.2.

Die Forderung des Zweiten impliziert, dass der Erste sich schlechter stelle, ohne den Zweiten (sowie alle Weiteren) schlechter zu stellen. Die Forderung des Ersten würde hingegen niemanden schlechter stellen. Insofern ist die Forderung des Zweiten unbilliger als die des Ersten.

Mancher mag hier einwenden, auch die Erstinbesitznahme impliziere eine einseitige Schlechterstellung, da der Erstinbesitzer A ein Gut nutze, auf das der später kommende B nicht zurückgreifen könne. Angesichts dessen gehe auch mit der Erstinbesitznahme eine Asymmetrie und mit dieser eine unbillige Forderung einher. Dieser Einwand ist (nur) insoweit zutreffend, als jede Nutzung von (materiellen) Ressourcen notwendigerweise den Ausschluss rivalisierender Nutzungen impliziert. Er verkennt jedoch, dass diese Schlechterstellung (nennen wir sie S^*) anderer Art ist als Schlechterstellung S . S^* ist insofern anders als S , als sie für beide Parteien gilt. Nutzt A das Gut G , steht G für B nicht mehr zur Verfügung. Nutzt hingegen B das Gut G , dann steht G für A nicht mehr zur Verfügung. Die Forderungen von A und B, wegen S^* einseitig auf eine Güternutzung zu verzichten, sind *symmetrisch*, die Forderungen von A und B, wegen S einseitig auf eine Güternutzung zu verzichten, sind hingegen *asymmetrisch*.¹²⁴ Die beiden Schlechterstellungen S und S^* würden dann von gleicher Art sein, wenn zu fordern wäre, dass Güter, die niemandem gehören, allen gehörten. Doch diese Forderung ist *per se* begründungsbedürftig und allen Problemen ausgesetzt, die Normableitungen aufwerfen.¹²⁵

Um das in diesem Abschnitt Gesagte anders auszudrücken und um eventuellen, aus Missverständnissen resultierenden Einwänden zuvorzukommen, sei Folgendes ergänzt: 1. Die oben erläuterte Folge des Finders-Keepers-Prinzips bezieht sich nur auf existierende Güterverfügungen. Der Erstinbesitzer eines Gutes dokumentiert mit seiner Güterverfügung nicht, dass der von ihm angewendete Modus auch auf andere Güter anzuwenden wäre oder er durch seine Inbesitznahme eines Gutes zugleich auch andere Güter in

¹²⁴ Anders formuliert: Die Erstinbesitznahme fordert nicht die Aufgabe bereits erworbenen Eigentums, dessen Erwerb zum Erwerbszeitpunkt nichts entgegenstand. Der Anspruch auf Verzicht auf Güternutzung mit dem Hinweis, das Gut stünde sonst niemandem mehr zur Verfügung, fordert indes vom Erstbesitzer sehr wohl die Aufgabe bereits erworbenen Eigentums, dessen Erwerb zum Erwerbszeitpunkt nichts entgegenstand.

¹²⁵ Vgl. dazu Abschnitt 3.1.

Besitz genommen hätte. Beide Folgen wären Überdehnungen des mehrfach angesprochenen Prinzips, dass die Konklusion keine Elemente enthalten darf, die nicht auch Elemente der Prämissenmenge sind. Zudem gilt – wie in Abschnitt 2.2.2.1. dargelegt –, dass bei der Vermehrung von einmal eingeführtem Eigentum kein Weg eingeschlagen werden darf, der mit dem gewählten Weg der Eigentumseinführung logisch inkompatibel wäre. Wer G in Besitz genommen hat, darf z.B. nicht bei der Mehrung dieses Gutes auf ein Gut H zurückgreifen, das bereits ein Anderer in Besitz genommen hat. Allerdings spricht nichts dagegen, dass er das in Besitz genommene Gut G in der Weise verwendet, die seiner Nutzenpräferenz entspricht, also auch, um es als ein Komplementärgut zur Erzeugung anderer Güter (G^* , G^{**} , G^{***} , ...) einzusetzen oder gegen Güter anderer Personen (für die analoges gilt) zu tauschen. Kurz: Alle späteren Güter, die in logisch kompatibler Weise zum Aneignungsprinzip der ursprünglichen Appropriation hinzukommen, gehören zu jenen Gütern einer Person, über die diese verfügen kann, ohne dass dem etwas widerspräche.¹²⁶ 2. Die Frage, wodurch eine Inbesitznahme dokumentiert wird, ist zwar praktisch äußerst relevant, berührt aber das logische Verhältnis, das hier erörtert wird, nicht. Unsere Überlegungen zielen ausschließlich (und könnten es auch nicht anders) auf die Erkenntnis der Folgen, die sich ergeben, *falls* die Dokumentation vorliegt.

Die 3. und gleichwohl wichtigste Ergänzung ist aber folgende: Von der ersten Inbesitznahme geht *keine* normative Kraft aus, die Späterkommende binden würde. Die Ableitung normativer Kraft aus faktischen Gegebenheiten ist nicht möglich, wie in Abschnitt 1.1.3.ff. dargelegt wurde. Die erste Erstinbesitznahme ist also keine Implizierung im normativen Sinne, die sich aus der empirischen Vorgeschichte ergäbe. Aber – und diese Erkenntnis ist für unsere weiteren Überlegungen wichtiger – von der Forderung auf Änderung des Status quo geht auch *keine* normative Kraft aus, kein Recht, den Status quo zu verändern oder auch nur den Nachweis der Legitimität zu fordern. Der Änderungssuchende kann seine Forderung nicht damit begründen, der Erste habe es nicht verstanden, seinen Anspruch zu legitimieren. Wer die Änderung will, muss entweder dokumentieren, dass der Status quo fraglich ist (es könnte ja sein, dass der Erstinbesitznehmer nur ein vermeintlicher Erstinbesitznehmer ist), oder die Änderung auf einem friedlichen oder konfligierenden Weg suchen. Keine Änderung anzustreben, ist kein Zuge-

¹²⁶ Man könnte in diesem Zusammenhang mit Jasay von den Gütern der sekundären Inbesitznahme (secondary acquisition) sprechen; vgl. Anthony de Jasay, „Justice, luck, liberty“, in: *Liberty and Justice*, hg. von Tibor Machan, Stanford: Hoover Institution Press 2006, S. 10.

ständnis an die Legitimität der bestehenden Eigentumsordnung, sondern lediglich ein Zeichen dafür, die bestehende (Priorisierung der) Güterverfügung *pro tempore* zu akzeptieren.

Der Vollständigkeit halber – und auch im Hinblick auf wirtschaftsmoralische Fragen, welche die Veräußerung körperlicher Wirtschaftsgüter betreffen¹²⁷ – sei abschließend das Thema „Selbsteigentum“ aufgegriffen. Unsere Erörterungen in diesem Abschnitt galten bislang nur der Erstinbesitznahme außerkörperlicher Wirtschaftsgüter durch den Menschen. Doch im Sinne der Komplettierung des Gesagten kann der menschliche Körper, der ebenfalls ein knappes Gut darstellt, nicht ausgeblendet werden.¹²⁸ Die Selbstverfügung über den Körper (Selbsteigentum) kann gewissermaßen als Sonderfall der Erstinbesitznahme gedeutet werden. Vom ersten Moment des Lebens an wird der Körper (so unvollkommen er zu diesem Zeitpunkt auch sein mag) genutzt. Die Körpernutzung – in welchem Ausmaß auch immer – gehört konstitutiv zum Leben. Insofern setzt die Erstinbesitznahme mit dem Leben selbst ein. Wer an einem fremden Leben Interesse anmeldet, ist somit nicht mehr der Erste, der es in Besitz nehmen könnte. Würde er eine Änderung des Status quo verlangen, dann wäre es an ihm, seine Gründe für die Priorisierung der Nutzenpräferenz offen zu legen. D.h., auch im Falle von Selbsteigentum wäre (im Hinblick auf Rothbard, Hoppe oder Locke) zu sagen, dass nicht die Selbstverfügung der Legitimierung bedürfe, sondern der Anspruch Dritter, die Interesse an einem fremden Körper, der bereits von der ihm inwohnenden Person (offenkundig) in Besitz genommen wurde, anmelden.

¹²⁷ Wir werden in Abschnitt 4.1.5. die Behandlung solcher Fragen am Beispiel des Organhandels veranschaulichen.

¹²⁸ Jasay verwirft die Idee des Selbsteigentums mit dem Hinweis, Eigentum stelle eine Relation zwischen Eigentümer und Dingen, die der Eigentümer besitze, dar. „[I]t is outlandish to talk of a relation between a person and his self.“ (Anthony de Jasay, „Justice, luck, liberty“, in: *Liberty and Justice*, hg. von Tibor Machan, Stanford: Hoover Institution Press 2006, S. 11.

2.2.5.1. *Das argumentum pro libertate*

Die entscheidende Einsicht aus dem Gesagten ist, dass die Legitimierungsfrage keine Frage ist, die sich Güterverfügungen *per se* stelle. Bestehende Modi der Einführung von Eigentum und darauf bezogene Eigentumsregeln, welche die Priorisierung der Nutzenverfügung dokumentieren, sind *nicht an sich* fragwürdig. Sie tragen keine Legitimierungslast mit sich herum. Sie schulden niemandem eine Erklärung.

Trifft man auf ein Gut, über das bereits verfügt wird, dann gilt, wie Jayas ausführte¹²⁹ zunächst einmal die Unschuldsumutung „*in dubio pro reo*“.¹³⁰ Wer bezweifelt, dass die bestehende Güterverfügung (im Hinblick auf eines der hier genannten Argumente) unproblematisch ist, hat die Möglichkeit, Gründe für seine Zweifel vorzubringen. Solange er keine hinreichenden Gründe gegen die bestehende Güterverfügung vorbringen kann, gilt diese als unproblematisch.

Gerard Radnitzky hat diese Überlegung unter Zuhilfenahme der Regel *Sollen-impliziert-Können*¹³¹ und der Analogie zur falsifikationistischen Methodologie in ein *argumentum pro libertate* verwandelt. Radnitzky beruft sich dabei auf Karl Popper. Laut Popper können empirisch-wissenschaftliche Theorien nicht bewiesen (verifiziert) werden, weil die Liste der möglichen Widerlegungen offen und somit abzählbar unendlich ist. So ist z.B. die Liste möglicher Widerlegungen der Theorie „Alle Schwäne sind weiß.“ offen. Sie ist zwar auch endlich (in einem absoluten Sinne), aber für uns Menschen abzählbar unendlich. Vereinfacht gesagt: Wir können es in unserem Leben nicht schaffen, alle möglichen Widerlegungen zu zählen oder gar zu testen. D.h., es ist logisch und somit auch praktisch unmöglich, die Wahrheit einer empirischen Theorie zu beweisen. An dieser Stelle kommt ‚*Sollen-impliziert-Können*‘ ins Spiel. Niemand sollte von uns verlangen, was wir prinzipiell nicht leisten können. Was aber im Zusammenhang mit einem Überprüfungsverfahren sehr wohl geleistet werden kann, ist die Herbeiführung eines

¹²⁹ Vgl. Anthony de Jasay, *Liberalismus neu gefaßt*, Berlin, Frankfurt: Propyläen 1995, S. 100.

¹³⁰ Vgl. Anthony de Jasay, *Liberaler Vernunft, soziale Verwirrung. Gesammelte Essays*, Colombo: Meridiana Publishers 2008, S. 130ff.

¹³¹ Vgl. Abschnitt 1.1.3.5.

Gegenbeispiels. Zur Widerlegung (Falsifikation) braucht es nur ein Gegenbeispiel.¹³² Insofern scheint es nur recht und billig, von den Verfechtern einer für den betrachteten Zeitraum bewährten und somit unproblematischen Theorie nicht das Unmögliche (nämlich den Beweis der Wahrheit ihrer Theorie) zu verlangen, sondern diese so lange als unproblematisch zu betrachten, bis jemand mit einer Falsifikation aufwarten kann. Der Ball ist also bei dem, der die bewährte Theorie in Frage stellt.

Ähnliches gilt für Radnitzky auch für das, was er *Grundfreiheiten* nennt. Grundfreiheiten umfassen für ihn all jene Handlungsspielräume der Individuen, für die in der jeweils geltenden Sozialordnung keine Einschränkungen vereinbart sind. Die Annahme solcher Grundfreiheiten zeigt sich z.B. in der Behauptung einer Person A, frei zu sein, bestimmte Handlungen auszuführen. Man kann diese Behauptung auch als Theorie formulieren: „Alle meine Handlungen, gegen deren Durchführung in der geltenden Sozialordnung keine Einwände vorliegen, sind frei“. Laut Radnitzky stellt dieser Fall ein Analogon zum oben genannten Fall empirischer Theorien dar. Insofern sei auch Entsprechendes zu fordern. „Die Beweislast liegt bei demjenigen, der verneint, dass A – oder eine beliebige Person – eine bestimmte Grundfreiheit habe, der verneint, dass eine x-beliebige Person frei sei zu handeln, solange gegen diese Art von Handlung keine in der relevanten Sozialordnung gültigen Einwände vorliegen. Der Gegenredner hat die Aufgabe, gegebenenfalls solche Einwände vorzubringen. Damit kann er seine Behauptung verifizieren. Der Handlungswillige dagegen kann den Einwand des Gegenredners nicht falsifizieren, wenn – wie es normalerweise der Fall ist – die Liste der gültigen Einwände offen und daher abzählbar unendlich ist. Denn dann ist es logisch unmöglich, B's Einwand zu falsifizieren. Deshalb muß ein rationaler Gesetzgeber die Beweislast dem Gegenredner auferlegen.“¹³³

¹³² Genauer gesagt: Es braucht für eine Falsifikation nur einen Basissatz, der mit der Theorie in Widerspruch steht und als weniger problematisch erachtet wird als diese. Die Aussage „Am 16. Mai 1934 stand ein schwarzer Schwan zwischen 10 und 11 Uhr morgens vor dem Denkmal der Kaiserin Elisabeth im Volksgarten in Wien.“ wäre ein solcher Basissatz. Vgl. dazu Karl Popper, „Falsifizierbarkeit, zwei Bedeutungen von“, in: *Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, hg. von Helmut Seiffert und Gerard Radnitzky, München: Ehrenwirth 1989, S. 83.

¹³³ Vgl. Gerard Radnitzky, *Das verdammte 20. Jahrhundert. Erinnerungen und Reflexionen eines politisch Unkorrekten*, Hildesheim: Olms 2006, S. 330f. Für eine ausführlichere Darstellung des *argumentum pro libertate* vgl. auch Gerard Radnitzky, „Die Wissenschaftstheorie des kritischen Rationalismus und das Argument zugunsten

Es ist leicht zu erkennen, inwieweit Radnitzkys Überlegungen sich auf das *Finders-Keepers-Prinzip* übertragen lassen: Erstinbesitznahmen sind Ausdruck wahrgenommener Grundfreiheiten. Wer mit der Wahrnehmung von Grundfreiheiten nicht einverstanden ist, kann Einwände gegen diese vorbringen, kann aber nicht von demjenigen, der von seinen Grundfreiheiten Gebrauch macht, verlangen, nachzuweisen, dass diesem Gebrauch keine Einwände im Wege stehen.¹³⁴ Tut er es doch, dann stellt er in zweierlei Hinsicht eine unbillige Forderung – man kann sagen in einer relativen und einer absoluten Hinsicht. Unbillig ist es in einem relativen Sinn, weil Asymmetrisches gefordert wird. Unbillig ist es aber auch in einem absoluten Sinn, weil von einem (dem Wahrnehmer der Grundfreiheiten) mehr verlangt wird, als dieser überhaupt leisten kann.

2.2.6. *Brüche in der Vermehrungskette*

Aus den Erläuterungen zu den *Kriterien der Einführung von Eigentum* (Abschnitt 2.2.2.1.) ergibt sich die Notwendigkeit, den Zusammenhang zweier dort gemachter Anmerkungen näher zu beleuchten: Die erste dieser Anmerkungen galt der Idee der Eigentumsvermehrung, die zweite der Möglichkeit der Brüche in der Vermehrungskette. Wir erinnern uns: Bei der Vermehrung von einmal eingeführtem Eigentum darf kein Weg eingeschlagen werden, der mit dem gewählten Weg der Eigentumseinführung logisch inkompatibel wäre. Wenn aber im Rahmen einer Eigentumstheorie eine Eigentumsmehrung stattgefunden hat (z.B. ein Tausch), die mit dem Einführungsmodus (z.B. dem von Jasay) logisch vereinbar ist, dann besteht kein Grund zum Einwand.

Wenn aber im Rahmen einer Eigentumstheorie eine Eigentumsmehrung stattgefunden, die mit dem Einführungsmodus logisch vereinbar ist, aber direkt oder indirekt einer Eigentumsmehrung folgt, für die das nicht gilt (z.B. einem Diebstahl), dann entsteht Klärungsbedarf; ein Klärungsbedarf, der sich in sehr schlichten Fragen äußern kann, wie z.B. in der Frage „Wem gehört die Ware denn nun?“ Wenn man die in den beiden vorherigen Abschnitten vorgetragenen Überlegungen anwendet, dann kommt man zu dem Schluss,

der Freiheit“, in: *Realismus – Disziplin – Interdisziplinarität*, hg. von Dariusz Aleksandrowicz und Hans Günther Ruß, Amsterdam/Atlanta 2001, S. 260-275.

¹³⁴ Vgl. dazu Anthony de Jasay, *Liberale Vernunft, soziale Verwirrung. Gesammelte Essays*, Colombo: Meridiana Publishers 2008, S. 200.

dass der mutmaßlich Bestohlene seinen Anspruch zu dokumentieren hat, nicht aber der Käufer der vermeintlich gestohlenen Ware. In einer Gesellschaft, die in Eigentumsfragen dem Prinzip der Unschuldsvermutung folgt, wäre offensichtlich jeder gut beraten, sein Eigentum stets so gut zu dokumentieren, dass in Streitfällen (z.B. im Fall von Diebstahl oder Betrug) die Eigentumsfrage schnell und eindeutig geklärt werden kann.

Hinsichtlich materiellen Eigentums sind solche Vorkehrungen in aller Regel leicht zu treffen. Materielle Güter nehmen Raum und Zeit ein. Man kann sie zwar stehlen und verstecken – was sie prinzipiell wiederauffindbar macht –, aber nicht verschwinden lassen (zumindest meist nicht ohne deren Wert signifikant zu schmälern). Für die Dokumentation von Hauseigentum gibt es Katasterämter, als Eigentumsnachweis für einen Pkw reicht der Fahrzeugbrief etc. Mag auch der Nachweis, Eigentümer eines materiellen Gutes zu sein, nicht immer leicht und unbestreitbar sein, so ist er doch im Vergleich zum Nachweis an *geistigem Eigentum* relativ leicht zu erbringen.

2.2.7. *Geistiges Eigentum*

Geistiges Eigentum zu dokumentieren (und damit auch zu identifizieren) ist u.a. deshalb schwieriger, als materielles Eigentum zu dokumentieren, weil der ontische Status geistiger Entitäten ein anderer ist als der materieller Entitäten. Wir können nicht ohne weiteres angeben, was wir mit einer geistigen Entität meinen. Illustrieren wir das Problem mithilfe der Popperschen 3-Welten-Terminologie. Popper nimmt drei Welten an.¹³⁵ Welt 1 umfasst alle materiellen Dinge, zu Welt 2 gehören psychische Zustände wie Denken und Fühlen, während Welt 3 die Welt der Theorien (und anderer geistiger Produkte, z.B. Melodien) darstellt. In welche Welt gehört nun geistiges Eigentum? Vermutlich nicht in Welt 1, weil es keine materiellen Eigenschaften hat. Demnach kommen nur noch Welt 2 und Welt 3 in Frage. Doch die Zuordnung fällt schwer. Was meinen wir mit geistigem Eigentum? Meinen wir damit den Prozess des Denkens oder das Produkt des Denkens?

Wenn wir mit geistigem Eigentum den Prozess des Denkens meinen, dann denken wir uns geistiges Eigentum an die Materialität des Hirns gebunden, um wirklich zu werden. Folglich stellt sich die Frage, was in

¹³⁵ Vgl. Karl Popper, *Objektive Erkenntnis*, Hamburg: Hoffmann und Campe 1973.

diesem Prozess das genuin Geistige ist und inwiefern dieses Geistige als handelbares Gut begriffen werden kann. Meinen wir hingegen mit geistigem Eigentum das Produkt des Denkens (z.B. eine Melodie, Idee oder Theorie), das durch Denken reproduzierbar wird, dann wird Eigentum zwar auch in Abhängigkeit an die Materialität des Hirns gedacht, kann aber leichter als ein handelbares Gut begriffen werden.

Die Bestimmung geistiger Entitäten ist eine spannende Frage. Sie gehört in das Feld der Ontologie, und wir behaupten nicht, eine gute Antwort auf die Frage zu haben. Wie auch immer, wirtschaftsmoralisches Handeln bezieht sich oft auf geistiges Eigentum. Insofern wäre es wünschenswert, zumindest soviel zu geistigem Eigentum sagen zu können, dass es für Rückschlüsse auf wirtschaftsethische Fragestellungen reicht. Diesem, weitaus bescheideneren Wunsch als dem der Bestimmung geistiger Entitäten kann m.E. im Sinne der in Abschnitt 1.1.8.1. erläuterten Definitionsheuristik entsprochen werden, und zwar deshalb, weil man im Sinne der negativen Selektion aus der Charakteristik materieller Güter Rückschlüsse auf die Charakteristika nicht-materieller Güter (zu denen geistige Güter zählen) ziehen und daran anschließend die daraus resultierende Implikationsmenge einer kritischen Würdigung aussetzen kann. Im Hinblick darauf kann man z.B. folgendes schließen: Wenn geistigen Gütern aufgrund ihrer Immaterialität unterstellt wird, keine materiellen Güter sein zu können, dann können sie auch nicht über Eigenschaften verfügen, über die nur materielle Güter verfügen (können). Dieser Schluss ist im Hinblick auf die verschiedenen Nutzen, die materielle Güter stiften können, von Interesse.

Inwiefern dies der Fall ist, sei nun erläutert. Wenn geistigem Eigentum unterstellt wird, nicht materielles Eigentum zu sein, dann impliziert dies, dass es (ungeachtet der konstitutiven Merkmale, die geistiges Eigentum sonst haben mag) nicht die konstitutiven Merkmale materiellen Eigentums teilt. Zwar herrscht in der Philosophie keine Einhelligkeit darüber, was für Materie konstitutiv sei, allerdings tauchen gewisse Merkmale gehäuft auf, insbesondere ‚Ausdehnung‘.¹³⁶ Wenn wir nun z.B. materiellem Eigentum unterstellen, Ausdehnung sei eines ihrer konstitutiven Merkmale, dann meinen wir damit, dass materielles Eigentum – wie Materie überhaupt – *eine, und nur eine*, Raum-Zeit-Koordinate einnehme. Das Maß der Ausdehnung ist indes

¹³⁶ Vgl. z.B. John Locke, der in seinem *Essay Concerning Human Understanding* von 1690 (2. Buch, 9. Kapitel) Dichtigkeit, Ausdehnung, Bewegung oder Ruhe und Zahl (solidity, extension, figure, motion or rest, and number) primäre Qualitäten von Körpern nennt.

variabel, und zwar insofern, als z.B. ein Auto zwei oder zehn Jahre materielles Eigentum sein kann oder ein Privatgrundstück 100, 1000 oder 10.000 qm groß sein kann. Eine implizite Folge der Ausdehnung (d.h. des Umstandes, dass ein Körper *eine* Raum-Zeit-Koordinate einnehmen *muss*, aber auch *nur eine* Raum-Zeit-Koordinate einnehmen *kann*) ist, dass materielles Eigentum mithilfe der eingenommenen Raum-Zeit-Koordinate identifizierbar ist. (Ihr Auto kann nur auf einem Parkplatz stehen, Ihr Hausschlüssel nur in einer der Hosen- oder Handtaschen sein.) Für geistiges Eigentum gilt dies nicht. Geistigem Eigentum haben wir zu unterstellen, keine Raum-Zeit-Koordinate einzunehmen.

Nähmen wir trotzdem an, geistiges Eigentum könne eine Raum-Zeit-Koordinate einnehmen, dann ließe sich ‚geistiges Eigentum‘ nicht mehr „verteidigen“. Der Grund für diese Unmöglichkeit ist offensichtlich. Ideen in A’s Kopf können nicht mit Ideen in B’s Kopf identisch sein, weil die Ideen von A und B unterschiedliche Raum-Zeit-Koordinaten besetzen (nämlich A’s Kopf und B’s Kopf). Angenommen: A hat B einige seiner Ideen verraten, will aber „sein Eigentum“ an den Ideen behalten. B aber nutzt, was A ihm mitgeteilt hat. A wirft B daraufhin vor, „seine“ Ideen gestohlen zu haben. B kann darauf erwidern, es könne nicht sein, dass er A’s Ideen habe, denn sonst könne A sie ja nicht mehr alle haben.

Unterstellen wir indes nicht, dass geistiges Eigentum eine Raum-Zeit-Koordinate einnehmen könne, dann stehen wir vor der Frage, wie die Identifizierbarkeit geistigen Eigentums sonst möglich sein solle. Ohne Identifizierbarkeitskriterium können wir jedoch nicht entscheiden, was mit geistigem Eigentum überhaupt gemeint sein soll und wem es gegebenenfalls gehört. D.h., auch in diesem Fall ist ‚geistiges Eigentum‘ nicht zu verteidigen.

Wie dem auch sei, setzt man diese Betrachtungen fort, dann fällt auf, dass bisher immer stillschweigend davon ausgegangen wurde, dass es bei der Frage nach der Bestimmung geistigen Eigentums – genauer: bei der Frage des Interesses an geistigem Eigentum – um das *unmittelbare Interesse* am (zugegebenermaßen schwer zu bestimmenden) geistigen Eigentums gehe und nicht um das *mittelbare Interesse* an etwas, das damit in näher zu bestimmender Weise verknüpft ist. Löst man sich von dieser stillschweigenden Annahme, dann ergeben sich einige aufschlussreiche Einsichten. Um diese zu generieren, wollen wir zunächst einmal festhalten, dass trotz der hier skizzierten Unannehmlichkeiten hinsichtlich der Identifizierbarkeitskriterien geistigen Eigentums das Phänomen geistigen Eigentums wenig umstritten ist. Wir „wissen“, was mit ihm gemeint ist, oder glauben, zumindest soviel davon

zu wissen, dass es für die These reicht, geistiges Eigentum stehe in einem *Einwirkungsverhältnis* zur Materie – um einen Begriff aus den *Präliminarien* zu verwenden. Welchen ontischen Status auch immer wir geistigem Eigentum zuzugestehen gewillt sind, wir „wissen“ darum, dass wir mit geistigem Eigentum etwas meinen, das *mittelbar* auf die Materie einwirken kann.

Diese Einsicht kann uns bei unseren folgenden Überlegungen nützlich sein. Bekanntlich ist es in der Ökonomie und ihren Teildisziplinen, z.B. in der Institutionenökonomik¹³⁷, üblich, drei verschiedene Verfügungsmodi zu unterscheiden, die mit einer materiellen Ressource einhergehen, und zwar in Abhängigkeit davon, ob diese sich auf die Ressource selbst beziehen (*usus*), auf deren Erträge (*usus fructus*) oder auf die Änderung oder Veräußerung der Substanz und/oder Form (*abusus*). So kann ich meinen Apfelbaum zum Anlehnen nutzen (*usus*) oder zur herbstlichen Ernte seiner Äpfel (*usus fructus*). Ich kann ihn auch fällen, zersägen und anschließend verfeuern oder veräußern (*abusus*). Für alle drei Nutzenformen ist das materielle Gut hinreichend. Für geistige Güter ist das nicht der Fall. Welcher materieller Nutzen auch immer von einem geistigen Gut ausgehen kann, er ist nicht unmittelbar. Geistige Güter brauchen Materialität als Medium, um einen Nutzen zu stiften, und sei es auch „nur“ – wie im Falle von Ideen, Melodien oder Theorien – die Materialität unseres Hirns. Diese materiale Mindestanforderung an ein Gut, um Nutzen stiften zu können, ist in materiellen Gütern enthalten, in geistigen Gütern nicht (was man – um das Beispiel des Hirns aufzugreifen – u.a. daran erkennen kann, dass Theorien von nicht humanen Lebewesen nicht genutzt werden können).

Das Unvermögen geistiger Güter, unmittelbaren Nutzen stiften zu können, impliziert allerdings nicht, dass sie sich nicht zur ursprünglichen Appropriation eignen würden. Auch eingedenk des nicht materialen Status geistiger Güter kann sehr wohl angenommen werden, dass Ideen oder Einfälle erstmalig in Besitz genommen werden können. Die Niederschrift einer Idee, Theorie oder Melodie kann in diesem Zusammenhang als Dokumentation für die ursprüngliche Appropriation angesehen werden.

Geistige Güter unterscheiden sich – dessen ungeachtet – von materiellen Gütern darin, dass sie nicht knapp sind: Ihr Konsum ist rivalitätsneutral (letztlich eine Folge ihrer Immaterialität). Eine Melodie (man denke z.B. an *Freude, schöner Götterfunken* in Beethovens 9. Sinfonie) kann von vielen Personen an verschiedenen Orten zu unterschiedlichen Zeiten genutzt

¹³⁷ Vgl. Rudolf Richter, Eirik Furubotn, *Neue Institutionenökonomik: Eine Einführung und kritische Würdigung*, Tübingen: Mohr Siebeck 1999, 2. Auflage, S. 576.

werden, ohne an Nutzen einzubüßen.¹³⁸ Ein Brötchen kann nur einmal gegessen werden. Im Hinblick auf die Konsumentenrivalität gleichen geistige Güter somit eher freien Gütern als wirtschaftlichen Gütern (im Sinne Mengers).

Die fehlende Konsumentenrivalität geistiger Güter hat einige Auswirkungen. Geistige Güter können von anderen als komplementäre Güter eingesetzt werden, ohne den Nutzen, den der Eigentümer des geistigen Gutes an demselben hat, zu schmälern. „Omas“ Hefekuchenrezept kann von jeder Hausfrau zur Herstellung eigener Hefekuchen verwendet werden, ohne dass dies eine Einbuße für die Großmutter darstellte.

Von wirtschaftsethischem Interesse sind jedoch andere Fälle der Nutzung geistiger Güter als Komplementärgüter, z.B. die Nutzung chemischer Theorien und Formeln für die Produktion von Arzneien oder Textilien. Die Entwicklung neuer Techniken, Motoren, Produktionsweisen etc. kostet die Unternehmen, in deren Laboren und Werkhallen daran getüftelt wird, meistens sehr viel Geld. Insofern ist verständlich, dass forschende und entwickelnde Unternehmen nach erfolgreicher Arbeit ein Interesse daran haben, dass die neuen Erkenntnisse der Konkurrenz nicht bekannt werden. Sie wären gegenüber ihren Konkurrenten in einem deutlichen Nachteil, wenn diese, ohne die Entwicklungskosten kompensieren zu müssen, von den neuen Erkenntnissen ebenso Gebrauch machen könnten wie das Unternehmen, in dem die Erkenntnisse generiert wurden. Die Gewährung von Patentrechten wird daher oft als ein Instrument gedeutet, das zwei Funktionen wahrzunehmen hat: die Vermeidung der eben beschriebenen Marktnachteile forschender Unternehmen und die Bereitstellung von Anreizen zur technologischen Weiterentwicklung, die der Markt nicht bereithielte. Patente – aber auch ähnliche Instrumente, wie z.B. Markenschutz oder Copyright – werden in aller Regel erteilt, um die Verwendung eines geistigen Gutes als Komplementärgut, die nicht im Interesse des Patentinhabers ist, unterbinden zu können.

¹³⁸ Anarchokapitalisten argumentieren in diesem Zusammenhang, dass Knappheit die potentielle Ursache interpersonaler Konflikte sei und dass das Eigentumsrecht die Aufgabe habe, solche Konflikte friedlich zu lösen. Daher ent falle für geistiges Eigentum die Bedingung für rechtlichen Schutz. Vgl. dazu Stephan Kinsella, „Against Intellectual Property“, in: *The Journal of Libertarian Studies* 15.2, Spring 2001, S. 20: „The *function* of property rights is to prevent interpersonal conflict over scarce resources, ...“ (Hervorhebung HB)

Diese Auffassung mag zwar auf den ersten Blick plausibel erscheinen, aber sie verklärt ein Problem, das für unsere Überlegungen von großer Wichtigkeit ist. Räumt man ein Patentrecht ein, dann kommt es zu einer Kollision zwischen diesem und dem Recht auf materielles Eigentum. Der Grund ist offensichtlich: Ein Patent verbietet allen Nicht-Patentinhaber, ihr Eigentum in der patentrechtlich geschützten Weise einzusetzen. So würde z.B. ein Patent zur Herstellung von Zwetschkuchen – vergeben an einen Bäcker –, das die abschließende Bestreuung des Kuchens mit Zimt und Zucker vorsähe, allen Hausfrauen, so patent diese auch sein mögen, verbieten, ihren Zwetschkuchen in derselben Weise zu krönen. Diese, dem Patentinhaber zugestandene Verfügungsmacht über fremdes Eigentum konfliktiert mit der in Abschnitt 2.2.2.1. erläuterten Regel, bei Vermehrung von einmal eingeführtem Eigentum keinen Weg einschlagen zu dürfen, der mit dem gewählten Weg der Eigentumseinführung logisch inkompatibel wäre.

Wie auch immer, alle unsere bisherigen Überlegungen zu geistigem Eigentum stehen unter dem Vorbehalt, nicht genau angeben zu können, was man unter geistigem Eigentum zu verstehen hat. Ist es ein Prozess oder ein Produkt? Falls es ein Produkt ist, bleibt es dann im Zuge von Reproduktion *ein und dasselbe* Produkt (was bisher stillschweigend unterstellt wurde) oder ist es nach jeder Reproduktion ein neues Produkt? Ist Lockes Eigentumstheorie eine andere, wenn sie von Heinz gedacht wird, und wieder eine andere, wenn sie von Alice gedacht wird? Falls ja, dann sind andere Folgen für das Eigentumsverständnis von geistigem Eigentum zu erwarten als unter der Annahme, es handele sich stets um eine und dieselbe Theorie. Handelt es sich um eine neue Theorie, sozusagen ein Produkt, an dem nicht nur die Urtheorie (hier das geistige Eigentum Lockes) beteiligt war, dann kann der Urheber seinen Eigentumsanspruch an den reproduzierten Theorien nicht darauf zurückführen, diese seien allein Produkte seines Eigentums. Andere könnten durchaus die Auffassung vertreten, die reproduzierten Theorien seien lediglich positive externe Effekten seiner Urtheorie und der Urheber habe keinen Anspruch auf Kompensation, ähnlich wie ein Straßenmusikant mit seiner Musik positive externe Effekte für die Passanten erzeuge, ohne einen Anspruch auf Kompensation zu haben.

Das Problem geistigen Eigentums – so könnte man weiter argumentieren – bestehe darin, dass dessen Externalitäten nicht in der vom Eigentümer gewünschten Art und Weise internalisiert werden können. Um das Bild vom Apfelbaum erneut zu bemühen: Es ist so, als ob der Apfelbaum, den wir uns

im Besitz eines Bauern denken, Früchte hätte, die nicht gepflückt, sondern nur aufgelesen werden könnten, und zwar von jedermann, weil der Baum auf Niemandland steht. Mit anderen Worten: Der Eigentümer des Apfelbaumes würde seine Äpfel lieber verkaufen, als sie unbezahlt in den Händen der Sammler verschwinden zu sehen.

Selbstredend bleibt dem Bauern das Recht, den Baum zu fällen und dessen Holz zu veräußern. Ihm bleibt auch die Option, die unerwünschten Sammler auf diese Möglichkeit aufmerksam zu machen und ihnen die Wahl zu lassen, künftig weniger zu ernten und ihm den Löwenanteil der Ernte zu gewähren oder fortan gar keine Äpfel mehr einsammeln zu können. Für beide Parteien bietet die erste Alternative die größeren Anreize. Dies wiederum könnte einen Weg aufzeigen, geistiges Eigentum in einer für alle Parteien nützlichen Weise zu konzipieren, ohne mit dem Vermehrungsprinzip brechen zu müssen. Ähnlich wie der Bauer in unserem Beispiel, kann auch der Eigner geistigen Eigentums seine „Erntehelfer“ auf die sich aus seinem geistigen Eigentum ableitbare *Win-Win-Situation* aufmerksam machen und entsprechende Verhandlungen in die Wege leiten. Der folgende Exkurs soll zeigen, wie dies im wirtschaftlichen Alltag aussehen kann.

2.2.7.1. Ein kleiner Exkurs in die Arzneimittelindustrie

Die im vorigen Abschnitt vorgetragenen Erörterungen zu den Spezifika geistigen Eigentums lassen naturgemäß keine direkten normativen Vorstellungen zu. Ob man Patente erteilen will oder nicht, ist eine Entscheidungsfrage, die von analytischen oder empirischen Aussagen nicht entschieden werden kann. Interessant ist nichtsdestotrotz die Frage, ob eine Alternative zu Patenten und ähnlichen Instrumenten positiver Diskriminierung entwickelt werden kann, die deren beide Funktionen erfüllen könnte, ohne eine Verletzung der oben genannten Vermehrungsregel zu verursachen. Eine Entscheidung hat ja erst dann eine Pointe, wenn sie mindestens binär ist und für alle Entscheidungsalternativen die Regel *Sollen-impliziert-Können* angewendet werden kann.

Das folgende Beispiel soll Möglichkeiten zum Finden einer solchen Alternative aufzeigen. Dazu nehmen wir Folgendes an: Ein forschender Arzneimittelhersteller will an einem Medikament arbeiten, das für ca. 2 Millionen Patienten eine Verbesserung ihrer Heilungsaussichten bringen könnte. Der Produzent schätzt seine Entwicklungskosten und kalkuliert einen Produktpreis. Dieser Preis hängt von der Absatzmenge ab. Er ahnt, dass ohne

Patentschutz generische Hersteller schon kurz nach der Markteinführung seines neuen Produktes mit billigen Replika seine gewünschte Absatzmenge unrealistisch werden ließen. Aus dieser Einschätzung erwachsen *ceteris paribus* zwei mögliche Konsequenzen: 1. Der Anreiz zur Entwicklung des Medikamentes und damit die Herstellung des neuen Pharmaproduktes bleiben aus. 2. Die Verbesserung der Heilungsaussichten für ca. 2 Mill. Patienten durch die nicht entwickelte Medizin bleibt ebenfalls aus.¹³⁹

Beide Parteien (Produzent und Patienten) hätten in dieser Situation genug Anreize, ein Abkommen zu schließen, das dem Hersteller einen Marktanteil sicherstellte, der groß genug wäre, die Entwicklungs- und Herstellungskosten zu kompensieren und einen Gewinn zu erwirtschaften, und den Konsumenten das mögliche Produkt in greifbare Nähe rückte. Ein Abkommen, das diese beiden Anreizkriterien erfüllte, könnte wie folgt aussehen: Der Hersteller verpflichtet sich, das zu entwickelnde Produkt innerhalb einer bestimmten Zeit Z zu einem vereinbarten Preis P in einer verabredeten Menge M einer Abnehmergruppe A bereitzustellen, die ihrerseits zusagt, die verabredete Menge M zum vereinbarten Stückpreis P zu erwerben. Wenn der Hersteller seiner Zusage bis zum Zeitpunkt Z nicht nachkommt, dann erlischt die Vertragsbindung. A entstehen also keinerlei Kosten. Die Entwicklungskosten bleiben auf der Anbieterseite (wie es auch in patentrechtlich angereicherten Märkten der Fall ist). Ist P mal $M \geq$ Entwicklungs- und Herstellungskosten plus Gewinn, dann ist das Anreizkriterium des forschenden Herstellers erfüllt.

Das Anreizkriterium der Abnehmergruppe ist dann erfüllt, wenn der vereinbarte Stückpreis P kleiner ist als der spätere Markteinführungspreis des Produktes. Dass dieser Preis der kontingentierte Produkte unter dem späteren Marktpreis liegen muss, liegt auf der Hand. Warum sollte sich

¹³⁹ Auch bei näherem Hinsehen ist nicht zu erkennen, inwiefern sich dieser Fall von allen anderen Fällen wirtschaftlicher Unternehmungen *prinzipiell* unterscheidet. Kein Produzent kann sicher sein, dass er im Markt den gewünschten Absatz erzielt. Der Umstand, dass Hersteller generischer Produkte bei Markteinführung den Vorteil haben, keine Entwicklungskosten kompensieren zu müssen, ist ein Begleitumstand, der mit den Besonderheiten des Produktes, nicht aber mit den Eigentümlichkeiten des Marktes einhergeht. Es gibt zahlreiche produktbegleitende Besonderheiten, die eine Markteinführung des in Frage stehenden Produktes auf lange Zeit verhindern. Sie können z.B. technologischer Natur sein, und in den meisten Fällen dürften sie mit finanziellen Problemen daher kommen. Auch diese können dazu führen, dass kein Herstellungsanreiz auftritt, auch sie können verhindern, dass eine Verbesserung der Konsumentenlage entsteht.

jemand verpflichten, mit anderen ein zu entwickelndes Produkt in einer bestimmten Menge zum regulären Markteinführungspreis zu erwerben, wenn er es ohnehin bei Markteinführung in hinreichender Menge erstehen kann und zudem Gefahr läuft, aufgrund der versprochenen Mengenabnahme sich der Chance zu berauben, ein generisches Präparat, das bereits kurze Zeit später zu erwarten wäre, zu einem günstigeren Preis zu bekommen? Die ausgehandelte Preisvergünstigung kompensiert in gewisser Weise das erste Risiko, während die Abnahmeverpflichtung das Risiko kompensiert, zum Zeitpunkt Z überhaupt kein Produkt auf dem Markt vorzufinden.

