

PATRICK SCHULTE

Wirtschaftsethik und die Grenzen des Marktes

Perspektiven der Ethik

2

Mohr Siebeck

Perspektiven der Ethik

herausgegeben von
Reiner Anselm, Thomas Gutmann
und Corinna Mieth

2



Patrick Schulte

Wirtschaftsethik und die Grenzen des Marktes

Mohr Siebeck

Patrick Schulte: geboren 1980; 2008 Magister Artium Philosophie und Anglistik; 2009 1. Staatsexamen Philosophie und Englisch; 2010–2012 Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Philosophie, Ruhr-Universität Bochum; 2012 Promotion; 01/2013–10/2013 Referent Projekt nexus der Hochschulrektorenkonferenz; seit 11/2013 Referent für EU-Forschungsförderung, Ruhr-Universität Bochum.

e-ISBN PDF 978-3-16-153307-5
ISBN 978-3-16-152563-6
ISSN 2198-3933 (Perspektiven der Ethik)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliographie; detaillierte bibliographische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

© 2014 Mohr Siebeck Tübingen. www.mohr.de

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

Das Buch wurde von Computersatz Staiger in Rottenburg a.N. gesetzt, von Laupp & Göbel in Nehren auf alterungsbeständiges Werkdruckpapier gedruckt und von der Buchbinderei Nädele in Nehren gebunden.

Meinen Eltern in Dankbarkeit

Vorwort

Die vorliegende Publikation beruht auf der Dissertation, die ich im Juli 2012 am Institut für Philosophie I der Ruhr-Universität Bochum eingereicht und anschließend verteidigt habe. Für die Drucklegung wurden kleinere Umstellungen des Textes vorgenommen.

Viele Personen haben mich während meiner Zeit als Doktorand unterstützend begleitet.

Mein Dank gilt zunächst meinem Doktorvater Prof. Dr. Klaus Steigleder, der mir während meiner Zeit als Doktorand am Arbeitsbereich Angewandte Ethik vielerlei wertvolle Ratschläge und Hinweise gegeben hat und für eine sehr kollegiale und von anerkennendem Austausch geprägte Zusammenarbeit gesorgt hat. Besonders dankbar bin ich für das in mich gesetzte Vertrauen, mir eine Stelle als wissenschaftlicher Mitarbeiter übertragen zu haben. Die vergangenen Jahre wurden so zu meinen intensivsten und spannendsten ‚Lehrjahren‘, aus denen ich eine Vielzahl neuer Erkenntnisse und Denkanstöße mitnehme.

Ich danke zudem den Teilnehmern des Kolloquiums des Promotionsstudiengangs Philosophie der Ruhr-Universität Bochum für Anregungen und Kritik. Ich möchte darüber hinaus den Teilnehmern des Doktorandenkolloquiums des Arbeitsbereichs Angewandte Ethik, Joschka Haltaufderheide, Simone Heinemann, Janelle Pötzsch, Corinna Rubrech, Hannes Stappmanns, Klaus Steigleder, Thomas Weitner und Daniela Zumpf meinen persönlichen Dank aussprechen. Im gemeinsamen Austausch konnte ich weitere wertvolle Anregungen sammeln.

Ich danke außerdem Reiner Anselm, Thomas Gutmann und Corinna Mieth als Herausgebern der Schriftenreihe „Perspektiven der Ethik“ für die Aufnahme meiner Arbeit.

Nicht zuletzt möchte ich auch Herrn Prof. Dr. Matthias Kettner danken für die Unterstützung bei der Bewerbung um ein Promotionsstipendium.

Besonderer Dank gilt meinem Freund Thomas Weitner, der mich durch bestechende Kritik in vielen fachlichen Auseinandersetzungen dazu angeregt hat, manche Urteile zu überdenken bzw. zu revidieren.

Ich möchte meinem Freund Carlo Böhnk dafür danken, dass er immer für mich da ist.

Persönlich danken möchte ich meiner Frau Katharina Schulte, deren liebevoller Unterstützung und Bestätigung ich mir immer sicher sein konnte.

Ich danke meinem Sohn Jona dafür, dass er mich jeden Tag zum Lachen bringt und mir zeigt, was wichtig ist.

Dortmund, Januar 2014

Patrick Schulte

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	VII
Einleitung	1
Teil I: Die deutschsprachige Wirtschaftsethik	2
Teil 2: Die Grenzen des Marktes	2
Teil 3: ‚Gerechter‘ Lohn und Arbeitnehmerrechte	4
Teil I: Die deutschsprachige Wirtschaftsethik	7
1. Ökonomische Ethik	8
1.1 Ökonomische Ethik als Anreiz- und Institutionenethik	8
1.1.1 Grundlagen und Begründung der Theorie	8
1.1.2 Ökonomische Ethik als Anreiz- und Institutionenethik	16
1.2 Ökonomische Ethik und normative Ethik	19
1.2.1 Die Gesellschaft als Institution der Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil	20
1.2.2 Systematischer Vorrang der politischen Ordnung vor dem Markt	22
1.2.3 Ökonomische Ethik und die ‚Solidarität aller‘	23
1.2.4 Die Interdependenz von Produktion und Verteilung	26
1.3 Ökonomische Ethik: Kritik	29
1.3.1 Der Vorrang politischer Ordnung und die Implementation von Normen	31
1.3.2 Marktwirtschaft und die ‚Solidarität aller‘	34
1.3.3 Rekonstruktion der Ethik durch die Ökonomik	38
2. Integrative Wirtschaftsethik	42
2.1 Diskursethik und integrative Wirtschaftsethik	43
2.2 Integrative Wirtschaftsethik: Darstellung	48
2.2.1 Angewandte, Bereichs- oder Aspektethik?	48
2.2.2 Ökonomismuskritik	51
2.2.3 Sachzwangkritik	53