Dieses Szenario kann aber auch leicht abgewandelt gedacht werden, vor allem unter Berücksichtigung der Frage, wie eine hinreichend große Abnahmegruppe zustande kommen kann. Ein praktisches Problem liegt nämlich darin, die Mitglieder der Abnahmegruppe zusammenzuführen, und zwar in ausreichender Zahl. Es ist denkbar, dass der forschende Arzneimittelhersteller sich zu diesem Zweck an eine Vermittlungs- bzw. Versicherungsagentur wenden würde, die sich solcher Situationen annehmen. Wie bei allen privatrechtlichen Verträgen zwischen großen Interessengruppen wäre dann auch im betrachteten Fall mit Sammelverträgen zu rechnen. D.h., in gewisser Weise vereinbaren die Vertragsparteien ein Abkommen, das sich auf ein Risikounternehmen bezieht: Ob das Produkt entwickelt wird und, falls ja, ob in der vorgesehenen Zeit, bleibt schließlich fraglich. Insofern ähnelt der vorliegende Fall einer Versicherungssituation.

Prinzipiell sind viele Arrangements denkbar, in denen sich beide die Wahrscheinlichkeit des Zustandekommens der *Win-Win-Situation* etwas kosten ließen. So ist z.B. folgendes, einfaches Szenario denkbar: Der Versicherungsträger trägt einen großen Teil der Entwicklungskosten des Herstellers, die im Misserfolgsfall erstattet und im Erfolgsfall nicht zurückgezahlt werden.¹⁴⁰ Der Kostenanteil der Versicherung wird aus den Beiträgen der interessierten Konsumenten gespeist. Im Gegenzug erhalten die Beitragszahler das Medikament bei Markteinfuhr billiger, sozusagen als Rendite ihres über Zeit gebundenen Risikokapitals. Beitragszahler, die sich zudem zur späteren Abnahme verpflichten, erhalten weitere Rabatte. Die Freiheit, Konkurrenzprodukte zu jedem Zeitpunkt und in beliebigen Mengen zu erwerben, bleibt ihnen uneingeschränkt erhalten. Der Hersteller trägt nun nur noch einen Teil der Entwicklungskosten, der so gering ist, dass er eine

¹⁴⁰ Selbstredend können Hersteller und Versicherungsträger ein und dieselbe Partei sein.

profitable Situation verspricht, und so hoch, dass der Hersteller nicht untätig bleibt.

2.2.7.2. Zurück zu Mengers 3. Kriterium

Der geneigte Leser wird nicht ganz vergessen haben, dass wir in Abschnitt 2.1.1. Mengers drittes Kriterium für Güterqualität außer acht gelassen haben, um es an geeigneterer Stelle zu erörtern. An dieser geeigneteren Stelle sind wir nun angekommen. Menger geht, daran sei nochmals erinnert, davon aus, dass ein Ding u.a. nur dann Güterqualität haben könne, wenn der Mensch den Kausalzusammenhang zwischen dem Gut und der von ihm ausgehenden Befriedigung menschlicher Bedürfnisse erkenne. Unsere Betrachtungen zum geistigen Eigentum in Abschnitt 2.2.7. haben aber gezeigt, dass zu geistigem Eigentum und mithin zur Kausalwirkung eines geistigen Gutes auf unsere Bedürfnisse nur wenig gesagt werden kann, das die Eigenschaften „eindeutig“ und „präzise“ verdient hätte. Es gibt aber noch andere Zweifel an Mengers These, und auch diese werden letztlich von Gütern genährt, die geistige Entitäten zuzuordnen wären oder zumindest auf solche zurückgreifen.¹⁴¹

Anlass für diese Zweifel bieten nicht nur zahlreiche Beispiele moderner Konsumgüter, die der Laie nutzt, ohne Kenntnisse darüber zu haben, welche Kausalwirkung von diesen Gütern bei der Befriedigung der Konsumentenwünsche ausgeht. Wer von uns kann behaupten, zu wissen, auf welche Weise der Computer im Büro das Bedürfnis, einen Kommentar als elektronische Datei zu erfassen, befriedigt? Wohl nur wenige. Aber kaum einer von uns wollte behaupten, dass diese fehlende Kenntnis einen Verlust der Güterqualität des Computers zur Folge hätte. D.h., es steht zu befürchten, dass Menger irrt, wenn er behauptet: „Die Güterqualität eines Dinges geht, drittens, dadurch verloren, dass die Erkenntnis des ursächlichen Zusammenhanges zwischen demselben und der Befriedigung menschlicher Bedürfnisse untergeht.“¹⁴²

¹⁴¹ Ich habe diese Probleme an anderer Stelle etwas ausführlicher diskutiert als hier; vgl. dazu meine entsprechende Publikation: „Gut zu wissen“, <http://www.hayek-institut.at/index.php?popup=0&id=0&item=news&news=41>.

¹⁴² Vgl. Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Wien: Braumüller 1871, S. 2f.

Man könnte allerdings entgegenen, dass diese Befürchtung zu früh geäußert sei, weil Menger mit seiner Äußerung nicht gemeint habe, dass die Erkenntnis des ursächlichen Zusammenhanges zwischen einem Ding und der von ihm besorgten Befriedigung menschlicher Bedürfnisse jedermann gegeben sein müsse, sondern dass die Güterqualität erst dann verloren gehe, wenn überhaupt kein Wissen über den Kausalzusammenhang mehr vorhanden sei, d.h., wenn niemand mehr darum wisse.

Doch auch diesem Einwand stehen Beispiele gegenüber (z.B. der Markt oder die Sprache als Güter), und damit Überlegungen, die Friedrich August von Hayek vorgetragen hat. In seiner *Sensory Order*¹⁴³ hat Hayek seine erkenntnistheoretischen Grundannahmen dargelegt. Im Zuge dieser Darlegungen hat er die These vorgetragen, das Gehirn sei ein Klassifizierungssystem, das nur solche Systeme verstehen (klassifizieren) könne, die einen geringeren Komplexitätsgrad aufwiesen als es selbst. Das Gehirn könne demzufolge weder sich selbst, noch Systeme, die komplexer seien als es selbst, verstehen. Beispiele von Systemen, die komplexer sind als das Gehirn, sind, laut Hayek, der Markt, die Sprache, das Rechtssystem und viele andere geordnete Strukturen (Traditionen, Sitten, Gebräuche). Für Hayek sind bestenfalls die Muster solcher Systeme erkennbar. Versteht man aber ein Gut nicht, dann kann man auch nicht den Kausalzusammenhang zwischen diesem Gut und dem Bedürfnis, das es befriedigt, kennen – jedenfalls nicht in vollem Umfang.

Ist man gewillt, sowohl Hayek als auch Menger zuzustimmen, dann kann man für freie Güter wie Sprache, Markt u.ä. keine Güterqualität beanspruchen.

Zweifel an der Berechtigung für Mengers dritte Voraussetzung werden aber auch von anderen Überlegungen genährt. Menger bietet eine *relationale* Definition für den Begriff des Gutes an. D.h., er schlägt vor, Gut in Relation zu einem anderen Objekt zu definieren, nämlich in Relation zu dem Menschen, der das Gut zur Bedürfnisbefriedigung nutzt. An einem solchen Verfahren ist an sich nichts auszusetzen. Viele Begriffe werden relational definiert. Wie anders sollte man den Ehemann definieren, wenn nicht in Relation zur Ehefrau? – und umgekehrt. Für die Frage, ob für ein bestimmtes Ding im fraglichen Fall die Merkmale eines Gutes zutreffen oder nicht, ist

¹⁴³ Friedrich A. von Hayek, *Die sensorische Ordnung*, Tübingen: Mohr Siebeck 2007. Vgl. dazu auch Hardy Bouillon, *Ordnung, Evolution und Erkenntnis. Hayeks Sozialphilosophie und ihre erkenntnistheoretische Grundlage*, Tübingen: Mohr Siebeck 1991.

also notwendig zu klären, ob auf Seiten des zum Ding in Relation stehenden Menschen alles vorliegt ist, um die behauptete Nutzungsrelation erfüllen zu können. Will man z.B. wissen, ob Herr Meier definitionsgemäß der Ehemann von Frau Meier ist, muss man klären, ob Herr Meier und Frau Meier zum Zeitpunkt der Frage im Stand der Ehe sind. Sie könnten ja auch zufällig den gleichen Namen tragen, Vater und Tochter oder inzwischen geschieden sein. Und will man wissen, ob die Sprache definitionsgemäß ein Gut ist, muss man prüfen, ob es ein Bedürfnis gibt, das sie befriedigen kann, ob sie die Eigenschaften hat, dieses Bedürfnis zu befriedigen, und ob der Nutzer zur Befriedigung des Bedürfnisses über die Sprache verfügt.

Eine solche Überprüfung stellt allerdings niemand ernsthaft an. Angesichts des täglichen Umgangs mit Sprache und den mannigfachen Erfahrungen fühlen wir uns in der Annahme bestärkt, dass die Sprache nicht nur einige oder wenige Male, sondern milliardenfach die unterschiedlichen Bedürfnisse der Menschen (man denke an Theater, Literatur, Unterhaltung, Informationsaustausch etc.) befriedigt, die dazu notwendigen Eigenschaften hat und die dabei unterstellten Bedürfnisse gegeben sind.

Wie auch immer, bei relationalen Definitionen kommen nur solche Charakteristika als konstitutive Merkmale in Frage, welche die Relation zwischen den *Relatoren* betreffen (z.B. das Verhältnis der Ehe zwischen Ehemann und Ehefrau), nicht aber Charakteristika, die weiterführende Relationen ins Spiel bringen (wie etwa die Kenntnis über das Verhältnis zwischen den Ehepartnern). Angesichts dessen liegt die Vermutung nahe, dass Menger von sprachphilosophischen Überlegungen (Was ist Bestandteil einer Begriffsdefinition, was nicht?) weniger bewegt wurde als von dem Bemühen, eine Theorie der Güterrelationen zu entwickeln, die Güterwerte erklären und Gebrauchs- und Tauschwert klar differenzieren konnte.

Die Abschnitte 2.2.7.ff. galten dem Nachweis der Bedingungen, die an geistiges Eigentum zu stellen sind, damit wirtschaftsmoralisches Handeln, das sich über die Nutzung geistiger Güter vollzieht, hinreichend präzise und eindeutig identifiziert werden kann. Eine Beschäftigung mit denjenigen Eigenschaften, die geistige Güter von materiellen Gütern unterscheidet, hat uns zu der Erkenntnis geführt, dass positive Diskriminierung – z.B. in Form von Patentgewährungen – gegen die Vermehrungsregel verstößt und, wie Abschnitt 2.2.7.1. zeigte, Alternativen entwickelt werden können, die diesen Verstoß umgehen.

An sich könnten unsere Betrachtungen der Forderungen, die an Eigentum zu stellen sind, um in eindeutiger und präziser Weise von wirtschaftsmoralischem Handeln sprechen zu können, an dieser Stelle ihr Ende nehmen, gäbe es nicht ein Mittel, dessen sich die Marktteilnehmer tag täglich bedienen, ohne Einfluss auf dessen wirtschaftsmoralische Qualität nehmen zu können: das Geld.¹⁴⁴

2.2.8. *Die wirtschaftsmoralische Qualität des Geldes*

Wie Ludwig von Mises – auf dessen *Theorie des Geldes und der Umlaufmittel* noch häufiger zurückgegriffen wird – so treffend erkannt hat, liegt in vielen Tauschgeschäften ein Problem, das im Falle von nicht gleichzeitigen Vertragserfüllungen auftreten kann. Wenn „gegenwärtige Güter gegen zukünftige getauscht werden, ist der Fall möglich, daß der eine Teil mit der Erfüllung der ihm obliegenden Verpflichtung zurückhält, trotzdem der andere Teil seinerseits den Bedingungen des Vertrages nachgekommen ist.“¹⁴⁵ Indem eine Partei länger als verabredet auf die Vertragserfüllung der anderen warten muss, erwachsen ihr nicht kalkulierte Nachteile. Verzögerte Vertragserfüllungen qualifizieren dadurch als wirtschaftsmoralische Handlungen. Doch um die Nachteile infolge verzögerter Vertragserfüllung geht es hier nicht, sondern um solche, die aus dem Umstand resultieren, dass Tauschgeschäfte über Geld abgewickelt werden.

Sofern unterschiedliche Vertragserfüllungszeitpunkte vereinbart sind (z.B. Bezahlung innerhalb von 10 Tagen nach Warenerhalt), gehen die Vertragsparteien Risiken ein, die sie selbst nicht verursachen, die sie aber nicht umgehen können. Ein Grund dafür ist der, dass sie bei ihren Transaktionen das gesetzliche Zahlungsmittel „Geld“ in der Regel nicht umgehen können. Geld hat seine Eigenschaft, ein freiwillig gewähltes Tauschmittel im Sinne Lockes zu sein, in den staatlichen Rechtsordnungen eingebüßt. „Das, was die Rechtsordnung unter Geld versteht, ist ja nicht das allgemeine Tauschmittel, sondern das gesetzliche Zahlungsmittel.“¹⁴⁶ Solange Geld die

¹⁴⁴ Vgl. Ludwig von Mises, *Theorie des Geldes und der Umlaufmittel*, München und Leipzig: Duncker&Humblot 1912, S. 3: „Im Tauschverkehr des Marktes nimmt das Geld seine Stellung als allgemein gebräuchliches Tauschmittel ein.“

¹⁴⁵ Ebenda, S. 57.

¹⁴⁶ Ebenda, S. 58.

Rolle eines allgemeinen Tauschmittels innehatte, war, so Mises, seine Wertschätzung allein durch die Austauschverhältnisse des Marktes bestimmt.¹⁴⁷

Doch mit der rechtsverbindlichen Festlegung eines Tauschmittels als gesetzliches Zahlungsmittel ändert sich einiges. Der Staat¹⁴⁸ kann im Zuge dieser Festlegung entweder am probaten Tauschmittel (z.B. Gold und Silber) festhalten oder ein neues Mittel (Papiergeld) einführen. Dies wiederum lässt drei Möglichkeiten zu, wie Mises erklärt: „Wenn der Staat ein Objekt zum gesetzlichen Zahlungsmittel für obschwebende Verbindlichkeiten erklärt, dann sind drei Fälle möglich: Das Zahlungsmittel kann mit dem Tauschgute, das die Parteien beim Abschlusse ihres Vertrages im Auge hatten, identisch sein oder ihm im Tauschwert im Augenblicke der Solution gleichkommen; z.B. der Staat erklärt Gold als gesetzliches Zahlungsmittel für auf Gold lautende Verbindlichkeiten oder er erklärt in einer Periode, in der das Verhältnis zwischen Gold und Silber wie 1:15½ ist, daß jede auf Gold lautende Verbindlichkeit durch Hingabe des 15½fachen Silberquantums getilgt werden könne. Eine derartige Anordnung enthält lediglich die juristische Formulierung des vermutlichen Inhaltes der Parteienabrede; wirtschaftspolitisch ist sie neutral. Anders, wenn der Staat ein Objekt zum Zahlungsmittel erklärt, welches einen höheren oder geringeren Tauschwert hat als das der Parteienverabredung gemäß zu liefernde. Der erste Fall kommt praktisch nicht vor; für den zweiten können zahlreiche historische Beispiele herangezogen werden. Vom Standpunkte der Privatrechtsordnung, welche den Schutz erworbener Rechte als obersten Grundsatz aufstellt, kann ein derartiges Vorgehen des Staates niemals gebilligt werden; ... Immer ... handelt es sich nicht um eine Erfüllung von Verbindlichkeiten, sondern um ihre gänzliche oder teilweise Aufhebung. Wenn Papierscheine, welchen im Verkehre nur der halbe Wert jener Geldsumme, deren Bezeichnung sie tragen, beigelegt wird, zum gesetzlichen Zahlungsmittel erklärt werden, so ist

¹⁴⁷ Vgl. ebenda, S. 59.

¹⁴⁸ Aus stilistischen Gründen und der Einfachheit halber sprechen wir hier von dem „Staat“, wohlwissend dass dieser kein Akteur im Sinne des methodologischen Individualismus ist. Es ist dem geeigneten Leser überlassen, die methodologisch angepasste Lesart, wonach der Staat als ein auf bestimmte Interaktionen vieler Individuen rückführbares Phänomen zu deuten ist, in Gedanken mit sich zu führen.

dies im Grunde nichts anderes, als wenn dem Schuldner von Gesetzeswegen die Hälfte seiner Verpflichtungen nachgesehen würde.“¹⁴⁹

Das wirtschaftsmoralische Problem des Geldes (als gesetzliches Zahlungsmittel) liegt also in der Möglichkeit des Staates, den Tauschwert des Zahlungsmittels selbst festlegen zu können, mitunter mit der Konsequenz, dass dem Schuldner von Gesetzeswegen die Hälfte seiner Verpflichtungen erspart bleiben kann – zum Nachteil des Gläubigers. Dass der Staat so der einen Wirtschaftspartei ein Gut, der anderen ein Übel zufügen kann, qualifiziert seine Festlegung des Tauschwertes als wirtschaftsmoralische Handlung gemäß der in Abschnitt 2.1.2.ff. getroffenen Bestimmungen.

2.2.8.1. *Ein kleiner Exkurs in die Finanzkrise 2008*

Die Festlegung des Tauschwertes für Geld ist nicht das einzige finanzpolitische Mittel, das ein Staat in einer wirtschaftsmoralisch relevanten Weise einsetzen kann. Auch die Festlegung des Geldzinses bietet ihm diese Möglichkeit. Ein kleiner Exkurs in die ab 2008 spürbar gewordene Finanzkrise soll ein Beispiel dafür liefern, dass der Staat als festlegende Instanz¹⁵⁰ des Geldzinses seiner gesetzlichen Zahlungsmittel a) selbst als wirtschaftsmoralischer „Akteur“ auftritt und b) auf das wirtschaftsmoralische Handeln der individuellen Wirtschaftsakteure großen Einfluss nimmt; Einfluss, der die Qualität des wirtschaftsmoralischen Akteurs auf dem Markt in ein anderes Licht stellt.

Die günstigen Geldzinsen in den USA, die in den 90er Jahren des letzten Jahrhunderts über lange Zeit angeboten wurden, boten vielen Amerikanern mit geringem Vermögen und Einkommen, die bei höheren Zinsen keine Häuser erworben hätten, die Möglichkeit, Kredite aufzunehmen. Die Blütezeit der Hypothekenfinanzierer Freddie Mac und Fannie Mae begann, und mit ihr der Traum vieler Amerikaner, bald in den eigenen vier Wänden leben zu können.

Das US Department of Housing and Urban Development (HUD) sah das Engagement von Freddie Mac und Fannie Mae im sogenannten *Sub-*

¹⁴⁹ Ludwig von Mises, *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel*, München und Leipzig: Duncker&Humblot 1912, S. 59f.

¹⁵⁰ Bzw. als Instanz, welche die Instanz zur Geldzinsfestlegung bestimmt.

primegeschäft mit Wohlwollen und Zustimmung. Der Name *Subprimegeschäft* ist ein beschönigendes Etikett für das Geschäft mit Kunden geringerer Bonität. Es offenbart drei miteinander verknüpfte und sich mittel- bis langfristig verschärfende Probleme. 1. Wer die Raten seines Hauses nicht tilgen und die Zinsraten der Tilgung nur bewältigen kann, solange die Zinsen niedrig sind, wird nie Eigentümer „seines“ Hauses sein. Er wohnt nur „auf Pump“. 2. Bietet der Staat seinen Bürgern Anreize, über die eigene wirtschaftliche Fähigkeit der Vermögensbildung hinaus zu leben, machen diese als zweckrationale Individuen davon Gebrauch. (Selbst derjenige, dem die Angelegenheit zunächst suspekt erscheint, wird der Versuchung schließlich erliegen, wenn er nicht hinnehmen will, dass alle anderen, die finanziell ähnlich unsolide ausgestattet sind wie er, den kurzfristigen Vorteil ausnutzen, der ihm entginge.) 3. Hält der Staat zu einem späteren Zeitpunkt – aus welchen Gründen auch immer (z.B. aus finanzpolitischen Gründen) – die günstigen Geldzinsen nicht mehr aufrecht, dann müssen die Immobilienfinanzierer von ihren Kunden in der nächsten Runde höhere Zinsen verlangen. Da diese dann in großer Zahl wegen Zahlungsunfähigkeit ihren Verpflichtungen nicht mehr nachkommen können, geraten die Immobilienfinanzierer ihrerseits in Liquiditätsschwierigkeiten. Die Krise beginnt.

Die wirtschaftsmoralische Qualität, die dem Handeln des Kreditnehmers zufällt, ist in solchen Situationen eine andere als in herkömmlichen Marktsituationen. Auch am Markt existieren Risiken, die mit entgangenen Vorteilen einhergehen. (Wenn Peter die günstige Eigentumswohnung nicht kauft, erwirbt sie Paul. Peters entgangener Vorteil ist der, den Paul wahrnimmt.) Wie auch immer, die am Markt wahrgenommenen Risiken werden allein von den Risikonehmern getragen. Im Falle der US-amerikanischen Immobilienkrise – wie auch in ähnlichen geldzinsinduzierten Krisen – liegen die Dinge anders. Die Wahrnehmung geldzinspolitischer Vorteile erfolgt nicht (allein) auf eigenes Risiko. Die absehbaren Folgen (hier die der Finanzkrise) treffen auch andere, weil zur Deckung der im Zuge einer Krise entstehenden Kosten auch Dritte (die Steuerzahler oder gar alle Bürger) herangezogen werden. In solchen Fällen stehen die potentiellen Kreditnehmer vor einem Dilemma: Sollen sie auf einen Vorteil verzichten, wenn ein Teil des damit einhergehenden Risikos von einer Instanz (hier vom Staat) auf Dritte abgewälzt wird oder nicht?

Aber auch die Kreditgeber sehen sich in einer solchen Situation Bedingungen ausgesetzt, die herkömmlichen Marktsituationen nicht zufallen. Illustrieren wir die Lage der Kreditgeber mit Hilfe eines Gedankenspiels. Ludwig leitet ein Institut, das Immobilienkredite vergibt. Bisher hat er nur solche Kunden akzeptiert, die sowohl die Kreditraten als auch die Zinsraten

tilgen konnten. Seine Konkurrenten haben das genauso gemacht. Dann ändert sich die Zinspolitik im Land. Nun können auch solchen Kunden Kredite angeboten werden, die zwar keine Kreditraten, wohl aber die Zinsraten tilgen können. Ludwig ahnt, dass solche Kunden „ihr“ Haus verlieren, sobald in der nächsten Runde das Geld wieder teurer wird. Ludwigs Konkurrenten verdienen mit den neuen Krediten Geld, nehmen ihm Marktanteile weg. Was macht er? Sagt er sich: „Ich biete Interessenten diese Kredite nicht an, verkaufe nicht an Subprimekunden, auch wenn sie danach fragen.“? Oder sagt er sich: „Obwohl ich die Risiken erkenne, biete auch ich diese Kredite Kunden mit geringer Bonität an, weil sonst nur meine Konkurrenten das Zusatzgeschäft machen, meine Umsätze und Gewinne aber sinken, die Arbeitsplätze in meinem Haus in Gefahr geraten.“? Ganz gleich, welche Entscheidung Ludwig trifft, sie ist erst durch das wirtschaftsmoralische Handeln des Staates (Zentralbank etc.) möglich geworden. Dieser Umstand kann bei der wirtschaftsmoralischen Beurteilung seiner Entscheidung nicht außer acht gelassen werden.

3. *Gerechtigkeit*

3.1. *Gerechtigkeit und die Herbeiführung von Normen*

Im Kapitel *Präliminarien* haben wir auf Ausführungen zur Gerechtigkeit verzichtet, auch trotz oder gerade wegen der Tatsache, dass die Gerechtigkeit weithin wahrscheinlich als höchste sittliche Norm für die Beurteilung moralischen bzw. wirtschaftsmoralischen Handelns angesehen wird. Unsere Zurückhaltung im 1. Kapitel galt nicht dem unterstellten Nimbus der Gerechtigkeit, *höchste* sittliche Norm zu sein, auch nicht der Vermutung, *höchste sittliche* Norm zu sein, sondern der Annahme, *Norm* zu sein. Wie ist diese Aussage gemeint?

Erinnern wir uns der Ausführungen in Abschnitt 1.1.3.4.! In diesen ging es u.a. um den Nachweis, dass analytische oder empirische Aussagen aus logischen Gründen normative Aussagen nicht implizieren können, und um die Frage, unter welchen Bedingungen Normen sich überhaupt im Sinne einer Ableitung aus Sätzen implizieren lassen. Wie dort ausgeführt, lassen sich Normen nur aus normativen Sätzen ableiten, was allerdings Anlass zur Vermutung gibt, dass eine solche Herleitung zu keinem zufriedenstellenden Ergebnis führen kann, sondern Gefahr läuft, in einen infiniten Regress zu münden. Wer das *Münchhausen-Trilemma* von Hans Albert kennt, ahnt zwar, dass es zwei Möglichkeiten gibt, dieser Gefahr zu entrinnen, weiß aber auch, dass diese beiden Alternativen ebenfalls zu unbefriedigenden Resultaten führen.¹⁵¹

¹⁵¹ Mit dem Münchhausen-Trilemma kennzeichnet Hans Albert eine Entscheidungssituation mit drei, im Sinne der Zielführung, nicht akzeptablen Alternativen: „1. einem infiniten Regreß, der durch die Notwendigkeit gegeben erscheint, in der Suche nach Gründen immer weiter zurückzugehen, der aber praktisch nicht durchzuführen ist und daher keine sichere Grundlage liefert; 2. einem logischen Zirkel in der Deduktion, der dadurch entsteht, daß man im Begründungsverfahren auf Aussagen zurückgreift, die vorher schon als begründungsbedürftig aufgetreten waren, und der ebenfalls zu keiner sicheren Grundlage führt; und schließlich: 3. einem Abbruch des Verfahrens an einem bestimmten Punkt, der zwar prinzipiell durchführbar erscheint, aber eine willkürliche Suspendierung des Prinzips der zureichenden Begründung involvieren würde.“ Vgl. Hans Albert, *Traktat über kritische Vernunft*. Tübingen: Mohr 1991⁵, S. 15.

Zunächst ist allerdings vorzuschicken, dass die von Hans Albert rekonstruierte Entscheidungssituation auf das begründungsphilosophische Verfahren, die Wahrheit einer empirischen Aussage zu beweisen, gemünzt ist. Wer eine Aussage als wahr beweisen will, kann seine Aussage auf Vorannahmen, diese auf zusätzliche Vorannahmen usw. infinit auf immer neue Vorannahmen gründen (infiniter Regress). Er kann diesen infiniten Regress aber auch abbrechen und dabei entweder in einem zirkulären Verfahren von einer zu begründenden Aussage auf eine andere zu begründende Aussage schließen (logischer Zirkel) oder schlicht verkünden, mit den bisher genannten Gründen sei die behauptete Aussage endgültig bewiesen (Dogma).

Diese Überlegungen lassen gewisse Rückschlüsse auf die Frage der Normherleitung zu. Nicht alle Versuche der Normherleitung müssen in einen unendlichen Regress münden. Manche Versuche können auch Zirkelschlüsse inkludieren, wieder andere dogmatische Festsetzungen. Das vielleicht bekannteste Beispiel einer zirkulären Normherleitung bietet Joseph Hellers Roman *Catch-22*.¹⁵² Auch dogmatische Festsetzungen von Normen dürften dem Leser nicht fremd sein. Autoritäre Regimes bedienen sich solcher Verfahren gerne. Aber auch fundamentalistische Glaubensgemeinschaften bedienen sich der Möglichkeit, Normen zu dogmatisieren.

Fasst man die Ergebnisse unserer hier ausgeführten Überlegungen mit denen zusammen, die in Abschnitt 1.1.3. ff. hinsichtlich der Nichtableitbarkeit normativer Aussagen aus analytischen und empirischen Sätzen dargelegt

¹⁵² Joseph Heller, *Catch-22*, London: Vintage 1994 (1961). In diesem Roman, der während des 2. Weltkrieges spielt, versucht der Protagonist John Yossarian, Hauptmann und Bombenschütze der US Air Force auf der italienischen Insel Pianosa, sich krankschreiben zu lassen, um den höchst riskant gewordenen Flugeinsätzen zu entgehen. Die Möglichkeit, durch Krankschreibung nach Hause geschickt zu werden, macht aber die Regel *Catch-22* zunichte. Gemäß *Catch-22* kann nur nach Hause geschickt werden, wer geisteskrank ist und selbst nach Heimatverschickung verlangt. Wer aber selbst verlangt, nach Hause geschickt zu werden, kann nicht geisteskrank sein, weil der Wunsch, sein Leben durch Drücken vor dem Kriegsdienst zu retten, als Beweis für das tadellose Funktionieren des Verstandes gewertet wird. Ergo kann dem Wunsch regelgemäß nicht stattgegeben werden. Wer wegen Geisteskrankheit nach Hause geschickt werden will, muss also auf die Äußerung des Wunsches verzichten. Deshalb argumentiert Yossarian gegenüber dem Truppenarzt, er müsse deshalb wegen Verrücktheit fluguntauglich geschrieben zu werden, weil er bei seinen Einsätzen immer aus Angst verrückt werde. Der Arzt klärt ihn jedoch auf, dass es völlig normal sei, bei einem Feindflug verrückt vor Angst zu sein. Hätte er bei einem Feindflug keine Angst, wäre er verrückt und müsste auf dem Boden bleiben.

wurden, dann kann man sagen, dass Normbegründungen zwei generellen Problemen ausgesetzt sind:

1. Normen sind aus nicht-normativen Sätzen nicht logisch ableitbar.
2. Normen sind zwar aus normativen Sätzen logisch ableitbar. Die dabei verwendeten Ableitungsverfahren führen jedoch zu unlösbaren Problemen.¹⁵³

Der Versuch, Normen aus Normen abzuleiten, führt entweder in einen unendlichen Regress, Zirkelschluss oder zu einem Dogma. In den ersten beiden Fällen, endet er fruchtlos, im letzten Fall verstößt er gegen die Non-Priorisierungsidee. Wenn Normen aber aus keinerlei Sätzen logisch ableitbar sind, wie können sie dann entstehen? Dieser Frage gehen wir hier abschließend nach.

Wieder sei daran erinnert, dass Alberts Münchhausen-Trilemma, obgleich wir es hier auf normative Aussagen angewendet haben, auf empirische Aussagen und die in der Begründungsphilosophie praktizierten Verfahren, die Wahrheit oder Falschheit empirischer Aussagen zu beweisen, gemünzt ist. Normative Aussagen sind jedoch keine empirischen Aussagen, die Wahrheitsgehalt haben können. Sie sind ihrer Natur gemäß weder wahr noch

¹⁵³ Spätestens hier wird sich der Leser fragen, inwiefern der Autor die Begründung von Normen via der beschriebenen Ableitungsverfahren bestreiten kann und zugleich selbst im Zuge seiner Überlegungen zu allerlei Vorschlägen kommt, die zumindest den Anschein erwecken, Normen zu sein; sei es die Regel, nicht mehr zu schließen, als die Prämissenmenge erlaube, keine unbegründeten Priorisierungen von Nutzenpräferenzen vorzunehmen usw. Dazu sei hier folgendes erklärt: Die Probleme der Normenbegründung gelten für alle Normen, auch solche, die dem Autor zugeschrieben werden könnten. Der Autor behauptet aber nicht, im Rahmen seiner Argumentation Normen logisch abzuleiten. Er versteht seine Konklusionen als Empfehlungen im Sinne eines hypothetischen Imperativs (der entgegen seines Wortlautes kein Befehl ist). Im Hinblick auf die Idee der Non-Priorisierung heißt die Empfehlung: „Wenn Du Dich nicht in Widersprüche verwickeln willst, dann schließe auf keine Priorisierung von Nutzenpräferenzen, es sei denn, Du kannst dafür identifizierbare und somit kritisierbare Gründe nennen.“ Der Leser wird bemerkt haben, dass der Autor zur Vermeidung des Eindrucks, trotz allem doch Normen einzuschmuggeln, seinen Sprachgebrauch an die selbst gestellten Anforderungen angepasst hat. Wir sprechen z.B. nicht vom Non-Priorisierungsgebot oder der Non-Priorisierungsnorm, sondern von der Non-Priorisierungsidee, Non-Priorisierungskonzeption oder Non-Priorisierungsempfehlung usw. Für den Fall, dass der Autor einmal die zu erwartende sprachliche Sorgfalt missen lässt, bittet er den Leser, die entsprechende Fehlformulierung im Sinne des hier erläuterten Sachverhalts zu interpretieren.

falsch, sondern *Sollens-Aussagen*.¹⁵⁴ Dass eine Norm gelten soll, kann per Entscheidung beschlossen werden. Mehr braucht es dazu nicht. Für empirische Sätze liegen die Dinge anders. Ihre Pointe liegt darin, wahre oder falsche Aussagen zu treffen. Man kann die Wahrheit oder Falschheit ihrer Aussage nicht per Beschluss herbeiführen. (Ob die Aussage „Heute scheint die Sonne.“ wahr ist oder falsch, können wir nicht per Beschluss klären.)

3.2. *Vertrag, Recht und Obligation*

Halten wir das bisher Gesagte in einem Zwischenergebnis fest: 1. Eine logische Ableitung von Normen ist nur aus Normen möglich. 2. Eine Herbeiführung von Normen kann aber anders erzielt werden, z.B. durch Beschluss. Angesichts der beiden Möglichkeiten und dem Wissen um die Probleme der ersten Option (infiniter Regress, Zirkelschluss, Dogma) liegt wohl nichts näher, als sich eingehend mit der 2. Alternative zu befassen. Die in diesem Abschnitt diskutierte These von Anthony de Jasay, dass Verträge Rechte herbeiführen können, ist m.E. ein gelungener Versuch, zu zeigen, wie Normen durch Entscheidung eingeführt werden können.

Aber auch ein anderer Grund spricht für die Heranziehung der Jasayschen Auffassung hinsichtlich der Einsetzung von Rechten. Dieser Grund ergibt sich aus unserem Anliegen, eine Definition wirtschaftsmoralischen Handelns zu entwickeln, die hinreichend eindeutig und präzise ist, um der Aufstellung und Überprüfung empirischer Theorien dienen zu können. Wenn unsere Definition wirtschaftsmoralischen Handelns – von der wir annehmen, dass sie der genannten Dienlichkeitsklausel entspricht – eingesetzt werden soll, um darüber zu entscheiden, ob ein wirtschaftsmoralisches Verhalten gerecht oder ungerecht genannt werden soll, dann muss auch das dieser Frage zugrundeliegende Gerechtigkeitsverständnis hinreichend eindeutig und präzise sein, um diese Dienlichkeit nicht zu gefährden.

Was würde es uns nutzen, wenn wir sagen könnten, ein Handeln sei wirtschaftsmoralisch, aber im Hinblick auf die Norm (z.B. Gerechtigkeit) wegen der definitorischen Mehrdeutigkeit und Ungenauigkeit derselben nicht entscheiden könnten, ob es sich um ein gutes oder übles wirtschaftsmoralisches Handeln handelt? Im Sinne der empirischen Zweckdienlichkeit sollten

¹⁵⁴ Vgl. dazu auch Abschnitt 1.1.3. ff.

auch die Normen, nach denen wirtschaftsmoralisches Handeln zu beurteilen ist, hinreichend präzise und eindeutig sein.

Den Ausgangspunkt für die Gerechtigkeitskonzeption von Jasay bildet die These, dass unter Rechten etwas anderes zu verstehen sei als unter Freiheiten. Jasay untermauert diese These mit der (im vorigen Kapitel¹⁵⁵ in anderer Diktion erläuterten) Idee, dass nicht die Ressourcennutzung, gegen die keine gültigen Einwände bestehen, einer Rechtfertigung bedürfe, sondern der fremde Eingriff in diese Nutzung.

Um Jasays Argumentation zu verstehen, liegt es nahe, sich zunächst einmal mit seiner Terminologie vertraut zu machen. Mit Freiheiten und Rechten sind s.E. zwei verschiedene Prototypen von Personen-Sachen-Relationen verbunden. Gemäß seiner Terminologie fallen unter ‚Freiheiten‘ solche Handlungen, die von einer Person ausgeführt werden können und in dem Sinne, dass sie gegen keine bestehenden Konventionen in der Gesellschaft verstoßen, nichts „Unrechtes“ darstellen.¹⁵⁶ Rechte hingegen konstituieren, laut Jasay, einen anderen Fall. Sie gestatten einer Partei A, eine Partei B zur Durchführung einer Handlung anzuhalten, und verpflichten B, A's Aufforderung, so sie ergeht, zu folgen.¹⁵⁷ (Ein Recht inkludiert, dass die berechnigte Partei (in diesem Fall A) das Recht wahrnimmt, nicht aber, dass sie es wahrnehmen muss.)

Eine notwendige Folge dieser Rechtekonzeption ist, dass Rechte Obligationen implizieren und umgekehrt. Korrespondiert zu dem Recht einer Partei keine Obligation einer anderen Partei, so verliert die Redeweise ihren Sinn. Ohne Obligation auf der Schuldnerseite verliert ein Recht seine Durchsetzungsmöglichkeit. In einem solchen Fall ist das „Recht“ genauso wenig ein Recht, wie ein leeres Glas ein Glas Wasser ist.¹⁵⁸ In analoger Weise ist die

¹⁵⁵ Vgl. Abschnitt 2.2.5.ff.

¹⁵⁶ Vgl. Anthony de Jasay, „Freedoms, “rights” and rights“, in: *Il Politico LXVI.3*, 2001, S. 378: „In the first prototype, a person can choose to perform a certain act because the act is feasible for him, and is not a wrong (i.e. is not made inadmissible by convention).“

¹⁵⁷ Vgl. ebenda, S. 378f.: „In the second, a person can choose to require another person to perform a certain act whereupon the other person is obliged to perform it. The first is a prototype of a freedom, the second the prototype of a right.“

¹⁵⁸ Vgl. ebenda, S. 392: „[R]ights are part of a relation between two persons and an act which one person, the obligor, must perform if so required by the other person,

Redeweise von einer Obligation, die einer Partei geschuldet sei, sinnfrei, falls das zur Obligation korrespondierende Recht nicht gegeben ist.

Zu sagen, Rechte können durch Beschluss oder Festlegung entstehen, inkludiert viele Möglichkeiten. Im oben genannten Fall kann der Beschluss einseitig (entweder vom (mutmaßlichen) Rechteinhaber oder vom (vermeintlichen) Schuldner) oder beidseitig gefasst werden. Er kann aber auch von außen beschlossen werden (und zwar von einer oder von mehreren Parteien). Im Falle eines Beschlusses von außen kann zudem eine einseitige Zustimmung von einer der betroffenen Parteien oder die allseitige Zustimmung der betroffenen Parteien vorliegen. Zudem kann der Beschluss leicht identifizierbar gestaltet sein (z.B. durch ein schriftliches Dokument) oder schwer identifizierbarer Natur sein (z.B. infolge einer nur rein mündlichen, nonverbalen oder konventionalen Übereinkunft.) Wie auch immer, unter all den genannten Möglichkeiten bieten Rechte, die auf einen Vertrag unter den betroffenen Parteien rekurrieren können, den geringsten Anlass, unter den Initiatoren kontroverse Auslegungsmöglichkeiten hinsichtlich der Obligation zu vermuten.¹⁵⁹ Außerdem bieten sie die vergleichsweise besten Voraussetzungen, um überprüfen zu können, ob mit der Einführung des Rechts in unbilliger Weise gegen die Gleichrangigkeit konkurrierender Nutzenpräferenzen verstoßen wurde.

Fälle, in denen der (vermeintliche) Schuldner den Beschluss fasst, sind pointenlos.¹⁶⁰ Da der (mutmaßliche) Rechteinhaber auf Einforderung der Obligation verzichten kann, ist der Beschluss letzten Endes wirkungslos. Im Fall einseitiger Beschlussfassung des (angeblichen) Rechteinhabers, liegt der

the rightholder. A right without the matching obligation would be only one half of the relation and could not be exercised; and a "right" that cannot be exercised is no more a right than an empty water glass is a glass of water. If this is the sole logically defensible concept of the right-obligation relation, the statement that a right exists entails the statement that an obligation exists, – rights imply obligations and vice versa.“

¹⁵⁹ Vgl. Anthony de Jasay, *Choice, Contract, Consent: A Restatement of Liberalism*, S. 91: „[C]ontract is their obvious, self-evident source, because only contracts provide proof that the correlative obligation has been *agreed to* by the obligor, hence its existence does not depend on controversial claims.“

¹⁶⁰ D.h. nicht, dass es sie nicht gäbe. Im Gegenteil! Es gibt viele Personen, die z.B. glauben, der Gesellschaft etwas zu schulden, ohne dass „die Gesellschaft“ etwas davon wüsste oder gar ein Recht gegen diese Personen behaupten würde.

Verdacht nahe, dass die „andere Seite“ ungewillt ist, die Obligation zu akzeptieren, und dass mit der Einführung des Rechts in unbilliger Weise gegen die Gleichrangigkeit konkurrierender Nutzenpräferenzen verstoßen wurde. Erfolgt der Beschluss von außen und stimmen die betroffenen Parteien zu, dann liegen die Dinge ähnlich wie im Vertragsfall. Allein durch die nun größere Anzahl der Parteien wächst der Anlass, unter den Parteien kontroverse Auslegungsmöglichkeiten hinsichtlich der Obligation zu vermuten. Dieser Anlass wächst auch, wenn der Beschluss von außen erfolgt ist und die betroffenen Parteien nicht oder nur teilweise zustimmen. In diesem Fall wächst der Anlass bedingt durch die Gründe, die für die ersten beiden Fälle ins Feld geführt wurden.

3.2.1. *Beschlüsse ohne Verträge*

Externe Beschlüsse ohne Verträge werfen besondere Probleme auf, die im direkten Vergleich mit Beschlüssen, die aus getroffenen Abmachungen unter den Vertragsparteien hervorgehen, ersichtlich werden. Verträge als Initiatoren von Rechten und Obligationen dokumentieren zumindest zweierlei. 1. Sie dokumentieren, welche Rechte und Obligationen die Vertragsparteien mit ihrer Abmachung etabliert haben. Die Identifizierung eines behaupteten Rechts oder einer deklamierten Obligation ist anhand eines präsentierten Vertrages prinzipiell überprüfbar.¹⁶¹ Verträge, zumindest schriftliche, stellen also (was ihren Inhalt betrifft) ein *Identifizierungsdokument* dar und gehen über die reine Deklamation hinaus. 2. Verträge dokumentieren außerdem, dass zwischen den beiden Vertragsparteien Konsens über die erzielte Vereinbarung besteht.¹⁶² Dadurch wird identifizierbar, dass die vereinbarte Vorrangigkeit von Nutzenpräferenzen keine unbillige, sondern von den Parteien einhellig gebilligte Priorisierung ist. Insofern ist es angemessen, eine schriftliche Vereinbarung ein *Zustimmungsdokument* zu nennen.