2.2.4	Individuelethik, Unternehmensethik und Ordnungsethik ..	57
2.2.5	Republikanischer Liberalismus	59
2.2.6	Wirtschaftsbürgerrechte	61
2.3	Kritik	63
2.3.1	Ökonomismuskritik und ökonomischer Imperialismus	63
2.3.2	Nachfragen zur Sachzwangskritik	65
2.3.3	Zum Verhältnis von Individuelethik und Ordnungsethik ...	68
2.3.4	Republikanischer Liberalismus und politischer Liberalismus	71
2.3.5	Zur Begründung von Wirtschaftsbürgerrechten	74
Teil II: Die Grenzen des Marktes		77
3.	Ökonomischer Imperialismus	78
3.1	Ökonomischer Imperialismus und Ökonomismus: Begriffserläuterung	78
3.2	Ökonomischer Imperialismus: Darstellung	81
3.3	Ökonomischer Imperialismus: Kritik	84
3.4	Zur Ökonomisierung der ‚Lebenswelt‘	92
4.	Marktgesellschaft und Grenzen des Marktes	96
4.1	Zwang und Korruption	100
4.2	Das Z-Argument: Fairness und Chancengleichheit	101
4.3	Verzweifelte Transaktionen und Ausbeutung	106
4.4	Die angemessene Sphäre des Geldes	113
4.4.1	Finanzkrise und Wall-Street-Lobbyismus	114
4.4.2	Unterstützung politischer Bewegungen durch Lobbyistenverbände und Interessengruppen	116
4.5	Das K-Argument: Degradierende und korrumpierende Transaktionen	120
4.5.1	Wertschätzung und Entfremdung	123
4.5.2	Die kommerzielle Leihmutterschaft im Lichte des K-Arguments	125
	(a) Rechte auf Vertragsfreiheit und Fortpflanzung	127
	(b) Leihmutterschaft als altruistischer Akt	133
	(c) Analogien zu Samenspende und Adoptionen	135
4.5.3	Die Legalisierung umstrittener Märkte	138

Teil III: ‚Gerechter‘ Lohn und Arbeitnehmerrechte	141
5. ‚Gerechter‘ Lohn und Mindestlohn	142
5.1 Lohnkriterien: Darstellung	144
5.1.1 Angebot und Nachfrage	145
5.1.2 Bedürfnis	146
5.1.3 Verdienst	147
5.2 Kritik	150
5.2.1 Angebot und Nachfrage	150
5.2.2 Verdienst	155
(a) Humankapital	156
(b) Beitrag zum Firmenerfolg	160
5.3 Die Debatte um den Mindestlohn	168
5.3.1 Der Niedriglohnsektor und die Forderung nach Mindestlöhnen	169
5.3.2 Ökonomische Argumente für und wider den Mindestlohn ..	171
5.3.3 Normative Argumente für den Mindestlohn	175
(a) Das konsequentialistische Argument	176
(b) Das ‚Das gute Leben‘-Argument	179
(c) Das Bedürfnis-Argument	182
i) Der Mindestlohn als Voraussetzung für ein selbstbestimmtes Leben	183
ii) Welche Bedürfnisse?	185
(d) Das Würde-Argument	187
6. Arbeitnehmerrechte und Unternehmensstrukturen	192
6.1 Arbeitnehmerrechte als abgeleitete Menschenrechte	194
6.1.1 Grundlegende Menschenrechte: Freiheit und Wohlergehen	195
6.1.2 Bürgerrechte	201
6.1.3 Arbeitnehmerrechte	203
6.2 Das Recht auf Mitbestimmung und die Existenz hierarchischer Unternehmensstrukturen	207
6.2.1 Unternehmen und Transaktionskosten	212
6.2.2 Shareholder und stakeholder Ansatz	214
6.2.3 Wirtschaftsdemokratie	218
6.2.4 Unternehmenshierarchien und Legitimität	224
6.3 Mitbestimmung und ‚gerechter‘ Lohn	236

Schlussbetrachtung	238
Literatur	245
Personenregister	255
Sachregister	257

Einleitung

Sie wollen Wirtschaftsethik studieren? Dann entscheiden Sie sich für das eine oder das andere. Karl Kraus (1874–1936)¹

Ich muss es gleich am Anfang sagen: es ist mir nicht gelungen, herauszubekommen, worüber ich eigentlich reden soll. Die Sache hat einen Namen: Wirtschaftsethik. Und ein Geheimnis, nämlich ihre Regeln. Aber meine Vermutung ist, dass sie zu der Sorte von Erscheinungen gehört wie auch die Staatsräson oder die englische Küche, die in der Form eines Geheimnisses auftreten, weil sie geheimhalten müssen, dass sie gar nicht existieren. Niklas Luhmann (1993, 134)

Warum Wirtschaftsethik? Wie das Bonmot von Karl Kraus verdeutlicht, werden Wirtschaft und Ethik oft als unvereinbare Gegensätze angesehen. Die Marktwirtschaft und ihre konstitutiven Eigenschaften Wettbewerb und Gewinnstreben dienen „der Lenkung der Wirtschaft und nicht der Gerechtigkeit“ (Homann u. Blome-Drees 1992, 64). Die Wirtschaftswissenschaften werden als rein analytische, positive Sozialwissenschaft begriffen, deren Aufgabe die Untersuchung der vorgefundenen wirtschaftlichen Verhältnisse unter der Maßgabe ihrer Effizienz ist. Die normative Ethik hingegen fragt nach der moralischen Richtigkeit von Handlungen und somit danach, welche normativen Grundsätze das Handeln leiten sollten. Die Wirtschaftsethik muss daher, dies macht Luhmann deutlich, erläutern, warum eine wissenschaftliche Disziplin Wirtschaftsethik möglich, sinnvoll und *notwendig* ist und was ihre Regeln und Methoden sein sollen. Meine Dissertation möchte anhand eines eigenen Ansatzes einen Beitrag zur Beantwortung dieser Fragen leisten.

Eine strittige und bis heute noch nicht letztgültig beantwortete systematische Anforderung für die Wirtschaftsethik besteht darin, sich als wissenschaftliche Disziplin programmatisch zu den beiden primären Bezugswissenschaften Wirtschaftswissenschaft und Philosophie zu positionieren. Muss die Wirtschaftsethik auf den Annahmen der Wirtschaftswissenschaften aufbauen und somit als *ökonomische* Ethik begründet werden? Oder ist sie als Ethik *für* die Wirtschaft aufzufassen, als moralphilosophisch fundierte Disziplin zur Reformierung der wirtschaftswissenschaftlichen Prämissen? Die gegenwärtig im deutschsprachigen Raum geführte Debatte hat diesbezüglich zwei paradig-

¹ Zitiert nach Lenk u. Maring (2002, 7).

matische Theorien hervorgebracht, die *ökonomische* und die *integrative* Wirtschaftsethik. Die ökonomische Ethik möchte zeigen, inwiefern normative Anforderungen an die Wirtschaft stets anreizkompatibel ausgestaltet sein müssen, um Geltung zu erlangen (Homann 2002, 3). Ihr Ziel ist die Rekonstruktion der (Wirtschafts-)Ethik durch die Ökonomik. Die integrative Wirtschaftsethik bekräftigt hingegen das Primat der Ethik gegenüber ökonomischen Anforderungen. Ihr Ziel ist es, mithilfe der Begründung einer „sozialökonomische[n] Rationalitätsidee“ (Ulrich 2008, 129) normative und Effizienzgesichtspunkte in einem integrativen Ansatz zu vereinen.

Teil I: Die deutschsprachige Wirtschaftsethik

Der erste Teil meiner Dissertation dient der Analyse und internen Kritik dieser beiden Entwürfe. In Kapitel 1 werden daher zunächst die entscheidenden Argumente der von Karl Homann begründeten ökonomischen Ethik dargelegt. Ich werde Homann hinsichtlich des Prinzips der anreizkompatiblen Implementierbarkeit kritisieren und zeigen, dass dieses mit dem von ihm postulierten systematischen Vorrang der politischen Ordnung vor dem Markt kollidiert. Die ökonomische Ethik überhöht darüber hinaus den sittlichen Wert des Marktprinzips. Ich möchte zeigen, dass die ‚Solidarität aller‘ nicht durch Marktergebnisse zu erreichen ist.

In Kapitel 2 wird zunächst die integrative Wirtschaftsethik dargestellt. Anschließend werden auch hier einige Kritikpunkte deutlich gemacht. Da Wirtschaftsethik in meinem Ansatz als Institutionenethik bestimmt ist, werde ich Ulrich hinsichtlich seiner Ausführungen zur Individual- und Unternehmenethik kritisieren. Mit dem Konzept des ‚republikanischen Liberalismus‘ versucht die integrative Wirtschaftsethik zwar, anschlussfähig für die politische Philosophie zu werden, der Entwurf ist jedoch mangelhaft begründet. Das Konzept der Wirtschaftsbürgerrechte bietet hingegen einen fruchtbaren Anstoß zur weiterführenden Reflexion über etwaige Rechte von Arbeitnehmern. Allerdings werde ich zeigen, dass Ulrich weder ausreichend spezifiziert, wie solche Rechte begründet sind, noch befriedigend darlegt, was die konkreten Inhalte dieser Rechte im Arbeitsleben sind.

Teil 2: Die Grenzen des Marktes

Teil 2 und 3 der Dissertation sind im Ausgang und in der Kritik von Homann und Ulrich entstanden. Sie dienen der Erweiterung der Perspektive und der Behandlung einiger ‚blinder Flecken‘ der deutschsprachigen Wirtschaftsethik. Ein Kritikpunkt an der ökonomischen Ethik ist, dass sie durch ihre einseitige

Fokussierung auf die Implementation von Normen unterbestimmt bleibt im Hinblick auf die adäquate Gestaltung der Rahmenbedingungen. Indem sie sich lediglich zu ihrer Methode und ihrem Anwendungsbereich äußert, lässt die ökonomische Ethik die Frage unbeantwortet, was die normativen Grenzen des Marktes sind. Dies sind jedoch inhaltliche Bestimmungen, zu denen die Wirtschaftsethik Stellung beziehen muss. Ich vertrete die These, dass die Wirtschaftsethik nur dann dauerhaft wissenschaftliche und gesellschaftliche Relevanz erlangen kann, wenn sie sich bestimmten Aspekten der politischen Philosophie öffnet. In meinem Ansatz geht es daher nicht allein darum, zu analysieren, wie sich Akteure im Markt verhalten und welche normativen Leitlinien für wirtschaftliche Interaktion formuliert werden können. Vielmehr muss sich die Wirtschaftsethik auch dazu positionieren, wie die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen unter normativen Gesichtspunkten zu bewerten sind. Sie nimmt dann Stellung zur angemessenen Einbettung des Marktes in- und der Funktion des Marktes für die Gesellschaft. In dieser Lesart ist die Frage nach den *Grenzen des Marktes* ein entscheidender Aspekt der Wirtschaftsethik.

Der zweite Teil der Dissertation dient der Bestimmung solcher Grenzen. In Kapitel 3 widme ich mich zunächst einer Kritik des ‚ökonomischen Imperialismus‘. Dieser Begriff bezeichnet eine Forschungsströmung innerhalb der Ökonomik, welche den Rahmen wirtschaftswissenschaftlicher Forschung nicht weiter durch seinen Gegenstandsbereich, sondern durch seine Methodik definiert sieht. Damit dient die ökonomische Analyse nicht mehr nur der Untersuchung von sozialer Interaktion im Markt, sondern potentiell zur Explikation *aller* sozialer Interaktion. Ich werde kritisieren, dass der ökonomische Imperialismus einen angesichts der Vielfalt menschlicher Handlungsgründe unzulässigen wissenschaftlichen Reduktionismus verfolgt. Darüber hinaus begünstigt der ökonomische Imperialismus in seiner normativen Überhöhung als Ökonomismus die Tendenz zur Marktgesellschaft. Mit Habermas werde ich argumentieren, dass die Expansion des Marktes auf gesellschaftlich schützenswerte Bereiche zur ‚Kolonialisierung‘ der Lebenswelt führt.

In Kapitel 4 wird das Argument, der Markt müsse begrenzt werden, damit er die ihm zugeschriebenen wohlfahrtsförderlichen Wirkungen entfaltet, mit Inhalt gefüllt. Ich werde im Anschluss an Michael Sandel argumentieren, dass Markttransaktionen nur dann als ‚freie Transaktionen‘ gekennzeichnet werden können, wenn die gesellschaftlichen Hintergrundbedingungen Fairness und Chancengleichheit im Markt garantieren. Anschließend werden zwei weitere Argumente angeführt, welche die zulässige Sphäre von Markttransaktionen weiter begrenzen. Das erste Argument besagt, dass schlimme Entbehrung und Leiden verhindert werden müssen. Daher sind *forced-choice* Situationen sowie ausbeuterische Transaktionsverhältnisse zu vermeiden. Das zweite Argument besagt, dass Geld nicht zu einem dominanten Gut werden und daher wirtschaftliche Macht nicht in politische Macht transformiert werden darf.

Abschließend werde ich die Frage besprechen, ob es bestimmte Güter gibt, die unter keinen Umständen für Geld zu haben sein sollten. Das diskutierte Argument besagt, dass der Handel verboten werden muss, wenn die Kommodifizierung eines bestimmten Guts für den Marktteilnehmer degradierend wirkt oder wenn der ‚Wert‘ des betreffenden Guts dadurch korrumpiert wird. Ich werde dieses Argument auf die Praxis der kommerziellen Leihmutterchaft anwenden und zeigen, dass das Recht auf Vertragsfreiheit für eine Legalisierung spricht, die Gefahr der Degradierung eher dagegen.