¹⁶¹ Dass Verträge gefälscht sein können und Interpretationen eines und desselben Vertrages widersprüchlich sein können, wird hier nicht bestritten, ist aber kein Sonderproblem, das nur für Verträge gälte, sondern ist ein alltägliches Problem, das immer und überall auftreten kann, wo mithilfe von Feststellungsmethoden versucht wird, die Übereinstimmung von Sachaussagen und ihren entsprechenden feststellbaren Sachverhalten zu ermitteln.

¹⁶² Anthony de Jasay, *Liberalismus neu gefaßt*, Berlin, Frankfurt 1995, S. 124: „[N]ur Verträge bieten den Beweis, daß der Verpflichtete in die entsprechende Verpflichtung *eingewilligt* hat, ...“

Wer vertraglich vereinbarte Rechte und Obligationen behauptet, braucht lediglich den Vertrag, aus dem die Abmachung ersichtlich ist, als Referenzdokument vorzuweisen, um die Wahrheit seiner Aussage zu untermauern. Es versteht sich von selbst, dass für Rechte, die nicht auf Verträgen basieren, diese Art der Dokumentation fehlt. Wer seine Behauptung zur Existenz bestimmter, nicht aus Verträgen hervorgehender Rechte und Obligationen glaubhaft machen möchte, muss *volens nolens* andere Referenzquellen bemühen. Sofern es sich um dekretierte Rechte und Obligationen handelt, kann der entsprechende Ukas dokumentieren, wer Initiator der geforderten Rechte und Verbindlichkeiten ist. Die Identifizierung dieser Forderung ist durch Vorweisen des Beschlusses prinzipiell überprüfbar. Zudem ist so ermittelbar, wer Urheber des Ukas ist. Kann für den Urheber der Nachweis erbracht werden, dass er im Auftrag der vom Beschluss betroffenen Personen gehandelt hat, dann haben wir es mit einem unproblematischen Fall zu tun: Zwar wurde dem Erlass von den betroffenen Personen nicht unmittelbar zugestimmt, aber mittelbar. Der Initiator der neuen Rechte und Obligationen hat im Rahmen seiner Entscheidungsbefugnis gehandelt. Anders liegen die Dinge, wenn er ohne eine solche Zustimmung Rechte und Obligationen behauptet. Da mit dieser Behauptung eine Priorisierung von Nutzenpräferenzen (und damit eine unbillige, weil asymmetrische Paretoinferiorität) einhergeht, bedarf sie der Begründung und damit einer anderen Referenzquelle.

Solche Referenzquellen können letztlich beliebigen Ursprungs sein. Oft sind sie religiöser Natur. In solchen Fällen wird ausdrücklich oder stillschweigend behauptet, eine behauptete Obligation (sowie das mit ihr korrespondierende Recht) erwüchse einem göttlichen Geheiß, das – wollte man z.B. das Christentum bemühen – im Alten oder Neuen Testament nachzulesen sei. Schließen sich die betroffenen Parteien dieser Auffassung an, dann können sie ihre Übereinstimmung durch eine nachträgliche Zustimmung zu den behaupteten Rechten und Obligationen bekunden. Schließen sie sich der Auffassung aber nicht an, dann liegt der Ball bei demjenigen, der mit der Durchsetzung seiner Behauptung die Betroffenen in der Wahrnehmung ihrer Freiheiten unbegründet verletzen würde. Dieser kann nun versuchen, eines der oben skizzierten Verfahren der Normableitung¹⁶³ (infiniter Regress, Zirkelschluss, Dogma) zu bemühen, z.B. in der Hoffnung, dass er auf diese Weise die betroffenen Parteien doch noch zur Umstimmung bewegen kann. Gelingt ihm auch das nicht, so hat er seine friedlichen Mittel zur Normdurch-

¹⁶³ Vgl. Abschnitt 3.1.

setzung erschöpft und – so nüchtern das auch klingen mag – nicht mehr aufgestellt als eine unbegründete Behauptung, aus der nichts folgt, jedenfalls nichts, das eine Priorisierung von Nutzenpräferenzen begründete.

3.2.2. *Beschlüsse durch Konventionen*

Konventionen stellen einen Sonderfall da. Zum einen sind sie kein Beispiel für einen von außen an eine Gruppe herangetragenem Beschluss, der bestimmte Rechte und Obligationen begründen zu können behauptete. Zum anderen sind sie auch keine expliziten Verträge.¹⁶⁴ Manche, wie z.B. Anthony de Jasay, deuten sie als implizite Verträge.¹⁶⁵ Diese Deutung ist jedoch nicht unproblematisch. Es dürfte durchaus Konventionen geben, auf die eine solche Beschreibung passt. Das Problem aber ist, dass wir nicht ohne weiteres sagen können, auf *welche* Konventionen sie zutrifft. Die Behauptung, x, y sei eine Konvention, somit Ausdruck eines stillschweigend getroffenen Vertrages und folglich bindend, kann für jede Regel aufgestellt werden, die man anderen auferlegen will, ohne deren Zustimmung zu haben. Insofern ist Vorsicht angeraten. Andernfalls könnten mutmaßliche Konventionen dazu missbraucht werden, unidentifizierbare Kollisionen mit der formalen Gerechtigkeit herbeizuführen.¹⁶⁶

Wie ist es jedoch, wenn eine Konvention *nicht* gegen die formale Gerechtigkeit verstößt, wenn sie die Idee der Non-Priorisierung konkurrierender Nutzenpräferenzen *nicht* verletzt? In diesem Fall wirft die Konvention keine Probleme auf. Jasay glaubt nicht nur, dass solche Konventionen im Hinblick auf die formale Gerechtigkeit unproblematisch seien, er meint zudem, dass sie eine Verpflichtung für andere ins Leben riefen. Jasay schreibt: „Es gibt einen eindeutigen Fall, in dem dem Verpflichteten eine unentgeltliche Verpflichtung auferlegt werden kann, ohne dass gegen seine Interessen unbillig verstoßen wird; wenn die in Frage stehende Verpflichtung ihn keiner

¹⁶⁴ Vgl. auch Anthony de Jasay, *Liberalismus neu gefaßt*, Berlin, Frankfurt: Propyläen 1995, S. 112: „Eine Konvention ist nur im übertragenen Sinn ein Vertrag, denn sie schafft keine ausdrücklichen oder stillschweigenden Leistungspflichten.“

¹⁶⁵ Ebenda, S. 111: „Eine Konvention lässt sich am besten als ein formlos geschlossener Vertrag verstehen, ...“

¹⁶⁶ Der Terminus „formale Gerechtigkeit“ wird im folgenden Abschnitt 3.2.3. näher erläutert.

Freiheit, keines subjektiven Rechtes beraubt, das er *andernfalls gehabt hätte*. Die Verpflichtung, das Eigentum eines anderen zu respektieren, das dieser nach dem Grundsatz „Der Finder darf’s behalten“ erworben hat, wäre ein einschlägiges Beispiel;¹⁶⁷ Jasays Argument enthält eine Schlussfolgerung, die mit unseren bisherigen Überlegungen nicht in Einklang steht. In Einklang mit dem bislang Gesagten steht, dass Konventionen, die niemanden einer Freiheit berauben, die er andernfalls gehabt hätte, einen Status quo herbeiführen, der mit der formalen Gerechtigkeit vereinbar ist. Nicht in Einklang mit dem bislang Geäußerten steht jedoch die These, mit dem neuen Status quo werde für andere eine Respektsverpflichtung geschaffen. Diese These widerspricht den in den Abschnitten 1.1.3.ff., 2.2.5. und 3.1.ff. vorgebrachten Argumenten, denen zufolge, aus empirischen Sätzen keine normativen Sätze gefolgert werden können. Das *Finders-Keepers-Prinzip* ist – wie in Abschnitt 2.2.5. ausgeführt – demnach keine Regel, die aufgrund ihrer Gerechtigkeitskonformität Legitimität und Verbindlichkeit für andere erzeugte. (Eine solche Annahme wäre Ausdruck eines naturalistischen Fehlschlusses und ein Verstoß gegen die mehrfach zitierte Idee, nicht mehr zu schließen, als die Menge der Prämissen erlaubt.) Das *Finders-Keepers-Prinzip* ist vielmehr als eine Konvention zu deuten, die im Falle fehlender Vorrangigkeitskriterien befolgt werden kann, ohne dass mit ihrer Befolgung Ansprüche erhoben würden, für deren Berechtigung es eines Kriteriums bedürfte. Der Erste, der eine Sache findet, trifft zum Zeitpunkt der Auffindung nicht auf jemanden, der eine andere Nutzenpräferenz hätte. Insofern ist sein Aneignen nichts weiter als die Wahrnehmung einer Freiheit, die *nicht* mit der Non-Priorisierung konkurrierender Nutzenpräferenzen kollidiert. Für den Zweiten, Dritten usw. gilt das nicht. Wollen sie den vom Finder geschaffenen Status quo einseitig ändern, dann verstoßen sie gegen die Non-Priorisierung konkurrierender Nutzenpräferenzen bzw. gegen die formale Gerechtigkeit. Das Problematische Ihres Handelns liegt also nicht im Verstoß gegen eine Verpflichtung, die ihnen der Finder auferlegt hätte (und von der wir annehmen, dass sie nicht gegeben ist), sondern in der Kollision mit der Non-Priorisierung konkurrierender Nutzenpräferenzen bzw. mit der formalen Gerechtigkeit.

¹⁶⁷ Anthony de Jasay, *Liberalismus neu gefaßt*, Berlin, Frankfurt: Propyläen 1995, S. 125.

3.2.3. *Beschlüsse durch Verträge*

Im Anschluss an unsere in den beiden letzten Abschnitten erörterten Fragen könnte man den Eindruck gewonnen haben, als ob die Rechtekonzeption von Jasay der geglückte Versuchs wäre, unter strikter Befolgung einer klaren Devise ans Ziel zu kommen: Wenn Du Rechte einführen willst, dann vermeide normative Ableitungsverfahren und achte darauf, dass Deine Anforderungen an die Zugeständnisse, die Du anderen eventuell abverlangen musst, so unproblematisch wie möglich sind. Jasays Ergebnis verdankt seinen Werdegang letztlich denselben Argumenten, auf denen das Finders-Keepers-Prinzip gründet. Man könnte den Zusammenhang zwischen dem Finders-Keepers-Prinzip und der Rechtekonzeption wie folgt kurzfassen: Sofern die Erstinbesitznahme mit der Idee der Non-Priorisierung oder Gleichrangigkeit konkurrierender Nutzenpräferenzen¹⁶⁸ nicht in Widerspruch gerät und ihr auch sonst keine gültigen Einwände gegenüberstehen¹⁶⁹, bedarf deren Praktizierung keinerlei Legitimierung. Analog dazu: Sofern der Wahrnehmung einer Freiheit (die Erstinbesitznahme wäre eine solche Wahrnehmung einer Freiheit) keine gültigen Einwände entgegenstehen, bedarf sie keinerlei Legitimierung. Zu den so verstandenen wahrnehmbaren Freiheiten zählt auch das Schließen von Verträgen mit anderen Parteien, deren Einverständnis vorausgesetzt. Der durch Vertrag identifizierbare Beschluss zweier Parteien, ein Rechte-Obligations-Verhältnis zwischen sich zu schaffen, führt sowohl ein Recht als auch eine mit ihm korrespondierende Obligation ein.

Es liegt nahe, Jasays Rechtebegriff, der allen Unannehmlichkeiten eines auf normativen Ableitungsverfahren gründenden Begriffs des Rechts entgeht, die Schaffung von vertraglich etablierten Rechten auf die Wahrnehmung von (unter Unschuldsvormutung stehenden) Freiheiten zurückführt und – soweit wir gesehen haben – frei von unbilligen Forderungen ist, als Ausgangspunkt für einen Gerechtigkeitsbegriff zu wählen, der als Kriterium für die Einteilung in gerechte und ungerechte wirtschaftsmoralische Handlungen dienen kann.

¹⁶⁸ Eine unbegründete Priorisierung von Nutzenpräferenzen läge z.B. vor, wenn unter der Bedingung, dass A und B eine herrenlose Sache gleichzeitig in Besitz nehmen wollen, entweder A B oder B A von der Erstinbesitznahme abhalten wollte.

¹⁶⁹ Andere gültige Einwände könnten z.B. der Nachweis sein, dass das mutmaßliche herrenlose Gut bereits angeeignet wurde.

Einen solchen Gerechtigkeitsbegriff in Anlehnung an eine bereits existierende, aber mit zweifelhaften normativen Vorannahmen¹⁷⁰ versehene Gerechtigkeitskonzeption zu entwickeln, dürfte Gefahr laufen, die mit dieser Konzeption einhergehenden Vorannahmen unbilliger Weise einzuschmuggeln und damit das Ziel, keinem der bereits erörterten Problemen anheim zu fallen, zu verfehlen. Insofern empfiehlt sich Zurückhaltung, auch in terminologischer Hinsicht. Wäre diese Zurückhaltung nicht geboten, sähe man wenig Grund, z.B. nicht auf die kommutative Gerechtigkeit zu verweisen, die – gemäß der aristotelischen Lehre¹⁷¹ – dem freiwilligen und unfreiwilligen Verkehr unter Individuen gilt und gerecht jene Handlungen nennt, die dem bestehenden Recht gemäß, und ungerecht jene, die ihm ungemäß sind.

Wie auch immer, will man einerseits terminologische Missverständnisse vermeiden, andererseits aber einen eingängigen und leicht handhabbaren Gerechtigkeitsbegriff generieren, und will man bei der Wahl des Begriffs zum einen der Leitidee, die Gerechtigkeit nicht inhaltlich, sondern formal zu bestimmen, genügen, dann drängt sich einem der Begriff *formale Gerechtigkeit*¹⁷² geradezu auf; all dies umso mehr, als man eingedenk der Tatsache,

¹⁷⁰ Vgl. Abschnitt 3.2.1.

¹⁷¹ Bekanntlich ist die aristotelische Gerechtigkeitskonzeption in teleologischer Absicht verfasst. Dem Ziel der *Eudaimonia* ist, laut Aristoteles, ein über ein gewisses Maß hinausgehendes Streben nach Gütern abträglich. Allein die aus dieser Auffassung abgeleiteten normativen Empfehlung bieten genug Anlass, Probleme für eine Anbindung des hier zu entwickelnden Gerechtigkeitsbegriff an die aristotelische Gerechtigkeitskonzeption zu vermuten.

¹⁷² Die Verwechslungsmöglichkeit mit jener formalen Gerechtigkeit, mit der in der Rechtsprechung das Gebot der Unparteiischkeit bezeichnet wird, wird hier in Kauf genommen. (Vgl. dazu Otfried Höffe, „Gerechtigkeit“, in: *Lexikon der Ethik*, hg. von Otfried Höffe, München: Beck 2002⁶, S. 82.) Gleichwohl wird darauf hingewiesen, dass die formale Gerechtigkeit im rechtlichen Sinne ausschließlich die *legale* Rechtskonformität betrifft. Mit der formalen Gerechtigkeit im ethischen Sinne ist allein die *moralische* Konformität mit den durch Verträgen initiierten Rechten gemeint. Handlungen können sowohl legal als auch moralisch rechtskonform sein, müssen es aber nicht sein. Im ersten Fall wird – ohne Ansehen der bestehenden Rechtsordnung – nach den Buchstaben des Gesetzes entschieden, im zweiten nach den hier genannten Kriterien moralischen Handelns. Das impliziert, dass Handlungen, die im rechtlichen Sinne formaler Gerechtigkeit gerecht zu nennen wären, im ethischen Sinne formaler Gerechtigkeit durchaus ungerecht genannt werden können – und umgekehrt. Ungeachtet dessen eint die formale Gerechtigkeit im legalen Sinne und die formale Gerechtigkeit im ethischen Sinne die Eigenschaft der Unparteiischkeit. Im Falle der formalen Gerechtigkeit im hier betrachteten ethischen Sinne wird

dass ‚soziale Gerechtigkeit‘ (je nach Konzeption aus unterschiedlichen Gründen) auf materiale Umverteilung zielt und somit auch *materiale Gerechtigkeit* genannt werden könnte.

Mit dem Terminus der formalen Gerechtigkeit ausgestattet, können wir nun zur Definition wirtschaftlich gerechten Handelns (gerecht im Sinne der formalen Gerechtigkeit) schreiten. Was wir dabei berücksichtigen, ist eine in den *Präliminarien* erläuterte Präferenz für deduktive Definitionsverfahren. Grundlage dieser Präferenz ist die Vermutung, es sei fruchtbarer, mit der Bestimmung jener Eigenschaften, die ein zu definierender Gegenstand gemäß zu nennender Kriterien nicht haben darf (negative Selektion), anzufangen als mit der Bestimmung jener Eigenschaften, die der zu definierende Gegenstand gemäß zu nennender Gründe haben muss.¹⁷³ Eingedenk dessen gelangen wir zu folgender Definition gerechten wirtschaftlichen Handelns: *Im Sinne der formalen Gerechtigkeit ist wirtschaftliches Handeln moralisch gerecht, sofern dabei niemand unbegründet in der Wahrnehmung seiner Freiheiten behindert wird, ungerecht, wenn dabei jemand unbegründet in der Wahrnehmung seiner Freiheiten behindert wird.*

Der Leser sei an dieser Stelle daran erinnert, dass mit der definitorischen Bestimmung wirtschaftsmoralisch gerechten und ungerechten Handelns die Klasse aller möglichen wirtschaftsmoralischen Handlungen noch nicht erschöpfend bestimmt ist. Inwiefern mutigem, großzügigem oder maßvollem Wirtschaften eine moralische Dimension zufällt oder nicht, kann allein aus der Definition wirtschaftsmoralisch gerechten und ungerechten Handelns nicht beantwortet werden. Gleichwohl dürfte wenig umstritten sein, dass unter allen moralisch strittigen Themen der Wirtschaftsethik die Frage nach der Gerechtigkeit wirtschaftlichen Handelns Priorität genießt.

Im folgenden Abschnitt wollen wir uns der Frage annehmen, in welchem Verhältnis formale und materiale (d.h. soziale) Gerechtigkeit zueinander stehen. Der Grund für dieses Vorgehen liegt in der (in den späteren Abschnitten ausgiebig diskutierten) These, dass die Kompatibilität einer wirtschaftlichen Handlung mit der formalen Gerechtigkeit kein hinreichendes Kriterium dafür biete, die Handlung gerecht zu nennen. Aufgrund des in der

diese Unparteilichkeit durch die Idee der Non-Priorisierung konkurrierender Nutzenpräferenzen zum Ausdruck gebracht. Im Falle der legalen formalen Gerechtigkeit wird diese Unparteilichkeit durch den Grundsatz entscheiden, Recht ohne Ansehen der Person zu entscheiden (weshalb *Justitia* eine Augenbinde trägt).

¹⁷³ Vgl. Abschnitt 1.1.8.1.

Gerechtigkeitsthematik vorliegenden terminologischen Fundus werden wir bei der Klärung dieser Frage zunächst einmal vom Begriffspaar „formale Gerechtigkeit und materiale Gerechtigkeit“ Abstand nehmen.

3.3. *Gerechtigkeit und soziale Gerechtigkeit*

Wirtschaftsmoralische Forderungen werden bekanntlich in aller Regel ausdrücklich oder stillschweigend mit dem Hinweis erhoben, sie dienten der Gerechtigkeit. Gerechtigkeit steht dabei gemeinhin als Platzhalter für den größten moralischen Wert, ungeachtet der Tatsache, dass von der Antike bis heute vortrefflich darüber gestritten wird, was mit ihr gemeint sein solle. Schon Platon hat sich zu recht gewundert, dass „noch nie jemand weder in einer Dichtung noch in ungebundener Form befriedigend beschrieben [habe], wie nämlich das eine [Ungerechtigkeit] das größte aller Übel sei, die die Seele an sich hat, die Gerechtigkeit aber das größte Gut.“¹⁷⁴

Um ein Adjektiv reicher, scheint die soziale Gerechtigkeit eine bestimmte Unterform der Gerechtigkeit bezeichnen zu sollen. Ob dem so sei, darüber lässt sich vortrefflich streiten¹⁷⁵, zumal für die soziale Gerechtigkeit Platons Bemerkung zumindest in Teilen herhalten könnte. Auch im Hinblick auf sie hat noch nie jemand weder in einer Dichtung noch in ungebundener Form befriedigend beschrieben, ob und, falls ja, wie sie denn – wie manche meinen – das größte gesellschaftliche Gut sei. Wie aber kann ein Urteil, zudem ein superlatives, über einen Wert – sei es die Gerechtigkeit schlechthin oder die soziale Gerechtigkeit – ergehen, wenn über denselben so wenig Genaueres bekannt ist?

¹⁷⁴ Platon, *Politeia* (II, 366St.) Nach der Übersetzung von Wilhelm Siegmund Teuffel, <http://www.opera-platonis.de/Politeia2.html>.

¹⁷⁵ Jasay führt ins Feld, dass der Begriff „soziale Gerechtigkeit“ ein Pleonasmus sei. „... so wie weisser Schimmel oder alter Greis. Jede Art von Gerechtigkeit, wie sie durch unsere Rechtsordnung (im Zivil-, Straf-, oder Verwaltungsrecht) angestrebt wird, ist insofern „sozial“, als sie die Verteilung von Besitz, Einkommen und Status, Belohnung und Strafe in einer Gesellschaft gewissen Regeln unterwirft.“ S. Anthony de Jasay, *Liberale Vernunft, soziale Verwirrung. Gesammelte Essays*, Colombo: Meridiana Publishers 2008, S. 172. Ähnlich argumentiert auch Friedrich Hayek in *Recht, Gesetzgebung und Freiheit*, Band 2: *Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit*, Landsberg: Verlag Moderne Industrie 1981, S. 112.

Wie dem auch sei, einen ersten Zugang, das Verhältnis zwischen Gerechtigkeit und distributiver Gerechtigkeit¹⁷⁶ zu bestimmen, liefert Aristoteles in seiner *Nikomachischen Ethik*. Dort, im fünften Buch, trifft Aristoteles eine Unterscheidung zwischen der allgemeinen Gerechtigkeit (im Sinne von Gesetzestreue) und der partikularen Gerechtigkeit, worunter er die *ausgleichende (kommutative)* und die *austeilende (distributive)* Gerechtigkeit fasst.

„Von der *partikularen Gerechtigkeit* aber und dem ihr entsprechenden Rechte ist eine Art die, die sich bezieht auf die *Zuerteilung* von Ehre oder Geld oder anderen Gütern, die unter die Staatsangehörigen zur Verteilung gelangen können – denn hier kann der eine ungleich viel und gleich viel erhalten wie der andere –; (1131a) eine andere ist die, die *den Verkehr* der Einzelnen unter einander regelt. Die letztere hat zwei Teile. Es gibt nämlich einen freiwilligen Verkehr und einen unfreiwilligen. Zum freiwilligen Verkehre gehören z.B. Kauf, Verkauf, Darlehen, Bürgschaft, Nießbrauch, Hinterlegung, Miete. Hier spricht man von freiwilligem Verkehr, weil das Prinzip der genannten Verträge beiderseits der freie Wille ist. Zu dem unfreiwilligen Verkehr gehören teils heimliche Handlungen, wie Diebstahl, Ehebruch, Giftmischerei, Kuppelei, Sklavenverführung, Meuchelmord, falsches Zeugnis, teils gewaltsame, wie Mißhandlung, Freiheitsberaubung, Todtschlag, Raub, Verstümmelung, Scheltreden, Herabwürdigung.“¹⁷⁷

Auch wenn für unsere Lesegewohnheiten etwas ungewöhnlich formuliert, drückt Eugen Rolfes mit seiner Übersetzung doch sehr klar aus, welche Unterscheidung Aristoteles hier trifft: Geht es um „die *Zuerteilung* von Ehre oder Geld oder anderen Gütern, die unter die Staatsangehörigen zur Verteilung gelangen können“, dann ist die *distributive Gerechtigkeit* gefragt, geht es um den freiwilligen oder unfreiwilligen Verkehr unter Individuen, dann ist die *kommutative Gerechtigkeit* am Zug.

Kauf, Verkauf, Darlehen, Bürgschaft, Nießbrauch, Hinterlegung, Miete. Sie sind alle bekannte Handlungen des Wirtschaftslebens, sie alle entspringen der freiwilligen Übereinkunft der Wirtschaftsakteure. Aber auch Handlungen, denen die Freiwilligkeit (zumindest bei einer Partei) fehlt (z.B. Raub und

¹⁷⁶ Soweit nicht irreführend und stilistisch geboten, verwenden wir die Begriffe „soziale Gerechtigkeit“, „distributive Gerechtigkeit“ und „austeilende“ oder „verteilende Gerechtigkeit“ bzw. „Verteilungsgerechtigkeit“ synonym.

¹⁷⁷ Aristoteles, *Philosophische Schriften, Band 3: Nikomachische Ethik*, in der Übersetzung von Eugen Rolfes, bearbeitet von Günther Bien, Hamburg: Meiner 1995, S. 106.

Diebstahl) sollen nach dem Prinzip der kommutativen Gerechtigkeit geklärt werden, so Aristoteles. Das Prinzip der kommutativen Gerechtigkeit orientiert sich für Aristoteles an der arithmetischen Proportionalität, die – für unsere Zwecke vereinfacht gesprochen – die Restitution empfiehlt. So heißt es bei Aristoteles im 5. Kapitel des 5. Buches (1132a), „der Richter sucht durch die Strafe einen Ausgleich herbeizuführen, indem er dem Täter seinen Vorteil entzieht.“¹⁷⁸

Aber an welches Prinzip will er die distributive Gerechtigkeit gebunden wissen? Das Prinzip der distributiven Gerechtigkeit ist an der geometrischen Proportionalität auszurichten, um – ebenfalls vereinfachend gesprochen – die Mittel leistungsgerecht zu verteilen. „Die das Gemeinsame austeilende Gerechtigkeit verfährt immer nach der angegebenen Proportionalität; wenn z.B. eine Geldverteilung aus öffentlichen Mitteln stattfindet, so muß sie nach dem Verhältnisse geschehen, das die Leistungen der Bürger zu einander haben.“¹⁷⁹

Zusammengefasst gesagt: Während Aristoteles die ausgleichende Gerechtigkeit zur Beurteilung der Tauschhandlungen des freiwilligen und unfreiwilligen Verkehrs vorsah, reservierte er die austeilende Gerechtigkeit als Maßstab für die öffentliche „Zuteilung von Ehre oder Geld oder anderen Gütern“ gemäß dem Verhältnis, „das die Leistungen der Bürger zu einander haben“. Andere Parameter, wie etwa Bedürftigkeit, Zugehörigkeit zu einer Gruppe u.ä., spielten für ihn keine Rolle. Sie gewannen erst in den modernen Theorien sozialer Gerechtigkeit an Bedeutung.

Aristoteles wollte die beiden Gerechtigkeitstypen komplementär verstanden wissen. Was aber, wenn die Frage nach dem internen Leistungsverhältnis der Bürger uneins beantwortet wird? Werden die Zuteilungen von Geld und Ehre dann ausgesetzt? Oder erhält eine Auffassung den Vorzug vor der anderen? Wenn ja, welche? Nach welchem Prinzip? Würden die Zuteilungen ausgesetzt, dann wäre die Idee der sozialen Gerechtigkeit letztlich pointenlos. Erhielte eine Auffassung den Vorzug, wäre die Komplementarität aufgehoben. Diese prinzipielle Spannung zwischen der kommutativen und der distributiven Gerechtigkeit scheint Aristoteles nicht ausreichend behandelt zu haben.¹⁸⁰

¹⁷⁸ Ebenda, S. 109.

¹⁷⁹ Ebenda.

¹⁸⁰ Gesehen hat er sie vermutlich schon, wusste er doch, dass die Würdigkeit je nach Weltanschauung nach unterschiedlichen Kriterien begründet wird. So heißt es

Ungeachtet dessen ist die beabsichtigte Komplementarität von kommutativer und distributiver Gerechtigkeit bei Aristoteles m.E. offensichtlich. Sie spiegelt nicht nur die ausdrückliche Kategorisierung der beiden Gerechtigkeitstypen als Unterklassen der partikularen Gerechtigkeit wider, sondern erklärt auch, warum andere Parameter, wie z.B. Bedürftigkeit, als Maßgabe für distributive Gerechtigkeit nicht in Frage kommen konnten – einmal angenommen, Aristoteles hätte sie erwogen. Solche Parameter wären mit der Leistungsgerechtigkeit und der ihr zugrundeliegenden geometrischen Proportionalität allzu leicht in Konflikt geraten. Wie dem auch sei, es hat – wie die Diskussion diverser neuer Theorien der (sozialen) Gerechtigkeit noch zeigen wird – den Anschein, als ob der Anspruch, die Idee der Gerechtigkeit mit jener der sozialen Gerechtigkeit in logisch konsistenter Weise zu verbinden, sich bis heute erhalten hätte – zumindest bei einigen Denkern. Ob er auch erfüllt wurde, wird an späterer Stelle noch zu diskutieren sein.¹⁸¹

Wie auch immer, der prägende Einfluss der aristotelischen Distinktion für spätere Generationen war enorm groß. Wie sonst wäre zu erklären, dass die Notwendigkeit dieser Distinktion nie ernsthaft in Frage gestellt wurde?¹⁸² Dabei ist es alles andere als evident, dass es neben der sogenannten kommu-

bei ihm (1131a) im Hinblick auf das Richtmaß distributiver Gerechtigkeit ebenda, S. 107: „Vielmehr kommen Zank und Streit eben daher, dass entweder Gleiche nicht Gleiches oder nicht Gleiche Gleiches bekommen und genießen. Das ergibt sich auch aus dem Moment der Würdigkeit. Denn darin, dass eine gewisse Würdigkeit das Richtmaß der distributiven Gerechtigkeit sein müsse, stimmt man allgemein überein, nur versteht nicht jedermann unter Würdigkeit dasselbe, sondern die Demokraten erblicken sie in der Freiheit, die oligarchisch Gesinnten in Besitz oder Geburtsadel, die Aristokraten in der Tüchtigkeit.“

¹⁸¹ Vgl. Abschnitt 3.7.

¹⁸² Wie sonst wäre zu erklären, dass es bis heute kaum Anstoß erregt, wenn unverdientes Glück in die Nähe der Ungerechtigkeit gerückt wird? Der Umstand, dass A etwas mit Glück und nicht allein oder vornehmlich aufgrund seiner Leistung erworben hat, bedeutet nicht, dass das Erworbene A nicht zustünde. Es scheint zu den großen Hypothesen der aristotelischen Gerechtigkeitskonzeption zu gehören, dass Eigentum, das einer Person *nicht* zufallen würde, wenn es nur nach dem Prinzip der Leistungsgerechtigkeit zuginge, unter Verdacht steht, es sei – obwohl unter Wahrung kommutativer Gerechtigkeit angeeignet – nicht in vollem Sinne gerecht. Vgl. dazu auch Anthony de Jasay, „Justice, luck, liberty“, in: *Liberty and Justice*, hg. von Tibor Machan, Stanford: Hoover Institution Press 2006, S. 27: “[I]t is grossly mistaken to imply that something that is not deserved must be undeserved. Lack of argument why a person should have or get some good does not imply that he ought not to have or get it.”

tativen Gerechtigkeit noch eine distributive Gerechtigkeit brauchen sollte. Was Aristoteles mit der Einführung der distributiven Gerechtigkeit bereitstellte, ist ein Modus der Verteilung öffentlicher Güter, der mit der kommutativen Gerechtigkeit kompatibel ist. Um einen mit der kommutativen Gerechtigkeit kompatiblen Verteilungsmodus zu erwirken, braucht es allerdings keine komplementäre Gerechtigkeitsform. Es reicht der unter den Parteien herrschende Konsens über den Verteilungsmodus, um Kompatibilität mit der kommutativen Gerechtigkeit zu erlangen.

Die Wirkungsgeschichte der Unterteilung partikularer Gerechtigkeit in eine ausgleichende und eine austeilende Gerechtigkeit wurde von alledem nicht beeinflusst. Nach wie vor – und ungeachtet des Bedeutungswandels, den die distributive Gerechtigkeit in der modernen Version sozialer Gerechtigkeit erfahren hat – wird die Frage aufgeworfen, was die soziale Gerechtigkeit zu bedeuten habe und in welchem Verhältnis sie zur eigentlichen, zur formalen Gerechtigkeit (oder im Hinblick auf Aristoteles: kommutativen Gerechtigkeit) stehe. Wie auch immer diese Frage zu beantworten sein mag, an dieser Stelle kann so viel schon vorausgeschickt werden: Sollte im Namen der sozialen Gerechtigkeit empfohlen werden, Güter von A ohne dessen Zustimmung an B zu verteilen, obwohl A seine Güter nicht im Zuge unfreiwilligen Verkehrs anderen weggenommen hat und B nicht in unfreiwilliger Weise um eigene Güter gebracht wurde, dann steht diese Empfehlung in Kollision mit der formalen (und kommutativen) Gerechtigkeit.¹⁸³

Bevor wir uns mit derlei Kollisionsfällen auseinandersetzen werden, sollen hier zunächst noch einige Überlegungen zu vorgelagerten Fragen expliziert werden. Dazu werfen wir zuerst einen Blick auf den Ursprung der Idee sozialer Gerechtigkeit. Mehr noch als Hayeks ideenhistorische und phylogenetische Erklärungen zum Ursprung der Idee sozialer Gerechtigkeit wird vor allem die Frage im Vordergrund stehen, ob und, falls ja, inwiefern das Verständnis von Eigentum, Gerechtigkeit und Gleichheit auf die Formung der Idee der sozialen Gerechtigkeit Einfluss genommen habe.

¹⁸³ Vgl. dazu auch Antony Flew, „Social Democracy and the Myth of Social Justice, in: *Libertarians and Liberalism*, hg. von Hardy Bouillon, Aldershot: Avebury 1996, S. 170-183.

3.4. Der Ursprung der Idee sozialer Gerechtigkeit

Obwohl der *Begriff* der distributiven Gerechtigkeit sich bis Aristoteles zurückverfolgen lässt, ist der Ursprung der *Idee* einer sozialen Gerechtigkeit weitaus jüngeren Datums.¹⁸⁴ Was die Idee der sozialen Gerechtigkeit von der Aristotelischen distributiven Gerechtigkeit unterscheidet, ist die Vernachlässigung bzw. Verabschiedung von der Leistungsgerechtigkeit als tragendem Prinzip und der Rückgriff auf andere Parameter. Schon allein deshalb liegt es nahe, sie mit dem Aufkommen des Utilitarismus in Verbindung zu bringen, ging es diesem doch – um Bentham zu bemühen – um das ‚größte Glück der größten Zahl‘. Dieses utilitaristische Ziel ist de facto ohne die Aufgabe der Idee der Leistungsgerechtigkeit sowie der formalen Gerechtigkeit nicht erreichbar.

Allerdings gibt es – wie die Diskussion der Rawlsschen Gerechtigkeitskonzeption noch zeigen wird – durchaus nicht (rein) utilitaristisch inspirierte Theorien sozialer Gerechtigkeit. Insofern ist die Frage nach einer möglichen Kompatibilität zwischen sozialer Gerechtigkeit und formaler Gerechtigkeit durchaus zu stellen.

3.4.1. Die soziale Gerechtigkeit und das Moralsystem der Horde

Hayek stellt im 2. Band seiner Trilogie *Recht, Gesetzgebung und Freiheit* die Frage nach dem Ursprung der Idee der sozialen Gerechtigkeit in einem doppelten Sinne. Zum einen geht es ihm – wie oben angedeutet – um die geisteshistorische oder ideengeschichtliche Frage nach dem Ursprung von Begriff und Idee sozialer Gerechtigkeit, und zum anderen interessiert ihn die Frage, wie es komme, dass so viele Menschen sich offenbar nach sozialer Gerechtigkeit sehnen.

Die Antwort auf die letzte Frage sucht er in der Phylogenese des Menschen. Laut Hayek wurde der Mensch in seinem sittlichen Empfinden durch die Lebensform der Primaten vorgeprägt. S.E. pflegten unsere stammesge-

¹⁸⁴ Vgl. Friedrich A. von Hayek, *Recht, Gesetzgebung und Freiheit*, Band 2: *Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit*, Landsberg: Verlag Moderne Industrie 1981, S. 93, wo er die Idee auf John Stuart Mill zurückführt.

schichtlichen Vorfahren Jahrhunderttausende in kleinen Gruppen mit 20-60 Individuen zu leben. Die im Vergleich zu unseren heutigen Gruppengröße geringe Zahl von Gruppenmitgliedern habe die Entwicklung bestimmter sittlicher Empfindungen und deren phylogenetische Verankerung begünstigt.¹⁸⁵ Das – wenn man so will – tägliche Rühren und Berühren der Gruppenmitglieder habe eine Moral entstehen lassen, die für den Erhalt der Gruppe vorteilhaft [zumindest nicht nachteilig, HB] war. Die gegenseitige Fürsorge, das Geben und Nehmen habe diese Gruppen geprägt.¹⁸⁶ Für Hayeks Mutmaßungen dürfte einiges sprechen. Es scheint einleuchtend zu sein, anzunehmen, dass jene Gruppe, deren Überleben, wie das vergleichbarer Gruppen, von erfolgreicher Jagd und somit von einer Mindestgröße abhing, sich eher durchsetzen konnte, wenn sie ihre Mindestgröße wahrte, d.h. ein verletztes oder krankes Mitglied genesen statt fallen ließ. Soziales Mitgefühl in Kleingruppen könnte durchaus einen Selektionsvorteil¹⁸⁷ mit sich geführt haben.

Hayek führt seine Idee der Hordenmoral nicht nur aus, um mit ihr die mögliche Entstehung der sozialen Gerechtigkeit im Sinne eines sittlichen Empfindens zu erklären, sondern auch, um die Untauglichkeit der Hordenmoral für heutige Gesellschaften nachzuweisen. Die heutige *abstrakte Gesellschaft* fordert, laut Hayek, eine andere Moral, die Moral der Großgruppe. Anders als die Kleingruppe, benötige die Großgruppe Moralregeln, die auch den Umgang mit Fremden regele. Der Respekt vor fremdem Eigentum und die Einhaltung von Verträgen seien Eigenschaften, die das Zusammenleben in anonymen Gesellschaften stärker prägten als die Regeln der *face-to-*

¹⁸⁵ Vgl. dazu Gerard Radnitzky, „Die ungeplante Gesellschaft. Friedrich von Hayeks Theorie der spontanen Ordnungen und selbstorganisierenden Systeme“, in: *Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Sozialpolitik* 29, 1984, S. 9-33. Radnitzky hält den für eine phylogenetische Verankerung angenommenen Zeitraum für zu kurz. Vgl. auch Hardy Bouillon, „Hayeks theory of cultural evolution in the light of Lorenzian ethological epistemology“, in: *Evolution and Cognition* 1, 1992, S. 131-145.

¹⁸⁶ Vgl. Friedrich A. von Hayek, *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, London: Routledge & Kegan Paul 1978, S. 57ff.

¹⁸⁷ M.E. ist es genauer, hier – wie in ähnlich strukturierten Fällen – eine *negative Selektion* (zur Bedeutung der *negativen Selektion* vgl. Abschnitt 1.1.5.) zu unterstellen, d.h., davon zu sprechen, dass soziales Mitgefühl für das Fortbestehen der Gruppe zumindest nicht nachteilig war.

face-society.¹⁸⁸ Hayeks Überlegungen zu den moralischen Anforderungen an Großgruppen haben einen hohen Grad an Plausibilität. Während die Kleingruppe den Verlust eines Mitgliedes nur schwerlich verkraften kann, dürfte eine minimale Mitgliederreduzierung einer Großgruppe wenig anhaben. Zudem geht mit der Zunahme an Anonymität unter den Gruppenmitgliedern der Verlust an Kontrolle hinsichtlich eventuellen Missbrauchs sozialen Mitgefühls einher. Dieser Umstand erhöht das Missbrauchsrisiko und damit die Wahrscheinlichkeit, dass soziales Mitgefühl sich auf die Großgruppe nachteilig auswirkt.

3.5. Soziale Gerechtigkeit als Fehlbegriff

Eine Definition der Gerechtigkeit, die – wie im Abschnitt 3.2.3. ausgeführt – in deduktiver Weise (und im Verfahren der negativen Selektion) gewonnen werden soll, kann an der Konzeption sozialer Gerechtigkeit nicht achtlos vorübergehen. Es kann sein, dass soziale Gerechtigkeit eine Unterklasse der Gerechtigkeit darstellt und somit für die Präzisierung der Definition nützlich sein kann. Eine notwendige Voraussetzung für diesen Fall ist, dass sie eine zur Oberklasse logisch kompatible Unterklasse darstellt. Da sich einige Konzeptionen sozialer Gerechtigkeit auf dem Definitionsmarkt darbieten, ist eine sorgfältige Begutachtung der Angebote geboten. Es sind aber auch solche Argumente zu prüfen, die Kriterien nennen, denen eine Konzeption sozialer Gerechtigkeit nicht entsprechen darf, um dem Kriterium logischer Kompatibilität zu genügen. Ein solches Argument ist von Hayek in die Debatte geworfen worden.¹⁸⁹ Hayek geht zunächst einmal der Frage nach, ob man den Ergebnissen des freien Marktes sinnvoller Weise unterstellen könne, sozial ungerecht zu sein. Ausgehend vom methodologischen Individualismus, demzufolge alle gesellschaftlichen Ergebnisse als Resultate individueller (Inter)Aktionen rekonstruiert werden können, unterscheidet Hayek zwischen gemeinschaftlichen Ergebnissen infolge eines Plans, zu dessen Verwirklichung jeder nach seiner ihm zugedachten Rolle beiträgt, und Ergebnissen, die zwar aus individuellen Handlungen hervorgehen, aber

¹⁸⁸ Vgl. Friedrich A. von Hayek, *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, London: Routledge & Kegan Paul 1978, S. 61f.