Teil 3: ‚Gerechter‘ Lohn und Arbeitnehmerrechte

Meine Dissertation folgt einem ursprünglichen Forschungsinteresse, welches die gesamten Überlegungen leitet. Dieses Interesse begründet sich durch drei zentrale Erkenntnisziele. Einmal ist dies die bereits skizzierte Frage nach der Bestimmung der normativen Grenzen des Marktes. Darüber hinaus untersuche ich, welche Kritikpunkte an gesellschaftlichen Ungleichheiten gerechtfertigt sind. Ich frage außerdem, wie die strukturelle Unterlegenheit von Arbeitnehmern in Marktwirtschaften behoben bzw. abgemildert werden kann. Der dritte Teil meiner Arbeit widmet sich daher dem ‚gerechten‘ Lohn in Marktgesellschaften und der Frage, wie Arbeitnehmerrechte begründet und gerechtfertigt werden können.

Eine für die Wirtschaftsethik relevante Frage ist, welche Ansprüche Einzelne auf die von ihnen produzierten oder erworbenen Güter erheben und ob sich diese Ansprüche rechtfertigen lassen. Kann es ‚gerecht‘ sein, dass 400 US-amerikanische Bürger heute so viel besitzen wie die „unteren“ 150 Millionen Amerikaner zusammen“ (Schultz 2011)? Ist es ‚gerecht‘, dass in Deutschland 2010 insgesamt 789 000 Vollzeitbeschäftigte weniger als sechs Euro pro Stunde verdienten (Kalina u. Weinkopf 2012, 12)? Hiermit ist die grundlegende Fragestellung zum gerechten Lohn aufgeworfen. In Kapitel 5 werden einige Lohnkriterien vorgestellt und hinsichtlich der Frage untersucht, ob sich mit ihrer Hilfe ein Argument für den ‚gerechten‘ Lohn herleiten lässt.

Ich werde einerseits zeigen, dass keins der diskutierten Kriterien die derzeitige Einkommensverteilung hinreichend explizieren kann. Andererseits vertrete ich die These, dass in konkurrenzbestimmten Märkten kein ‚gerechter‘ Lohn bestimmt werden kann und daher die Frage zurückzuweisen ist. Hingegen lautet mein Argument, dass die in realen Märkten operierenden Unternehmen mehrheitlich hierarchisch organisiert sind und dass Machtungleichgewichte die jeweilige Lohnentwicklung beeinflussen. Zum Ausgleich dieser Ungleichgewichte muss eine Form der Rahmengerechtigkeit in Unternehmen implementiert werden, welche Verfahrensgerechtigkeit in Lohnverhandlungen und allen weiteren die Arbeitnehmer betreffenden Angelegenheiten des Unter-

nehmens garantiert. In Kapitel 5.3 wird abschließend die Debatte um den Mindestlohn beleuchtet. Ich werde argumentieren, dass ein im Markt erzielter Lohn mindestens so hoch sein muss, dass er die grundlegendsten Bedürfnisse deckt und ein *selbstbestimmtes Leben in Würde* ermöglicht.

Ich habe Ulrichs Skizze der Wirtschaftsbürgerrechte als fruchtbaren Anstoß für weiterführende Überlegungen bezeichnet, der allerdings unzureichend begründet und ausgearbeitet ist. In Kapitel 6 wende ich mich der Frage zu, wie solche Wirtschaftsbürgerrechte inhaltlich bestimmt werden können. Mein Fokus liegt aufgrund der präsupponierten strukturellen Unterlegenheit von abhängig Beschäftigten auf der Arbeitnehmerseite. Ich werde daher allgemeine Arbeitnehmerrechte als abgeleitete Menschenrechte bestimmen. Hierbei greife ich auf die Begründungsstrategie Alan Gewirths zurück, um zunächst eine Theorie allgemeiner Menschenrechte zu skizzieren. Anschließend werde ich argumentieren, dass Arbeitnehmerrechte als *dispositionell-konditionale, abgeleitete positive Rechte* betrachtet werden sollten, die *instrumentell* gerechtfertigt sind aufgrund ihrer Bedeutung für konstitutive Menschenrechte. Das Recht auf Mitbestimmung ist eins dieser zu begründenden Arbeitnehmerrechte.

Nach dieser allgemeinen Erörterung von Arbeitnehmerrechten erläutere ich im zweiten Teil des sechsten Kapitels, warum Arbeitnehmerrechte als Schutzrechte notwendig sind. Zu diesem Zweck widme ich mich zunächst dem *shareholder*-Ansatz und dem *stakeholder*-Ansatz als den derzeit einflussreichsten Management-Modellen, und führe einige Kritikpunkte gegen sie an. Anschließend lege ich in Anlehnung an McMahon einen alternativen Management-Ansatz dar. Mein Argument lautet, dass die demokratische Mitbestimmung in Unternehmen durch das positive Recht auf Freiheit gerechtfertigt ist. Aus diesem Recht leitet sich die Forderung ab, Arbeitnehmer durch die Implementation von Mitbestimmungsrechten vor willkürlichen und fremdbestimmten Arbeitsverhältnissen zu schützen, weil sie angesichts hierarchischer Strukturen in Unternehmen hierzu nicht allein in der Lage sind. Abschließend werde ich skizzieren, wie sich die umfassende Implementierung eines solchen Rechts auf Mitbestimmung auf den ‚gerechten‘ Lohn auswirken könnte.

Ich behandle in meiner Arbeit einige hochstrittige Themen. Ist die kapitalistische Produktionsweise ausbeuterisch? Wie muss die Sphäre des Marktes begrenzt werden? Ist die Kommodifizierung der Gebärfähigkeit von Frauen eine begrüßenswerte Entwicklung oder aber eine zivilisatorische Gefahr? Sind Forderungen nach Mindestlöhnen *per se* schädlich, oder gibt es normativ überzeugende Gründe, für einen Mindestlohn zu plädieren? Ist die Autorität von Managern gerechtfertigt bzw. wie lässt sie sich rechtfertigen? Meine Ausführungen zu diesen Themen dienen nicht dazu, die Diskussion abschließend zu behandeln. Sie werden vorrangig im Hinblick auf die drei leitenden Forschungsfragen behandelt: Was sind die Grenzen des Marktes? Welche gesellschaftlichen

Ungleichheiten sind kritikwürdig und welche sind gerechtfertigt? Wie kann der strukturellen Unterlegenheit von Arbeitnehmern entgegengewirkt werden? Ich möchte mich nun der Behandlung dieser Fragen zuwenden.