¹⁸⁹ Vgl. auch Abschnitt 1.1.9. Vgl. dazu auch den zweiten Band der Hayekschen Trilogie *Recht, Gesetzgebung und Freiheit*, Band 2: *Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit*, Landsberg: Verlag Moderne Industrie 1981, S. 99ff.

keinem gemeinsamen Plan folgen. Die Ergebnisse des freien Marktes sind laut Hayek ein solches spontanes Ergebnis. Niemand habe die Güterverteilung am Markt geplant, so Hayek. Niemand folge im freien Markt den Anweisungen, die an ihn ergangen wären. In der Analyse Hayeks kann bestenfalls das Ergebnis einer zentralen Planwirtschaft als Beispiel für die erste Art gemeinschaftlicher Ergebnisse gedeutet werden.

Anders als in Planwirtschaften, für deren Ergebnis das Handeln der einzelnen Akteure zwar nicht hinreichend, aber doch notwendig und auf das gemeinschaftliche Ziel ausgerichtet ist, verfolgen die Akteure in Marktwirtschaften individuelle Ziele und ist keiner von ihnen für das Gesamtergebnis hinreichend ursächlich. Keiner der Millionen Marktakteure kann demzufolge das Verteilungsergebnis des Marktes alleine oder in Absprache mit anderen herbeiführen.

Wenn wir nun unterstellen, dass nur solche Handlungsergebnisse moralisch qualifizierbar sind, für die es einen Akteur gibt, der sie hinreichend verursacht hat, dann müssen wir folgern, dass die spontanen Verteilungsergebnisse auf dem Markt für keine moralische Qualifizierung geeignet sind. Man kann sie demzufolge weder sozial gerecht noch sozial ungerecht nennen.¹⁹⁰

Wie in Abschnitt 1.1.9.1. dargelegt, wächst die Schwierigkeit, Handlungen als moralisch zu qualifizieren, mit den Brüchen in der Trias moralischer Handlungen. Sind Intention, Handlung und Folge in ununterbrochener Weise miteinander verbunden, dann fällt es leichter, darüber zu urteilen, ob Handlungen eine moralische Dimension haben; dann fällt es auch leichter, darüber zu urteilen, welche moralische Dimension sie haben (z.B. gut oder übel). Fällt eine der drei Kategorien aus der Betrachtung heraus (z.B., weil zwar die Intention und die zugehörige Handlung vorliegen, nicht aber die intendierte Folge eintritt), dann sind die Zuordnung einer moralischen Dimension und das moralische Urteil selbst unter größere Vorbehalte gestellt. (Wir verurteilen den Mord stärker als den versuchten Mord.)

¹⁹⁰ S. Vgl. Friedrich A. von Hayek, *Recht, Gesetzgebung und Freiheit*, Band 2: *Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit*, Landsberg: Verlag Moderne Industrie 1981, S. 102: „Sie [die Gerechtigkeit, HB] hat offensichtlich keine Anwendung auf die Weise, wie der unpersönliche Prozeß des Marktes bestimmten Personen Herrschaft über Güter und Dienstleistungen zuteilt: dies kann weder gerecht noch ungerecht sein, weil die Ergebnisse nicht beabsichtigt und vorhergesehen sind und von einer Vielzahl von Umständen abhängen, die in ihrer Gesamtheit niemandem bekannt sind.“

Folgt man Hayeks Argumentation, dann kann man im Falle der Marktergebnisse sagen, dass zwei der triadischen Kategorien herausfallen, nämlich Intention und Folge. (Die Akteure haben weder das Verteilungsergebnis intendiert, noch steht eine Folge, für die einer von ihnen hinreichend ursächlich wäre, zur Betrachtung an.) Man könnte sogar hinzufügen, es sei strenggenommen unangemessen, die Handlungen überhaupt oder auch nur bedingt als verbleibendes Element in der Trias zu betrachten, da sie weder für die spontane Folge notwendig, noch hinreichend seien. Hayeks Schlussfolgerung, die Verteilungsergebnisse des freien Marktes mit keiner moralischen Dimension zu belegen und ‚soziale Gerechtigkeit‘ als Fehlbegriff zu deuten, scheint angesichts einer derart erschütterten Trias gut begründet.

Eine Konzeption sozialer Gerechtigkeit, die darauf abzielt, den Ergebnissen des freien Marktes soziale Ungerechtigkeit zu unterstellen, ist also angesichts der Hayekschen Argumente ungeeignet, eine zur Oberklasse „Gerechtigkeit“ logisch kompatible Unterklasse zu stellen. Im Rahmen des Modells formaler (und auch kommutativer) Gerechtigkeit, welche Wiedergutmachung begangenen Unrechts verlangt, kann man zudem sagen, dass die Forderung nach sozialer Gerechtigkeit zur Wiedergutmachung sozialer Ungerechtigkeit zu unrecht erhoben würde, weil, wie Hayeks Analyse zeige, im Falle der Verteilungsergebnisse des Marktes kein Zustand eintrete, der ungerecht oder gerecht zu nennen wäre.

Trotz alledem ist zu bedenken, dass die Hayeksche Kritik gegen jenes Verständnis von sozialer Gerechtigkeit gerichtet ist, das (wie sich gezeigt hat: fälschlicher Weise) davon ausgeht, dass die regulären Handlungen der Akteure im freien Markt zu sozialer Ungerechtigkeit führten. Nicht von seiner Kritik betroffen sind Vorstellungen, denen zufolge soziale Ungerechtigkeit das Ergebnis von Unterlassungen sei. Wie wir noch sehen werden¹⁹¹, sind solche Auffassungen zwar einer Reihe von anderen Problemen ausgesetzt, aber im Rahmen unserer Untersuchung nicht von vornherein auszuklammern, da – wie in Abschnitt 1.1.7. dargelegt – nicht nur Handlungen, sondern auch Unterlassungen in die Betrachtung wirtschaftsmoralischer Handlungen einzubeziehen sind.

Von Hayeks Kritik ebenfalls nicht betroffen sind Konzeptionen sozialer Gerechtigkeit, die nicht davon ausgehen, dass soziale Gerechtigkeit nur dann zu fordern sei, wenn soziale Ungerechtigkeit vorliege, sondern Handlungen im Namen der „sozialen Gerechtigkeit“ aus anderen Gründen fordern. Wie

¹⁹¹ Vgl. Abschnitt 3.6.

wir noch sehen werden, spielt dabei auch die Idee der Unterlassung eine nicht unerhebliche Rolle.¹⁹²

3.5.1. Soziale Gerechtigkeit als prudente Maßnahme

Der folgende kleine Exkurs in die Welt des Ordoliberalismus führt uns zu einem Beispiel einer Konzeption sozialer Gerechtigkeit, die eine Existenz sozialer Ungerechtigkeit als Folge vergangener Marktaktivitäten nicht notwendigerweise voraussetzt und auch nicht *expressis verbis* unter dem Banner „soziale Gerechtigkeit“ antreten muss. Gemeint ist die Idee der sozialen Marktwirtschaft. Die Termini „soziale Marktwirtschaft“ und „soziale Irenik“ stammen bekanntlich von Alfred Müller-Armack und wurden von ihm kurz nach dem 2. Weltkrieg in die Diskussion eingebracht.¹⁹³ Zu dieser Zeit stand aufgrund fehlender wirtschaftlicher Güter die Frage der Umverteilung von Wohlstand nicht oben auf der Tagesordnung.¹⁹⁴ Es ging also nicht um die Frage, ob und, falls ja, inwiefern der Markt sozial „ungerechte“ Ergebnisse hervorgebracht hätte, die es nun zu korrigieren gälte. Stattdessen stand die Frage der Erzeugung von Wohlstand im Vordergrund.¹⁹⁵ Müller-Armack erstrebte „keine sich selbst überlassene, liberale Marktwirtschaft, sondern eine bewußt gesteuerte, und zwar sozial gesteuerte Marktwirtschaft“¹⁹⁶ und erblickte im Konzept der „sozialen Marktwirtschaft“ ein Instrument zur Steuerung des sozialen Friedens (soziale Irenik). Eine

¹⁹² Vgl. Abschnitte 3.5.1., 3.6. und 3.7.

¹⁹³ S. Alfred Müller-Armack, „Soziale Irenik“, in: *Weltwirtschaftliches Archiv* 64, 1950, S. 181-203, und vgl. Christian Watrin, „Alfred Müller-Armack (1901 bis 1978)“, in: *Kölner Volkswirte und Sozialwissenschaftler*, hg. von Friedrich-Wilhelm Henning, Köln 1988, S. 39-68.

¹⁹⁴ 30 Jahre nach Kriegsende hatte sich das Blatt gewendet. Nun begann die Wohlstandsumverteilung die größere Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen. Müller-Armack warnte 1978 vor allzu weitreichenden Umverteilungsmaßnahmen, die sich als Folge kontinuierlicher Interventionen abzeichneten; vgl. Alfred Müller-Armack, „Die fünf großen Themen der künftigen Wirtschaftspolitik“, in: *Wirtschaftspolitische Chronik* 27.1., 1978, S. 9ff.

¹⁹⁵ Vgl. Christian Watrin, „Marktwirtschaft“, in: *Handwörterbuch der Volkswirtschaftslehre*, Wiesbaden 1978, S. 806-826.

¹⁹⁶ Alfred Müller-Armack, *Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft*, Hamburg: Verlag für Wirtschaft und Sozialpolitik 1946, S. 86; vgl. auch ebenda S. 88.

„Vor“-Korrektur der künftig zu erwartenden Verteilungsergebnisse (ob nun im Namen der ‚sozialen Gerechtigkeit‘ oder der ‚sozialen Marktwirtschaft‘) erschien Müller-Armack (und – wenn auch teils in unterschiedlichem Maße und aus unterschiedlichen Gründen – den übrigen Ordoliberalen, wie Walter Eucken, Franz Böhm, Wilhelm Röpke oder Alexander Rüstow) schon allein aus Klugheitsgründen geboten, nämlich zur Vermeidung sozialer Unruhen.

Mit anderen Worten: Eine im Rahmen der Müller-Armackschen Idee sozialer Marktwirtschaft sich orientierende Konzeption sozialer Gerechtigkeit zielte nicht auf eine Korrektur *alter*, sondern auf die Vermeidung bestimmter *neuer* zu erwartender Ergebnisse.

3.6. Soziale Gerechtigkeit als ausbleibende Gerechtigkeit

Dieser Abschnitt wird aus einem einfachen Grunde etwas anders sein als die anderen. Für die diskutierte Konzeption lässt sich in der Literatur kein einschlägiges Beispiel finden. D.h., wir haben es hier vielleicht mit einer leeren Klasse zu tun. Gleichwohl sind die Klassenmerkmale leicht zu beschreiben. Mit Rückgriff auf unsere früheren Ausführungen können wir von sozialer Ungerechtigkeit im Sinne unterlassener Hilfeleistung sprechen. Erinnern wir uns! In Abschnitt 1.1.7. wurde argumentiert, einer Handlung könne auch eine moralische Dimension zukommen, indem sie, obwohl zugesagt, unausgeführt bliebe. Es wäre also denkbar, eine ‚soziale Ungerechtigkeit‘ auf das Ausbleiben gegebener Versprechen oder anderweitig begründeter Verpflichtungen zurückzuführen. Strenggenommen würde man Vertragsbruch behaupten und im Rahmen formaler Gerechtigkeit die Einhaltung des Vertrages beklagen oder die Verletzung einer anders begründeten Obligation monieren und um Wiedergutmachung ersuchen. Man würde gewissermaßen über *unterlassene oder ausbleibende Gerechtigkeit* klagen.

Wie auch immer, obwohl diese Möglichkeit, soziale Gerechtigkeit als Erfordernis zum Ausgleich derart beschriebener „sozialer Ungerechtigkeiten“ zu konzipieren, nicht von der Hand zu weisen ist, wird sie m.W. bislang nicht für einen systematischen Entwurf genutzt.¹⁹⁷ Es gibt allerdings eine Reihe

¹⁹⁷ Ich danke Hartmut Kliemt für den Hinweis, dass Peter Unger diese Problematik unterlassener Hilfeleistung im Rahmen seines utilitaristischen Ansatzes aufgegriffen hat. Unger geht es in seinem Buch *Living High and Letting Die: Our Illusion of Innocence*, Oxford: University Press 1996, zwar nicht um die These, dass soziale Ungerechtigkeit auf das Ausbleiben gegebener Versprechen zurückzuführen

von Ideen und Vorschlägen, die in Richtung einer systematischen Nutzung dieser Möglichkeit zielen bzw. auf Überlegungen der oben beschriebenen Art zurückgreifen. Hier wäre z.B. an die Ideen des Generationenvertrages, der internationalen bzw. globalen Gerechtigkeit¹⁹⁸ oder der Solidarität zu denken.

Der Generationenvertrag, den man als einen fiktiven Vertrag unter den Generationen zur Rechtfertigung eines umlagefinanzierten Rentensystems interpretieren kann, bietet sich für eine systematische Deutung ausbleibender Gerechtigkeit im oben genannten Sinn geradezu an. Darauf verweist auch Clemens Fuest, wenn er schreibt: „Da die Umlagefinanzierung der sozialen Sicherungssysteme oft als Ausdruck eines Generationenvertrags bezeichnet wird, würde ein nahe liegendes Kriterium für Generationengerechtigkeit darin bestehen, zu fragen, ob alle Mitglieder aller (zum Zeitpunkt der Einführung lebenden) Generationen der Einführung des Sozialversicherungssystems zustimmen würden. Dadurch nähert sich das Kriterium für Generationengerechtigkeit vertragstheoretischen Gerechtigkeitstheorien und effizienztheoretischen Überlegungen.“¹⁹⁹ Fuest verweist in einer Fußnote auf den von Wilfried Hinsch 1998²⁰⁰ unternommenen Versuch, „ausgehend von der Rawls’schen Gerechtigkeitstheorie sozialpolitische Implikationen vertragstheoretisch begründeter Gerechtigkeitkriterien herauszuarbeiten. Er kommt

sei, argumentiert aber, dass die Armut in der 3. Welt das Resultat unterlassener Hilfeleistung aus den Industrienationen sei.

¹⁹⁸ Über das Aufkommen der Idee der globalen Gerechtigkeit vgl. Friedrich A. von Hayek, *Recht, Gesetzgebung und Freiheit*, Band 2: *Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit*, Landsberg: Verlag Moderne Industrie 1981, S. 113, insbesondere Anmerkung 27.

¹⁹⁹ Clemens Fuest, *Sind unsere sozialen Systeme generationengerecht? Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik 07/3*, hg. vom Walter Eucken Institut, Freiburg 2007, S. 18.

²⁰⁰ Wilfried Hinsch, „Rawls’ Differenzprinzip und seine sozialpolitischen Implikationen“, in: *Sozialpolitik und Gerechtigkeit*, hg. von Siegfried Blasche und Dieter Döring, Frankfurt a.M., New York: Campus 1998, S. 17–74. Hinsch selbst vertritt eine solche Position indes nicht. In seiner Gerechtigkeitkonzeption spielt die Frage der kausalen Genese von Ungleichheiten keine Rolle, es sei denn, es ginge um selbstverschuldete Notlagen (schriftliche Mitteilung vom 12. Juni 2009).

zu dem Ergebnis, dass bestimmte Formen von Lohnsubventionen mit dem Rawls'schen Differenzprinzip zu rechtfertigen sind.²⁰¹

Wie auch immer, Theorien sozialer Gerechtigkeit, die auf soziale Ungerechtigkeiten infolge unterlassener Vertragserfüllungen rekurrieren (würden), (wären) sind einer Reihe von Problemen ausgesetzt, insbesondere dann, wenn der fragliche Vertrag kein gegebener, sondern nur ein angenommener Vertrag (strenggenommen also kein Vertrag) ist. Ungeachtet dessen, kann auch bei fiktiven Verträgen zwischen solchen, die *von* den betroffenen Parteien geschlossen werden, und solchen, die *über* die betroffenen Parteien beschlossen werden, unterschieden werden. Betrachten wir zunächst den ersten Fall! Die Möglichkeit, dass Beschlüsse zur Einrichtung von Rechten auch ohne die Beteiligung derer, welche die Rechte und deren korrespondierende Obligationen wahrzunehmen haben, gefasst werden können, wurde schon an anderer Stelle²⁰² diskutiert und erläutert, dass in einem solchen Fall der Anlass, unter den Parteien kontroverse Auslegungsmöglichkeiten hinsichtlich der Rechte und Obligationen zu vermuten, weitaus größer ist als in Fällen, in denen die Betroffenen selbst die Rechte (und Obligationen) beschließen. Die Möglichkeit, die Haltung aller am Recht und dessen Beschluss Beteiligten zu identifizieren, ist also hier schlechteren Bedingungen ausgesetzt. Das ist vor allem deshalb bedenklich, weil die Prüfung, ob hier eine Kollision mit der Idee der Non-Priorisierung konkurrierender Nutzenpräferenzen verstößt, von der Identifizierbarkeit der Haltung aller abhängt.

Aber auch dann, wenn für den fiktiven Vertrag unterstellt wird, er würde (oder wäre) von den vom Vertrag betroffenen Parteien unter den Bedingungen x,y geschlossen (worden), stünde eine Konzeption sozialer Gerechtigkeit, die sich auf unterlassene Vertragserfüllung beriefe, erheblichen Problemen gegenüber. Vor allem träten alle Probleme auf, die auch in dem von Hayek kritisierten Fall (soziale Ungerechtigkeit resultiere aus den Handlungen der Marktakteure) auftreten, denn hier würde ja analog argumentiert: „Die Ergebnisse des Marktes sind das Ergebnis von unterlassenen Handlungen.“ Mit Hayek könnte man darauf antworten: Die Marktergebnisse sind spontan. Die Unterlassungen, die beim Zustandekommen des Gesamtergebnisses eine Rolle gespielt haben, dienten individuellen Zielen und bezweckten nicht das Gesamtergebnis. Auch hier liegt ein Fall vor, in dem zwei der triadischen

²⁰¹ Clemens Fuest, *Sind unsere sozialen Systeme generationengerecht? Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik 07/3*, hg. vom Walter Eucken Institut, Freiburg 2007, S. 18.

²⁰² Vgl. Abschnitt 3.2.f.

Kategorien herausfallen, nämlich Intention und Folge. (Die Akteure haben weder das Verteilungsergebnis intendiert, noch steht eine Folge, für die einer von ihnen hinreichend ursächlich wäre, zur Betrachtung an.) Auch hier könnte man hinzufügen, es sei strenggenommen unangemessen, die Unterlassungen überhaupt oder auch nur bedingt als verbleibendes Element in der Trias zu betrachten, da sie zwar für die spontane Folge notwendig, nicht aber hinreichend seien. Auch hier schiene angesichts einer derart erschütterten Trias die Schlussfolgerung, die Verteilungsergebnisse des freien Marktes mit keiner moralischen Dimension zu belegen und ‚soziale Gerechtigkeit‘ als Fehlbegriff zu deuten, gut begründet.

Eine Konzeption, die soziale Ungerechtigkeit infolge von *Unterlassungen* behauptet, ist zudem einem Sonderproblem ausgesetzt, dem die Konzeption, die soziale Ungerechtigkeit infolge von *Handlungen* behauptet, entgeht. Handlungen können Akteuren zugeordnet werden, Unterlassungen nicht, bzw. nur unter der Bedingung, dass der untätige Akteur im Vorfeld der Unterlassung feststeht. Ist diese Bedingung nicht erfüllt, dann hat der Vorwurf, x oder y sei unterlassen worden, keinen Adressaten. Er richtet sich an alle, die prinzipiell die unterbliebene Handlung hätten ausführen können. Er ist pauschal und damit letztlich pointenlos.

Wie auch immer, eine denkbare Variante, eine Konzeption sozialer Gerechtigkeit zu entwickeln, die auf soziale Ungerechtigkeit infolge von Unterlassungen fußte, wäre eine, die Normen behauptete und zudem unterstellte, dass die diesen Normen Verpflichteten ihrer Verpflichtung nicht nachgekommen seien. Man könnte z.B. im Anschluss an Locke und mit Blick auf armutsbedingtes Sterben argumentieren, dass im Zuge der Befolgung der Lockeschen Eigentumstheorie die überlebenden Menschen es unterließen, der göttlichen Norm, die Menschheit zu erhalten, nachzukommen. Zum Ausgleich der aus diesen Unterlassungen resultierenden sozialen Ungerechtigkeit seien deshalb Umverteilungsmaßnahmen im Sinne der göttlichen Norm gefordert.

Man könnte allerdings auch zunächst einige Schritte mit Locke gemeinsam gehen und unterstellen, alle Güter der Erde seien Gemeingüter, die Mehrnutzung einiger erfolge auf Kosten der Allgemeinheit und daher sei im Namen der kommutativen Gerechtigkeit eine Rückzahlung von den Vielnutzern an die Geringnutzer zu fordern.²⁰³ Diese Deutung freier Güter als

²⁰³ Vgl. dazu Anthony de Jasay, „Justice, luck, liberty“, in: *Liberty and Justice*, hg. von Tibor Machan, Stanford: Hoover Institution Press 2006, S. 9: „This fiction,

Gemeinschaftsgüter hat eine Reihe von Parallelen zu der Deutung positiver Externalitäten als Poolgüter und ist analogen Problemen ausgesetzt wie jene. Da der Leser in Abschnitt 3.8.2. ausgiebig Bekanntschaft mit diesen Problemen machen wird, ist es unnötig, sie bereits hier vorwegzunehmen. Aber auch die Ausführungen zum *Finders-Keepers-Prinzip* in Abschnitt 2.2.5. sowie die sich daran anschließende Einsicht, dass Normpostulate – wie jenes, dass herrenlose Güter Gemeinschaftsgüter seien – nicht *per se* den Vorrang vor rivalisierenden Postulaten genießen, lassen Rückschlüsse auf die fehlende Notwendigkeit, die Gemeinschaftsgüterthese hier in ausgiebiger Weise kritisch zu würdigen, zu.

Wie auch immer, es ist offensichtlich, dass gegen diese Konzeption alle Argumente anzuführen wären, die sich aus der Problematik von Normableitungen und der Idee der Non-Priorisierung konkurrierender Nutzenpräferenzen ergeben. Der Autor möchte dem Leser die erneute ausführliche Konfrontation mit diesen Argumenten hier ersparen; nicht nur, weil die Argumente gegen eine Position, die es so in der einschlägigen Literatur m.W. nicht gibt, in Aufstellung gebracht würden, sondern auch weil es interessantere und prominent vertretene Konzeptionen sozialer Gerechtigkeit gibt, denen der geneigte Leser seine Aufmerksamkeit widmen sollte. Eben diese werden in den nächsten Abschnitten diskutiert.

3.7. Soziale Gerechtigkeit als Komplementär der Gerechtigkeit

Theorien sozialer Gerechtigkeit, die nicht Gefahr laufen wollen, von der Hayekschen Kritik betroffen zu sein, müssen ihren Gegenstand (nämlich die soziale Gerechtigkeit) so bestimmen, dass er keine soziale Ungerechtigkeit der im freien Markt erfolgenden Güterverteilung voraussetzen muss. Einige, vor allem die prominenten Verteilungstheorien scheinen dieser Anforderung zu genügen. Sie²⁰⁴ gehen davon aus, dass die Marktakteure unter bestimmten

supported by the argument that everybody has the same “right” to these resources than everybody else, leads to the conclusion that resources ought not to be taken out of the universal joint tenancy except with everybody’s unanimous agreement.“ Die Auffassung, freie Güter seien Gemeingüter, hat unter den Politischen Philosophen nach wie vor viele Anhänger; vgl. z.B. Gerald A. Cohen, *Freedom and Equality*, Cambridge: Cambridge University Press 1995, und dazu Anthony de Jasay, „Property and its enemies“, in: *Philosophy* 79, (The Royal Institute of Philosophy) 2004, S. 60f.

²⁰⁴ Der Autor ist sich über seine metaphorische Redeweise, die der stilistischen Auflockerung dienen soll, im klaren. Selbstverständlich können nicht Theorien,

Bedingungen einer Umverteilung zustimmen würden, die von der Verteilung am Markt abweicht, und nennen den durch die Umverteilung zu erreichenden Zustand „sozial gerecht“.

Im Sinne unserer Ausgangsfrage sind von solchen Theorien nur jene interessant, die nicht in offenem Widerspruch zu der in den Abschnitten 3.2. ff. erörterten Gerechtigkeitskonzeption selbst stehen; solche also, die nicht behaupten, es sei gerecht, wenn jemand im Zuge „sozialer Gerechtigkeit“ unbegründet in der Wahrnehmung seiner Freiheiten behindert würde, sondern die unbegründete Behinderung individueller Freiheiten in ihrer Konzeption explizit ausschließen und verlangen, dass vorgeschlagene Änderungen zumindest prinzipiell zustimmungsfähig sein müssen. D.h., wir sprechen hier von Vertragstheorien.

Vertragstheorien, die dem oben skizzierten Profil entsprechen und eine Konzeption sozialer Gerechtigkeit propagieren, müssen offensichtlich – zumindest implizit – behaupten, dass eine Gerechtigkeitskonzeption, die sich gegen unbegründete Behinderungen bei der Wahrnehmung von Freiheiten wendet, aus bestimmten (zu explizierenden) Gründen entweder beschränkt oder ergänzt werden müsse. Zugespitzt auf unser Thema, müssen solche Konzeptionen sozialer Gerechtigkeit behaupten, Vorstellungen wie ‚Jedem das Seine‘ seien für wirtschaftsmoralisches Handeln zwar grundsätzlich nicht zu bemängeln, allerdings gewissen Einschränkungen unterworfen oder erweiterungsbedürftig, und zwar wegen der Gründe, welche die Grundlage der Konzeption sozialer Gerechtigkeit bildeten.

Wir wollen zunächst jenen Typus betrachten, der implizit oder explizit die Erweiterungsbedürftigkeit unterstellt, der sich gewissermaßen als Komplementär zur *formalen Gerechtigkeit* versteht.²⁰⁵ Das beste und wohl bekannteste Beispiel für diesen Typus bietet die Theorie der sozialen

sondern nur diejenigen, die sie vertreten, von etwas ausgehen, annehmen, Gefahr laufen etc.

²⁰⁵ Vgl. auch Friedrich A. von Hayek, *Recht, Gesetzgebung und Freiheit*, Band 2: *Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit*, Landsberg: Verlag Moderne Industrie 1981, S. 98: „Es scheint eine weit verbreitete Überzeugung zu sein, dass >soziale Gerechtigkeit< einfach ein neuer moralischer Wert sei, den wir den in der Vergangenheit akzeptierten Werten hinzufügen müssten, und dass sie in den bestehenden Rahmen moralischer Regeln eingepasst werden könne.“

Gerechtigkeit von John Rawls, bzw. jene Variante, die man die paretianische nennen könnte.²⁰⁶

Zur besseren Anschaulichkeit dessen, was mit der paretianischen Variante der Rawlsschen Theorie sozialer Gerechtigkeit gemeint ist, wollen wir mit einem kleinen Gedankenexperiment beginnen; mit einer hypothetischen Frage. Diese Frage lautet: Würden wir eine Wirtschaftsordnung, die der marktwirtschaftlichen Ordnung in jeder Hinsicht gleich, in mancher²⁰⁷ sogar überlegen ist, die also unter Wahrung der formalen Gerechtigkeit keinen schlechter, manchen sogar besser stellte, der Marktwirtschaft vorziehen? Bei Fragen wie diesen ist gewiss Vorsicht angebracht. In Anlehnung an Vilfredo Pareto würde man die Frage wahrscheinlich auf eine Weise beantworten wollen, die dem klugen Rat entspricht, nicht der Leichtgläubigkeit anheim zu fallen und sich dennoch für Verbesserungen eine Tür offen zu halten. Man könnte – Pareto sei Dank – sagen: Falls es eine Alternative geben sollte, die dem freien Markt in jeder Hinsicht mindestens entspricht und in mindestens einer Bewertungsdimension überlegen ist, dann hätten wir zumindest keinen Grund, der zweitbesten Alternative (in diesem Fall dem freien Markt) weiterhin den Vorzug einzuräumen. Mit dieser Antwort gäbe man zu verstehen, dass man weder an der schlechteren von zwei Alternativen A_1 und A_2 festhalten, noch der besseren Alternative A_2 den Zuschlag geben wollte, weil sich eventuell noch weitere Alternativen ($A_3, A_4, A_5, \dots, A_n$) finden ließen, die nicht nur A_1 , sondern auch A_2 in jeder Hinsicht mindestens gleich, in mancher sogar überlegen wären. Man hält sich also die Tür für eventuelle zusätzliche Verbesserungen offen.²⁰⁸ Dem Rat, nicht allzu leichtgläubig zu sein, versucht man mit Zusatzforderungen zu folgen. Eine dieser Zusatzfor-

²⁰⁶ Wir greifen mit dieser Interpretation einen Gedanken auf, den James Buchanan und Loren Lomasky 1984 in einem Aufsatz ausgeführt haben: James Buchanan und Loren Lomasky, „The matrix of contractarian justice“, in: *Social Philosophy and Policy* 2 (1984), S. 12–32. Ich danke Hartmut Kliemt für den Hinweis auf diesen Aufsatz. Wie auch immer, es gibt gute Gründe für die Annahme, dass die paretianische Variante Rawls' Auffassung nicht korrekt widerspiegeln. Vgl. dazu Hartmut Kliemt, *Sozialphilosophie*, unveröffentlichtes Manuskript 2009, Kapitel 4. Kliemt argumentiert dort, dass Rawls' Hinwendung zum Maximinprinzip zu erkennen gebe, das er auch paretononkonforme Verbesserungen in Betracht ziehe.

²⁰⁷ Zur stilistischen Auflockerung weichen wir hier von der herkömmlichen Schreibweise, meinen aber mit ‚manchen‘, ‚mindestens einen‘.

²⁰⁸ Das Paretoprinzip erlaubt nur, die Situationen zu benennen, die in jedem Falle „dominiert“ sind, nicht eine, die alle anderen dominiert (da im allgemeinen Zustände nicht paretovergleichbar sind).

derungen wäre, dass man sichergestellt wissen wollte, jederzeit von der vermeintlich allseits überlegenen Alternative zu der probaten Alternative zurückkehren zu können (und zwar ohne bzw. allzu große Zusatzkosten), z.B. dann, wenn sich die vermeintliche Überlegenheit als Täuschung herausstellen sollte. Diese Gewähr kann allerdings nicht geboten werden, weil zum Zeitpunkt der Entscheidung zwischen der bewährten Alternative A_1 und der unbewährten Alternative A_2 naturgemäß keine Erfahrungswerte mit A_2 als Entscheidungshilfe vorliegen können. Zu entscheiden ist also zwischen zwei hinsichtlich ihres Bewährungsgrades ungleichen Alternativen.

Wie schon in Abschnitt 1.1.5.1. erläutert, sprechen Ökonomen von einer *starken Dominanz*²⁰⁹ von A_2 über A_1 , wenn A_2 A_1 in jeder Hinsicht oder entlang jeder Bewertungsdimension überlegen ist. Von dieser starken Dominanz leiten sie zum *schwachen Paretoprinzip* über. Es gilt für den Vergleich zweier Alternativen aus der Gesamtmenge G aller Alternativen und besagt: Eine Alternative $A_1 \in G$, die einer anderen Alternative $A_2 \in G$ aus Sicht jedes Individuums strikt unterlegen ist, sollte nicht gewählt werden. Dieser mit der starken Dominanz korrespondierende Grundsatz ist insofern ein „schwaches“ Prinzip, weil er keine starken normativen Forderungen aufstellt. Es hat jeder einen guten Grund die Vermeidung der stark dominierten Alternative zu wünschen und daher beinhaltet der Vorschlag, eine solche Alternative zu vermeiden, eine nur sehr schwache Wertung (schwaches Paretoprinzip).

Das *starke Paretoprinzip* fordert demgegenüber mehr und ist das für unser Gedankenexperiment entscheidende Prinzip. Es verlangt: Eine Alternative $A_1 \in G$ sollte bereits dann gesellschaftlich nicht gewählt werden, wenn es eine andere Alternative $A_2 \in G$ gibt, bei der sich mindestens ein Individuum strikt besser stellt, während alle anderen mindestens ebenso gut gestellt bleiben wie bisher. Diese starke Forderung entspricht dem *schwachen Dominanzkriterium*. *Schwache Dominanz* von A_2 über A_1 liegt dann vor, wenn A_2 A_1 in mindestens einer Hinsicht überlegen und in jeder anderen Hinsicht mindestens ebenbürtig ist.

Inwiefern das starke Paretoprinzip mehr fordert, ist intuitiv erkennbar. Einerseits scheint man von Individuen, die sich mit A_2 nicht schlechter stellen können als mit A_1 , nicht allzu viel zu verlangen, wenn sie nicht an A_1 festhalten, falls A_2 für mindestens ein anderes Individuum eine Besserstellung

²⁰⁹ Vgl. dazu Hartmut Kliemt, Bernd Lahno, *Modelle der Moralwissenschaften*, unveröffentlichtes Manuskript.

mit sich brächte. Andererseits werden sich Individuen, denen man ein Eigeninteresse als Handlungsmotiv unterstellt, naturgemäß fragen, warum sie einem Übergang von A_1 zu A_2 zustimmen sollten, wenn ihnen dies keinen Zusatznutzen einbringt. Eigeninteressierte Individuen dürften zumindest den Gedanken hegen, am Zusatznutzen des Einen (oder der Wenigen) in irgendeiner Form beteiligt zu werden, z.B. in Form einer Zustimmungsprämie. Eine solche Zustimmungsprämie könnte sogar ohne Forderung einer Gewinnbeteiligung vorgebracht und nur durch den Hinweis verteidigt werden, sie diene der Kompensation eventueller Kosten, die entstehen könnten, wenn die vermeintlich schwache Dominanz von A_2 über A_1 sich als Täuschung erweise und eine Rückkehr zu A_1 notwendig erschiene.

Für unsere Überlegungen hinsichtlich der Kompatibilität formaler und sozialer Gerechtigkeit noch wichtiger als das Gesagte ist die Einsicht, *dass* das starke Paretoprinzip eine Forderung aufstellt und eine Forderung nicht per se auf deren Kompatibilität mit der formalen Gerechtigkeit schließen lässt. Erinnern wir uns! In Abschnitt 3.2. nannten wir solches wirtschaftliches Handeln „moralisch gerecht“, das niemanden unbegründet in der Wahrnehmung seiner Freiheiten behindert. Wenn A von B eine Umverteilung der Güter verlangt, dann muss die Zustimmung von B identifizierbar vorliegen, damit wir sagen können, die Durchführung der Änderung sei wirtschaftsmoralisch gerecht. Es reicht nicht, zu sagen, die Änderung sei gerecht, weil B sich im Zuge der Änderung nicht schlechter stellte und eigentlich keinen Grund hätte, sich der Maßnahme zu versperren.

Diese Vorbemerkungen zu Pareto-Relationen sind insofern nützlich, als sie die paretianische Variante der von John Rawls ins Spiel gebrachte Vorstellung zur Verteilungsgerechtigkeit erläutern helfen und uns in der Frage nach der Vereinbarkeit von formaler und sozialer (oder materialer) Gerechtigkeit voranbringen. Zur Beantwortung dieser Frage ist es von entscheidender Bedeutung, Rawls überhaupt unterstellen zu können, *nicht* eine Umverteilung der Güter von Einigen zu Lasten von Anderen zu propagieren, sondern nur solche Umverteilungen, die dem starken Paretoprinzip genügen.²¹⁰ Man könnte vereinfachend sagen, der paretianische Rawls ziehe

²¹⁰ Umverteilungen von Gütern, bei denen einige auf Kosten anderer profitieren, können zwar auch die Zustimmung aller erfahren (freiwilliger Sozialismus) und somit mit der formalen Gerechtigkeit vereinbar sein (ansonsten wären Geschenke ungerechte wirtschaftliche Handlungen), entsprechen aber nicht dem starken Paretoprinzip. Sie brauchen hier nicht gesondert betrachtet zu werden, weil sie mit der formalen

nur solche Umverteilungen in Betracht, die, ohne andere Individuen schlechter zu stellen, mindestens eine Person besser stellen.

Zunächst einmal kann man hier fragen, worauf die Annahme, dass es überhaupt eine paretooptimale Alternative zur Marktverteilung geben könne, gründet. Den Grund zu dieser Annahme kann man mit Hilfe der von Popper eingeführten Distinktion zwischen Allsätzen und Existenzsätzen erklären. Beispiele für Allsätze im Popperschen Sinn sind Aussagen wie z.B. ‚Alle Schwäne sind weiß.‘ Sie eignen sich ihrer Form nach für Theorienaussagen, weil Theorien Aussagen über alle Vertreter einer Klasse treffen. Die Theorie ‚Alle Schwäne sind weiß.‘ gilt für alle Schwäne, ausnahmslos. Es reicht bereits ein Gegenbeispiel (das weniger problematisch zu sein scheint als die Theorie selbst), um die Theorie zu falsifizieren. Für Existenzsätze gilt gewissermaßen das Gegenteil. Der Satz ‚Es gibt einen nicht-weißen Schwan.‘ kann nicht falsifiziert, wohl aber verifiziert werden, und zwar durch das Auftreten eines nicht-weißen Schwans. (Am Rande sei erwähnt, dass der Umstand, dass auch verifizierte Aussagen der prinzipiellen Fallibilität unterliegen, von der Möglichkeit der Verifizierbarkeit unberührt bleibt.)

Rawls paretianisch interpretierte Gerechtigkeitskonzeption kann im Sinne eines Popperschen Existenzsatzes gedeutet werden: ‚Es gibt eine Güterverteilungsalternative zur marktmäßigen Güterverteilung, die mindestens Einen oder Einige besser stellt, ohne die Übrigen schlechter zu stellen.‘ Bekanntlich bietet Rawls Gerechtigkeitskonzeption – wie wir weiter unten ausführen werden – mehr als das. Rawls glaubt, dass unter dem Schleier der Unkenntnis (über die eigenen Talente und Zukunftsaussichten) die Individuen einer solchen Güterverteilung zustimmten und ungleiche Güterverteilung akzeptierten, die mindestens die (den) Schlechtestgestellten bevorzugen, während die Übrigen keine Nachteile erführen (Differenzprinzip). In gewisser Weise stellt seine Auffassung dem o.g. Existenzsatz einen weiteren Existenzsatz an die Seite: ‚Es gibt eine Güterverteilungsalternative zur marktmäßigen Güterverteilung, die mindestens Einen oder Einige besser stellt, ohne die Übrigen schlechter zu stellen, und es gibt einen Fall, in dem alle dieser Alternative den Vorzug einräumten, nämlich dann, wenn sie unter dem Schleier der Unkenntnis dieser Alternative unterstellen, das Differenzprinzip zu wahren.‘

Wie für alle Existenzsätze oder Aneinanderreihungen von Existenzsätzen gilt auch für diese, dass sie hinsichtlich ihrer formal logischen Struktur

Gerechtigkeit ohnehin in Einklang stehen. Sie implizieren nichts weiter als die Wahrnehmung von Freiheiten.

unproblematisch sind. Sie sind verifizierbar, aber nicht falsifizierbar. Die Frage ist allerdings, was aus der Aufstellung eines Existenzsatzes oder einer Verkettung von Existenzsätzen, sieht man von den methodologischen Implikationen ab, gefolgert werden könne. Strenggenommen: nichts.

Interessant – zumindest in methodologischer Hinsicht – ist allerdings, wenn man den Existenzsatz in sein logisches Pendant verwandelt, nämlich in einen Allsatz, der die Behauptung des Existenzsatzes negiert. Leicht als Allsatz zu erkennen ist der Satz, wenn er wie folgt lautet: „Für alle Alternativen zur marktmäßigen Güterverteilung gilt, dass sie *nicht* mindestens Einen oder Einige besser stellen, ohne die Übrigen schlechter zu stellen und dass niemand sie vorzieht, auch dann nicht, wenn man unter dem Schleier der Unkenntnis diesen Alternativen unterstellte, das Differenzprinzip zu wahren.“

Allsätze können laut Popper nur falsifiziert, aber nicht verifiziert werden. Er begründet die Unmöglichkeit der Verifizierbarkeit u.a. damit, dass die Menge der Widerlegungen logisch und damit auch praktisch unendlich sei. Vereinfacht und im Hinblick auf unser Schwänenbeispiel heißt das: Man kann so viele weiße Schwäne vorführen, wie man will, die Möglichkeit, dass in der Zukunft doch noch ein nicht-weißer Schwan gefunden wird, bleibt bestehen.²¹¹

Die Unmöglichkeit der Verifizierbarkeit einer Allaussage legt einige Folgerungen nahe, u.a. die, nicht das zu verlangen, was unmöglich ist. Von demjenigen, der auf die Überlegenheit der marktmäßigen Güterverteilung über die bekannten Alternativen verweist und behauptet, dass es keine Güterverteilungsalternative zur marktmäßigen Güterverteilung gebe, die mindestens Einen oder Einige besser stellte, ohne die Übrigen schlechter zu stellen, und es keinen Fall gebe, in dem alle dieser Alternative den Vorzug einräumten, auch dann nicht, wenn sie unter dem Schleier der Unkenntnis dieser Alternative unterstellten, das Differenzprinzip zu wahren, wird man nicht erwarten, dass er seine Behauptung verifiziert, zumal der Nachweis eines Gegenbeispiels die Allaussage falsifizieren würde.

Man wird stattdessen von demjenigen, der (wie Rawls) behauptet, es gebe eine solche Alternative, erwarten, dass er den Nachweis für seine Behauptung erbringt und sich nicht alleine mit der Behauptung und der Nennung der Bedingungen, unter denen die Alternative angeblich gegeben sei, zufrieden geben. Rawls erfüllt diese Erwartung nicht. Rawls erweist sich

²¹¹ Vgl. Abschnitt 1.1.5.3.

auch nicht als der paretianische Rawls, den man zunächst zu unterstellen geneigt sein könnte. Er geht über Pareto weit hinaus. Rawls lässt es nicht bei der Einsicht bewenden, dass es eine Form der Güterverteilung geben könne, welche die Güterverteilung des Marktes dominiere, und dass es *ceteris paribus* keinen rationalen Grund gebe, in dem angenommenen Fall am Markt festzuhalten. Er lässt es auch nicht damit bewenden, dass die besagte Alternative lediglich als „mindestens so gut“ wie die Marktalternative anzunehmen ist, sondern er nennt sie „besser“ und legitimiert damit die Forderung, sie zu bevorzugen, wenn er schreibt: „Beim Vergleich verschiedener Ausgestaltungen des Gesellschaftssystems kann man demnach sagen, die eine Ausgestaltung sei besser als die andere, wenn bei der einen alle Erwartungen mindestens so hoch sind wie bei der anderen und einige Erwartungen höher. Dieses Prinzip enthält Kriterien für Reformen; denn wenn es eine Ausgestaltung gibt, die im Vergleich mit der bestehenden Lage der Dinge optimal ist, so stellt sie bei gleichen Rahmenbedingungen insgesamt die bessere Alternative dar und sollte übernommen werden.“²¹²

D.h., der paretianische Rawls entpuppt sich als ein „forscher“ paretianischer Rawls. Sieht man ihm dies einmal nach²¹³ und sieht man einmal von Problemen wie den o.g. ab ((a) von nicht sich besserstellenden Individuen ist die Forderung auf Gewinnbeteiligung oder Kompensation von Eventualkosten zu erwarten – eine Forderung, die nur unter der Annahme altruistischer Motive nicht zu erwarten wäre –; (b) Individuen haben zwischen Alternativen mit erheblich unterschiedlichen Bewährungsgraden zu entscheiden; (c) eventuelle Zusatzkosten, sollte eine vermeintlich bessere Alternative sich als Täuschung erweisen und die Rückkehr zum Status notwendig erscheinen), so wird man doch wissen wollen, ob Rawls die freie Zustimmung der Betroffenen (und damit die Gerechtigkeitsbedingung schlechthin) verlangt, um den Übergang zu einem paretooptimalen Zustand zu begründen.

²¹² John Rawls, „Eine Vertragstheorie der Gerechtigkeit“, in: Norbert Hoerster (Hg.), *Recht und Moral. Texte zur Rechtsphilosophie*, Stuttgart: Reclam 2002, S. 206.

²¹³ Für diese Nachsicht könnte z.B. sprechen, dass Rawls an dieser Stelle nur zwei ungleiche Alternativen betrachtet und in diesem Fall jene Alternative, die mindestens so gut ist wie die andere, auch zugleich die beste Alternative ist. Für sie (die Nachsicht) könnte auch ins Feld geführt werden, dass Rawls seine Betrachtung nur präliminär vornimmt und es ihm vorrangig um Argumente geht, die ein Kriterium zur Auswahl unter *verschiedenen* Paretooptima begründen; vgl. ebenda, S. 205, wo er über das Pareto-kriterium sagt, es sondere „nicht *die* beste Verteilung aus, sondern vielmehr eine *Klasse* von optimalen beziehungsweise effizienten Verteilungen.“

Rawls verlangt diese bekanntlich nicht, sondern unterstellt lediglich, dass die Betroffenen unter dem Schleier der Unkenntnis diese Zustimmung erteilen *würden*. Er vermutet zudem, dass unter diesem Schleier der Unkenntnis die Betroffenen nicht irgendein Paretooptimum bevorzugen würden, sondern dasjenige, das erwarten lässt, dass sich derjenige verbessert, der bislang am schlechtesten dasteht. Diese Vermutung begründet er mit der Maximinthese, der zufolge jeder bei ungewissem Ausgang mit dem schlimmsten Fall zu rechnen hat. Gemäß dieser Annahme hat jeder, laut Rawls, Grund unter dem Schleier der Unkenntnis über sein Schicksal anzunehmen, er könne in einer Gesellschaft derjenige mit der geringsten Fortune sein. Eingedenk dieser Folge ist es rational, das Paretooptimum zu wählen, das erwarten lässt, dass sich derjenige mit der geringsten Fortune besser stellt (Differenzprinzip). „Mit anderen Worten: Die Grundstruktur ist ganz und gar gerecht, wenn die Aussichten der am wenigsten Glücklichen so gut wie möglich sind.“²¹⁴

Das Zitat von Rawls lässt erkennen, dass er einen weiteren Gerechtigkeitsbegriff hat als den formalen. Die Kompatibilität zwischen der formalen und Rawlsschen Gerechtigkeit ist nur unter der Bedingung gewahrt, dass die Beteiligten Änderungen im Rawlsschen Sinne zustimmen würden. Aber eine hypothetische Zustimmung ersetzt nicht die faktische Zustimmung. Sie ist keine Variante zur faktischen Zustimmung, sondern sie ist keine Zustimmung. Wenn Rawls von allen eine Güterumverteilung verlangt, dann muss deren Zustimmung identifizierbar vorliegen, damit wir sagen können, die Durchführung der Änderung sei wirtschaftsmoralisch gerecht. Rawls ‚soziale Gerechtigkeit‘ stellt also keine Ergänzung zur *formalen Gerechtigkeit* dar, sondern ist lediglich eine Fiktion, wenn auch eine, die aufgrund der Verwendung paretianischer Überlegungen zunächst interessant zu sein scheint.

Mit der ausführlichen Betrachtung der Rawlsschen Verteilungstheorie und der Feststellung, dass die dort formulierte Konzeption sozialer Gerechtigkeit keine kompatible Ergänzung zur formalen Gerechtigkeit biete, erübrigt es sich, eine Reihe von anderen alternativen Gerechtigkeitstheorien im Hinblick auf die Kompatibilitätsfrage hin eingehend zu untersuchen. Diese Untersuchungen erübrigen sich deshalb, weil die Alternativen sich

²¹⁴ Ebenda, S. 209. Kliemt weist – m.E. zu recht – daraufhin, dass die Annahme der Maximinthese einer Reihe von Problemen ausgesetzt ist; vgl. Hartmut Kliemt, *Sozialphilosophie*, Kapitel 4, unveröffentlichtes Manuskript.

Vgl. dazu auch James Buchanan und Loren Lomasky, „The matrix of contractarian justice“, in: *Social Philosophy and Policy* 2 (1984), S. 12–32.

strukturell von der Rawlsschen Konzeption in den für unsere Belange interessanten Hinsichten nicht unterscheiden, teilweise sind sie – wie die von Thomas Scanlon – noch nicht einmal paretianisch zu interpretieren.²¹⁵ Das einzige, was sie unterscheidet, sind die Bedingungen, unter denen i.E. Individuen sich für ihr Gerechtigkeitsideal entscheiden würden. Für Thomas Scanlon ist es z.B. die ‚Nichtablehnbarkeit‘ (‚unrejectability‘), die s.E. für bestimmte „sozial gerechte“ Umverteilungsvorschläge sprechen. Für Brian Barry ist es dagegen die ‚Unparteilichkeit‘ (‚impartiality‘), welche uns die Zustimmung Aller zu gewissen Umverteilungen annehmen lassen soll. Doch die Bedingungen – ganz gleich, welche es sein mögen –, unter denen die Zustimmung erwartet wird, nehmen keinen Einfluss auf die Tatsache, dass ein fiktiver Vertrag kein Vertrag ist. Insofern erübrigt sich hier die nähere Betrachtung der Ansätze von Scanlon und Barry, die beide (wie Rawls) nur fiktive Verträge diskutieren.

3.8. Umverteilung als Begrenzung formaler Gerechtigkeit

Falls unsere bisherigen Überlegungen zutreffend sind und die Idee der sozialen Gerechtigkeit nicht als *Ergänzung* der formalen Gerechtigkeit in Frage kommt, dann impliziert dieses Ergebnis nicht, dass es nicht andere Gründe dafür geben könnte, die Kompatibilität einer Handlung mit der formalen Gerechtigkeit als hinreichendes Kriterium für gerechtes wirtschaftliches Handeln zu bezweifeln. Es wäre ja durchaus denkbar, dass es Gründe gäbe, die für eine *Begrenzung* der formalen Gerechtigkeit (z.B. in Form einer gegrenzten Verfügungsgewalt über formal gerecht erworbenes Eigentum) sprächen. Solche Gründe könnten z.B. in den Besonderheiten der Aneignung und Nutzung von Eigentum gesehen werden, Besonderheiten, welche eine unbegrenzte Gerechtigkeit (oder vollkommene Verfügung über formal gerecht erworbenes Eigentum) nicht zuließen. Man könnte z.B. darauf verweisen, dass die Aneignung von Eigentum ohne eine Institution zur

²¹⁵ Vgl. dazu Anthony de Jasay, „Justice as something else“, in: *Cato Journal* 16.2 (1996), S. 163: „Scanlon’s contractualist theory, in sharp contrast to Rawls, agreement need not yield mutual advantage in order to be reached. It may yield it accessorially, but people do not seek it to make themselves better off in the ordinary narrow sense. They seek it because they are motivated by a common desire for agreement that is inherent in morality.“ Vgl. dazu auch Thomas Scanlon, „Contractualism and utilitarianism“, in: *Utilitarianism and Beyond*, ed. by Amartya Sen and Bernard Williams, Cambridge: University Press 1999, S. 128.

Eigentumssicherung (insbesondere ohne einen eigentumssichernden Staat) nicht reibungslos ablaufen könne. Es sei daher notwendig, eine Steuer zur Erbringung dieser Sicherheitsleistung zu erheben. Steuern würden also nicht zur Umverteilung, auch nicht im Namen der sozialen Gerechtigkeit, sondern allein zur Durchsetzung der formalen Gerechtigkeit erhoben.²¹⁶

Zugegeben, all das hört sich zunächst noch recht vage an, wird aber anschaulicher, sobald man sich einigen Überlegungen zur modernen Umverteilungsargumentation widmet, die Anthony de Jasay in einem kurzen Aufsatz vorgestellt und in einem längeren Aufsatz ausführlich erläutert hat.²¹⁷ Jasay greift in seinem kurzen Essay die These auf, dass die meisten Erwerbs- und Aneignungsprozesse bereits vorhandenes Eigentum voraussetzen. Jasay schreibt: „Die moderne Umverteilungsdoktrin sagt uns zumindest halbwegs Vernünftiges, nämlich dass kein Ergebnis je durch einen einzigen Beitrag produziert worden ist. Denn selbst wenn man etwas mit eigenen Händen herstellt, verdankt man seine Fähigkeit, dies zu tun, Lehrern, die einen unterrichtet haben, Ärzten, die einen am Leben erhalten haben, Polizisten, die einen vor Übeltätern beschützen, und Supermarktbetreibern, die einen mit Nahrung versorgen.“²¹⁸

²¹⁶ Ähnlich argumentieren Murphy und Nagel; vgl. Liam Murphy und Thomas Nagel, *The Myth of Ownership*, Oxford: Oxford University Press 1995. Aus dem Umstand, dass der Staat diese Sicherheitsleistung erbringen kann, schließen sie, dass er auch ein Teilhaberecht an dem unter seinem Schutz angeeigneten Eigentum ableiten könne und sich dieses in Einkommenssteuern ausdrücke; mehr noch, dass der Staat das Recht an Eigentum erst konstituiere, denn „there are no property rights antecedent to the tax system“. (Ebenda, S. 74) Eine kritische Würdigung dieser These dürfte sich erübrigen. Es dürfte genügen, an dieser Stelle an die generelle Problematik normativer Ableitungen aus empirischen Sachverhalten zu erinnern, um die Unhaltbarkeit der These anzudeuten. Zudem reicht geringfügiges Nachdenken aus, um zu erkennen, dass allein aus der Fähigkeit, eine Leistung zu erbringen, weder geschlossen werden kann, dass sie auch erbracht wird, noch dass sie nicht auch von anderen (und von diesen möglicherweise besser) erbracht werden könnte.

²¹⁷ Vgl. Anthony de Jasay, „Ihr Haus gehört Ihrem Hund.“, in: *CNE Monatsmagazin* 3, 2003, S. 1-4. Ausführlicher behandelt Jasay das Thema in seinem Aufsatz „Über Umverteilung“, in: *Wider die Wohlfahrtsdiktatur*, hg. von Roland Baader, Gräfelfing: Resch 1995, S. 19-56, wiederabgedruckt in: Anthony de Jasay, *Liberale Vernunft, soziale Verwirrung. Gesammelte Essays*, Colombo: Meridiana Publishers 2008, S. 54-99.

²¹⁸ Anthony de Jasay, „Ihr Haus gehört Ihrem Hund.“, in: *CNE Monatsmagazin* 3, 2003, S. 2.

Jasay zeigt dann, dass einige Umverteilungstheoretiker aus dieser Produktionsgenese Argumente für eine Redistribution erwirtschafteter Güter ableiten. So schreibe etwa James Griffin: „Ein medizinischer Forscher macht vielleicht eine Entdeckung von großem kommerziellen Wert. Vielleicht hat er dafür schrecklich hart gearbeitet. Aber trotzdem, wer hat ihn ausgebildet? Wer hat das Thema bis zu dem Punkt entwickelt, an dem die Entdeckung möglich wurde? Wer baute das Labor, in dem er arbeitete? Wer betreibt es? Wer bezahlt die laufenden Kosten? Wer ist verantwortlich für die bleibenden sozialen Institutionen, welche die kommerziellen Möglichkeiten bieten? Jemand, der die sozialen Rahmenbedingungen clever ausnutzt, muss sowohl seiner Cleverness als auch den Rahmenbedingungen danken.“²¹⁹

Ähnliche Äußerungen, so Jasay, finde man auch bei Joel Feinberg, der – wie Griffin – vermutet, die individuelle Produktivität schulde den „Poolgütern“ mindestens oder gar mehr als den Anstrengungen des Produzenten.²²⁰ Feinberg und Griffin argumentieren, so Jasay, dass jeder Gütererwerb, jede Markttransaktion bestimmte gewachsene Güter (darunter Traditionen, Sitten, Gebräuche etc.) nutze, die allen Mitgliedern der Gesellschaft gleichermaßen gehörten.²²¹ Wer mehr erwerbe als andere, nutze diese Güter des gemeinsamen „Pools“ mehr als andere. Daher sei es recht und billig, dass er die anderen wegen seines höheren Individualnutzens „entschädige“ und damit das Marktergebnis korrigiere. Täte er dies nicht, dann missachtete er das (Mit)Eigentum der anderen. Und da keine Markttransaktion ohne partielle Nutzung der Poolgüter stattfinde, sei jedes unkorrigierte Verteilungsergebnis ungerecht – ungeachtet der Tatsache, dass die Marktakteure im Sinne herkömmlicher Gerechtigkeit beanstandungslos gehandelt hätten.

Diese Argumentation – ihre Richtigkeit diskussionshalber einmal angenommen – könnte eine solide Grundlage für einen ernstzunehmenden Einwand gegen die These, Gerechtigkeit sei auch ohne Umverteilung zu haben, bilden – so scheint es zumindest. Für eine ernsthaftere Betrachtung

²¹⁹ James Griffin, *Well-Being, Its Meaning, Measurement and Moral Importance*, 1986, Oxford: The Clarendon Press, S. 288.

²²⁰ Vgl. Joel Feinberg, *Harm to Others*, Oxford: University Press 1984, S. 14.

²²¹ Ähnlich argumentiert auch Vittorio Hösle, der unterstellt, dass jede Generation von einer Vorgängergeneration Güter übernehme, was sie verpflichte, dieselben (bzw. gleich gute) an die Folgegeneration weiterzugeben; vgl. Vittorio Hösle, *Moral und Politik. Grundlagen einer politischen Ethik für das 21. Jahrhundert*, München: Beck 1997, S. 809.

dieser Poolgüter muss jedoch zunächst einmal unterschieden werden zwischen Gütern, die Eigentümer haben, und solche, die keine haben.

3.8.1. *Ne bis in idem – Nicht zweimal abrechnen!*

Betrachten wir zunächst einmal solche Güter, die einen Eigentümer haben, z.B. ein Haus. Jasay konzediert, dass der Wert eines Hauses von vielen Faktoren beeinflusst wird, darunter von Gütern und Dienstleistungen, die zeitlich weit vor der Fertigstellung des Hauses auftreten oder immer noch vorhanden sind. So könne man sagen: „Gäbe es keine Feuerwehr, hätte die ganze Straße abbrennen können und Ihr Haus existierte nicht mehr. Die Feuerwehr hat zu seinem Wert beigetragen, und eine bestimmte Summe sollte ihr dafür zustehen. Die Energieversorgungsbetriebe darf man auch nicht vergessen, denn wie würde es Ihnen gefallen, in einem Haus ohne fließendes Wasser, Elektrizität, usw. zu leben? Eine vorläufige Summe sollte auch ihnen gutgeschrieben werden. Sicher können Sie auch nicht den Bauhandwerker ignorieren, der das Haus errichtet hat, den Holzfäller, die Ziegelfabrik, die Zementfabrik und all die anderen Zulieferer, ohne die der Handwerker es nicht hätte errichten können. Auch sie müssen für ihren Beitrag Anerkennung erhalten, auch wenn dies mehr schlecht als recht geschieht.“ Jasay fragt dann weiter: „Aber ist es richtig, auf dieser Beitrags-ebene anzuhalten? – Sollten wir nicht jenseits der Zementfabrik den Handwerker bedenken, der den Brennofen gebaut hat, die Gasleitung, die das Feuer speist, die Arbeiter, die den Prozess am Laufen halten?“²²²

Obwohl diese Güter den Wert des Hauses mehrten, könnten deren Eigentümer aber nicht argumentieren, sie müssten für ihren Beitrag zur Wertsteigerung des Hauses entschädigt werden, so Jasay, und zwar deshalb nicht, weil sie schon bezahlt worden seien. „Alle Beiträge anderer zum Errichten Ihres Hauses sind bezahlt worden, sobald sie sich als Glied in die Produktionskette eingereiht haben. Alle laufenden Beiträge zu dessen Unterhalt und Sicherheit werden gleichfalls bezahlt. Ein Wert wurde und wird gegen einen erhaltenen Wert eingetauscht, auch wenn der „Wert“ nicht immer in Geld und Gütern besteht, sondern manchmal auch in Zuneigung, Loyalität oder Pflichterfüllung. ... sobald bei einem freiwilligen Austausch jede Seite ihren vereinbarten Teil geleistet und erhalten hat, sind die Parteien

²²² Vgl. Anthony de Jasay, „Ihr Haus gehört Ihrem Hund.“, in: *CNE Monatsmagazin* 3, 2003, S. 1.

miteinander quitt. Der Versuch, sie für vermeintlich ausstehende Forderungen zu be- oder entlasten, bedeutet eine doppelte Berechnung.²²³

3.8.2. Poolgüter, Mautgüter und positive Externalitäten

Um das oben zitierte Beispiel von Griffin zu bemühen: Umverteilungsforderungen an den medizinischen Forscher können nicht vom Laboreinrichter kommen, auch nicht vom Betreiber. Beide würden sich sonst zweimal für eine Leistung bezahlen lassen wollen. Aber wie sieht es mit dem aus, was Griffin die ‚sozialen Institutionen‘ und ‚sozialen Rahmenbedingungen‘ nennt? Wem gehören sie? Wem gehört der Markt, wem die Sprache? Beide nutzen wir tag täglich zur Erzeugung eigener Güter. An dieser Stelle wird die These von Griffin und Feinberg interessant. In ihren Augen gehören diese „Güter“ allen. Sie bilden den „Pool“, aus dem wir bei der Herstellung neuer Produkte schöpfen. Folgen wir um des Argumentes willen der Auffassung, die Poolgüter stellten Gemeineigentum dar!

Gemäß dieser Auffassung sind Umverteilungen gewissermaßen als Mautgebühren für Poolgüter zu interpretieren.²²⁴ Für die Rechtfertigung der Mautgebühren kann dann wie folgt plädiert werden: Ähnlich wie bei einem Tunnel oder einer mautpflichtigen Autobahn zahlt man auch für die Poolgüter pro Nutzeneinheit. Die zu entrichtenden Mautgebühren werden an die übrigen Mitglieder der Gemeinschaft weitergeleitet. Strenggenommen ist die Verteilung an alle gar keine Redistribution, sondern eine Restitution, da in jeder einseitigen Mehrnutzung von Gemeinschaftsgütern eine Lädierung des Gemeineigentums „Poolgüter“ zu sehen ist und solche Lädierungen nach den Regeln der formalen Gerechtigkeitskonzeption zu ahnden sind.

Die Interpretation von Poolgütern als Mautgüter erscheint auf den ersten Blick plausibel – u.a. deshalb, weil die Entrichtung von Mautgebühren mit der formalen Gerechtigkeitskonzeption verträglich und die Idee der nutzungsabhängigen Mautgebühren eine einleuchtende ist. (Wenn ein Tunnel allen gehört und dessen Unterhaltskosten in Abhängigkeit zur Nutzung wachsen, dann ist es angemessen, jeden Nutzer gemäß seiner Nutzungsfrequenz zur Kasse zu bitten. Wirtschaftsakteure, welche die Poolgüter häufig

²²³ Ebenda, S. 3.

²²⁴ Zu Mautgütern s. Charles Blankart, *Öffentliche Finanzen in der Demokratie. Eine Einführung in die Finanzwissenschaft*, München: Vahlen 1991, S. 51ff.

und intensiv nutzen, zahlen dementsprechend mehr, als diejenigen, welche die Poolgüter seltener nutzen.)

Die Behandlung der Poolgüter als Mautgüter enthält jedoch einen gravierenden Konstruktionsfehler. Dieser gründet in der Natur der Poolgüter. Diesen wird irrigerweise unterstellt, Eigentum der Gemeinschaft zu sein. Traditionen, Sitten, Gebräuche sind jedoch bestenfalls im metaphorischen Sinne „Mautgüter“. Ihrer Entstehung geht keinerlei Absprache oder Absicht unter den Urhebern voraus, wie das für Mautgüter der Fall ist. Poolgüter entstehen spontan, d.h., sie sind *positive Externalitäten*²²⁵ früherer Handlungen oder Tauschakte, deren Rechnungen längst beglichen sind oder unentgeltlich und ohne Anspruchsrechte, die daraus erwachsen könnten, geleistet wurden. Sie gehören also nicht allen, sondern niemandem. Wenn man sie als Güter klassifizieren will, dann als freie Güter, die spontan aus den Handlungen vieler Individuen hervorgegangen sind, zwar genutzt, aber wegen ihrer fehlenden Knappheit nicht gehandelt werden. Was sie mit freien Gütern an Eigenschaften teilen, ist zudem, dass sie nicht per se produktiv sind. Erst im Zuge ihrer Nutzung entsteht eine Produktivität, die vom Nutzer ausgeht. (Um ein Beispiel zu nennen: Nicht der Markt produziert die Fische, die der Fischer auf dem Fischmarkt feilbietet, sondern der Fischer. Insofern bekommt dieser nichts durch den Markt (als Externalität) „geschenkt“, jedenfalls nichts, das nicht auch jedem anderen Fischer geschenkt würde.)

Nichtsdestotrotz ist eine logische Schlussfolgerung interessant, die sich dann ergibt, wenn man trotz allem an der Auffassung, Poolgüter seien Gemeingüter, festhält. In diesem Fall müsste man im Hinblick auf alle anfallenden Mautgebühren auch die fortlaufende Anreicherung der Poolgüter bedenken. Bezieht man diese in die Betrachtungen mit ein, dann ändert sich die Mautgebührenbilanz erheblich, und zwar deshalb, weil der Nutzen gewachsener Poolgüter durch Gebrauch mehr zu- als abnimmt. D.h., die Nutzung der Poolgüter inkludiert nicht nur die Konsumtion derselben, sondern auch deren Mehrung. Indem wir die Sprache gebrauchen, „konsumie-

²²⁵ Anthony de Jasay, *Liberale Vernunft, soziale Verwirrung. Gesammelte Essays*, Colombo: Meridiana Publishers 2008, S. 76, charakterisiert den Pool positiver Externalitäten als „die positive „Summe“ ursprünglich unbeabsichtigter Externalitäten, die von solch nützlichen Kooperationsprozessen generiert werden wie die Produktion von Gütern, Wissen oder Konventionen, welche wiederum die sie verursachenden gesellschaftlichen Kooperationen erleichtern.“ Eine andere Klasse der Poolgüter stellen die öffentlichen Güter, so Jasay ebenda.

ren“ wir sie zwar, aber mit dieser Konsumption geht der Nutzen der Sprache nicht verloren.²²⁶ Ganz im Gegenteil: Die Sprache wird durch Nutzung gepflegt, erhalten, um neue Wörter und Redeweisen ergänzt. Gleiches haben wir für den Markt anzunehmen. Indem wir z.B. neue Verträge schließen, vom Vertrauen Gebrauch machen, das die Menschen in Markttransaktionen setzen, „konsumieren“ wir den Markt, reichern ihn aber durch unsere Konsumption weiter an, stärken das künftige Vertrauen in Markttransaktionen. Gemäß der These „Poolgüter = Gemeinschaftsgüter“ müssten wir den Marktakteuren, die häufiger vom Markt Gebrauch machen und dadurch dessen künftigen Wert steigern, eine Kompensation für ihren „Mehrbeitrag“ zugestehen, und Marktakteure, die den Markt seltener nutzen, zu Ausgleichszahlungen heranziehen. Anders formuliert: Nicht nur eine Umverteilung von den überdurchschnittlichen Marktakteuren zu allen Eigentümern der Poolgüter wäre legitimiert, sondern auch eine Umverteilung von den unterdurchschnittlichen Marktakteuren zu den überdurchschnittlichen Marktakteuren. Gemäß der Annahme, dass die Nutzung des Marktes dessen Wert mehrt, wären die Umverteilungsströme zu den überdurchschnittlichen Marktakteuren größer als die von ihnen ausgehenden Umverteilungsströme.²²⁷

3.9. Fazit

Die Erörterung der Normherleitungsproblematik und die Gegenüberstellung der Konzepte *formaler Gerechtigkeit* und *materialer Gerechtigkeit* fördert unter Einbeziehung dessen, was im Rahmen des Finders-Keepers-Prinzip erläutert wurde, eine sehr bedeutsame Einsicht zutage. Wie in Abschnitt 2.2.5. dargelegt, ist die Schaffung eines Status quo durch Wahrnehmung von Freiheiten nicht begründungsbedürftig, wenn bei der Herbeiführung des Status quo nicht gegen die Idee der Non-Priorisierung konkurrierender Nutzenpräferenzen verstoßen wird und die logische Kompatibilität mit dem Aneignungsmodus gewahrt bleibt. Wie dort ebenfalls ausgeführt, ist

²²⁶ Mit dem Hinweis auf den *per saldo* zunehmenden Gesamtnutzen der Sprache durch deren Gebrauch bestreiten wir nicht die von Pflegern der eigenen Muttersprache (z.b. dem Verein Deutsche Sprache, s. <http://www.vds-ev.de>) oft – und wohl auch oft zu recht – monierten Verluste, die mit der nachlassenden Sorgfalt beim Gebrauch einer Sprache einhergehen (können).

²²⁷ Es bedarf wohl kaum hellseherischer Fähigkeiten, um prognostizieren zu können, dass dieses Ergebnis von den meisten (oder gar allen) Umverteilungstheoretikern der Pooltheorie kaum gut geheißener würde.

indes der Anspruch, diesen in Freiheit geschaffenen Status quo zu verändern, legitimierungsbedürftig. Wenn diese Argumentation richtig ist, dann sind es wirtschaftsmoralische Normen bzw. die Normen der Moralphilosophien, die zu begründen haben, warum ihr impliziter oder expliziter Anspruch, die formale Gerechtigkeit sei zu beschränken, ergänzen oder gar auszusetzen, akzeptiert werden sollte. Wenn es um die Frage wirtschaftsmoralischer Gerechtigkeit geht, dann ist es nicht die Norm x,y , die das Kriterium böte, an der die (formale) Gerechtigkeit auf ihre Kompatibilität zur Gerechtigkeit hin zu prüfen wäre, sondern die (formale) Gerechtigkeit das Kriterium, an dem die Norm x,y auf ihre Verträglichkeit mit der Gerechtigkeit hin zu befragen ist. Kurz: Nicht die formale Gerechtigkeit hat sich an den Normen zu messen, sondern die Normen an der formalen Gerechtigkeit.

Diese Einsicht wurde maßgeblich durch die Erkenntnis beflügelt, dass Normbegründungen letztlich immer Rekurs auf vorgelagerte Normen zu nehmen haben und diese Rückführungsverfahren keine fruchtbaren Ergebnisse zutage fördern, außer der Erkenntnis, dass keine Norm anders kann, als sich auf eine andere Norm zu stützen und somit nie über den Status eines Postulates hinauswachsen kann. Einem Postulat P_1 kann aber immer ein anderes Postulat P_2 gegenübergestellt werden, und es gibt nichts, das einem Postulat innewohnt, das ihm per se einen Vorrang vor einem anderen Postulat einräumte.²²⁸

Das vorrangige Anliegen dieses Kapitels war die Bestimmung dessen, was im wirtschaftsmoralischen Sinne gerecht und ungerecht genannt werden kann. Der Anlass zur Klärung dieser Frage ist in dem Umstand zu suchen, dass in der Wirtschaftsethik die dominierende Frage die nach der Gerechtigkeit wirtschaftlichen Handelns sein dürfte. In Anlehnung an Vorüberlegungen der vorangegangenen Kapitel und unter Hinweis auf die unlösbaren Probleme normativer Ableitungsverfahren haben wir auf die Herleitung einer Gerechtigkeitsnorm aus Nomen oder anderen Sätzen verzichtet. Als unproblematisch erwies sich ein Verständnis von Gerechtigkeit im Sinne formaler Gerechtigkeit. Dieses Verständnis fußt auf das durch Verträge initiierte Verhältnis von Rechten und korrespondierenden Obligationen. Wenn unsere Überlegungen zur formalen Gerechtigkeit richtig sind, dann können –

²²⁸ Vgl. auch Anthony de Jasay, „Justice, luck, liberty“, in: *Liberty and Justice*, hg. von Tibor Machan, Stanford: Hoover Institution Press 2006, S. 15: “[a] concept of justice worthy of the name must not be dependent on moral claims because any such claim can be contradicted by rival moral claims and is condemned to be inconclusive.”

eingedenk der in Abschnitt 2.2.1.1.1. vorgestellten Definition wirtschaftsmoralischen Handelns – die Antwort auf die Frage nach wirtschaftlich gerechtem Handeln wie folgt geben: *Eine wirtschaftliche Handlung ist dann moralisch, wenn sie für ein einer Partei in deren privatem Handlungsspielraum zugefügtes Gut oder Übel hinreichend ursächlich ist und bei der Beurteilung Wohlwollen oder Missfallen hervorruft; und sie ist im Hinblick darauf gerecht, sofern sie niemanden unbegründet in der Wahrnehmung seiner Freiheiten behindert, ungerecht, wenn sie es doch tut.*

Diese Definition steht unter der Bedingung, dass „gerecht“ im Sinne der formalen Gerechtigkeit verstanden wird. Da seitens der modernen Verteilungstheorie jedoch Zweifel an der Auffassung bestehen, wirtschaftliches Handeln allein durch die Kompatibilität der Handlung mit der formalen Gerechtigkeit gerecht nennen zu können, war es notwendig, sich mit diesen Zweifeln auseinander zu setzen. Die kritische Analyse der Gründe, die zu diesen Zweifeln führten, ergab, dass die Gründe der Kritik nicht standhalten. Die ‚soziale Gerechtigkeit‘ – jedenfalls im Sinne der diesbezüglich betrachteten Theorien – ist ebenso wenig eine *notwendige Ergänzung* wie die auf Poolgütern gründende Umverteilung eine *notwendige Begrenzung* der formalen Gerechtigkeit. Insofern sind wir auf keine Gründe gestoßen, die uns ein Abrücken von der o.g. Definition wirtschaftlich gerechten Handelns nahe gelegt hätten. Mit diesem Ergebnis können wir uns im nun folgenden Kapitel der einschlägigen Fragen der Wirtschaftsethik annehmen und veranschaulichen, was die in den Vorbemerkungen angesprochene Verwunderung „über bestimmte Ausprägungen einerseits und Auslassungen andererseits, die im Felde der Wirtschaftsethik auszumachen sind“, im einzelnen veranlasst hat.

4. Wirtschaftsethik

4.1. Begriffe, Fragen und Themen der Wirtschaftsethik

Die drei vorangegangenen und aufeinander aufbauenden Kapitel sind der Versuch einer Antwort auf eine dreigliedrige Frage, nämlich: Was bedeutet moralisches Handeln, was wirtschaftsmoralisches Handeln und was wirtschaftsmoralisch gerechtes Handeln? Mit unserer Antwort sollten wir nun gerüstet sein, einschlägige Begriffe und Themen der Wirtschaftsethik angemessen daraufhin zu untersuchen, inwiefern sie wirtschaftsmoralisch gerechtes Handeln widerspiegeln oder behandeln. Mit ihr sollte es auch möglich sein, darzulegen, worin die in den Vorbemerkungen geäußerte Verwunderung des Autors hinsichtlich bestimmter Ausprägungen und Auslassungen in den wirtschaftsethischen Themen und Termini begründet ist.²²⁹ Die Liste der Begriffe und Themen ist lang und reicht von ‚Abtreibung‘, ‚Ausbeutung‘, ‚Bestechung‘, ‚Betrug‘ und ‚Bucketeering‘ über ‚Corporate Citizenship‘, ‚Corporate Governance‘, ‚Corporate Social Responsibility‘, ‚Datenschutz‘, ‚Diebstahl‘, ‚Diskriminierung‘, ‚Eigentum‘, ‚Forex Scams‘, ‚Freiheit‘, ‚Generationengerechtigkeit‘, ‚Gerechtigkeit‘, ‚globale (internationale) Gerechtigkeit‘, ‚Global Compact‘, ‚Industriespionage‘, ‚Insider Trading‘, ‚Korruption‘, ‚Kreative Buchhaltung‘, ‚Nachhaltigkeit‘, ‚Organhandel‘, ‚Protektionismus‘, ‚Shareholder Value‘, ‚Solidarität‘, ‚soziale Gerechtigkeit‘ und ‚Stakeholder Value‘ bis hin zu ‚Umweltverschmutzung‘, ‚Verantwortung‘ und ‚Weltgesellschaftsvertrag‘. Vollständig ist die Liste nicht, auch nicht systematisch geordnet (sieht man einmal von der alphabeti-

²²⁹ Mit seiner Verwunderung über bestimmte Ausprägungen und Auslassungen steht der Autor nicht allein auf weiter Flur. So wird z.B. in der Literatur darauf hingewiesen, dass die Wirtschafts- bzw. Unternehmensethik sich in besonders großem Ausmaße der börsennotierten Unternehmen annehme, mittelständischen und kleineren Unternehmen hingegen weniger Aufmerksamkeit entgegenbringe (vgl. Andrew Stark, „What's wrong with business ethics?“, in: *Harvard Business Review* 71(3), 1993, S. 38-48), normative Implikationen bestimmter Politischer Philosophien an die Stelle moralphilosophischer Argumente träten und Explikationen zugunsten von Explorations vernachlässigt würden (vgl. dazu Nicholas Capaldi, “What philosophy can and cannot contribute to business ethics”, in: *Journal of Private Enterprise* 22(2), 2006, S. 68-86. Anmerkung: Unter ‚Explikation‘ versteht Capaldi die Explizierung impliziter Normen, nicht aber die Begriffsbestimmung vor dem Hintergrund von Theorieentwicklung (vgl. dazu Abschnitt 1.1.3.3.)).

schen Ordnung ab). Einige der Begriffe und Themen spielen vor allem in der Unternehmensethik eine Rolle, andere spiegeln Prinzipien oder Normen aus der Politischen Philosophie wider und wiederum andere sind Beispiele wirtschaftlichen Handelns im allgemeinen.

Wie wir noch in den folgenden Abschnitten explizieren werden, gilt ein Teil der geäußerten Verwunderung der wirtschaftsethischen Betrachtung jener Handlungen, die, da sie keine Verwendung wirtschaftlicher Güter (im Sinne Mengers) implizieren, gar nicht als wirtschaftliche Handlungen rubriziert²³⁰ und folglich auch nicht den wirtschaftsmoralischen Handlungen zugeschlagen werden können. So rekurrieren u.a. sehr prominente Begriffe der Wirtschaftsethik (man denke an ‚Stakeholder Value‘ oder ‚Nachhaltigkeit‘) auf die Verwendung freier Güter, nicht aber auf die Nutzung und den Handel ökonomischer Güter. Fragen danach, inwiefern Forderungen im Namen des Stakeholder-Prinzips oder der Nachhaltigkeit, mit der wirtschaftsmoralischen Gerechtigkeit kompatibel seien oder nicht, können angesichts dessen gar nicht sinnvoll gestellt werden. (Die Gerechtigkeit einer (mutmaßlichen) wirtschaftlichen Handlung kann nur sinnvoll erfragt werden, wenn die besagte Handlung nicht nur eine mutmaßliche, sondern auch eine tatsächliche wirtschaftliche Handlung ist.)

In den folgenden Abschnitte wollen wir einige der oben genannten Begriffe und die dadurch gekennzeichneten Themen der Wirtschaftsethik im Hinblick auf deren wirtschaftsmoralischen Gehalt hin untersuchen. ‚Eigentum‘, ‚Freiheit‘, ‚Gerechtigkeit‘ und ‚soziale Gerechtigkeit‘: Grundsätzliche Ausführungen zu diesen wirtschaftsethischen Begriffen können hier unterbleiben, da sie bereits in den vorigen Kapiteln ausgiebig erläutert wurden. Unterbleiben können auch Ausführungen zu wirtschaftsethischen Themen, deren Gegenstand klare Verstöße gegen Freiheit, Eigentum und Vertrag (Marktzutrittsverwehungen, Diebstahl, Raub, Betrug etc.) zum Ausdruck bringen. Ihre Einordnung gemäß der formalen Gerechtigkeit dürfte nicht klärungsbedürftig sein.

Auch die Erörterung der Frage, inwieweit andere Normen Einfluss auf die Beurteilung solcher Verstöße gegen Freiheit, Eigentum und Vertrag nehmen können, sollte angesichts des Fazits in Abschnitt 3.9. hier keiner Ausführlichkeit bedürfen. Es dürfte der Hinweis auf die Abschnitte, auf die 3.9. Rekurs nimmt, reichen, um hier sagen zu können, dass Normen nicht allein durch ihre Postulierung Einfluss auf die Beurteilung solcher Verstöße

²³⁰ Vgl. Abschnitt 2.1.1.

nehmen können. Eine einschränkende Bemerkung dazu scheint allerdings angebracht zu sein. Die wirtschaftsmoralische Bewertung von Verträgen, die unter Einhaltung der formalen Gerechtigkeit geschlossen wurden, stehen dann unter dem Einfluss von Normen, wenn diese von den Vertragsparteien gleichermaßen anerkannt werden. In solchen Fällen haben wir es gewissermaßen mit Vorverträgen zu tun, mit denen die Folgeverträge logisch kompatibel sein müssen, um ihren wirtschaftsmoralischen Status wahren zu können. Ein Beispiel: Mitglieder einer Religionsgemeinschaft, die den Handel mit Krediten ausschließt, können keinen Kredithandel abschließen, weil sie gegen ihre Normen verstoßen würden. Tun sie es doch, ist ihr Vertrag defektiv.

Nachdem wir nun diejenigen Themen erwähnt haben, die wir nicht eingehender behandeln werden, wenden wir uns nun denjenigen Themen zu, die wir einer näheren Betrachtung unterziehen wollen. Wir beginnen mit dem Begriffspaar „Shareholder Value“ und „Stakeholder Value“; unter anderem deshalb, weil sich an ihm eine grundsätzliche Problematik mancher wirtschaftsethischen Begriffe illustrieren lässt, nämlich die, Phänomene der Wirtschaftsethik zuzuordnen, die eingedenk der konstitutiven Merkmale wirtschaftlichen oder wirtschaftsmoralischen Handelns nicht als Gegenstand der Wirtschaftsethik qualifizieren. Zudem gilt vielen die mit dem ‚Stakeholder Value‘ verbundene Stakeholder-Theorie als Kernstück der Wirtschaftsethik.²³¹

²³¹ Vgl. Alexei Marcoux (Alexei Marcoux, „Business Ethics“, in: *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, <http://plato.stanford.edu/entries/ethics-business/>, S. 4/16) der meint, „*stakeholder theory* is widely regarded among academic business ethicists as the most significant theoretical construct in their discipline.“ (Grundlegend für die Stakeholder-Theorie ist R. Edward Freemans Abhandlung *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Boston: Pitman 1984.) Marcoux meint eine Seite später, dass die Shareholder-Theorie im Vergleich zu dem, was man ihr Gegenstück nennen könnte, nämlich die Stakeholder-Theorie, weitaus geringere Aufmerksamkeit erfahren hat und verweist darauf, dass die Shareholder-Theorie – anders als die Stakeholder-Theorie – in einem der führenden Standardnachschlagewerke, in dem von Patricia Werhane und R. Edward Freeman herausgegebenen *Blackwell Encyclopedic Dictionary of Business Ethics*, Malden, MA: Blackwell 1997, nicht einmal unter einem eigenen Lemma geführt wird.

4.1.1. *Shareholder Value vs. Stakeholder Value*

In Abschnitt 3.2.3. nannten wir jenes wirtschaftliche Handeln *moralisch gerecht*, das niemanden unbegründet in der Wahrnehmung seiner Freiheiten behindert. Eigentum, das ohne Kollision mit der Non-Priorisierung konkurrierender Nutzenpräferenzen erworben und unter Wahrung der logischen Kompatibilität mit dem Aneignungsmodus vermehrt wird, ist Ausdruck solchen Handelns. Es steht dem Eigentümer frei, sein Eigentum in kommerzielle Aktivitäten zu investieren. Solange er dabei auf dem o.g. Vermehrungspfad bleibt, ist sein Handeln gemäß der in dieser Abhandlung vorgeschlagenen Definition wirtschaftsmoralisch gerechtes Handeln. Auf eben diesem Vermehrungspfad befinden sich z.B. Aktionäre beim Erwerb von Anteilsscheinen oder Manager, die von ihrer Vertragsfreiheit Gebrauch machen und ihre Managementdienste (die sie gegen Bezahlung anbieten) mit den Unternehmenseigentümern vereinbaren, wobei diese Vereinbarungen in der Regel in einem beiderseitig zu unterzeichnenden Arbeitsvertrag dokumentiert sind. Sofern beide Parteien ihre Abmachung freiwillig getroffen haben, ist die Vereinbarung formal gerecht, und zwar unabhängig vom Inhalt. Es könnte – aus welchen Gründen auch immer – den Vertragsparteien gefallen, zu vereinbaren, dass der Manager den Wert des Unternehmens nicht mehr, sondern mindern soll. Demnach wäre jede wirtschaftliche Handlung des Managers, die diesem Zweck zuwider liefe, ungerecht zu nennen.