Teil I:

Die deutschsprachige Wirtschaftsethik

1. Ökonomische Ethik

In diesem Kapitel werden die grundlegenden Thesen der durch Karl Homann begründeten ökonomischen Ethik¹ zunächst dargestellt und anschließend einer Kritik unterzogen. Die ökonomische Ethik möchte zeigen, inwiefern Wettbewerb letztlich die Grundlage des Wohlstands aller ist und die Marktwirtschaft somit als moralisch vorzugswürdig ausgewiesen ist (1.1.1). Die ökonomische Ethik ist als Institutionenethik bestimmt, d.h. sie erkennt die Rahmenordnung als systematischen Ort der Moral, während die Marktwirtschaft allein der Effizienz dient (1.1.2). Die Rahmenordnung hat systematischen Vorrang vor dem Markt, womit die notwendige Einbettung von Marktwirtschaften in bestehende politische Systeme deutlich gemacht wird (1.2.2). Homann äußert sich nur cursorisch zu Begründungsfragen, sieht jedoch das Prinzip der ‚Solidarität aller‘ durch die ökonomische Wissenschaft endogenisiert. Die ökonomische Ethik betreibt daher eine Ethik ‚mit ökonomischer Methode‘ (1.2.3).

In einer internen Kritik möchte ich anschließend folgende Einwände anbringen. Die Maßgabe des systematischen Vorrangs der politischen Ordnung vor dem Markt ist inkongruent mit der Überzeugung, die Implementation von Normen schlage auf deren Geltung durch (1.3.1). Die ökonomische Ethik überhöht zudem den sittlichen Wert des Marktprinzips. Ich möchte zeigen, dass die Solidarität aller nicht durch Marktergebnisse zu erlangen ist (1.3.2). Die Rekonstruktion der Ethik durch die Ökonomik, wie sie die ökonomische Ethik fordert, scheidet zudem am reduktionistischen Handlungsmodell des *homo oeconomicus* (1.3.3).

1.1 Ökonomische Ethik als Anreiz- und Institutionenethik

1.1.1 Grundlagen und Begründung der Theorie

In diesem Abschnitt möchte ich zunächst die wissenschaftstheoretische Verortung sowie die Begründungsstrategie der ökonomischen Ethik darlegen. Die ökonomische Ethik leitet ihren wissenschaftlichen Daseinsanspruch aus der „funktionale[n] Ausdifferenzierung“ (Homann u. Blome-Drees 1992, 10)

¹ Den Terminus ‚ökonomische Ethik‘ hat Homann an verschiedenen Stellen zur Beschreibung der durch ihn begründeten Theorie eingebracht, siehe z.B. Homann (2006, 3).

moderner Gesellschaften ab. Mit dem Aufkommen kapitalistisch organisierter Industriegesellschaften im Laufe des 19. Jahrhunderts und der hiermit einhergehenden Herausbildung des Bürgertums erfolgte nicht nur der Niedergang des vormals dominierenden Feudalismus. Die gesellschaftlichen Entwicklungen des 19. und 20. Jahrhunderts bedingten auch eine stärkere soziokulturelle Differenzierung und Abgrenzung der vormals in einer „umfassenden Gesellschaft“ (ebd., 12) vereinten gesellschaftlichen Teilbereiche. Die Emanzipation einzelner Gesellschaftsbereiche und entsprechender Referenzwissenschaften gilt Homann als ein entscheidendes Merkmal moderner Gesellschaften. Sie bildet die Grundlage für die außerordentliche Leistungsfähigkeit moderner Gesellschaften, in denen Probleme hochdifferenziert und somit gegenüber vor-modernen Gesellschaften effektiver bearbeitet werden könnten (ebd.). Er nennt als maßgebliche gesellschaftliche Subsysteme² Wirtschaft, Recht, Wissenschaft, Religion und Politik. Diese Teilbereiche folgen je eigenen „funktionalen Erfordernissen“ (ebd.), also Aufgaben und Zielsetzungen, zu deren Realisierung sie entwickelt wurden. Insbesondere in der Ausdifferenzierung des Subsystems der freien Marktwirtschaft erkennt Homann die Grundlage für den breiten gesellschaftlichen Wohlstand moderner westlicher Industriestaaten.

Die Ausdifferenzierung moderner Gesellschaften bringt es Homann zufolge mit sich, dass eine identitätsbildende Mitte, in welcher die Anforderungen der verschiedenen gesellschaftlichen Teilbereiche subsumiert und vermittelt werden könnten, nicht länger einzufordern ist. So paraphrasiert er die Überzeugung Niklas Luhmanns, die Politik könne nicht weiter dieser identitätsstiftenden Aufgabe nachkommen, sondern sei „lediglich als ein Subsystem neben anderen unter dem erklärten Verzicht auf eine die Einheit der Gesellschaft stiftende und garantierende Instanz“ (ebd.) zu begreifen. Durch diese Partikularisierung wird jedoch auch der Widerstreit zwischen gesamtgesellschaftlich wirksamen Normvorstellungen und Vernunftbegriffen einerseits und enger gefassten Rationalitätsanforderungen in Teilbereichen der Gesellschaft andererseits möglich. Die Partikularisierung bedingt, dass die aus den Prämissen und Zielsetzungen eines bestimmten gesellschaftlichen Teilbereichs abgeleiteten Handlungsanforderungen sich oftmals nicht (mehr) in Übereinstimmung bringen oder zurückführen lassen auf die in einem anderen Teilbereich geltenden Überzeugungen. Forderungen, die sich aus den je eigenen systeminternen Rationalitätsbegriffen ergeben, geraten so in Konflikt mit gesamtgesellschaftlich wirksamen Vorstellungen.

Dies zeigt sich Homann zufolge in besonderer Weise im vielfach konstatierten Konflikt zwischen Moral und Ökonomie, welcher den Ausgangspunkt für die Theoriebildung der ökonomischen Ethik bildet. Der Konflikt entsteht

² Die begriffliche und konzeptionelle Nähe zu Niklas Luhmanns Systemtheorie ist beachtlich und wird von Homann anerkannt (Homann u. Blome-Drees 1992, 12). Zur Systemtheorie siehe u.a. Luhmann (2002).

durch die unterschiedlichen Auffassungen davon, was als ‚rational‘ gelten soll. Der enge Rationalitätsbegriff der Ökonomie – Akteure maximieren unter der Bedingung allseitiger Konkurrenz ihren individuellen Nutzen – abstrahiert von andersartigen (etwa altruistischen) Handlungsmotiven und gelangt so zu einem auf Vorteilserwägungen basierenden *strategischen* Rationalitätsbegriff, während die philosophische Handlungsanalyse grundsätzlich *alle* normativ relevanten Handlungsmotivationen einbezieht. Die ökonomische Ethik setzt hier mit dem Anspruch an, eine Rekonstruktion der Ethik mittels der Begriffe und Methoden der Ökonomie zu schaffen, um so als Bereichsethik für die Wirtschaft implementierbare Grundsätze entwickeln zu können.

Um nachvollziehen zu können, welche Annahmen die Klassifizierung der ökonomischen Ethik als „Ethik mit ökonomischer Methode“ (Homann 2001, 209) begründen, sind zunächst einige Vorbemerkungen zur Ökonomie vonnöten. Diese knappen Ausführungen sollen keineswegs eine vollständige Skizze der Methoden und Forschungsfelder derselben darstellen, dürften jedoch für die gegenwärtigen Zwecke – namentlich die Aufdeckung der wirtschaftswissenschaftlichen Grundlagen der ökonomischen Ethik – ausreichen.

Die individuelle Entscheidungssituation wird in der Ökonomie als das den jeweiligen Präferenzen folgende Abwägen von Vor- und Nachteilen rekonstruiert. Menschliches Verhalten wird in diesem Analysemodell als „rationale Auswahl aus den dem Individuum zur Verfügung stehenden Alternativen oder [...] als Nutzenmaximierung unter Nebenbedingungen bei Unsicherheit“ (Kirchgässner 1991, 14) definiert. Die Ökonomie fragt also nach den voraussichtlichen Entscheidungen, die Individuen angesichts der oben genannten Handlungsbedingungen treffen werden. Den vorherrschenden Annahmen der Ökonomie zufolge werden Individuen in wirtschaftlichen Kontexten dabei *immer* versuchen, Chancen zu nutzen, um sich selbst besser zu stellen (Krugman u. Wells 2006, 9). Diese Analyse, derzufolge ausschließlich dasjenige Handeln als rational zu begreifen ist, welches dem eigenen Nutzen dient, bildet die methodologische Fundierung sowohl von mikro- als auch von makroökonomischen Analysen.

Homann folgt diesem Handlungsmodell und begründet auf dessen Grundlage die ökonomische Ethik:

Verschiedene Ansätze zu einer ökonomischen Theorie der Moral [...] begreifen Moral als öffentliches Kapital, das entsprechend der Theorie öffentlicher Güter besonderen Produktions- und Erhaltungsbedingungen unterliegt, das die Rechtfertigung aber in den – im weitesten Sinne ökonomischen – Vorteilen für alle hat [...] Damit lassen sich moralische Normen wie auch Ordnungen, Verfassungen, Institutionen allgemein, ökonomisch interpretieren. (Homann u. Blome-Drees 1992, 100)

In den vergangenen Jahrzehnten wurde darüber hinaus zunehmend die Forderung deutlich, die Makroökonomik durch die Mikroökonomik zu fundieren. Diese Entwicklung folgt der Auffassung, dass nur durch den Rückgriff auf die Analyse der Mikrorelation individueller Handlungen verlässliche Vorhersagen über die vermuteten sozialen und makroökonomischen Folgen dieser Handlungen getroffen werden könnten (Kirchgässner 1991, 93). Ziel dieser Vorgehensweise ist es, kollektive wirtschaftliche Wirkzusammenhänge durch Inbezugsetzung ihrer mikroökonomischen Entstehungsbedingungen zu erklären. Kirchgässner spricht sich dafür aus, auch in makroökonomischen Zusammenhängen die Vorgaben des ökonomischen Verhaltensmodells zugrunde zu legen. Dies könne nur dann funktionieren,

wenn auch hier vom Verhalten der einzelnen Wirtschaftssubjekte ausgegangen wird, d.h. wenn zunächst [...] das ökonomische Verhaltensmodell angewendet wird und daraus die makroökonomischen Relationen abgeleitet werden [...] Sowohl die [...] ‚Neue (keynesianische) Makroökonomik‘ als auch die [...] ‚Neue klassische Makroökonomik‘ verwenden heute eine solche ‚Mikrobasis‘, d.h. sie gründen ihre theoretischen Überlegungen auf die Annahme individuell rationalen Verhaltens der Wirtschaftssubjekte. (Ebd.)

Es ist zu betonen, dass in dieser Wahrnehmung von Aufgabe und Methode der Ökonomik *ausschließlich* mit dem Modell des individuellen Nutzenmaximierers und den prognostizierten sozialen Ergebnissen des kollektiven Handelns solcher Nutzenmaximierer gearbeitet wird.³ Bedeutsame Neuerungen hinsichtlich der ökonomischen Analysemethoden, welche beispielsweise die Erkenntnis der nur eingeschränkten Rationalität einzelner Akteure⁴ oder die Bedeutsamkeit von Informationsasymmetrien in Marktsituationen berücksichtigen,⁵ stellen dennoch keine Neufundierung, sondern lediglich eine Weiterentwicklung des ökonomischen Verhaltensmodells dar.

Der entscheidende Punkt aus philosophischer Sicht ist dabei, dass durch die Mikrofundierung der Makroökonomik selbige nicht weiter als ‚politische‘ oder ‚normative‘ Ökonomik begriffen werden kann. Die Makroökonomik wird vielmehr zur Teildisziplin der *positiven* Ökonomik als rein *deskriptiver* Wissenschaft. Die Ökonomik hat dabei weniger die Gerechtigkeit der Verteilungsergebnisse in einer bestehenden Marktwirtschaft, als vielmehr deren gesamtwirtschaftliche Effizienz im Blick. Zwar zeugt die Maßgabe der Effizienz, die besagt, dass effizientes Wirtschaften dem Ziel folgt, bei allen ökonomischen Prozessen den größtmöglichen *output* bei einem gegebenen *input* zu erreichen,

³ Hier sollte nicht unerwähnt bleiben, dass die Theorie rationalen Handelns auch in der Ökonomie keinesfalls unumstritten ist und bereits von zahlreichen Ökonomen kritisiert wurde, siehe z.B. Sen (1979).

⁴ Hiermit ist die Auffassung gemeint, dass Akteure nicht immer vollständig informiert sind, wie die klassische Mikroökonomie annahm, sondern rational handeln aufgrund von beschränkten Informationen.