Wie auch immer, solche Vereinbarungen dürften eher die Ausnahme darstellen. Im Normalfall werden Manager eingestellt, um den Wert des Unternehmens zu mehr. Der Umstand, dass ihr Handeln allein für die Erreichung dieses Ziels nicht hinreichend ist²³², wirft allerdings ein Feststellungsproblem auf. Es dürfte nicht immer leicht sein, festzustellen, ob ihr Handeln vertragskonform ist oder nicht, und Feststellungsmethoden zu entwickeln, die zuverlässige Ergebnisse in solchen Fragen erzielen lassen. Hier ist die Wirtschaftsethik als empirische Disziplin gefordert. Ungeachtet dessen können wir die Kriterien, anhand deren in solchen Fällen die Frage „Gerecht oder ungerecht?“ zu entscheiden ist, klar bestimmen: Jedes vertragskonforme Handeln, das die Non-Priorisierung konkurrierender Nutzenpräferenzen intakt lässt und die logische Kompatibilität mit dem Aneignungsmodus wahrt, ist wirtschaftsmoralisch gerecht, während jedes Handeln,

²³² Vgl. dazu Abschnitt 1.1.9.

das gegen mindestens eins der drei Kriterien (Vertragskonformität, Non-Priorisierung, Kompatibilitätswahrung) verstößt, wirtschaftsmoralisch ungerecht ist.

Versteht man den *Shareholder Value* (oder Aktionärswert) als den Marktwert des Eigenkapitals und ist zwischen Unternehmenseigentümern und Managern ein gerechtes Handeln zum Zwecke der Mehrung dieses Marktwertes vereinbart, dann tritt der Regelfall ein, den Milton Friedman einst recht plakativ mit einfachen Worten beschrieben hat: „The social responsibility of business is to increase its profits.“²³³

Handeln zur Mehrung des Aktionärswertes stellt also (gemäß unserer Analyse) gerechtes wirtschaftliches Handeln dar. Wie aber steht es mit Handlungen, welche der Mehrung des ‚Stakeholder Value‘ dienen? Um diese Frage beantworten zu können, muss man zunächst klären, was mit ‚Stakeholder Value‘ gemeint ist. In der Literatur herrscht einerseits Konsens darüber, dass mit Stakeholdern eines Unternehmens jene Personen gemeint sind, die (einschließlich der Eigentümer) Erwartungen und Ansprüche an ein Unternehmen stellen, andererseits besteht Dissens in der Frage, wie weit diese Gruppe zu fassen sei: Sollen darunter vornehmlich im direkten Austausch mit einem Unternehmen stehende Gruppen (Eigentümer, Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten) oder auch in indirektem Austausch mit ihm stehende Gruppen (Staat, Interessengruppen, Medien, Öffentlichkeit) rubriziert werden? Lassen wir diese Frage zunächst einmal offen – ganz einfach deshalb, weil wir zunächst kein Kriterium angeben können, das uns diese Frage entscheiden ließe – und wenden wir uns der Frage zu, ob und, falls ja, inwiefern Erwartungen und Ansprüche an ein Unternehmen im Rahmen wirtschaftlich gerechten Handelns gestellt werden können. Erwartungen und Ansprüche an ein Unternehmen, die aus Verträgen zwischen den betroffenen Parteien hervorgehen (Arbeitsverträge, Lieferverträge), sind gemäß unserer bisherigen Überlegungen gerechte Forderungen auf Erfüllung eingegangener Obligationen. Für alle weitergehenden Forderungen an ein Unternehmen ist die Frage noch zu klären. Klar ist gemäß unserer Überlegungen, dass Forderungen nach einem unternehmerischen Handeln, das einen Verstoß gegen mindestens eins der drei o.g. Kriterien (Vertragskonformität, Non-

²³³ (“Die gesellschaftliche Verantwortung des Unternehmens ist die Mehrung seines Profits.” (Übersetzung HB)) Vgl. Milton Friedman, “The social responsibility of business is to increase its profits”, in: *New York Times Magazine*. 13. September 1970, S. 122-125.

Priorisierung, Wahrung der logischen Kompatibilität) implizierte, ein wirtschaftsmoralisch ungerechtes Handeln verlangte.

Wenn z.B. angesichts eines unbefristeten Arbeitsvertrages ohne besondere Kündigungsvereinbarungen verlangt würde, eine Kündigung nur unter Angabe eines triftigen Grundes aussprechen zu dürfen, ginge diese Forderung mit einer Einschränkung von Freiheiten einher. Weder Arbeitgeber, noch Arbeitnehmer dürften von ihrer Freiheit, ein Vertragsverhältnis grundlos aufzulösen, Gebrauch machen. Eine Forderung nach derartigen Freiheitseinschränkungen verlangt nach einem Handeln, das offensichtlich mit den Ideen der Vertragskonformität und der Non-Priorisierung von Nutzenpräferenzen kollidierte und somit wirtschaftsmoralisch ungerecht wäre.²³⁴

Etwas anders liegen die Dinge, wenn es um Forderungen aus den Reihen jener Gruppen geht, die nur in indirektem Austausch mit einem Unternehmen stehen; wenn z.B. ein Bewohner in unmittelbarer Nachbarschaft zu einem Industriebetrieb denselben dazu auffordert, seine Emissionen zu verringern. Solche Forderungen kollidieren nicht mit bestehenden Verträgen, ganz einfach deshalb nicht, weil solche Verträge nicht bestehen. Demzufolge liegt der Ball bei demjenigen, der die Forderungen erhebt, den Grund für diese Forderungen nachzuweisen.²³⁵ Solange er diesen Nachweis nicht erbringt, ist seine Forderung grundlos und deren Durchsetzung wirtschaftsmoralisch ungerecht.

Stakeholder-Forderungen von Nachbarn müssen allerdings nicht auf unbegründeten Einschränkungen wirtschaftlicher Freiheiten reduziert bleiben. Es sind durchaus begründete Einschränkungen wirtschaftlicher Freiheiten denkbar, z.B. dann, wenn (um im oben genannten Beispiel zu bleiben) ein Unternehmen in Wahrnehmung seiner unternehmerischen Freiheit die wirtschaftlichen Güter seines Nachbarn ohne dessen (deren) Einwilligung nutzte (z.B., indem es seine Abfallprodukte auf dem Nachbargrundstück deponierte). In einem solchen Falle läge eine Kollision mit der Idee der

²³⁴ Fälle wie diese spielen vor allem in der Gesetzgebungspraxis der USA eine große Rolle und haben in der US-amerikanischen Unternehmensethik große Beachtung gefunden. Gegenstand der dortigen Kontroverse ist die Frage, ob an der Freiheit auf fristlose Kündigung („at-will employment terms“) festgehalten werden sollte oder ob Kündigungen nur unter Angabe eines triftigen Grundes möglich sein sollen („just cause employment terms“). Vgl. dazu Alexei Marcoux (Alexei Marcoux, „Business Ethics“, in: *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, <http://plato.stanford.edu/entries/ethics-business/>, S. 7ff./16.

²³⁵ Vgl. dazu auch die Abschnitte 2.2.5. und 2.2.5.1.

Kompatibilitätswahrung vor.²³⁶ Sollte der Nachbar die unerlaubte Nutzung nachweisen, wäre die o.g. Kollision evident. Sollte ihm der Nachweis misslingen, wäre der Status quo zu wahren.

Interessant sind jene Stakeholder-Forderungen, die nicht auf Verletzungen privater Güter gründen, sondern auf die Nutzung freier Güter rekurrieren. Wandeln wir unser Beispiel ab! Das besagte Unternehmen lässt über dem Betriebsgelände einen Werbeballon aufsteigen. Mit der Positionierung des Ballons über dem eigenen Gelände geht nichts einher, das gegen eins der o.g. Kriterien (Vertragskonformität, Non-Priorisierung, Kompatibilitätswahrung) verstieße. Dennoch könnte der Nachbar sich durch den Ballon gestört fühlen. Er könnte z.B. anführen, das Unternehmen habe ein freies Gut (sagen wir die bis dahin als ästhetisches Gut ungenutzte Raumkoordinate über dem Betriebsgelände) genutzt und der nun dort befindliche Ballon sei unansehnlich und mindere den Wert seines in unmittelbarer Nähe befindlichen Anwesens. Daher sei die Forderung nach Entfernung des Ballons berechtigt (gewissermaßen zur Wiederherstellung des ursprünglichen Wertes).

Die Frage, um die es hier geht, ist also nicht die, ob eine negative Externalität zur Minderung wirtschaftlicher Güter beitragen könne oder nicht. Sie kann. Die Frage, um die es hier geht, ist die, ob A einen berechtigten Anspruch hat, B von der Produktion negativer Externalitäten der beschriebenen Art, die im Rahmen seiner wirtschaftlichen Freiheit von B liegt, abzuhalten. In unserem Fall liegt keine Vertragsverletzung und auch keine Lädierung fremder Güter vor. Insofern könnte A seinen Anspruch nur dadurch begründen, dass seine Nutzenpräferenz des freien Gutes einen Vorrang vor der Nutzenpräferenz von B habe. Aber worauf sollte dieser Vorrang gründen? Strenggenommen spricht alles für einen Vorrang der Nutzenpräferenz von B, und zwar deshalb, weil die Nutzung des freien Gutes dem Vorgang einer Erstinbesitznahme entspricht. Mit der Positionierung des Werbeballons schafft das Unternehmen einen Status quo, den zu schaffen, in seiner Freiheit lag. Der Zweite (wie auch der Dritte, Vierte usw.) hat kein Kriterium, das begründete, warum seine Nutzenpräferenz zum Zeitpunkt seines Eintreffens Vorrang vor der Nutzenpräferenz des Ersten haben sollte. Will A eine Änderung und kann er – wie gezeigt – nicht dokumentieren, dass der Status quo fraglich ist, dann bleibt ihm nur noch, die Änderung auf einem friedlichen oder konfligierenden Weg zu suchen.

²³⁶ Vgl. Abschnitt 2.2.2.1.

Für die Parallelität zum Fall der ursprünglichen Appropriation spricht auch der Umstand, dass im Moment der Inbetriebnahme der Werbeballon das bis dahin freie Gut gewissermaßen um die Knappheit, die wirtschaftlichen Gütern eigen ist, bereichert. Würde man argumentieren, das freie Gut sei auch nach Inanspruchnahme frei, dann würde man definitionsgemäß implizieren, es sei nicht knapp. Da aber nur knappe Güter wirtschaftliche Güter sind (vgl. Abschnitt 2.1.1.) und wirtschaftliche Handlungen nur Handlungen mit wirtschaftlichen Gütern implizieren, würden Handlungen mit freien Gütern keine wirtschaftlichen Handlungen darstellen, folglich auch keine wirtschaftsmoralischen Handlungen. Das heißt, Forderungen von Stakeholdern nach zurückhaltender Nutzung freier Güter bzw. Kompensation der Stakeholderinteressen an den beanspruchten freien Gütern würden gar nicht Thema der Wirtschaftsethik sein können.

Wie auch immer, Stakeholderinteressen, die auf Externalitäten unternehmerischen Handelns infolge der Nutzung freier Güter rekurrieren, begründen keine Forderungen, die von unternehmerischer Seite zu erfüllen wären. Anders formuliert: Wirtschaftliches Handeln, das solchen Forderungen entsprechen will und dabei mit der Vertragskonformität und/oder Non-Priorisierung bzw. Kompatibilitätswahrung konfligiert, ist ungerecht. Um die Bedeutung dieser Schlussfolgerung im Rahmen unseres Beispiels zu veranschaulichen: Wer als Manager ohne Zustimmung der Unternehmenseigentümer der Forderung des Nachbarn (z.B. durch Kompensationszahlung) entspricht, handelt wirtschaftsmoralisch ungerecht, gerecht wer ihr nicht entspricht. Analog: Ein Gericht, das den Forderungen des Nachbarn Recht gäbe, handelte ebenso wirtschaftsmoralisch ungerecht.

Trotz alledem wäre denkbar, dass man Stakeholderforderungen auf die These stützte, Unternehmen nutzten freie Güter, die letztlich Gemeinschaftsgüter seien. Insofern würden die Interessen der Stakeholder nichts anderes darstellen als die begründete Forderung nach Mautgebühren für die Benutzung gemeinschaftlicher Güter. Angesichts unserer Ausführungen zur Unterscheidung von Poolgütern und Mautgütern in Abschnitt 3.8.2. ist leicht zu erahnen, welcher Kritik eine solche Position ausgesetzt wäre. Zum einen würde man ihr entgegenhalten können, dass freie Güter und Gemeinschaftsgüter unterschiedliche Güterklassen darstellen: Gemeinschaftsgüter gehören allen, freie Güter niemandem. Würde man jedoch diskussionshalber einer Gleichsetzung der beiden Gütertypen folgen, könnten nicht nur Stakeholder

Mautgebühren von Unternehmen verlangen, sondern auch Unternehmen Mautgebühren von Stakeholdern.²³⁷

4.1.2. CC, CG und CSR

Zugegeben, es ist etwas Unartiges darin, in einem deutschen Buch einen englischsprachigen Zwischentitel zu verwenden. Aber in der oben verwendeten Formulierung lässt sich bereits einiges andeuten, das in einer deutschen Version so nicht anklingen würde, nämlich einerseits die in der wirtschaftsethischen Literatur anzutreffende Bevorzugung börsennotierter Unternehmen als Untersuchungsgegenstand²³⁸ und andererseits die in der Begriffswahl deutlich werdende Verdrängung moralphilosophischer Argumente und Termini durch Begriffe und Normvorstellungen aus der Politischen Philosophie. ‚Citizenship‘, ‚governance‘ und ‚social responsibility‘ (bzw. ihre deutschen Gegenstücke ‚Bürgerschaft‘, ‚Staatsführung‘, ‚gesellschaftliche Verantwortung‘) sind Begriffe, die in der Politikwissenschaft sowie in der Politischen Theorie und Philosophie beheimatet sind, in die Wirtschaftsethik exportiert wurden und dort die Bildung von Analogien zwischen Staats- und Geschäftsführung erleichtert haben.²³⁹ Sie haben dort aber nicht nur die Bildung von Analogien erleichtert, sondern auch die Auffassung gefördert, große, börsennotierte Unternehmen bedürften eines „Inputs“ an moralischer Gerechtigkeit, weil sie diese selbst nicht (oder nicht in ausreichendem Maße) produzierten. Dieser Auffassung kann man entgegenhalten, dass wirtschaftli-

²³⁷ Eine ausführlichere Darlegung der hier skizzierten Problematik wollen wir dem Leser ersparen. Sie würde mehr oder weniger in einer Paraphrasierung und Analogisierung dessen bestehen, was wir in Abschnitt 3.8.2. ausgeführt haben. Der geneigte Leser möge bei Bedarf zurückblättern.

²³⁸ Vgl. Andrew Stark, „What's wrong with business ethics?“, in: *Harvard Business Review* 71(3), 1993, S. 38-48.

²³⁹ Vgl. dazu auch R. Edward Freeman und William M. Evan, „Corporate governance: a stakeholder interpretation“, in: *Journal of Behavioral Economics* 19.4, 1990, S. 337-359; Christopher McMahon, *Authority and Democracy: A General Theory of Government and Management*, Princeton: Princeton University Press 1994; Jeffrey Moriarty, „On the relevance of political philosophy to business ethics“, in: *Business Ethics Quarterly* 15.3, 2005, S. 453-471.

ches Handeln *per se* moralisch gerechtes Handeln begünstige (z.B. durch Vertragstreue, Respekt vor fremdem Eigentum etc.).²⁴⁰

Wie auch immer, *Corporate Citizenship (CC)*, *Corporate Governance (CG)* und *Corporate Social Responsibility (CSR)* stellen in gewisser Weise Fortentwicklungen der Stakeholder-Idee dar, und zwar insofern als auch sie unterstellen, es gäbe für Unternehmen Verpflichtungen, die nicht aus eingegangenen Abmachungen resultierten, sondern aus den Besonderheiten der Konstellation, in der Unternehmen zu anderen Gliedern der Gesellschaft stehen. Obwohl die Trennschärfe zwischen CC, CG und CSR nicht sehr groß ist²⁴¹, kann man *cum grano salis* Gemeinsames und Trennendes zu den Begriffen sagen. Mit *Corporate Citizenship* umschreibt man für gewöhnlich jene Regeln, die ein Unternehmen haben kann, um (zumindest bildlich) die Rolle eines (guten) Bürgers einzunehmen. Welche Handlungen einen „Unternehmensbürger“ zu einem „guten Unternehmensbürger“ machen: darüber gehen die Meinungen weit auseinander. So herrscht zwar Einigkeit darüber, dass z.B. *Corporate Giving* (Spenden des Unternehmens), *Corporate Foundations* (Unternehmensstiftungen), *Social Commissioning* (Vergabe von Aufträgen an gemeinnützige Einrichtungen) Maßnahmen im Sinne von CC sind, zugleich aber Uneinigkeit darüber, wie diese Maßnahmen zu werten sind. Für unsere Untersuchung ist allein entscheidend, ob solche Maßnahmen wirtschaftsmoralisch gerechtes oder ungerechtes Handeln darstellen.

Eingedenk dessen, was im vorigen Abschnitt ausgeführt wurde, ist die Antwort leicht zu generieren: Wer als Manager ohne Zustimmung der Unternehmenseigentümer Maßnahmen des CC ergreift, handelt wirtschaftsmoralisch ungerecht, gerecht wer sie unterlässt oder mit Zustimmung der Unternehmenseigentümer anordnet. Analoges ließe sich im Hinblick auf Maßnahmen sagen, die im Sinne von CG und CSR ergriffen werden. In Abgrenzung zur *Corporate Citizenship* könnte man unter *Corporate Governance* jene Werte und Umgangsformen zusammenfassen, die ein Unternehmen haben kann, um den Umgang unter den Unternehmensangehörigen und den

²⁴⁰ Vgl. dazu Guido Hülsmann, „The production of business ethics“, in: *Journal of Markets and Morality* 11.2, 2008, S. 275-299. Hülsmann stellt dort der spontan entstehenden Unternehmensmoral die staatlich verordnete Moral gegenüber. Für letztere verwendet er den Begriff ‚fiat ethics‘, der durch seine Analogie zum Begriff des ‚fiat money‘ besticht.

²⁴¹ Vgl. dazu Thomas Beschorner, „Corporate Social Responsibility, Corporate Citizenship, Corporate Governance. Schillernde Begriffe und ihre Deutung“, in: *Ökologisches Wirtschaften* 2005(3), S. 40-42.

im direkten Austausch mit einem Unternehmen stehenden Gruppen zu regeln. Mit *Corporate Social Responsibility* sind hingegen jene Vorstellungen gemeint, die ein Unternehmen haben kann, um – wie es das *Grünbuch der Europäischen Kommission* definiert – „auf freiwilliger Basis soziale Belange und Umweltbelange in [die] Unternehmenstätigkeit und in die Wechselbeziehungen mit den Stakeholdern zu integrieren.“²⁴² Soziale Belange und Umweltbelange können sowohl in einer wirtschaftsmoralisch gerechten als auch in einer wirtschaftsmoralisch ungerechten Weise in die Unternehmenstätigkeit einbezogen werden.

Ein Teil der wirtschaftsethischen Literatur lässt jedoch den Eindruck entstehen, als ob diese wirtschaftsmoralischen Fragen (Einklang zwischen Maßnahmen des Managements und den Zielen der Unternehmenseigentümers) eher nebensächlich seien (oder gar ausgespart werden könnten) und Vorhandensein und Ausmaß des in diesem Sinne wirtschaftsmoralischen Handelns kaum einer empirischen Studie würdig sei.²⁴³ Dieser Eindruck entsteht u.a. durch die bevorzugte Betrachtung der wirtschaftsmoralischen Dimension, die den Auswirkungen unternehmerischer Handlungen auf die Gesellschaft und Umwelt unterstellt wird. Um eventuellen Missverständnissen vorzubeugen, sei hier angemerkt, dass Untersuchungen zu dieser wirtschaftsmoralischen Dimension durchaus zu den Aufgaben der Wirtschaftsethik zu rechnen sind. Gleichwohl sei hier aber auch angemerkt, dass mit Untersuchung dieses Aspektes wirtschaftsmoralischen Handelns zwei Probleme verbunden sind, denen im folgenden unsere Aufmerksamkeit gilt.

Das erste dieser beiden Problem ergibt sich vor dem Hintergrund der methodologischen Individualethik. Wie in Abschnitt 1.1.6. ausgeführt, ist mit *methodologische Individualethik* gemeint, dass alle Phänomene, denen eine moralische Dimension zugeschrieben wird, auf Handlungen bzw. Unterlassungen von Individuen rückführbar sind. Wie ebenfalls in 1.1.6. angedeutet, erscheint uns dieser Ansatz fruchtbarer zu sein als jene Ansätze, die neben dem Individuum auch andere handlungsfähige Akteure unterstellen (z.B. Gruppen, Kollektive u.ä.). In der wirtschaftsethischen Literatur besteht aber kein Konsens darüber, ob Unternehmen als moralische Akteure *sui generis*

²⁴² Kommission der Europäischen Gemeinschaften, *Grünbuch. Europäische Rahmenbedingungen für die soziale Verantwortung der Unternehmen*, Brüssel 2001, KOM(2001) 366 endgültig, S. 7.

²⁴³ Gleichwohl gibt es Autoren, denen die Untersuchung solcher Fragen hinreichend lohnend erscheint; vgl. z.B. Alexei Marcoux, „A fiduciary argument against stakeholder theory“, in: *Business Ethics Quarterly* 13.1, 2003, S. 1-24.

zu deuten sind oder nur als Epiphänomene individuellen moralischen Handelns.²⁴⁴ Unterstellt man Unternehmen einen eigenen Akteursstatus und konzentriert man wirtschaftsethische Fragestellungen auf wirtschaftsmoralische Dimensionen, die zumindest scheinbar dem Unternehmen als Akteur zugeschrieben werden können, dann droht die Betrachtung wirtschaftsethischer Fragen, die aus den unterschiedlichen Interessen individueller Akteure (Eigentümer, Manager, Angestellte, Kunden, Lieferanten etc.) erwachsen können, in den Hintergrund zu geraten.

So wäre es z.B. durchaus interessant, die unterschiedlichen individuellen Akteure in einem Unternehmen und deren Möglichkeiten, bei ihrem Handeln eine intakte Trias der Moral zu wahren, zu vergleichen. Der geneigte Leser sei hier noch einmal an die Ausführungen zur Trias moralischer Handlungen in Abschnitt 1.1.9.1. erinnert. Wie dort dargelegt, bilden die Intention einer Handlung, die Handlung selbst und ihre Folgen eine Trias. Solange das Band dieser Trias intakt ist, gibt es keine Zuordnungsprobleme. Kurz: Es ist leicht, von einer Handlung (als Handlung) zu sprechen, wenn die Trias aus Absicht, Handlung und Folge komplett ist, schwer, wenn sie unvollständig ist.

Vor diesem Hintergrund ist die moralische Intention eines Managers, der Maßnahmen im Sinne der CSR anordnet und/oder ausführt, denselben Problemen der Identifizierbarkeit ausgesetzt wie die eines Arztes, Polizisten oder Pfarrers. Auch diese Personen vollziehen ihre jeweiligen Handlungen im Zuge der Berufsausübung, nicht aber (notwendigerweise auch) aus moralischem Antrieb. (Um ein Beispiel aus der anderen „Ecke“ zu bemühen: Die moralische Intention eines Auftragskillers kann zwar mit der eines Mörders übereinstimmen, muss es aber nicht.) Nehmen wir an, es liege keine moralische Intention für eine Handlung im Rahmen von CSR vor. In diesem Fall ist es problematischer, von einer *moralischen* Handlung zu sprechen, als in einem Fall, in dem die Intention vorliegt. Zuordnungsprobleme dieser Art stellen sich allerdings nicht nur dem wirtschaftlichen Handeln von Managern oder anderen Angestellten eines Unternehmens. Der nächste Abschnitt gilt ähnlichen Zuordnungsproblemen, die sich aus dem wirtschaftlichen Agieren von Kunden ergeben.

²⁴⁴ Für die These, Unternehmen könnten als moralische Akteure *sui generis* betrachtet werden, vgl. Peter French, „The corporation as a moral person“, in: *American Philosophical Quarterly* 16, 1979, S. 207-215. Gegen die These argumentiert z.B. Manuel Velasquez, „Why corporations are not morally responsible for anything they do“, in: *Business & Professional Ethics Journal* 2, 1983, S. 1-18.

Wie auch immer, das zweite der beiden oben angedeuteten Probleme resultiert aus einem anderen Umstand, nämlich der Annahme – die viele Wirtschaftsethiker zumindest stillschweigend zu teilen scheinen –, dass Handlungen, die Umweltbelangen und sozialen Interessen dienen, *per se* moralischen Status haben müssten. Wirtschaftsmoralisches Handeln – so wie wir es in den vorangegangenen Kapiteln bestimmt haben, impliziert diesen Schluss nicht. In Abschnitt 2.2.1. kamen wir u.a. zu dem Ergebnis, eine wirtschaftliche Handlung sei dann moralisch, wenn sie für ein einer Partei in deren privatem Handlungsspielraum zugefügtes Gut oder Übel hinreichend ursächlich sei. Handlungen, die Umweltbelangen oder sozialen Belangen dienen (sollen), fügen nicht in jedem Fall einer anderen Partei in deren privatem Handlungsspielraum (in hinreichend ursächlicher Weise) ein Gut oder Übel zu. „Die Umwelt“ ist ebenso wenig eine Partei, die über einen privaten Handlungsspielraum verfügte, wie „die Gesellschaft“. Nur dann, wenn der Adressat (ökologischer oder sozialer Belange) individuierbar ist und die Handlung die hinreichende Ursache dafür ist, dass dem individuellen Adressaten ein Gut oder Übel im privaten Handlungsspielraum entsteht, kann eben diese Handlung eine wirtschaftsmoralische sein. Diese Zusatzklauseln stellen hohe Hürden an Handlungen im Rahmen der ‚Corporate Social Responsibility‘. Gemäß unserer Definition kann z.B. eine Spende an eine Einrichtung zur Erhaltung bestimmter Baumbestände in privater Trägerschaft zumindest eine Hürde (hier: hinreichende Ursache für ein Gut im privaten Handlungsspielraum des Adressaten) auf dem Weg zur Rubrizierung unter wirtschaftsmoralisches Handeln überwinden, eine Spende zur Erhaltung freier Güter (z.B. der Wale im offenen Meer oder wilder Tiere in der freien Natur) nähme diese Hürde nicht. (Es bedarf wohl kaum des Zusatzes, dass eine Spende, die nicht moralisch genannt werden kann, auch nicht als moralisch gut oder übel bewertet werden kann.) Eine verallgemeinernde Schlussfolgerung aus den Gesagten ist, dass allein der Hinweis, eine bestimmte Handlung habe ökologische Konsequenzen, nicht ausreicht, um dieser Handlung eine wirtschaftsmoralische Dimension unterstellen zu können.

4.1.3. *Nachhaltigkeit und ökologische Ethik*

Mit der Diskussion (des Begriffs) der Nachhaltigkeit begibt man sich in die Schnittmenge wirtschaftsethischer und ökologieethischer Fragestellungen, die wir auch schon im vorigen Abschnitt kennengelernt haben. Diese Schnittmenge erwächst vor dem Hintergrund des Umstandes, dass wirtschaft-

liche Handlungen auf natürliche Ressourcen zurückgreifen und die Nutzung derselben einen Einfluss auf die irdischen Lebensbedingungen nimmt. Oft gehen mit der Verwendung des Begriffs ‚Nachhaltigkeit‘ zumindest implizit normative Vorstellungen einher, z.B. die Nutzung natürlicher Ressourcen nur insofern zu gestatten, als sie die natürlichen Lebensbedingungen auf unserem Planeten entweder verbessern, gleich lassen oder zumindest nicht derzeit und/oder für künftige Generationen gefährden bzw. (signifikant) verschlechtern.²⁴⁵ Dass mit der Überprüfbarkeit und Messbarkeit von Maßnahmen im Sinne der ‚Nachhaltigkeit‘ erhebliche Probleme verbunden sind, ist Befürwortern und Skeptikern der ‚Nachhaltigkeit‘ gleichermaßen bewusst. So gravierend diese Probleme auch sein mögen, sie sind für unsere Thematik nur von randständigem Interesse. Für die Frage wirtschaftsmoralischen Handelns spielen andere Aspekte eine bedeutendere Rolle. So wäre – ähnlich wie im obigen Abschnitt – darauf hinzuweisen, dass nicht allen Maßnahmen im Sinne der ‚Nachhaltigkeit‘ *per se* eine moralische Dimension zufällt, sondern nur insoweit, als sie für ein einer Partei in deren privatem Handlungsspielraum zugefügtes Gut oder Übel hinreichend ursächlich sind.

Außerdem muss auch im Falle „nachhaltiger“ Maßnahmen auf Probleme einer defekten Trias hingewiesen werden. Vor diesem Hintergrund ist die moralische Intention eines Managers, der „nachhaltige“ Handlungen anordnet und/oder ausführt, Problemen der Identifizierbarkeit ausgesetzt, und zwar solchen, wie sie im vorigen Abschnitt mit Blick auf die moralischen Intentionen von Ärzten, Polizisten oder Pfarrern dargelegt wurden.

Wie im vorigen Kapitel angedeutet, bietet das Thema *Nachhaltigkeit und ökologische Ethik* auch die Gelegenheit auf Zuordnungsprobleme hinzuweisen, die sich im Hinblick auf das wirtschaftsmoralische Handeln des Kunden ergeben. Die in der wirtschaftsethischen Literatur diskutierte These, der Kunde könne durch sein Kaufverhalten bestimmte ökologische Ziele verfolgen und seinem Handeln damit eine moralische Dimension verleihen, mag dies illustrieren. Nehmen wir als Beispiel den Kauf sogenannten „fair gehandelten“ Kaffees. Folgen wir dazu diskussionshalber der Auffassung, „fair gehandelter“ Kaffee sei von herkömmlichem Kaffee dadurch zu unterscheiden, dass die in der Produktionskette stehenden Arbeitskräfte einen größeren als den sonst marktüblichen Anteil am Ertrag erhielten, wobei dieser Mehranteil nach den angelegten Standards der „Fairness“ bemessen

²⁴⁵ Vgl. dazu z.B. Jörg Tremmel, „Generationengerechtigkeit – Versuch einer Definition“, in: *Handbuch Generationengerechtigkeit*, hg. von der Stiftung für die Rechte zukünftiger Generationen, München: Ökom 2003². S. 27-80.

werde. Die Frage, die nun aufzuwerfen wäre, ist die, ob bereits unter diesen Bedingungen der Schluss gezogen werden kann, Kunden, die „fair gehandelten“ Kaffee kauften, würden – gemessen an ökogerechten Standards – wirtschaftsmoralisch handeln.

Der Schluss ist aus mindestens zwei Gründen voreilig. 1. Aus dem Kaufverhalten eines Kunden allein lässt sich nicht ohne weiteres ablesen, dass der Kunde bestimmte wirtschaftsmoralische Ziele verfolgt. 2. Aus dem Kaufverhalten eines Kunden kann selbst dann, wenn die Verfolgung wirtschaftsmoralischer Ziele zu recht unterstellt würde, nicht ohne weiteres geschlossen werden, *welchen* wirtschaftsmoralischen Ziele der Kauf dienen soll. Ebenso wenig kann aus dem Kauf „unfair gehandelten“ Kaffees auf die wirtschaftsmoralischen Absichten der Kunden geschlossen werden. Es hat jedoch den Anschein, als ob solche voreiligen Schlüsse in Teilen der wirtschaftsethischen Literatur nicht unüblich wären. So schreibt z.B. Tanja Busse: „Die Verbraucher in den Industrieländern wissen, dass es bei der Herstellung von Konsumgütern nicht immer rechtens und gelegentlich auch moralisch sorglos zugeht. Oft werden soziale und ökologische Standards leichtfertig missachtet. Die Zusammenhänge sind den meisten bekannt: Benzinverbrauch und Weltklima, billige Textilien und Ausbeutung von Menschen in Billiglohnländern, Fleischkonsum und Abholzung von Regenwaldflächen für Sojafelder oder Rinderfarmen. Doch ihr Verhalten beeinflusst das kaum.“²⁴⁶ Busses Aussage enthält eine Reihe von Hypothesen, die einer Klärung bedürfen.²⁴⁷ Diese Klärungsleistung kann hier nicht erbracht werden, ist für unsere weiteren Überlegungen jedoch nicht erforderlich.

²⁴⁶ Vgl. Tanja Busse, „Die Entwicklung der Konsumentensouveränität“, in: *Orientierungen* 111.1, 2007, S. 32. Worauf die Autorin ihre Auffassung gründet, verrät sie nicht.

²⁴⁷ Es scheint so, als unterstellte Busse dem „unpolitischen“ Verbraucher ein moralisch zweifelhaftes Konsumverhalten. Ob das von ihr vermutete Wissen der Verbraucher tatsächlich den Kenntnisstand der Konsumenten widerspiegelt, ist genau so ungeklärt wie die Annahme, dass dieses vermeintliche Wissen das Verhalten der Verbraucher kaum beeinflusse. Vielleicht unterstellen viele Verbraucher eben nicht, dass es bei der „Herstellung von Konsumgütern nicht immer rechtens und gelegentlich auch moralisch sorglos“ zugehe. Vielleicht haben sie andere ökologische und soziale Standards als die von Busse vorgeschlagenen. Vielleicht sehen sie diese nicht leichtfertig missachtet. Und vielleicht beeinflussen ihre Kenntnisse der Konsumgüterherstellung ihr Verhalten beim Kauf solcher Güter sehr wohl. Vgl. auch Hardy Bouillon, „Marktmechanismen als Politikersatz?“, in: *Orientierungen* 113.3, 2007, S. 37-41.

Busses Auffassung soll uns vielmehr als Überleitung zu einem dritten Zuordnungsproblem dienen. Der Ursprung dieses Zuordnungsproblem liegt in dem Umstand, das wirtschaftsmoralische Motive vorgeschoben werden können, um andere Ziele zu erreichen. In den Sozialwissenschaften ist dieses Verhalten seit langem bekannt und wird mit sogenannten „weichen Anreizen“ erklärt. Im Rahmen eines solchen Erklärungsversuches würde man das hier betrachtete Kaufverhalten mit den Vorteilen zu erklären trachten, die dem Konsumenten aufgrund seiner vermeintlich wirtschaftsmoralischen Haltung erwachsen können, z.B. Integration in von ihm bevorzugte weltanschauliche Netzwerke u.ä.²⁴⁸ Vereinfacht ausgedrückt: Wer Eier aus Freilandhaltung statt aus Käfighaltung kauft, „fair gehandelten“ Kaffee dem traditionellen Kaffee vorzieht, drückt nicht notwendigerweise wirtschaftsmoralische Präferenzen aus, sondern kann damit auch das Ziel verfolgen, in den von ihm bevorzugten Kreisen die gewünschte Position einzunehmen. (In analoger Weise kann der Erwerb eines roten Ferrari mit dem weichen Anreiz erklärt werden, dem elitären Kreis der Ferraristi angehören zu wollen.)

Die drei Zuordnungsprobleme werfen ihre Schatten auf die Trias moralischer Handlungen. Ist die Intention der Handlung ungeklärt, steht die Rubrizierung der Handlung als wirtschaftsmoralische Handlung unter einem Vorbehalt. Bei individuellem Kaufverhalten kommt ein weiterer Vorbehalt hinzu. Beim Einkauf von Massenartikeln wie Eier, Kaffee oder Textilien ist der individuelle Einkauf keine hinreichende Ursache für den mutmaßlich beabsichtigten Erfolg. In unserem Beispiel reißt das triadische Band somit an zwei Stellen (ein). Gleichwohl heißt dies noch nicht, dass damit alle Risse in der Trias ausgemacht wären. Eine weitere mögliche Rissstelle entsteht dann, wenn in der Verfolgung „ökogerechter“ Ziele nicht diese Ziele, sondern deren Gegenteil erreicht wird.

Ein Beispiel wäre die Boykottierung bestimmter Produkte aus Drittländern, die den vom Kunden bevorzugten Produktionsstandards (keine Kinderarbeit, keine „Sweatshops“ etc.) nicht entsprechen, wobei angenommen wird,

²⁴⁸ Vgl. dazu Karl-Dieter Opp, „Das Modell rationalen Verhaltens. Seine Struktur und das Problem der „weichen“ Anreize“, in: *Wissenschaftstheorie und Wissenschaften. Festschrift für Gerard Radnitzky aus Anlaß seines 70. Geburtstages*, hg. von Hardy Bouillon und Gunnar Andersson, Berlin: Duncker&Humblot 1991, S. 115. Opp verweist in diesem Zusammenhang auf zahlreiche empirische Untersuchungen zum rationalen Verhalten von Personen, die an politischen Protestkundgebungen teilnehmen.

die Boykottierung werde über kurz oder lang in den Drittländern zur Akzeptanz der präferierten Konsumentenstandards führen. Kritiker dieser Annahme verweisen u.a. darauf, dass der erwartete Effekt nicht eintrete, weil der Boykott zu einer Preissenkung der Produkte führe und es daher nicht zu einer Angleichung, sondern wachsenden Abweichung der Produktionsstandards komme.²⁴⁹ Unter der Annahme, dass diese Kritik zutreffend ist, würden wir zu folgern haben, dass mit der Boykottierung im o.g. Fall das Gegenteil dessen erreicht würde, was angestrebt ist. Die Möglichkeit, dem besagten Boykott eine wirtschaftsmoralische Dimension zuzuweisen, wäre auf diese Weise mit einer weiteren Hypothek belastet.

4.1.4. Ausbeutung und Diskriminierung

Die im vorigen Abschnitt aufgegriffenen Vorbehalte gegen Produkte aus bestimmten Drittländern sind bekanntlich eng mit dem Vorwurf der Ausbeutung verknüpft. Das Thema „Ausbeutung“ im Rahmen unserer wirtschaftsethischen Fragestellungen zu behandeln, gründet aber nicht auf dieser thematischen Verknüpfung, sondern auf dem Umstand, dass sich am Begriff „Ausbeutung“ sehr gut illustrieren lässt, welche Schwierigkeiten für empirische und normative Ziele entstehen können, wenn ein Schlüsselbegriff sich nicht hinreichend präzise und eindeutig definieren lässt. Im Falle der ‚Ausbeutung‘ kommt hinzu, dass man zeigen kann, welche Folgen eintreten, wenn man einen Begriff so definiert, dass er für empirische Überprüfungen nicht taugt. Die Möglichkeit, diese Folgen zu demonstrieren, verdanken wir Karl Marx und seiner „Definition“ von Ausbeutung.

Der Ausgangspunkt der Marxschen Interpretation von Ausbeutung kann in der Frage nach der Natur des Profits gesehen werden. Laut Marx kann der Profit nicht im Aufschlag auf den Warenpreis bestehen. Marx versucht, seine Auffassung zu begründen, indem er auf die Konsequenzen verweist, die sich aus dem Umstand ergeben, dass jeder Konsument auch zugleich Produzent ist: Wenn A Produkte herstellt, die B konsumiert, um selbst Produkte herzustellen, die wiederum A konsumiert, um seine Produkte herzustellen, dann gewönne weder A noch B dadurch, dass sie auf ihre Produkte einen Aufschlag erhöhen. Was sie als Produzenten gewönnen, würden sie als

²⁴⁹ Grundlegend dazu: Jagdish N. Bhagwati, *In Defense of Globalization*. Oxford: Oxford University Press 2007.

Konsumenten zurückgeben müssen.²⁵⁰ Wenn der Profit demzufolge nicht im Aufschlag auf den Warenpreis bestehen kann, stellt sich die Frage: Worin sonst? Marx beantwortet diese Frage, indem er eine Analogie zwischen einer Maschine und einem Arbeiter herstellt: Der Arbeitgeber (in Marxens Diktion: Kapitalist) kann (bei gleichbleibenden Kosten²⁵¹) eine Maschine während der Produktion entweder mehr oder weniger nutzen. Gleiches gilt für die Arbeitskraft, die der Arbeiter (als Tagelöhner) dem Kapitalisten zur Verfügung stellt. Auch sie kann mehr oder weniger intensiv genutzt werden. Der Wert der Arbeitskraft ist laut Marx in gleicher Weise zu bestimmen wie der Wert jeder anderen Ware auch, nämlich durch das zu ihrer Produktion notwendige Arbeitsquantum. Das heißt, es ist zu fragen, was aufgewendet werden muss, um die Arbeitskraft täglich zur Verfügung stellen zu können. So gefragt, ist für Marx der Wert der Arbeitskraft des Arbeiters „bestimmt [...] durch den Wert der Lebensmittel, die zur Produktion, Entwicklung, Erhaltung und Verewigung der Arbeitskraft erheischt.“²⁵² Marx fragt dann weiter, was für einen Spinner (der unterstellter Weise 6 Stunden arbeiten müsse, um seine Arbeitskraft zu erhalten) folge, wenn er seine Arbeitskraft als Lohnarbeiter verkaufe. Marx schreibt: „Nehmen wir das Beispiel unsres Spinners. Wir haben gesehn, daß er, um seine Arbeitskraft täglich zu reproduzieren, täglich einen Wert von 3 sh.²⁵³ reproduzieren muß, was er dadurch

²⁵⁰ Vgl. dazu Karl Marx, *Lohn, Preis und Profit*, MEW 16, S. 129: „Die Absurdität dieser Vorstellung springt in die Augen, sobald sie verallgemeinert wird. Was einer als Verkäufer ständig gewönne, würde er als Käufer ebenso ständig verlieren. Es würde zu nichts führen, wollte man sagen, daß es Menschen gibt, die Käufer sind, ohne Verkäufer zu sein, oder Konsumenten, ohne Produzenten zu sein. Was diese Leute den Produzenten zahlen, müssen sie zunächst umsonst von ihnen erhalten. Wenn einer erst euer Geld nimmt und es dann dadurch zurückgibt, daß er eure Waren kauft, so werdet ihr euch nie dadurch bereichern, daß ihr eure Waren diesem selben Mann zu teuer verkauft. Ein derartiger Umsatz könnte einen Verlust verringern, würde aber niemals dazu verhelfen, einen Gewinn zu realisieren.“

²⁵¹ Strenggenommen fallen bei längeren Maschinenlaufzeiten Zusatzkosten an. Allerdings dürften die für herkömmliche Industriebetriebe zur Zeit Marxens in Relation zu den Kapitalkosten für Anschaffung und Unterhalt der Maschinen sich vernachlässigbar klein ausgenommen haben.