⁵ Siehe Simon (1957) und Akerlof (1970).

von einer gewichtigen normativen Bewertung darüber, was die intendierten Ziele einer freien Marktwirtschaft *sein sollen* (Goodwin et al. 2005, 4). Diese Forschungsperspektive begrenzt jedoch die normative Frage nach der gesamtgesellschaftlichen Wohlfahrtsfunktion der Marktwirtschaft auf den Aspekt der ökonomischen Effizienz. Die Frage nach der Gerechtigkeit der kollektiven Ergebnisse individueller Handlungen ist unter dem Gesichtspunkt der ökonomischen Rationalität somit nicht *irrelevant*, sondern *methodisch unzulässig*. Inwiefern also bestehende Verhältnisse (verteilungs-)gerecht sind, fällt zumindest nicht länger in den Aufgabenbereich der *mainstream economics*. Eine adäquate Analyse marktwirtschaftlicher Verhältnisse muss laut Homann auf der Erkenntnis fußen, dass individuelles Handeln unter den Bedingungen des Wettbewerbs allein auf Gewinnmaximierung abzielt und die kollektiven Verhältnisse das Resultat dieser Handlungsbedingungen darstellen.

Gewinne und Wettbewerb dienen so der Steuerung der Wirtschaft, nicht der Gerechtigkeit: Eine ethische Beurteilung von Markt und Wettbewerb kann diese funktionalen Zusammenhänge nicht ignorieren (Homann u. Blome-Drees 1992, 25).

Die individuell erzielten Gewinne und Verluste sind Ergebnis des Marktmechanismus, welcher diejenigen belohnt, die sich durch Innovationen, der Effizienzsteigerungen von Arbeitsabläufen und dem Auffinden von ungenutzten Gewinnpotentialen einen Vorteil gegenüber den jeweiligen Wettbewerbern verschaffen. In diesem Sinn dienen Gewinne der „Steuerung der Wirtschaft“, weil sie einzelne (besonders konkurrenzfähig produzierende) Marktteilnehmer belohnen, während andere (weniger erfolgreiche) durch Verluste abgestraft werden.

Hiermit kehre ich zur Diskussion der Begründung und Methode der ökonomischen Ethik zurück. Die moralphilosophische Signifikanz dieses Exkurses zur Ökonomik besteht darin, dass es Homann zufolge gerade die Reduktion auf genannte Effizienz-Gesichtspunkte ist, welche den Erfolg des Modells der freien Marktwirtschaft begründet:

Im Prozess der gesellschaftlichen Evolution hat sich das autonome Subsystem Wirtschaft herausgebildet, das [...] einer eigenen Rationalität [...] folgt und wegen dieser Spezialisierung außerordentlich leistungsfähig geworden ist. Gesellschaftlicher Wohlstand beruht [...] auf der Abkopplung der ‚ökonomischen‘ Rationalität von einer umfassenderen Rationalität. (Ebd., 13)

Homann ist der Auffassung, dass gerade das von vielen kritisierte, als ‚unmoralisch‘ eingestufte strategisch rationale Handeln wirtschaftlicher Akteure die Basis für den Wohlstand industrialisierter Gesellschaften bildet. Dieser wiederum stellt die notwendige Voraussetzung für die Bereitstellung grundlegender Güter und Freiheiten dar. Das gegenwärtige Niveau gesellschaftlichen Wohlstands sei nur durch Wettbewerb und Wachstum zu gewährleisten, wie Homann in Rückgriff auf die von Adam Smith begründete Theorie der ‚unsichtbaren Hand‘ zu zeigen versucht:

Zu diesem Zweck musste er das moralisch erwünschte Resultat des Wirtschaftsprozesses, den Wohlstand aller als Voraussetzung der Freiheit aller, von den Handlungsmotiven der Akteure abkoppeln. Dies ist der Sinn der berühmten Sätze aus *Wealth of Nations*: ‚Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre Menschen-, sondern an ihre Eigenliebe, und wir erwähnen nicht die eigenen Bedürfnisse, sondern sprechen von ihrem Vorteil.‘ (Ebd., 22 f.)

Allgemeiner Wohlstand ist demnach nur zu gewährleisten, indem die einzelnen Akteure strikt ihr Eigeninteresse verfolgen. Das gesellschaftliche Ziel der Wohlstandsmehrung wird individuell sichergestellt nicht durch altruistisches Teilen, sondern im Gegenteil durch Nutzenmaximierung. Da moderne Volkswirtschaften durch ein hohes Maß an Arbeitsteilung gekennzeichnet sind, ist aufgrund der hieraus resultierenden Anonymisierung der Handlungsbeziehungen keine Steuerung über altruistische Handlungsmotive mehr möglich. Vielmehr müssten für die soziale Interaktion im Markt allgemein verbindliche Regeln geschaffen werden, um so über die Rahmenordnung die Erreichung gesellschaftlicher Ziele sicherzustellen (ebd., 22). Der so erlangte Wohlstandszuwachs ist laut Homann die *notwendige* Bedingung für die Realisierung der Freiheit aller. Diese begreift Homann als Befähigung aller Gesellschaftsmitglieder, „ihr Leben nach eigenen Vorstellungen in Gemeinschaft mit anderen selbst zu gestalten“ (ebd., 49).

Um zu erläutern, inwiefern die individuelle Nutzenmaximierung dem gesellschaftlichen Wohl und der Freiheit aller dient, führt Homann das aus der Spieltheorie bekannte Gefangenendilemma an. Homann möchte zeigen, dass sich die konkurrierenden Wettbewerber im Markt in einem Anbieterdilemma befinden, welches sie zur Selbstschädigung zum Nutzen der Konsumenten zwingt. Zum besseren Verständnis sei hier das Konstrukt des Gefangenendilemmas kurz erläutert.

Gefangenendilemma

Zwei Untersuchungshäftlinge A und B werden vor den Haftrichter geführt, und vor die Wahl gestellt, die ihnen zu Last gelegte Straftat zu gestehen oder zu leugnen. Wenn beide gestehen, erhalten sie je acht Jahre Haft, leugnen beide, drohen zwei Jahre Haft aufgrund eines geringfügigen Vergehens. Bei unterschiedlichen Aussagen der Häftlinge greift die Kronzeugenregelung: Der Geständige kommt frei, der Leugnende bekommt die Höchststrafe von zehn Jahren Haft. Die Häftlinge werden anschließend in ihre Zellen geführt, ohne Gelegenheit, ihre Aussagen abzusprechen (ebd., 29 ff.). Die Frage ist nun, wie die Häftlinge sich im Wissen um die oben dargelegten Konsequenzen verhalten. Drei Handlungsoptionen ergeben sich hier:

(a) Die *kollektiv* beste Lösung wäre beiderseitiges Leugnen, was zwei Jahre Haft für A und B nach sich ziehen würde.

(b) Die *kollektiv* beste Lösung stellt *individuell* nur die zweitbeste Lösung dar, da mittels der Kronzeugenregelung z.B. durch das Gestehen von A bei gleichzeitigem Leugnen von B die *völlige Straffreiheit für A* möglich wäre (und *vice versa*).