²⁵² Karl Marx, *Lohn, Preis und Profit*, MEW 16, S. 132.

²⁵³ *Lohn, Preis und Profit* geht auf einen Vortrag zurück, den Marx auf den Sitzungen des Generalrats der I. Internationalen am 20. und 27. Juni 1865 gehalten hat. D.h., er sprach vor englischen Arbeitern. Die Abkürzung „sh.“ steht für die damalige englische Währungseinheit Schilling.

tut, daß er täglich 6 Stunden arbeitet. Dies hindert ihn jedoch nicht, 10 oder 12 oder mehr Stunden am Tag arbeiten zu können. Durch die Bezahlung des Tages- oder Wochenwerts der Arbeitskraft des Spinners hat nun aber der Kapitalist das Recht erworben, diese Arbeitskraft während *des ganzen Tags oder der ganzen Woche* zu nutzen. Er wird ihn daher zwingen, sage 12 Stunden täglich zu arbeiten. *Über* die zum Ersatz seines Arbeitslohns oder des Werts seiner Arbeitskraft erheischten 6 Stunden *hinaus* wird er daher noch *6 Stunden* zu arbeiten haben, die ich Stunden der *Mehrarbeit* nennen will, welche Mehrarbeit sich vergegenständlichen wird in einem *Mehrwert* und einem *Mehrprodukt*.²⁵⁴ Und kurz darauf heißt es: „Den *Mehrwert* oder den Teil des Gesamtwerts der Ware, worin die *Mehrarbeit* oder *unbezahlte Arbeit* des Arbeiters vergegenständlicht ist, nenne ich *Profit*.“²⁵⁵ Der Profit des Kapitalisten ist demnach definiert als der Mehrwert, den der Kapitalist aus der unbezahlten Arbeit des Arbeiters schöpft. Je mehr unbezahlte Arbeit er vom Arbeiter erhält, desto höher sein Profit. Marx spricht in diesem Zusammenhang von der Profitrate. „Die erste Ausdrucksform der Profitrate ist die einzige, die euch das wirkliche Verhältnis zwischen bezahlter und unbezahlter Arbeit anzeigt, den wirklichen Grad der *Exploitation* (ihr müßt mir dies französische Wort gestatten) *der Arbeit*.“²⁵⁶ An dieser Stelle endet die Marxsche Begriffsbestimmung der Ausbeutung. Wie wir gesehen haben, ist Ausbeutung für ihn ein Synonym für Profit und die Profitrate ein Synonym für den Ausbeutungsgrad. Die Frage, ob und, falls ja, unter welchen Bedingungen Ausbeutung vorliege, ist für Marx keine empirische, sondern eine analytische Frage. Auch die Frage nach der Schwere der Ausbeutung ist für ihn keine empirische Frage, sondern analytisch zu ermitteln: Je höher die Profitrate, desto größer der Ausbeutungsgrad.

Marx wusste zwar, dass der Fabrikant als industrieller Kapitalist den Profit in der Regel u.a. zur Zahlung der Rente an den Grundstückseigner und zur Zinstilgung an den Kapitalgeber aufwenden musste und der industrielle Kapitalismus ohne Profite nicht existieren würde. Gleichwohl verurteilte er Profit, weil dieser s.E. in der Aneignung unbezahlter Arbeit bestand und mit zunehmender Profitrate an Ungerechtigkeit gewann.²⁵⁷ Gemäß der Marx-

²⁵⁴ Karl Marx, *Lohn, Preis und Profit*, MEW 16, S. 133.

²⁵⁵ Ebenda, S. 136.

²⁵⁶ Ebenda, S. 139.

²⁵⁷ Ebenda, S. 137: „Es ist der industrielle Kapitalist, der unmittelbar Mehrwert aus dem Arbeiter herauspreßt, welchen Teil auch immer er schließlich zu behalten imstande ist.“

schen Definition der Ausbeutung ist die Frage nach der wirtschaftsmoralischen Dimension unternehmerischen Handelns rein analytisch zu bescheiden. Demzufolge kann unternehmerisches Handeln nicht anders sein als wirtschaftsmoralisch und nicht anders sein als wirtschaftsmoralisch ungerecht. Die einzige Wahl, die dem Unternehmer nach Marx bleibt, ist die des Schweregrads seines ungerechten Tuns.

Es ist offensichtlich, dass Marxens Definition mit unseren Überlegungen in Widerspruch geraten muss – nicht nur deshalb, weil gemäß unserer Ausführungen frei getroffene und eingehaltene Vereinbarungen unter Wirtschaftsakteuren (wie z.B. Arbeitsverträge zwischen Unternehmer und Arbeitnehmer) als wirtschaftsmoralisch gerechte, nicht aber als wirtschaftsmoralisch ungerechte Handlungen qualifizieren. Was auch zum Widerspruch führt, ist, dass das konstitutive Merkmal eines wirtschaftlichen Handelns (hier: unternehmerischen Handelns) bei Marx gleichzeitig zum konstitutiven Merkmal wirtschaftsmoralischen Handelns erklärt wird.

Für die Sozialwissenschaftler im allgemeinen, aber auch für die Wirtschaftsethiker im besonderen, die ja beide wissen wollen, unter welchen Bedingungen wirtschaftliche Handlungen Ausbeutung möglich werden lassen, die beide empirisch überprüfen wollen, ob unter den angenommenen Bedingungen Ausbeutung stattfindet oder nicht, ist die Marxsche Definition nicht nützlich. Sie hilft auch nicht dabei, andere denkbare Formen der Ausbeutung zu bestimmen (z.B. Ausbeutung eines Unternehmers durch seine Arbeiter). Die Marxsche Definition von Ausbeutung lässt also einige generelle Schwierigkeiten erkennen. Eine besondere (und hinreichend bekannte) Schwierigkeit liegt in der Nutzung normativer Begriffe für wissenschaftliche Zwecke. Diese Nutzung ist in den empirischen Sozialwissenschaften, die sich dem Ziel der Werturteilsfreiheit verpflichtet sehen, mit erheblichen Hypotheken belastet.²⁵⁸

Wiewohl eine von den Marxschen Problemen freie Definition der Ausbeutung kein leichtes Unterfangen sein dürfte, ist es doch möglich, einen Versuch zu unternehmen, z.B. indem man den Begriff zunächst nur in rein deskriptiver Weise (also wertfrei) verwendet. Man könnte vorschlagen, mit Ausbeutung in Arbeitsverhältnissen die Nutzung der Arbeitskraft des

²⁵⁸ Grundlegend dazu: Max Weber, „Die »Objektivität« sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis“, in: *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, hrsg. von Johannes Winckelmann. Tübingen 1985⁶, S. 146-214 sowie Hans Albert und Ernst Topitsch (Hg.): *Werturteilsstreit*, Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft 1971.

Arbeiters oder Angestellten durch den Arbeitgeber zu meinen. So verstanden, könnte man den Begriff ‚Ausbeutung‘ für empirische Fragen einsetzen, z.B. für einen Vergleich der Ausbeutungsrate in unterschiedlichen Zeitspannen (die prinzipielle Vergleichbarkeit der beiden Perioden vorausgesetzt). Was es für einen solchen Vergleich braucht, sind Parameter, die für die Messung der Ausbeutungsrate taugen. Zur Generierung dieser Parameter ist ein kreativer Akt notwendig, dessen Ablauf offen ist. Ein Forscher kann bei der Entwicklung geeigneter Parameter z.B. auf seinen Einfallsreichtum bauen oder sich durch bestehende empirische Untersuchungen inspirieren lassen. Wenn man – um das obige Beispiel aufzugreifen – wissen will, ob der Ausbeutungsgrad im sogenannten „Manchesterkapitalismus“ zu- oder abnahm, dann kann man im Vorfeld oder im Nachgang zu einer empirischen Untersuchung über Kriterien nachdenken, die zur Bestimmung eines wirtschaftlichen Handelns als ‚Ausbeutung‘ taugen. Wie eine nachgängige Generierung von Parametern der Ausbeutung aussehen kann, wollen wir mittels einer Studie von Richard Reichel zum „deutschen Manchesterliberalismus“, darlegen.²⁵⁹

Für Reichel beginnt der deutsche Manchesterliberalismus mit der Industrialisierung um 1840 und endet ca. 1880 mit dem Beginn der protektionistischen Handelspolitik und der Bismarckschen Sozialpolitik. Für diesen Zeitraum hat er empirische Erhebungen gesichtet, die u.a. Rückschlüsse auf die Entwicklung der Reallöhne, der Arbeitszeit und der Arbeitslosigkeit erlauben. Diese Rückschlüsse sind insofern interessant, weil man Reallohn, Arbeitszeit und Arbeitslosigkeit als Parameter verwenden und die Ausbeutungsrate in Abhängigkeit von der Entwicklung dieser drei Parameter definieren könnte. Die Hintergrundidee für dieses Vorgehen ließe sich wie folgt formulieren: Wenn gegenüber dem Vergleichszeitraum im beobachteten Zeitraum die Reallöhne sinken, während Arbeitszeit und Arbeitslosigkeit steigen, dann spricht dies für eine steigende Ausbeutungsrate, steigen hingegen die Reallöhne bei gleichzeitig sinkender Arbeitszeit und Arbeitslosigkeit, dann ist dies ein Hinweis auf eine sinkende Ausbeutungsrate.

Die Tauglichkeit der Parameter ist intuitiv einleuchtend: Wer – *ceteris paribus* – zu geringem Lohn länger arbeitet als vorher, ist einer steigenden Ausbeutung ausgesetzt, wer hingegen weniger arbeitet und mehr Lohn erhält als früher, exemplifiziert eine fallende Ausbeutung. Der Parameter „Arbeitslosigkeit“ ist ein Komplementär zu den beiden anderen Parametern. Allerdings ist seine Aussagekraft geringer: Die Veränderung oder Stagnation der

²⁵⁹ Richard Reichel, „Der deutsche Manchesterliberalismus – Mythos und Realität“, in: *liberal* 38.2, 1996, S. 107-118.

Variablen „Arbeitslosigkeit“ kann bestenfalls bedingt etwas über die Ausbeutungsrate aussagen, und zwar gemäß der Überlegung: Wächst die Arbeitslosigkeit, dann wird es (bei unterstellter Zunahme der Angst um den „eigenen Arbeitsplatz“) für den Arbeitgeber leichter, die Ausbeutungsrate zu steigern.²⁶⁰

Das Thema „Diskriminierung“ wird oft in die Nähe zum Thema „Ausbeutung“ gerückt. Ein Grund für diese Annäherung mag die These sein, dass eine Diskriminierung bei den Arbeitslöhnen zu einer Vergrößerung der Profitrate führe. Gemäß dieser These beutet ein Arbeitgeber, der Arbeitskräfte für gleiche Aufgaben nach Herkunft, Ausbildung, Geschlecht etc. unterschiedlich entlohnt, die schlechter bezahlten Arbeitskräfte stärker aus als die besser bezahlten Arbeitskräfte. Betrachtet man die Behauptung als empirische These, dann muss vor der Überprüfung geklärt sein, ob die Bewältigung der Aufgaben gleich ist. Ist sie es, dann kann man die These durch Ermittlung der Lohnzahlungen überprüfen und somit die These der Diskriminierung korrobrieren oder falsifizieren. Für die Frage wirtschaftsmoralischer Gerechtigkeit spielen diese Überlegungen jedoch keine Rolle. (In Wahrnehmung wirtschaftlicher Freiheit kann ein Arbeitgeber zwischen Löhnen diskriminieren, wie es ihm beliebt. Auch dem Arbeitnehmer steht es frei, beim Verkauf seiner Arbeit zwischen den Arbeitgebern zu diskriminieren.) Für die wirtschaftsmoralische Gerechtigkeit der abgeschlossenen Arbeitsverträge sind allein die mehrfach genannten Kriterien (Vertragskonformität, Non-Priorisierung, Kompatibilitätswahrung) von Bedeutung.²⁶¹

²⁶⁰ Für den interessierten Leser sei hier erwähnt, dass die Untersuchung Reichels zu einem – für manchen – überraschenden Ergebnis geführt hat: Für den betrachteten Zeitraum 1840-1880 sind die Reallöhne gestiegen (von 1850-1880 um 22%), die Arbeitszeiten durchschnittlich gesunken (von 85 auf 65 Stunden pro Woche); vgl. dazu ebenda, S. 112f. Die Arbeitslosigkeit sank von 15-20% (1830) auf 8-2% zwischen 1840-1912 (mündliche Konversation). Die Ausbeutungsrate ist demnach im Manchesterkapitalismus nicht gestiegen, sondern im Vergleich der vorindustriellen Periode gefallen.

²⁶¹ Vor diesem Hintergrund drängen sich spannende wirtschaftsethische Fragen geradezu auf, z.B.: Welche Feststellungskriterien und Methoden eignen sich, um Arbeitsverhältnisse daraufhin untersuchen zu können, inwiefern sie Fälle wirtschaftsmoralisch gerechter oder ungerechter Ausbeutung darstellen? Welche Bedingungen fördern wirtschaftsmoralisch gerechte, welche wirtschaftsmoralisch ungerechte Ausbeutung? Ähnliche Fragen wären im Hinblick auf die nachfolgenden Themen „Organhandel“ und „Abtreibung“ zu stellen.

Die ‚Diskriminierung‘ ist aber nicht nur interessant, weil sie – ähnlich wie die ‚Ausbeutung‘ – von unterschwelligem normativen Annahmen begleitet wird und somit im Rahmen empirischen Arbeitens gewissermaßen eine „normative Hypothek“ mit sich führt. Sie ist auch deshalb von Interesse, weil sie – hierin auch wiederum der ‚Ausbeutung‘ ähnlich – in wirtschaftlichen Handlungen (und nicht nur in diesen) prinzipiell unvermeidbar ist. Wer unter gleichen oder gleich qualifizierten Bewerbern zu wählen hat, kann gar nicht anders als diskriminieren. In der Hinsicht geht es ihm nicht anders als dem, der unter ungleichen oder ungleich qualifizierten Bewerbern zu wählen hat. Wer unter gleich guten Restaurants eine Wahl zu treffen hat, kann ebenfalls nicht anders als diskriminieren. Auch ihm geht es in der Hinsicht nicht anders als dem, der unter ungleichen oder ungleich guten Lokalen zu wählen hat. Kurz: Diskriminierung gehört zum wirtschaftlichen Handeln.

4.1.5. *Organhandel und Abtreibung*

Den in den vorangegangenen Abschnitten betrachteten wirtschaftsethischen Begriffen ist gemeinsam, dass sie Transaktionen zwischen Wirtschaftsakteuren beschreiben, die bei ihren Tauschgeschäften mit *erworbenen* wirtschaftlichen Gütern handeln. Das Thema „Organhandel“ unterscheidet sich insofern von den zuvor besprochenen Themen, als es bei ihm um Transaktionen mit *angeborenen* wirtschaftlichen Gütern geht. Sichtet man zu diesem Thema die einschlägige Literatur, dann fällt auf, dass einerseits breiter Konsens darüber besteht, dass – eingedenk aller denkbaren Gründe für Einschränkungen der Selbstverfügung – die Person, deren Organe zur Diskussion stehen, bei der Entscheidung über ihre Organe nicht einfach übergangen werden sollte, und andererseits ein breiter Dissens über die Gründe solcher Einschränkungen herrscht. Es scheint zumindest so, als ob Selbst Eigentum (oder ein gewisses Maß an demselben) eine nahezu universelle normative Vorstellung wäre.

Wie in Abschnitt 2.2.5. dargelegt, kann Selbst Eigentum als eine Unterklasse sämtlicher Fälle einer Erstinbesitznahme betrachtet werden. Wie auch für anderer Güter, die in Eigentum übergehen, gilt für Selbst Eigentum, dass Änderungsansprüche an den Status quo vom Anspruchsteller vorzubringen sind. Das Selbst Eigentum und die Selbstverfügung hingegen bedürfen gemäß unserer Überlegungen keiner Begründung. So gesehen, stellt Organhandel eine Transaktion mit einem Wirtschaftsgut dar – einem körperlichen Wirtschaftsgut, wenn man so will. Wie auch im Hinblick auf andere Transaktionen mit Wirtschaftsgütern kann man die Frage stellen, ob Organhandel eine

wirtschaftsmoralische Handlung sei oder nicht. Man wird bei der Beantwortung der Frage dieselben Kriterien anzulegen haben, die auch für homologe Transaktionsfälle zu berücksichtigen sind. Von jemandem, der andere Kriterien anlegte, würde man gerne wissen wollen, was ihn zu dieser „Sonderbehandlung“ bewege.

Organhandel ist insofern ein aufschlussreiches Thema der Wirtschaftsethik²⁶², weil die Zahl der „Sonderbehandlungen“ die Anzahl der „Normalbehandlungen“ bei weitem zu übertreffen scheint. Nur wenige Autoren lassen es beim ‚Organhandel‘ dabei bewenden, zu fragen, ob der Handel wirtschaftsmoralisch zu nennen ist, und falls ja, wirtschaftsmoralisch gerecht oder ungerecht.

Wird das Thema der wirtschaftsmoralischen Gerechtigkeit des Organhandels aufgegriffen (z.B. im Rahmen der Frage der Vertragsfreiheit), dann meist nur, um nach einer kurzen Abhandlung zur offensichtlich für bedeutsamer gehaltenen Frage überzugehen, welche utilitaristischen, tugend-, pflicht- oder vernunftethischen Anschauungen das Thema zu einem besonderen machen. Als Beispiel für diese Vorgehensweise mag ein Aufsatz von Christian Aumann und Wulf Gaertner zum Thema „Organhandel“ dienen.²⁶³ Aumann und Gaertner kündigen zunächst an, für eine Marktlösung des Organhandels plädieren zu wollen. Dieser Ankündigung folgen sie, indem sie eine Reihe von meist konsequentialistischen Argumenten diskutieren und die Ergebnisse einer Umfrage vorstellen. Zwischendrin präsentieren sie ihr Modell eines überwachten und regulierten Marktes. Dem Leser erschließt sich nicht ganz, ob und, falls ja, inwiefern die vorgeschlagene Marktlösung aus der Erörterung der diversen moralphilosophischen Anschauungen zu resultieren hat. Gelegentlich eingestreute Werturteile lassen indes vermuten, dass andere Beweggründe für ihr Modell ausschlaggebend sind. So heißt es, die vorgeschlagene Lösung sei nur die zweitbeste Lösung, die Ideallösung hingegen sei eine ausreichende Zahl von freiwilligen Organspenden.²⁶⁴ Außerdem schreiben die Autoren, ihre Lösung böte eine Alternative „zu dem

²⁶² Ähnliches kann für eine Reihe weiterer Fälle von Selbstverfügungen gesagt werden.

²⁶³ Vgl. Christian Aumann und Wulf Gaertner, „Das Organ-Dilemma. Ein Plädoyer für eine Marktlösung“, in: *Wirtschaftsethische Perspektiven VII*, hg. von Volker Arnold, Berlin: Duncker&Humblot 2005, S. 205-224.

²⁶⁴ Vgl. ebenda, S. 216.

moralisch völlig unakzeptablen Schwarzmarkt“.²⁶⁵ Zwar mag mancher Leser die von den Autoren erachtete Ideallösung der Organfrage sowie die von ihnen vorgenommene Diskreditierung des Schwarzmarktes für Organhandel teilen, aber keines der beiden Werturteile – wie auch jedes andere Werturteil – ist selbstevident. Wertfreiheit bei ethischen Fragestellungen zu wahren, vor allem bei solchen mit Brisanz, mag eine schwer zu befolgende Tugend sein, aber moralische Urteile sind der Untersuchungsgegenstand der Wirtschaftsethik, und nicht Teil ihrer Heuristik. Insofern erwartet man von Studien zur Wirtschaftsethik keine Verkündung von Werturteilen, die bei der Generierung von Entscheidungsmodellen Pate gestanden haben, sondern eine wissenschaftliche Auseinandersetzung mit solchen Urteilen.

Um etwaigen Missverständnissen vorzubeugen: Die Betrachtung des Organhandels unter allen möglichen Aspekten, die sich aus der Vielzahl der Morallehren ergeben, ist durchaus legitim. Verwunderlich ist nur, welche geringe Aufmerksamkeit man den Fragen entgegenzubringen scheint, die sich im Hinblick auf die wirtschaftsmoralische Gerechtigkeit von Organhandel stellen. So könnte z.B. durchaus interessant sein, zu erforschen, wie Fälle zu diskutieren sind, in denen Organhandelszusagen aus moralischen Gründen (welcher Provenienz auch immer) nicht eingehalten werden.

„Abtreibung“ ist ein ungewöhnliches Thema innerhalb der Wirtschaftsethik, nicht nur, weil man es intuitiv eher unter die Bioethik oder Medizinethik (wo es ebenfalls intensiv diskutiert wird) subsumieren würde, sondern weil es zunächst keine direkten Zusammenhänge zu wirtschaftlichen Aktivitäten zu erkennen gibt. Indirekte Zusammenhänge gibt es indes viele, z.B. durch den Umstand, dass Abtreibungen Geld kosten, von Krankenkassen und Versicherungen unter Einhaltung bestimmter Normen bezahlt werden, Folgekosten und Fälle von *Moral Hazard* entstehen können usw. Aber eine Person, die abtreiben lässt, ist im Zuge Ihrer Handlungen in der Regel nicht (zumindest nicht primär) an wirtschaftlichen Vorteilen interessiert. Für den abtreibenden Arzt können wirtschaftliche Vorteile schon eher angenommen werden. Einen direkten und zugleich erheblichen Zusammenhang zwischen Abtreibung und Wirtschaftsethik ist jedoch dann offenkundig, wenn man das Gut betrachtet, das im Zuge der Abtreibung vernichtet wird. Unter Annahme

²⁶⁵ Ebenda, S. 215.

von Selbsteigentum ist nicht zu übersehen, dass einem Embryo durch eine Abtreibung der größtmögliche wirtschaftliche Schaden droht.²⁶⁶

Spätestens an dieser Stelle muss man mit dem Einwand rechnen, dass die Abtreibung nicht sinnvoll diskutiert werden kann, ohne vorher seine Auffassung darüber, wann Leben überhaupt beginne, kundzutun. Der Autor gibt nicht vor, eine gute Antwort auf diese Frage zu haben, glaubt aber, dass einige Überlegungen bei der Annäherung an eine Antwort sich als hilfreich erweisen können. Eine dieser Überlegungen lässt sich aus unseren Ausführungen zum Selbsteigentum (Abschnitt 2.2.5.) herleiten. Dort wurde argumentiert, dass Leben ohne Nutzung und somit Inbesitznahme des Körpers sich nicht vollziehen könne. Demzufolge verstößt jede Abtreibung (unabhängig vom Zeitpunkt ihrer Durchführung) gegen die Idee der Priorisierung von Nutzenpräferenzen. Von dem, der eine Abtreibung anstrebt, würde man also erwarten, dass er die Gründe für seine Priorisierung konkurrierender Nutzenpräferenzen darlegt.

Einer der Gründe könnte – wenn man einigen Autoren zu folgen bereit ist – in der Auffassung liegen, dass ein Individuum zwar eine embryonale Vorgeschichte habe, aber nicht jeder Embryo ein Individuum sei. So wird von vielen die Meinung geteilt, dass erst mit Einsetzen der Gastrulation (d.h. ca. 16 Tage nach Verschmelzung von Ei- und Samenzelle) von einem Individuum gesprochen werden könne.²⁶⁷ Wie auch immer, legt man die Entstehung eines Individuums nicht auf den frühestmöglichen Zeitpunkt, dann ergibt sich *volens volens* die Frage nach der Eigentümerschaft des (noch) nicht individuierten Körpers. Es liegt nahe, in dem Fall die Mutter als Eigentümerin anzunehmen. Aber da Schwangerschaften aus Befruchtungen hervorgehen, ist auch die Frage der Miteigentümerschaft des Vaters zu diskutieren. Wie dem auch sei, nimmt man die Mutter als Eigentümerin an, dann ist eine Abtreibung lediglich unter die Wahrnehmung ihrer Freiheit zu rubrizieren. Eine Festlegung des Lebensbeginns nach dem frühestmöglichen

²⁶⁶ Die letzte Bemerkung mag der Leser nicht als zynische Äußerung betrachten, sondern als das, was sie ihrer Form und Intention nach ist: eine reine Wenn-dann-Aussage.

²⁶⁷ Vgl. dazu Ulrich Steinvorth, „Forschung an Embryonen“, in: *Wirtschaftsethische Perspektiven VII*, hg. von Volker Arnold, Berlin: Duncker&Humblot 2005, S. 153. Ob allerdings die Auffassung, das Individuum beginne mit der Gastrulation, „in der Embryologie und allgemeiner in den bioethischen Diskussionen nicht umstritten“ ist, wie Steinvorth ebenda behauptet, mag hier dahingestellt bleiben.

Zeitpunkt ist demnach als eine Abmachung zu deuten, die der Mutter eine zeitlich befristete Eigentümerschaft einräumt.

Im Hinblick auf die Abtreibungsproblematik ergeben sich noch andere aufschlussreiche Konsequenzen, wenn man die in dieser Abhandlung angestellten wirtschaftsethischen Überlegungen berücksichtigt. Um diese aufzuzeigen, empfiehlt es sich, folgenden fiktiven Fall mit der Situation einer Schwangerschaft zu vergleichen. Stellen wir uns also vor: Helga und Jan leben in einer Welt, in der Selbsteigentum und vollkommene Selbstverfügung nicht in Frage gestellt sind. Helga lädt Jan zu einem romantischen Abend ein. Die beiden tauschen Zärtlichkeiten aus. Nach einer Weile hat Helga keine Lust mehr. Sie bittet Jan, aufzuhören und zu gehen. Jan stellt daraufhin seine Zärtlichkeiten ein und geht, weil er Helga Souveränität über ihren eigenen Körper zugesteht. Von anderen Möglichkeiten, die Zärtlichkeiten zu beenden, macht sie keinen Gebrauch. Es wäre ja denkbar, dass sie Jan mit einem Messer erstäche oder unfein aus dem Fenster stieße, so dass dieser sich den Hals bräche. Sie verzichtet auf diese Optionen, weil sie um Jans Respekt vor ihrem Selbsteigentum weiß und selbst dessen Selbsteigentum respektiert.

Würde draußen eine gefährliche Bedrohung für Jans Leben lauern (z.B. ein Attentäter, ein wildes Tier oder ein gefährlicher Sturm), dann würde man wohl erwarten, dass Helga lediglich auf den Abbruch der Zärtlichkeiten bestünde, Jan aber bis zur Beendigung der Gefahr Unterschlupf bzw. Gastfreundschaft gewährte, zumindest unter der Maßgabe, dass ihr durch die Gewährung der Gastfreundschaft keine eigene Gefahr drohte.

Setzt man diesem Beispiel die Situation einer freiwillig eingegangenen Schwangerschaft entgegen, dann lassen sich interessante Parallelen ziehen. Zunächst würde man der Mutter in jedem Falle, in dem ihr durch das in ihr heranreifende Leben eine Gefahr für ihr Leben drohte, das Recht auf Abbruch zugestehen. Außerdem würde man zu dem Schluss kommen, dass, sofern ein solcher Fall nicht gegeben ist, ein Abbruch der *Gastfreundschaft* gegenüber dem heranreifenden Leben nur dann erwartet würde, wenn dieser keine Lebensbedrohung des heranreifenden Lebens mit sich brächte. Sobald aber ein Abbruch keine Lebensgefahr mehr für den *Gast* darstellte, wäre er problemlos und jede Untersagung eine Einschränkung der mütterlichen Verfügung über deren eigenen Körper. D.h., hinsichtlich des Abbruchs freiwillig eingegangener Schwangerschaften würde man nicht frühe, sondern späte Schwangerschaftsabbrüche (die ein Weiterleben des Fötus ermöglichen) oder Austragungen erwarten – insbesondere dann, wenn einer Abgabe an interessierte Eltern keine Hemmnisse in den Weg gestellt wären.

Das Gesagte ist wohlgermerkt auf freiwillig eingegangene Schwangerschaften gemünzt. Unfreiwillig eingegangene Schwangerschaften infolge von Vergewaltigungen stellen andere Fälle dar, nämlich ungestattete Eingriffe in das Selbsteigentum einer Frau. Gemäß der formalen Gerechtigkeit wäre vom Schwangerschaftsverursacher die Restitution der körperlichen Souveränität zu verlangen.

Wie auch immer, die hier aufgezeigten Folgen unserer wirtschaftsethischen Überlegungen für die Abtreibungsproblematik mögen dem Leser bei der Beantwortung der Frage, wann das Leben beginne, hilfreich erscheinen, sind aber noch nicht die Antwort selbst.

4.1.6. *Insider trading, Industriespionage, Datenschutz*

Ruft sich der Leser das 2. Kapitel in Erinnerung, dann wird er sich gewiss auch der Schwierigkeiten entsinnen, die mit der Einordnung des geistigen Eigentums in unsere Thematik verbunden sind. Insofern steht zu befürchten, dass auch die Themen dieses Abschnittes, die das wirtschaftliche Handeln mit Informationen betreffen, von diesen Schwierigkeiten nicht ganz verschont bleiben können, weil Informationen nicht als materielles, sondern geistiges Eigentum begriffen werden. Diese Befürchtung ist aber insoweit unbegründet, wie die o.g. Themen nicht die Information selbst, sondern die Handhabung derselben betreffen. D.h. im Hinblick auf abgemachte Transaktionen, dass es nur auf die aus der Abmachung hervorgehende Verteilung von Rechten und Obligationen ankommt. Wenn A mit B einen Vertrag schließt, worin er ihm zusichert, bestimmte Güter nicht an Dritte weiterzugeben, dann ist es im Hinblick auf die wirtschaftsmoralische Gerechtigkeit ohne Belang, ob es sich bei den Gütern um materielle Güter oder geistige Güter (z.B. Informationen) handelt. *Der Vertrag verpflichtet, nicht sein Gegenstand.* Insofern sind ‚Insider trading‘ und ‚Industriespionage‘ im Sinne wirtschaftsmoralischer Gerechtigkeit keine Sonderfälle, sondern, eingedenk von Abschnitt 4.1.1., schlicht und ergreifend Verstöße gegen die Abmachung, über bestimmte Themen Stillschweigen zu bewahren. Der Inhalt der Abmachung nimmt per se keinen Einfluss auf den wirtschaftsmoralischen Status der Vereinbarung, es sei denn, er implizierte selbst einen Verstoß gegen Vertragskonformität, Non-Priorisierung oder Kompatibilitätswahrung. So kann man z.B. ein Gut, das man bereits verkauft hat, kein zweites Mal veräußern, weil dies u.a. mit der Kompatibilitätswahrung nicht in Einklang

stünde. Es spielt dabei keine Rolle, ob das Gut geistiges oder materielles Eigentum darstellt.

Hier wird man vielleicht mit einem Einwand rechnen dürfen, nämlich dem, dass Informationen sehr wohl mehrfach verkauft werden könnten. (Ist das Buch, das Sie jetzt lesen, letztlich nicht auch nur ein Informationsgut, das – falls der Autor Glück hat – mehrfach verkauft wird?) Der Einwand, wenn er denn käme, verfehlte allerdings sein Ziel, denn Gegenstand Ihres Kaufvertrages ist nur dieses Buchexemplar. Gleichwohl ist prinzipiell möglich, Informationen exklusiv zu veräußern. Kommt es auf Seiten des Käufers im nachhinein zu Zweifeln an der Vertragseinhaltung des Verkäufers, kann der Käufer mithilfe des Vertrages und den Indizien oder Beweisen, die seine Zweifel nähren, versuchen, den Vertragsbruch nachzuweisen. Kurz und gut: Im Hinblick auf Transaktionen mit wirtschaftlichen Gütern, die geistiges Eigentum implizieren, ergeben sich keine Sonderbedingungen hinsichtlich der moralischen Dimension, die den Handlungen zugeordnet werden kann.

Ein interessanter Fall geistigen Eigentums stellen gesammelte Informationen über Personen dar. In der Regel wird dieses Thema unter der Rubrik „Datenschutz“ geführt, wobei unterstellt wird, die Person habe eine Anrecht auf diese Daten bzw. auf einen verschwiegenen Umgang mit denselben. Diese Annahme wird meistens damit begründet, dass diese personenbezogenen Daten Teil der Privatsphäre der betroffenen Person seien und somit gewissermaßen Teil ihres Selbsteigentums.²⁶⁸ Bemerkenswerter Weise wird diese Auffassung auch dann vertreten, wenn die personenbezogenen Daten nicht von der Person selbst, sondern von Dritten gesammelt wurden. Gemäß unserer Überlegungen ist diese Auffassung nicht haltbar, sofern im Zuge der Sammlung nicht gegen die o.g. Prinzipien (Vertragskonformität, Gleichrangigkeit der Nutzenpräferenzen, Wahrung der logischen Kompatibilität) verstoßen wurde. Die Annahme, es gebe ein Recht auf personenbezogene Daten, die Dritte erhoben haben, würde Eigentumsforderungen implizieren, die im Rahmen des Selbsteigentums nicht aufstellbar sind. D.h., die Sammlung personenbezogener Daten ist wirtschaftsmoralisch gerecht, sofern mit ihr die allgemeinen Kriterien wirtschaftsmoralisch gerechten Handelns berücksichtigt bleiben. Auch die Nutzung und der Handel mit solchen Daten ist unter Wahrung dieser Bedingungen wirtschaftsmoralisch gerecht, deren Untersagung entsprechend ungerecht.

²⁶⁸ Vgl. Peter Schaar, *Das Ende der Privatsphäre – Der Weg in die Überwachungsgesellschaft*. München: Bertelsmann 2007².

4.1.7. *Bestechung und Korruption*

Mit diesem Abschnitt kommen wir zum Ende unserer kasuistischen Betrachtungen. Die Anordnung der Themen folgte weniger der Idee, die einschlägigen Topoi der Wirtschaftsethik mal so eben gemäß der hier vorgeschlagenen Gerechtigkeitsgrammatik durchzudeklinieren, sondern mehr dem Gedanken, diverse Auffälligkeiten in der Wirtschaftsethik an ihnen zu veranschaulichen, wobei es kein Zufall war, dass die Reihenfolge der Auffälligkeiten auffällig oft der Themenanordnung des 2. Kapitels folgte. Der Zweck dieser Übung bestand u.a. darin, die Bedeutung der Überlegungen zur *Wirtschaft* für die *Wirtschaftsethik* anschaulicher werden zu lassen. Bisher fehlte allerdings die Veranschaulichung dessen, was passiert, wenn politisches Handeln in wirtschaftliches Handeln interferiert – gewissermaßen das Gegenstück zum Thema ‚Geld‘ im Kapitel *Wirtschaft*.

‚Bestechung‘ und ‚Korruption‘ (die wir im folgenden synonym verwenden wollen) eignen sich insofern für diese Veranschaulichung, weil sie sowohl im Wirtschaftssector als auch im politischen Sektor stattfinden können. Ob in der Wirtschaft oder Politik: In beiden Fällen ist charakteristisch, dass Bestechung bzw. Korruption darin besteht, die Verbesserung der Position zweier Parteien auf Kosten einer dritten Partei herbeizuführen. A verschafft B einen Vorteil, damit B einen Vorteil für A erwirkt, und zwar auf Kosten von C. Gegenüber vielen anderen Transaktionen sind im Falle der Korruption mehr als zwei Parteien im Spiel, wobei die Partei, auf deren Kosten die Transaktion stattfindet, typischerweise nicht informiert ist.

Für die wirtschaftsmoralische Dimension der Korruption spielt es dabei keine Rolle, ob ein Lieferant den Einkaufsleiter eines Unternehmen „schmiert“ oder ein an einer öffentlichen Ausschreibung beteiligtes Unternehmen den vergabebeauftragten Beamten besticht. Ob Einkaufsleiter oder leitender Beamter: beide nehmen im Falle erfolgreicher Korruption einen wirtschaftlichen Vorteil für eine Leistung entgegen, für die entweder die Unternehmenseigentümer oder die Steuerzahler aufzukommen haben.

Im Hinblick auf die wirtschaftsmoralische Gerechtigkeit ist es jedoch interessant, dass die beiden Akteure einer Bestechung unterschiedlichen Wertungen ausgesetzt sind. Der Korrumpierende agiert (strenggenommen) nicht in einer wirtschaftsmoralisch ungerechten Weise, sofern er lediglich von seiner Freiheit Gebrauch macht, ein Angebot zu unterbreiten, das der zu Bestechende auch ausschlagen kann. Sein Angebot ist für den Schaden am

Dritten nicht hinreichend ursächlich. Zudem ist A für den Schaden am Dritten auch nicht notwendig. B kann C den Schaden auch ohne die Bestechung von A zufügen (oder z.B. mithilfe einer Bestechung von X,Y,Z).²⁶⁹ D.h., A ist nicht als Komplize von B anzusehen. Ein Komplize ist ein Akteur, der für eine gemeinsam begangene Handlung notwendig, aber nicht hinreichend ist. A ist lediglich für die Möglichkeit, dass B C schaden kann, konstitutiv (so wie auch C für die Möglichkeit, dass B C schaden kann, konstitutiv ist). Im Hinblick auf die Konstituierung der Möglichkeit zur Handlung unterscheidet A's Bestechung sich nicht von den Angeboten eines Sportartikelverkäufers, von dem ein Mörder für seinen nächsten Totschlag einen Baseballschläger erwirbt. Was Bestecher und Sportartikelverkäufer indes unterscheidet, ist die Absicht des Handelns. In die Absicht des Korumpierenden fließt die Intention ein, dass B eine wirtschaftsmoralisch ungerechte Handlung begehe. Gleichwohl ist zwischen der Absicht, eine ungerechte Handlung zu begehen, und der Absicht, einen anderen zu einer ungerechten Handlung zu bewegen, zu unterscheiden. Kurz: Im Hinblick auf die Trias moralischen Handelns bleibt wenig Spielraum, das Handeln des Bestechers wirtschaftsmoralisch zu bewerten. Wie auch immer, das Handeln des Bestochenen ist weitaus leichter zu bewerten. Der Korrupte ist in eindeutiger Weise wirtschaftsmoralisch ungerecht. Sein Verhalten ist für den Schaden am Dritten hinreichend ursächlich.

Ungeachtet all dessen, ist die Korruption auch deshalb ein aufschlussreicher Fall in der Wirtschaftsethik, weil sie illustrieren kann, dass ein für sich genommen wirtschaftsmoralisch ungerechtes Handeln angesichts eines Bruches in der Vermehrungskette zu einem wirtschaftsmoralisch gerechten Handeln werden kann bzw. Elemente eines solchen einschließen kann.²⁷⁰ Wie ist das gemeint? Nehmen wir an, nicht nur B ist korrupt, sondern auch C. Nehmen wir weiter an, A hat einen Konkurrenten D. Dieser besticht nun C, damit C D's Konkurrenten A ungerechtfertigt verhaftet. Wenn nun A B besticht, um wieder freizukommen, ist für die wirtschaftsmoralische Handlung von B einiges zu bedenken, das im einfachen Bestechungsfall, der oben geschildert wurde, nicht eintritt. B handelt einerseits wirtschaftsmoralisch ungerecht gegen C, allerdings hilft er A, den gegen ihn ergangenen, wirtschaftsmoralisch ungerechten Schaden zu begrenzen, und stellt den ursprüng-

²⁶⁹ Vgl. hierzu auch Abschnitt 1.1.4.

²⁷⁰ Zur Bedeutung von Brüchen in der Vermehrungskette vgl. Abschnitt 2.2.6.

lichen Status quo, der wirtschaftsmoralisch unbelastet war, wieder her. Fälle wie dieser Fall dürften in politisch korrupten Regimes gängige Praxis sein.²⁷¹

²⁷¹ Zu den wirtschaftlichen Folgen politischer Korruption vgl. den laufend aktualisierten *Index of Economic Freedom*, hg. von der Heritage Foundation und dem Wall Street Journal, <http://www.heritage.org/Index/>.

5. *Schlussbemerkungen*

Es gibt wohl kaum einen Forscher, der sich nicht ab und an über das eigene Fach wunderte. Wissenschaftliche Disziplinen nehmen oft einen anderen Verlauf, als ihre Fachvertreter vermuten. Welche Faktoren die Entwicklung einer Wissenschaft beeinflussen und wie sie sich zueinander verhalten, ist eine Frage, über die Methodologen vortrefflich zu streiten wissen. Die vorliegende Arbeit ist jedoch keine methodologische Abhandlung – auch wenn sie die Methodologie hier und da streift. Sie ist vielmehr das Ergebnis zusammenhängender Reflexionen über bestimmte Phänomene, die aus der Schnittmenge von Ethik, Ökonomie und Politischer Philosophie hervorgegangen sind und im allgemeinen unter *Wirtschaftsethik* rubriziert werden. Ihr Auslöser war die Frage, warum (so viele) Wirtschaftsethiker bestimmte Fragen als die ihren begreifen und andere außen vor lassen, warum sie einiges unhinterfragt voraussetzen und anderes für fragwürdig halten. Dem Autor wurde rasch eines klar: Diese Fragen würde er weder hinreichend systematisch behandeln, geschweige denn befriedigend systematisch beantwortet können.

Dieses Buch verfolgt einen anderen Zweck. Es legt die Gründe, Einsichten und Überlegungen offen, die den Autor in der These bestärken, dass viele Themen in der Wirtschaftsethik entweder ungebührlich intensiv, unausgewogen oder selten diskutiert werden – gemessen an dem, was die Wirtschaftsethik als wissenschaftliche Disziplin leisten sollte. Welche Kriterien für die Leistung (welche die Wirtschaftsethik als Wissenschaft erbringen soll) anzulegen sind, ist indes eine kontrovers diskutierte Frage, zu deren Beantwortung die vorliegende Arbeit ihr Scherflein beitragen soll; und zwar indem sie auf eine der (wie der Autor meint) Kernfragen der Wirtschaftsethik eine Antwort anbietet, nämlich auf die Frage des moralisch gerechten wirtschaftlichen Handelns. Das Kernstück der Antwort bildet eine Definition wirtschaftsmoralischer Gerechtigkeit. Sie wird in drei Kapiteln entwickelt und anschließend als Meßplatte verwendet, an der (im 4. Kapitel) abgelesen wird, welche einschlägigen wirtschaftsethischen Themen zu intensiv, zu unausgewogen oder zu selten Beachtung finden.

Welche Resonanz die hier vorgetragenen Thesen auch finden mögen: Wenn diese Arbeit einen Anstoß zur vertieften Reflexion über die Grundlagen der Wirtschaftsethik gibt, dann ist genau erreicht, was der Autor erhofft, und mehr, als er erwartet.

Literaturverzeichnis

- Albert, Hans, *Traktat über kritische Vernunft*, Tübingen: Mohr 1991⁵.
- Albert, Hans und Topitsch, Ernst (Hg.), *Werturteilsstreit*, Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft 1971.
- Andersson, Gunnar, *Kritik und Wissenschaftsgeschichte*, Tübingen: Mohr 1988.
- Andersson, Gunnar, "Wahr und falsch; Wahrheit" in: *Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, hg. von Helmut Seiffert und Gerard Radnitzky, München: Ehrenwirth 1989, S. 369-375.
- Andersson, Gunnar, „Kritischer Rationalismus und Wissenschaftsgeschichte“, in: *Wissenschaftstheorie und Wissenschaften. Festschrift für Gerard Radnitzky aus Anlaß seines 70. Geburtstages*, hg. von Hardy Bouillon und Gunnar Andersson, Berlin: Duncker&Humblot 1991, S. 21-30.
- Aristoteles, *Philosophische Schriften, Band 3: Nikomachische Ethik*, in der Übersetzung von Eugen Rolfes, bearbeitet von Günther Bien, Hamburg: Meiner 1995.
- Aumann, Christian und Gaertner, Wulf, „Das Organ-Dilemma. Ein Plädoyer für eine Marktlösung“, in: *Wirtschaftsethische Perspektiven VII*, hg. von Volker Arnold, Berlin: Duncker&Humblot 2005, S. 205-224.
- Austin, John Langshaw, *Zur Theorie der Sprechakte*, Stuttgart: Reclam 1972.
- Bhagwati, Jagdish N., *In Defense of Globalization*, Oxford: Oxford University Press 2007.
- Bayertz, Kurt, *Warum überhaupt moralisch sein?*, München: Beck 2004.
- Beschorner, Thomas, „Corporate Social Responsibility, Corporate Citizenship, Corporate Governance. Schillernde Begriffe und ihre Deutung“, in: *Ökologisches Wirtschaften 2005(3)*, S. 40-42.
- Birnbacher, Dieter, *Analytische Einführung in die Ethik*, Berlin: Walter de Gruyter 2007².
- Blankart, Charles, *Öffentliche Finanzen in der Demokratie. Eine Einführung in die Finanzwissenschaft*, München: Vahlen 1991.

- Bouillon, Hardy, *Ordnung, Evolution und Erkenntnis*, Tübingen: Mohr 1991.
- Bouillon, Hardy, „Hayeks theory of cultural evolution in the light of Lorenzian ethological epistemology“, in: *Evolution and Cognition 1*, 1992, S. 131-145.
- Bouillon, Hardy, *Freiheit, Liberalismus und Wohlfahrtsstaat*, Baden-Baden: Nomos 1997.
- Bouillon, Hardy, *John Locke. Denker der Freiheit I*, hg. vom Liberalen Institut der Friedrich-Naumann-Stiftung, Sankt Augustin: Academia Verlag 1997.
- Bouillon, Hardy, „Libertärer Anarchismus – eine kritische Würdigung“, in: *Aufklärung und Kritik. Sondernummer*, 1998, S. 28-40.
- Bouillon, Hardy, „Marktmechanismen als Politikersatz?“, in: *Orientierungen 113.3*, 2007, S. 37-41.
- Bouillon, Hardy, „Rights, liberties, and obligations“, in: *Ordered Anarchy: Jasey and his surroundings*, hg. von Hardy Bouillon und Hartmut Kliemt, Aldershot: Ashgate 2007, S. 7-12.
- Bouillon, Hardy, „Gut zu wissen“, <http://www.hayek-institut.at/index.php?popup=0&id=0&item=news&news=41>.
- Brühlmeier, Daniel, *Adam Smith. Denker der Freiheit*, hg. vom Institut für Forschung und Begabtenförderung der Friedrich-Naumann-Stiftung, Sankt Augustin: Academia Verlag 1992.
- Buchanan, James und Lomasky, Loren, „The matrix of contractarian justice“, in: *Social Philosophy and Policy 2* (1984), S. 12–32.
- Busse, Tanja, „Die Entwicklung der Konsumentensouveränität“, in: *Orientierungen 111.1*, 2007, S. 32-36.
- Capaldi, Nicholas, „What philosophy can and cannot contribute to business ethics“, in: *Journal of Private Enterprise 22(2)*, 2006, S. 68-86.
- Cohen, Gerald A., *Freedom and Equality*, Cambridge: Cambridge University Press 1995.
- Crespo, Ricardo, „Freedom and coordination in economics“, in: *Journal of Markets and Morality 7.1*, S. 47-62.

- Delius, Harald, „Ethik“, in: *Fischer Lexikon Philosophie*, hg. von Alwin Diemer und Ivo Frenzel, Frankfurt/Main: Fischer 1974, S. 43-64.
- Feinberg, Joel, *Harm to Others*, Oxford: University Press 1984.
- Flew, Antony, „Social Democracy and the Myth of Social Justice“, in: *Libertarians and Liberalism*, hg. von Hardy Bouillon, Aldershot: Avebury 1996, S. 170-183.
- French, Peter, „The corporation as a moral person“, in: *American Philosophical Quarterly* 16, 1979, S. 207-215.
- Freeman, R. Edward, *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Boston: Pitman 1984.
- Freeman, R. Edward und Evan, William M., „Corporate governance: a stakeholder interpretation“, in: *Journal of Behavioral Economics* 19.4, 1990, S. 337-359.
- Friedman, Milton, „The social responsibility of business is to increase its profits“, in: *New York Times Magazine*. 13. September 1970, S. 122-125.
- Fuest, Clemens, *Sind unsere sozialen Systeme generationengerecht? Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik 07/3*, hg. vom Walter Eucken Institut, Freiburg 2007.
- Griffin, James, *Well-Being, Its Meaning, Measurement and Moral Importance*, Oxford: The Clarendon Press 1986.
- Hayek, Friedrich A. von, *Die sensorische Ordnung* (1952), Tübingen: Mohr Siebeck 2007.
- Hayek, Friedrich A. von, *Die Verfassung der Freiheit* (1960), Tübingen: Mohr 1971.
- Hayek, Friedrich A. von, *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, London: Routledge & Kegan Paul 1978.
- Hayek, Friedrich A. von, *Recht, Gesetzgebung und Freiheit*, Band 2: *Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit*, Landsberg: Verlag Moderne Industrie 1981.

- Heritage Foundation und Wall Street Journal (Hg.). *Index of Economic Freedom*, <http://www.heritage.org/Index/>.
- Heller, Joseph, *Catch-22* (1961), London: Vintage 1994.
- Hinsch, Wilfried, „Rawls’ Differenzprinzip und seine sozialpolitischen Implikationen“, in: *Sozialpolitik und Gerechtigkeit*, hg. von Siegfried Blasche und Dieter Döring, Frankfurt a.M., New York: Campus 1998, S. 17–74.
- Hoerster, Norbert, *Was ist Moral?*, Stuttgart: Reclam 2008.
- Höffe, Otfried, „Gerechtigkeit“, in: *Lexikon der Ethik*, hg. von Otfried Höffe, München: Beck 2002⁶, S. 80-84.
- Hösle, Vittorio, *Moral und Politik. Grundlagen einer politischen Ethik für das 21. Jahrhundert*, München: Beck 1997.
- Hoppe, Hans-Hermann, *Eigentum, Anarchie und Staat*, Opladen: Westdeutscher Verlag 1987.
- Hoppe, Hans-Hermann, *A Theory of Socialism and Capitalism*, Boston: Kluwer 1989.
- Hülsmann, Jörg Guido, *Die Ethik der Geldproduktion*, Leipzig: Manuscriptum 2007.
- Hülsmann, Jörg Guido, „The production of business ethics“, in: *Journal of Markets and Morality* 11.2, 2008, S. 275-299.
- Jasay, Anthony de, *Choice, Contract, Consent: A Restatement of Liberalism*, (Hobart Paperback 30), London: Institute of Economic Affairs 1991.
- Jasay, Anthony de, *Liberalismus neu gefaßt*, Berlin, Frankfurt: Propyläen 1995.
- Jasay, Anthony de, „Über Umverteilung“, in: *Wider die Wohlfahrtsdiktatur*, hg. von Roland Baader, Gräfelfing: Resch 1995, S. 19-56, wiederabgedruckt in: Anthony de Jasay, *Liberale Vernunft, soziale Verwirrung. Gesammelte Essays*, Colombo: Meridiana Publishers 2008, S. 54-99.
- Jasay, Anthony de, „Justice as something else“, in: *Cato Journal* 16.2, 1996, S. 161-173.

- Jasay, Anthony de, „Freedoms, “rights” and rights”, in: *Il Politico LXVI.3*, 2001, S. 369-397.
- Jasay, Anthony de, „Ihr Haus gehört Ihrem Hund.“, in: *CNE Monatsmagazin* 3, 2003, S. 1-4.
- Jasay, Anthony de, „Property and its enemies“, in: *Philosophy* 79, (The Royal Institute of Philosophy) 2004, S. 57-66.
- Jasay, Anthony de, „Justice, luck, liberty“, in: *Liberty and Justice*, hg. von Tibor Machan, Stanford: Hoover Institution Press 2006, S. 1-40.
- Jasay, Anthony de, *Liberale Vernunft, soziale Verwirrung*, Colombo: Meridiana 2008.
- Kambartel, Friedrich, „analytisch“ in: *Enzyklopädie Philosophie und Wissenschaftstheorie*, hg. von Jürgen Mittelstraß, Mannheim/Wien/Zürich: B.I.-Wissenschaftsverlag 1980, Band 1, S. 105-106.
- Kant, Immanuel, *Die Metaphysik der Sitten* (1797), Akademieausgabe VI.
- Kinsella, Stephan, „Against Intellectual Property“, in: *The Journal of Libertarian Studies* 15.2, Spring 2001, S. 1-53.
- Kliemt, Hartmut, *Sozialphilosophie*, unveröffentlichtes Manuskript.
- Kliemt, Hartmut und Lahno, Bernd, *Modelle der Moralwissenschaften*, unveröffentlichtes Manuskript.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften, *Grünbuch. Europäische Rahmenbedingungen für die soziale Verantwortung der Unternehmen*, Brüssel 2001, KOM(2001) 366 endgültig.
- Lichtenberg, Hans-Georg, „Logik“, in: *Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, hg. von Helmut Seiffert und Gerard Radnitzky, München: Ehrenwirth 1989, S. 189-199.
- Locke, John, *Zwei Abhandlungen über die Regierung* (1689), hg. und eingeleitet von Walter Euchner, Frankfurt: Suhrkamp 1989.
- Locke, John, *Essay Concerning Human Understanding* (1690).

- Marcoux, Alexei, „A fiduciary argument against stakeholder theory“, in: *Business Ethics Quarterly* 13.1, 2003, S. 1-24.
- Marcoux, Alexei, „Business Ethics“, in: *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, <http://plato.stanford.edu/entries/ethics-business/>
- Marx, Karl, *Lohn, Preis und Profit, MEW* 16.
- Mayer, Verena E., „John Langshaw Austin“, in: *Philosophie der Gegenwart in Einzeldarstellungen*, hg. von Julian Nida-Rümelin, Stuttgart: Kröner 1991, S. 41-49.
- McMahon, Christopher, *Authority and Democracy: A General Theory of Government and Management*, Princeton: Princeton University Press 1994.
- Menger, Carl, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Wien: Braumüller 1871.
- Mises, Ludwig von, *Theorie des Geldes und der Umlaufmittel*, München und Leipzig: Duncker&Humblot 1912.
- Moriarty, Jeffrey, „On the relevance of political philosophy to business ethics“, in: *Business Ethics Quarterly* 15.3, 2005, S. 453-471.
- Müller-Armack, Alfred, *Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft*, Hamburg: Verlag für Wirtschaft und Sozialpolitik 1946.
- Müller-Armack, Alfred, „Soziale Irenik“, in: *Weltwirtschaftliches Archiv* 64, 1950, S. 181-203.
- Müller-Armack, Alfred, „Die fünf großen Themen der künftigen Wirtschaftspolitik“, in: *Wirtschaftspolitische Chronik* 27.1, 1978, S. 9-34.
- Murphy, Liam und Nagel, Thomas, *The Myth of Ownership*, Oxford: Oxford University Press 1995.
- Opp, Karl-Dieter, „Das Modell rationalen Verhaltens. Seine Struktur und das Problem der „weichen“ Anreize“, in: *Wissenschaftstheorie und Wissenschaften. Festschrift für Gerard Radnitzky aus Anlaß seines 70. Geburtstages*, hg. von Hardy Bouillon und Gunnar Andersson, Berlin: Duncker&Humblot 1991, S. 115.

- Platon, *Politeia*, nach der Übersetzung von Wilhelm Siegmund Teuffel, <http://www.opera-platonis.de/Politeia2.html>.
- Popper, Karl, *Objektive Erkenntnis*, Hamburg: Hoffmann und Campe 1973.
- Popper, Karl, „Falsifizierbarkeit, zwei Bedeutungen von“, in: *Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, hg. von Helmut Seiffert und Gerard Radnitzky, München: Ehrenwirth 1989, S. 82-85.
- Radnitzky, Gerard, „Die ungeplante Gesellschaft. Friedrich von Hayeks Theorie der spontanen Ordnungen und selbstorganisierenden Systeme“, in: *Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Sozialpolitik* 29, 1984, S. 9-33.
- Radnitzky, Gerard, „In defense of self-applicable critical rationalism“, in: *Evolutionary epistemology, theory of rationality, and the sociology of knowledge*, hg. von Gerard Radnitzky und William Warren Bartley, LaSalle, IL: Open Court 1987, S. 279-312.
- Radnitzky, Gerard, „Definition“, in: *Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, hg. von Helmut Seiffert und Gerard Radnitzky, München: Ehrenwirth 1989, S. 27-33.
- Radnitzky, Gerard, „Explikation“, in: *Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, hg. von Helmut Seiffert und Gerard Radnitzky, München: Ehrenwirth 1989, S. 73-80.
- Radnitzky, Gerard, „Die Wissenschaftstheorie des kritischen Rationalismus und das Argument zugunsten der Freiheit“, in: *Realismus – Disziplin – Interdisziplinarität*, hg. von Dariusz Aleksandrowicz und Hans Günther Ruß, Amsterdam/Atlanta 2001, S. 260-275.
- Radnitzky, Gerard, *Das verdammte 20. Jahrhundert. Erinnerungen und Reflexionen eines politisch Unkorrekten*, Hildesheim: Olms 2006.
- Rawls, John, „Eine Vertragstheorie der Gerechtigkeit“, in: *Recht und Moral. Texte zur Rechtsphilosophie*, hg. von Norbert Hoerster, Stuttgart: Reclam 2002, S. 197-213.
- Reichel, Richard, „Der deutsche Manchesterliberalismus – Mythos und Realität“, in: *liberal* 38.2, 1996, S. 107-118.
- Richter, Rudolf und Furubotn, Eirik, *Neue Institutionenökonomik: Eine Einführung und kritische Würdigung*, Tübingen: Mohr Siebeck 1999.

- Rothbard, Murray, *For a New Liberty, the Libertarian Manifesto*, New York 1973.
- Scanlon, Thomas „Contractualism and utilitarianism“, in: *Utilitarianism and Beyond*, hg. von Amartya Sen und Bernard Williams, Cambridge: University Press 1999, S. 103-128.
- Schaar, Peter, *Das Ende der Privatsphäre – Der Weg in die Überwachungsgesellschaft*. München: Bertelsmann 2007².
- Stark, Andrew, „What's wrong with business ethics?“, in: *Harvard Business Review* 71(3), 1993, S. 38-48.
- Steinvorth, Ulrich, „Forschung an Embryonen“, in: *Wirtschaftsethische Perspektiven VII*, hg. von Volker Arnold, Berlin: Duncker&Humblot 2005, S. 153-168.
- Tremmel, Jörg, „Generationengerechtigkeit – Versuch einer Definition“, in: *Handbuch Generationengerechtigkeit*, hg. von der Stiftung für die Rechte zukünftiger Generationen, München: Ökom 2003². S. 27-80.
- Unger, Peter, *Living High and Letting Die: Our Illusion of Innocence*, Oxford: University Press 1996.
- Velasquez, Manuel, „Why corporations are not morally responsible for anything they do“, in: *Business & Professional Ethics Journal* 2, 1983, S. 1-18.
- Vossenkuhl, Wilhelm, „Wirtschaftsethik“, in *Lexikon der Ethik*, hg. von Otfried Höffe, München: Beck 2002⁶, S. 295-297.
- Watrin, Christian, „Alfred Müller-Armack (1901 bis 1978)“, in: *Kölner Volkswirte und Sozialwissenschaftler*, hg. von Friedrich-Wilhelm Henning, Köln 1988, S. 39-68.
- Watrin, Christian, „Marktwirtschaft“, in: *Handwörterbuch der Volkswirtschaftslehre*, Wiesbaden 1978, S. 806-826.

Weber, Max, „Die »Objektivität« sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis“, in: *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, hg. von Johannes Winckelmann. Tübingen 1985⁶, S. 146-214.

Werhane, Patricia und Freeman, R. Edward, *Blackwell Encyclopedic Dictionary of Business Ethics*, Malden, MA: Blackwell 1997.

Index

- Ableitungsverfahren, 34, 131, 139, 173
- Abtreibung, 175, 196, 197, 199, 200
- Akteur, 17, 48, 51, 61, 125, 126, 150, 151, 156, 185, 186, 204, 205
- Aktionär(e), 178
- Aktionärswert, 179
- Albert, 26, 37, 129, 130, 131, 194, 209
- Alexander, 78, 80, 153
- Amoral, 22
- amoralisch, 22
- Amoralität, 55
- Anarchismus, libertärer, 97, 102, 210
- Andersson, 29, 32, 46, 190, 209, 214
- Aneignungsprinzip, 107
- Anscombe, 65
- Appropriation, 43, 99, 100, 102, 105, 106, 107, 108, 115, 139, 181, 182, 197
- Äquivalenz, logische, 39
- Arbeit, 30, 53, 54, 70, 88, 93, 94, 95, 96, 98, 99, 100, 101, 116, 193, 196, 207
- Arbeiter, 93, 169, 192, 193, 194, 195
- Arbeitgeber, 180, 192, 195, 196
- Arbeitslosigkeit, 195, 196
- argumentum e contrario*, 99, 100, 102
- argumentum pro libertate*, 18, 19, 109, 110
- Aristoteles, 55, 66, 140, 143, 144, 145, 146, 147, 209
- Asymmetrie, 40, 44, 105, 106
- Ausbeutung, 175, 189, 191, 194, 195, 196, 197
- Äußerung, performative, 84
- Band, triadisches, 190
- Barry, 166
- Basissatz, 45, 46, 47, 110
- Bedingtheit, gegenseitige, 87
- Bedingung, hinreichende, 38, 39, 40, 41, 56, 80
- Bedingung, notwendige, 38, 39, 40, 56, 64
- Bedingungen, hinreichende und notwendige, 38
- Bedürfnis(se), 71, 72, 73, 74, 96, 121, 122, 123
- Bedürfnisbefriedigung, 72, 122
- Begründungsphilosophie, 45, 131
- Bentham, 147
- Besitzmehrung, 96. *siehe auch* Eigentums(ver)mehrung
- Bestechung, 175, 204
- Betrug, 59, 112, 175, 176
- Bewertungsdimension, 41, 43, 159, 160
- Billiglohnländer, 189
- Bioethik, 199
- Birnbacher, 53, 55, 66, 209
- Böhm, 153
- Böse, moralisch, 55
- Boycott(ierung), 190, 191
- Broad, 65
- Buchhaltung, kreative, 175
- Bucketeering, 175
- Busse, 189, 210
- Catch-22, 130, 212
- Colombatto, 10
- Corporate Citizenship, 175, 183, 184, 209
- Corporate Governance, 175, 183, 184, 209

Corporate Social Responsibility, 175, 184, 185, 187, 209
 Datenschutz, 175, 202, 203
 Definiendum, 28, 81
 Definiens, 28, 29, 81, 86
 Definition, 20, 27, 28, 29, 30, 52, 54, 55, 57, 60, 62, 77, 79, 81, 86, 87, 122, 132, 141, 149, 174, 178, 187, 188, 191, 194, 207, 215, 216
 Definitionsheuristik, 53, 54, 113
 Diebstahl, 86, 88, 89, 111, 143, 144, 175, 176
 Differenzprinzip, 154, 155, 162, 163, 165, 212
 Dimension, moralische, 22, 23, 25, 39, 48, 50, 51, 53, 55, 57, 63, 69, 74, 78, 80, 81, 141, 150, 151, 153, 156, 185, 188, 203
 Dimension, wirtschaftsmoralische, 186, 187, 191, 204
 Diogenes, 78, 80
 Diskriminierung, 118, 123, 175, 191, 196, 197
 Dogma, 130, 131, 132, 136
 Dominanz, schwache, 41, 160, 161
 Dominanz, starke, 41, 160
 Doppelwahlsituation, 83, 84, 85
 Eigentum, 19, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 103, 106, 107, 108, 109, 111, 112, 113, 114, 116, 117, 118, 121, 123, 124, 138, 145, 146, 148, 166, 167, 168, 171, 175, 176, 178, 184, 197, 202, 203, 212
 Eigentum, geistiges, 88, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 118, 121, 202, 203
 Eigentümer, 43, 86, 89, 108, 112, 116, 117, 127, 169, 178, 179, 186
 Eigentums(ver)mehrung, 88, 89, 111
 Eigentumsnormen, 103
 Eigentumsverhältnisse, 103
 eindeutig, 24, 29, 56, 101, 112, 121, 123, 132, 133, 191
 Einführungsmodus, 88, 111
 Einwirkungsverhältnisse, bidirektionale, 35, 37
 Embryo, 200, 216
 Embryonenforschung, 36
 Entscheidungssituationen, binäre, 42
 Erstinbesitznahme. *siehe Appropriation*
 Ethik, 3, 7, 8, 9, 17, 21, 22, 23, 37, 48, 49, 52, 53, 55, 63, 65, 66, 68, 140, 143, 168, 207, 209, 211, 212, 216
 Ethik, deontologische, 65, 66
 Ethik, konsequentialistische, 66
 Ethik, Nikomachische, 143, 209
 Ethik, ökologische, 187, 188
 ethisch, 23, 75
 Eucken, 153, 154, 155, 211
 Explikandum, 30, 31
 Explikata, 30, 48
 Explikation, 30, 31, 77, 175, 215
 Explikatum, 30, 48
 Externalität, positive, 170, 171
 face-to-face-society, 149
 Falsifikation, 46, 48, 110. *siehe auch Widerlegung*
 falsifizierbar, 45, 163
 Falsifizierbarkeit, 45, 46
 Fannie Mae, 126
 Fehlschluss, naturalistischer, 33
 Feststellungsmethode, 30, 50, 135, 178
 Finanzkrise, 126, 127
 Finders-Keepers-Prinzip, 19, 42, 102, 104, 111, 138, 139, 157, 172
 Forderung, unbillige, 44, 106, 111
 Forex Scams, 175
 Freddie Mac, 126
 Freiheit, individuelle, 76, 77, 79, 80, 81, 85, 87

Fuest, 154, 155, 211
 Geld, 38, 50, 63, 91, 94, 95, 96, 116, 124, 126, 128, 143, 144, 169, 192, 199, 204, 214
 Geldzins(en), 126, 127
 Gemeineigentum, 89, 170
 Gemeinschaftsgut(güter), 157, 172, 182
 Generationengerechtigkeit, 154, 175, 188, 216
Gerechtigkeit, ausbleibende, 153
 Gerechtigkeit, distributive, 143, 144, 145, 146, 147
 Gerechtigkeit, formale, 10, 137, 138, 140, 141, 142, 146, 147, 158, 159, 161, 162, 165, 166, 167, 173, 174, 176, 177, 202
 Gerechtigkeit, globale (internationale), 175
 Gerechtigkeit, Kommutative, 140, 143, 144, 145, 146, 151, 156
 Gerechtigkeit, materiale, 141, 142
 Gerechtigkeit, partikulare, 143, 145, 146
 Gerechtigkeit, soziale, 19, 31, 39, 51, 52, 61, 90, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 161, 165, 166, 167, 174, 175, 176, 211
 Gerechtigkeit, wirtschaftsmoralische, 19, 20, 173, 176, 196, 198, 199, 202, 204, 207
 Gerechtigkeitskonzeption(en), 133, 140, 145, 147, 154, 158, 162, 170
 Gerechtigkeitsphilosophie, 9
 Gesellschaft, abstrakte, 148
 Gesinnungsethik, 23, 63, 66
 Gewaltausschlussprinzip, 99, 100
 Gleichrangigkeit (konkurrierender Nutzenpräferenzen, 134, 135, 139, 203
 Global Compact, 175
 Grundfreiheit(en), 110, 111
 Gut, 57, 58, 59, 60, 61, 64, 71, 72, 73, 75, 78, 80, 85, 88, 94, 103, 104, 106, 107, 108, 109, 113, 115, 121, 122, 126, 139, 142, 174, 181, 182, 187, 188, 199, 202, 210
 Gut (Güter), freie(s), 43, 73, 79, 122, 157, 171, 182
 Gut (Güter), handelbare(s), 76, 113
 Gut (Güter), materielle(s), 112, 113, 115, 202
 Gut (Güter), öffentliche(s), 146, 171
 Gut (Güter), ökonomische(s), 72, 73, 74
 Gut (Güter), wirtschaftliche(s), 86, 182. *siehe auch* Gut (Güter), ökonomische(s)
 Gute, moralisch, 55
 Güter, 36, 42, 43, 50, 70, 72, 73, 74, 75, 76, 79, 86, 87, 88, 89, 91, 93, 95, 99, 100, 101, 102, 103, 106, 107, 112, 113, 115, 116, 121, 122, 123, 124, 140, 143, 144, 146, 150, 152, 156, 157, 161, 165, 168, 169, 170, 171, 176, 180, 181, 182, 187, 189, 197, 202, 203
 Güternutzung, 106
 Güterqualität, 71, 72, 121, 122
 Güterverfügung, 103, 105, 106, 108, 109
 Güterverteilung, 150, 157, 162, 163, 164
 Handeln, moralisches, 18, 22, 56, 60, 69, 70, 76, 78, 175
 Handeln, wirtschaftliches, 70, 72, 73, 74, 76, 141, 161, 166, 174, 178, 179, 182, 184, 202, 204
 Handeln, wirtschaftsmoralisches, 67, 74, 76, 77, 79, 91, 113, 123, 126, 128, 132, 133, 158, 175, 187, 188
 Handlung, 10, 18, 23, 24, 52, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 66, 70, 75, 76, 80, 85, 110, 126, 133, 141,

150, 153, 156, 166, 174, 176, 178,
 186, 187, 190, 198, 205
 Handlung, (un)gerechte
 wirtschaftsmoralische, 139
 Handlung, moralische, 18, 24, 53, 55,
 58, 62, 63, 64, 74, 150, 186, 190
 Handlung, unterlassene, 51
 Handlung, wirtschaftsmoralische, 32,
 42, 75, 91, 124, 151, 190
 Handlungsspielraum, 80, 84, 85, 174,
 187, 188
 Hayek, 18, 61, 77, 122, 142, 146,
 147, 148, 149, 150, 151, 154, 155,
 157, 158, 210, 211, 215
 Heimstatt, 98
 Hilfshypothese, 46, 47
 Hinsch, 154, 212
 Hoerster, 53, 164, 212, 215
 Höffe, 68, 140, 212, 216
 Homann-Schule, 48
 Hoppe, 34, 97, 98, 99, 100, 101, 102,
 108, 212
 Hordenmoral, 148
 Hume, 33, 55
 Hypothek, normative, 197
 Identifizierbarkeit, 56, 67, 114, 155,
 186, 188
 Immobilienkrise, 127
 Imperativ, hypothetischer, 36, 67, 131
 Inbesitznahme, 106, 107, 200
 Individualethik, methodologische, 17,
 18, 48, 49, 50, 53, 185
 Individualismus, methodologischer,
 17, 48, 125, 149
 Industriespionage, 175, 202
 Insider Trading, 175
 Institutionenökonomik, 115, 215
 Intention (*einer Handlung*), 18, 19,
 62, 150, 151, 156, 186, 188, 190,
 200, 205
 Irenik, soziale, 152, 214
 Jasay, 10, 26, 31, 87, 90, 94, 95, 97,
 102, 104, 105, 107, 108, 109, 111,
 132, 133, 134, 135, 137, 138, 139,
 142, 145, 156, 166, 167, 168, 169,
 171, 173, 210, 212, 213
 Kaffee, fair gehandelter, 188, 189,
 190
 Kant, 36, 94, 213
 Kapitalist, 192, 193
 Klassifizierungssystem, 122
 Kliemt, 10, 41, 105, 153, 159, 160,
 165, 210, 213
 Knappheit, 70, 72, 73, 116, 171, 182
 Kompatibilitätswahrung, 179, 181,
 182, 196
 Komplementärgut, 73, 107, 116
 Komplementarität, 144, 145
 Komplize, 205
 Konsumentenrivalität, 116
 Korruption, 24, 175, 204, 205, 206
 Kraft, normative, 107
 Kredit, 126, 128, 177
 Krise(n), 127
 Kunde, 64, 127, 128, 179, 186, 188,
 189, 190
 Legitimierungsfrage, 93, 94, 103,
 104, 109
 Legitimitätsproblem, 97, 99
 Leid, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 76
 Leube, 7, 11
 Lieferant(en), 179, 186
 Locke, 25, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94,
 95, 96, 97, 98, 99, 100, 101, 102,
 108, 113, 117, 124, 156, 210, 213
 Lohn, 192, 193, 195, 214
 Lust, 39, 40, 55, 56, 57, 58, 59, 60,
 201
 Manager, 51, 178, 179, 182, 184, 186,
 188
 Manchesterkapitalismus, 195, 196
 Marktergebnis(se), 168
 Marktergebnis(s)e, 151, 155
 Marktwirtschaft, 150, 152, 153, 159,
 214, 216
 Marktwirtschaft, soziale, 152, 153

Marx, 191, 192, 193, 194, 214
 Mautgut (Mautgüter), 170, 171
 Medizinethik, 199
 Mehrwert, 193
 Menger, 70, 71, 72, 73, 74, 116, 121,
 122, 123, 176, 214
 Merkmale, konstitutive, 18, 24, 52,
 53, 55, 57, 69, 74, 123
 Metawahl, 83, 84, 85
 Methode, deduktive, 54
 Methodologie,
 begründungsphilosophische, 45
 Methodologie, falsifikationistische,
 40, 45, 48, 109
 Mill, 147
 Missfallen, 58, 59, 60, 61, 75, 85, 174
modus tollens, 47
 Moral, 17, 18, 21, 23, 49, 52, 53, 55,
 57, 65, 148, 164, 168, 184, 186,
 199, 211, 212, 215
 Moral Hazard, 199
 Morallehre, 21, 23, 24, 63, 65, 66, 67
 Müller-Armack, 152, 153, 214, 216
 Münchhausen-Trilemma, 129, 131
 Nachhaltigkeit, 31, 175, 176, 187,
 188
 Non-Aggression, 97, 98
 Non-Priorisierung, 43, 131, 137, 139,
 141, 155, 157, 172, 178, 180, 181,
 182, 196
 Norm (Normen), 10, 18, 19, 24, 33,
 34, 36, 37, 49, 53, 54, 67, 68, 98,
 99, 103, 129, 130, 131, 132, 133,
 156, 173, 175, 176, 177, 199
 Normableitung, 130, 136
 Normbegründung, 19, 34, 131, 173
 Normherleitung. *siehe* Normableitung
 Normsetzung, 19
 Nutzen, 39, 72, 74, 93, 96, 113, 115,
 116, 171
 Nutzenpräferenz, 78, 79, 86, 104,
 107, 108, 138, 181
 Nutzenpräferenzen, 43, 44, 79, 86,
 89, 90, 91, 101, 103, 104, 131,
 134, 135, 136, 137, 139, 141, 155,
 157, 172, 178, 180, 200, 203
 Nutzenpräferenzen, Priorisierung
 von, 79, 89, 90, 103, 131, 136,
 137, 139, 200
 Nutzenpräferenzen, Vorrangigkeit
 von, 101, 135
 Nützlichkeit, 71, 72, 73
 Objektwahl, 83, 84, 85
 Obligation, 34, 132, 133, 134, 135,
 136, 137, 139, 153, 155, 173, 179,
 202
 Ordnung, spontane, 18, 61, 148, 215
 Organhandel, 101, 175, 196, 197,
 198, 199
pacta sunt servanda, 33
 Pareto, 159, 164
 Paretoinferiorität, 42, 136
 Paretoprinzip, schwaches, 40, 41, 160
 Paretoprinzip, starkes, 41, 47, 102,
 160, 161
 Paretoverschlechterung, 43
 Patent, 73, 116, 117, 118
 Patentrecht, 116, 117
 Patentschutz, 119
 Planwirtschaft, 150
 Platon, 142, 215
 Poolgut (Poolgüter), 157, 168, 169,
 170, 171, 172
 Popper, 45, 109, 110, 112, 162, 163,
 215
 Prämissenmenge, 17, 33, 34, 37, 47,
 88, 90, 94, 100, 107, 131
 präzise, 24, 26, 29, 56, 57, 97, 101,
 121, 123, 132, 133, 191. *siehe*
eindeutig
 Preis, 36, 118, 119, 192, 193, 214
 Priorisierungsidee, 131
 Privateigentum. *siehe* Eigentum
 Privatsphäre, 83, 203, 216
 Produzent, 118, 119, 191

Profit, 179, 191, 192, 193, 214
 Proportionalität, arithmetische, 144
 Proportionalität, geometrische, 144, 145
 Protektionismus, 175
 Radnitzky, 10, 27, 28, 30, 31, 32, 39, 45, 46, 79, 86, 109, 110, 148, 190, 209, 213, 214, 215
 Rationalismus, kritischer, 45, 46, 48, 110, 209, 215
 Raum-Zeit-Koordinate, 113, 114
 Rawls, 147, 154, 159, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 212, 215
 Reallohn(löhne), 195, 196
 Rechte, 10, 34, 96, 125, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 139, 140, 143, 155, 173, 188, 202, 216
 Rechtekonzeption, 133, 139
 Referenzmoral, 22, 23, 24
 Referenzquelle, 136
 Regress, infinites, 34, 129, 130, 132, 136
 Restitution, 144, 170, 202
 Röpke, 153
 Rothbard, 97, 98, 100, 101, 102, 108, 216
 Rüstow, 153
 Satz (Sätze), analytische(r), 27, 28, 30, 33, 35, 37
 Satz (Sätze), empirische(r), 27, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 130, 132, 138
 Satz (Sätze), normative(r), 17, 22, 25, 33, 34, 35, 37, 94, 129, 131, 138
 Satzklassen, 17, 35, 46
 Scanlon, 166, 216
 Selbsteigentum, 97, 98, 101, 108, 197, 200, 201, 202
 Selektion, negative, 19, 39, 40, 41, 48, 54, 113, 141, 148, 149
 Selektion, positive, 39, 40, 41
 Shareholder Value, 175, 177, 178, 179
 Solidarität, 154, 175
 Sollen-impliziert-Können, 37, 109, 118
 Sollens-Aussage, 33, 132
 Stakeholder Value, 175, 176, 177, 178, 179
 Steinvorth, 200, 216
 Subjektivismus, methodologischer, 49
 Subprimegeschäft, 127
 Sweatshop(s), 190
 System, theoretisches, 46, 47
 Tauschmittel, 124, 125
 Theorie, 25, 30, 45, 46, 48, 51, 84, 94, 101, 102, 109, 110, 113, 115, 117, 123, 124, 126, 148, 158, 159, 162, 177, 183, 209, 214, 215
 Theorieentwicklung, 31, 77, 175
 Theorienentwicklung, 29
 Trias (moralischer Handlungen), 18, 62, 63, 66, 150, 151, 156, 186, 188, 190, 205
 Tugendethik, 66
 Übel, 24, 42, 57, 58, 59, 60, 61, 64, 75, 78, 79, 80, 85, 126, 142, 174, 187, 188
 Übel, moralisches, 22, 23
 Umverteilung, 141, 152, 158, 161, 165, 166, 167, 168, 172, 174, 212
 Umverteilungsdoktrin, 167
 Umverteilungstheoretiker, 168
 Umwelt, 185, 187
 Umweltverschmutzung, 175
 unethisch, 22, 23
 Unger, 153, 216
 Ungerechtigkeit, soziale, 51, 151, 152, 153, 155, 156, 157
 unmoralisch, 22, 23
 Unschuldsvermutung, 109, 112, 139
 Unterlassung, 23, 26, 51, 52, 152, 156
 Unternehmensethik, 175, 176, 180
 Unternehmer, 194
 Urteil, moralisches, 23, 24, 150
usus, usus fructus, abusus, 115

- Utilitarismus, 44, 60, 66, 147
- Verantwortung, 17, 175, 179, 183, 185, 213
- Verfahren, deduktives, 54
- Verfahren, induktives, 54
- Vermehrungskette, 88, 111, 205
- Vernunftethik, 23, 66
- Verteilungsergebnis(se), 18, 52, 61, 150, 151, 153, 156, 168
- Verteilungsgerechtigkeit, 143, 161
- Verteilungstheorie(n), 157, 165, 174
- Vertrag, fiktiver, 166
- Vertrag, Verträge, 18, 19, 33, 50, 132, 135, 137, 139, 143, 166, 172, 173, 180
- Vertragsethik, 66
- Vertragskonformität, 179, 180, 181, 182, 196, 203
- Vertragsparteien, 59, 120, 124, 135, 177, 178
- Vertragstheorie(n), 158, 164, 215
- Vertragsverletzung, 181
- Vertrag, Verträge, 132, 134, 136, 137, 139, 154, 155, 166, 176, 177, 202
- Vorrangigkeit, 43, 86, 91, 101, 103, 104, 135
- Vorrangigkeitskriterium (Vorrangigkeitskriterien), 104, 138
- Vossenkuhl, 68, 216
- Weltgesellschaftsvertrag, 175
- Wenn-dann-Relation, 34
- Wert, 10, 72, 95, 96, 112, 125, 142, 158, 168, 169, 172, 178, 181, 192
- Wertentscheidung, 10, 33
- Wertlehre, 24, 74
- Widerlegung, 92, 109, 163. *siehe auch* Falsifikation
- Wirtschaftsakteur, 76, 126, 143, 170
- Wirtschaftsethik, 9, 17, 20, 21, 22, 25, 26, 32, 44, 48, 50, 51, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 74, 77, 86, 91, 174, 175, 176, 177, 178, 182, 183, 185, 198, 199, 204, 205, 207, 216
- Wirtschaftsethik, analytische, 68
- Wirtschaftsethik, empirische, 68
- Wirtschaftsgut, 108, 197
- wirtschaftsmoralisch, 20, 60, 74, 75, 126, 132, 141, 161, 165, 175, 178, 180, 182, 184, 189, 194, 196, 198, 203, 204, 205
- wirtschaftsmoralisch gerecht, 75, 198, 203
- wirtschaftsmoralisch ungerecht, 75, 179, 182, 194, 205
- Wirtschaftsmorallehre(n), 20, 21, 31, 66, 67, 68
- Wissen, 36, 49, 122, 132, 171, 189
- Wissenschaftsentwicklung, 9, 30
- Wohllollen, 58, 59, 60, 61, 75, 76, 85, 127, 174
- Zentralbank, 91, 128
- Zirkel, logischer, 130
- Zirkelproblem, 77
- Zirkelproblem(atik), 77
- Zirkularitätsproblem, 79, 80. *siehe auch* Zirkelproblem(atik)
- Zwang, 77, 78, 80, 81, 82, 83, 84
- Zwang, künstliche Folgekosten des, 84

Die Reihe. Verständlich geschrieben und theoretisch fundiert, versucht diese neue Reihe, den kritischen Leser mit wichtigen Werken internationaler marktwirtschaftlicher Literatur vertraut zu machen. Ihr Ziel ist es daher, durch konstruktive Alternativen zur Diskussion geläufiger und überkommener wirtschafts- und gesellschaftspolitischer Positionen beizutragen.

Das Buch. *Wirtschaft, Ethik und Gerechtigkeit* ist eine Abhandlung zu Grundfragen der Wirtschaftsethik. Der Autor zeigt Fehlentwicklungen seines Fachs auf – gemessen an dem, was Wirtschaftsethik als wissenschaftliche Disziplin leisten sollte. Das Kernstück seiner Kritik bildet eine Definition wirtschaftsmoralisch gerechten Handelns. Mit ihr gelingt es dem Autor, einschlägige Begriffe der Wirtschaftsethik (von *Corporate Social Responsibility* bis hin zu *Stakeholder Value*) kritisch zu analysieren und deren Brauchbarkeit für die wirtschaftsethische Forschung neu zu erschließen.

Der Autor. Hardy Bouillon (*1960) studierte Philosophie und Kunstgeschichte in Albuquerque, Oxford und Trier, wo er heute als Außerplanmäßiger Professor lehrt. Gastprofessuren führten ihn nach Duisburg-Essen, Prag, Salzburg, Wien und Zagreb. Zu seinen wichtigsten Publikationen zählen *Ordnung, Evolution und Erkenntnis* (1991), *Freiheit, Liberalismus und Wohlfahrtsstaat* (1997), *John Locke* (1997), *Erfolg durch Fair Play* (1998). Viele seiner Arbeiten wurden ins Englische, ins Chinesische, Vietnamesische, Italienische, Türkische oder Rumänische übertragen. Bouillon ist Herausgeber von 13 Sammelbänden, wissenschaftlicher Beirat zahlreicher Institute im In- und Ausland und seit 20 Jahren auch als Unternehmensberater tätig. Er gilt als einer der originellsten liberalen Philosophen Europas.