(c) Die *kollektiv* schlechteste Lösung, beide gestehen und erhalten so je acht Jahre Haft, stellt *individuell* nur die zweitschlechteste Lösung dar (gegenüber der Höchststrafe von zehn Jahren bei einseitigem Leugnen) (ebd., 31 f.).

Unter der Annahme, dass die Häftlinge als *individuelle Nutzenmaximierer* handeln, werden sie ein starkes Interesse daran haben, die Kronzeugenregelung zu vermeiden. Weil sie sich nicht absprechen können, werden sie auch nicht leugnen. Damit scheidet die kollektiv beste Lösung ebenfalls aus. In dieser Dilemmasituation bleibt ihnen nur noch die kollektiv schlechteste Lösung (c). Beide gestehen die Straftat und erhalten acht Jahre Haft (ebd., 32). Die Gefangenen verstoßen aufgrund der Rahmenbedingungen systematisch gegen ihre eigenen Interessen.

Die ökonomische Ethik erkennt in der Einrichtung des Wettbewerbs in der freien Marktwirtschaft eine zum Gefangenendilemma analoge Situation. Im Wettbewerb konkurrieren Anbieter um Marktpositionen und Vorteile. Sie haben alle ein Interesse daran, ihren individuellen Nutzen zu maximieren, also möglichst hohe Preise für die angebotenen Güter zu erzielen. Durch die Wettbewerbsordnung, die nur bestimmte Handlungsoptionen gewährt, werden sie jedoch daran gehindert, dieses Interesse zu realisieren, „weil jeder Einzelne von ihnen einen größeren individuellen Vorteil realisieren kann, wenn er den Preis der anderen unterbietet“ (ebd.). Durch das Verbot von Preisabsprachen im Markt angesichts der Gefahr von Kartellbildung befinden sich die Wettbewerber in derselben Dilemmasituation wie die Gefangenen. Es kommt zur kollektiven Selbstschädigung der Anbieter durch den Preisdruck im Markt. Die Anbieter sind durch die allgegenwärtige Konkurrenz gezwungen, möglichst kostengünstig zu produzieren, um einen im Vergleich zur Konkurrenz möglichst niedrigen Verkaufspreis bieten zu können.

Die gesellschaftlichen Auswirkungen dieser Grundkonstellation der Marktwirtschaft bedingen Homann zufolge deren moralische Vorzugswürdigkeit. Unternehmer werden durch die Wettbewerbsbedingungen gezwungen, möglichst preisgünstig zu produzieren und den eigenen Gewinn zu maximieren. So generieren sie Mittel für Wachstum und für Investitionen in Innovationen, welche mögliche Wettbewerbsvorteile gegenüber allen Konkurrenten erbringen. Der zentrale Aspekt hierbei ist, dass durch genannte Wettbewerbsbedingungen im Markt dem Wohl *aller* Konsumenten gedient ist. *Da alle Gesellschaftsmitglieder letztlich auch Konsumenten sind, dient die Marktwirtschaft dem Wohl aller* (ebd., 33). Der gesamtgesellschaftliche Wohlstand wird erst ermöglicht durch den allseitigen Wettbewerb. Dieser erlangt *moralische* Signifikanz durch seine wohlfahrtsfördernde Funktion: indem alle nur ihr Eigeninte-

resse verfolgen, dienen sie – über die durch die Rahmenbedingungen der Marktwirtschaft gesetzten Anreize und deren wohlfahrtsfördernde Auswirkungen – dem Gemeinwohl. Dies bedeutet zunächst, dass das vermeintlich ‚unmoralische‘ Verhalten einzelner Marktteilnehmer, die ausschließlich nutzenorientiert handeln, nicht zu kritisieren, sondern zu *befördern* ist:

Gewinnmaximierung ist daher nicht ein Privileg der Unternehmen, für das sie sich ständig entschuldigen müssten, es ist vielmehr ihre moralische Pflicht, weil genau dieses Verhalten [...] den Interessen der Konsumenten, der Allgemeinheit, am besten dient. (Ebd., 38f.)⁶

Zudem folgt aus der dargelegten wohlfahrtsfördernden Funktion der Marktwirtschaft, dass der Wettbewerb aus moralphilosophischer Sicht nicht als ein *Hindernis*, sondern als die *Ermöglichung* der Solidarität aller Gesellschaftsmitglieder anzusehen ist. Daher gilt: „Wettbewerb ist solidarischer als Teilen“ (ebd., 16). Im Wettbewerb dient nicht altruistische Umverteilung der Solidarität aller, sondern die strikte Verfolgung des Eigennutzens. Um die wohlfahrtsfördernden Funktionen der Marktwirtschaft zur Entfaltung zu bringen, bedarf es jedoch einer geeigneten Rahmenordnung und bestimmter ‚Spielregeln‘, die zu befolgen sind. Ihre Einhaltung bildet die grundsätzliche Voraussetzung dafür, dass der Markt die Wirkungen entfalten kann, die ihm seitens der ökonomischen Ethik zugeschrieben werden. Diese Regeln seien hier in Kürze aufgelistet.

1. Die Regeln müssen für alle gleich sein (kein Protektionismus, keine Handelszölle).
2. Die Regeln müssen bekannt und von Marktteilnehmern anerkannt sein.
3. Die Regeln müssen durchgesetzt werden (Strafverfolgung von Wirtschaftskriminalität).
4. Märkte müssen eine hinreichende Zahl potenter Wettbewerber aufweisen (keine Kartellbildung oder Preiskriege zum Nachteil kleinerer Wettbewerber).
5. Die Marktteilnehmer müssen den Wettbewerb *wollen*: nur so ist dem Allgemeinwohl gedient (Gefahr der Einforderung von Bestandsgarantien).
6. Die Regeln müssen zeitlich stabil und für alle verbindlich sein, um gegenseitiges Verhalten vorhersagbar zu machen (Gefahr der Ausbeutung individueller Vorteile).
7. Die Regeln müssen so gestaltet sein, dass Moral möglich wird (ebd., 27 ff.).⁷

Diese Regeln dienen nicht der Beförderung moralischen Verhaltens, sondern stellen sicher, dass *fairer* Wettbewerb stattfinden kann. Mittels der wohlfahrts-

⁶ Ähnlich auch Milton Friedman (2002, 165).

⁷ Die strikte Einhaltung der hier angeführten Regeln, insbesondere der Punkte 1, 3 und 4, hätte bereits sehr weitreichende Konsequenzen hinsichtlich der Chancengleichheit in *existierenden*, nicht-idealen Märkten.