

Gier als wirtschaftsethisches Problem

Hermann Sautter

Vorläufige schriftliche Fassung eines Referats anlässlich der Sitzung des
Ausschuss „Wirtschaftswissenschaften und Ethik“
vom 28.02.-01.03 2013 in Lutherstadt Wittenberg.

Am 11. September 2001 war auf den Bildschirmen im Handelsraum einer Investment Bank der Einsturz der „World Trade Towers“ zu sehen. Daraufhin brach unter den Händlern ein wahres Fieber aus. Das berichtet einer, der dabei war. Die Telefone klingelten ununterbrochen. Es galt, durch blitzschnelle Verkäufe dem zu erwartenden Kursverfall zuvor zu kommen und damit Gewinne zu machen. „Was zählte, waren die Handelsgewinne und die Provisionen. Vor der morbiden Kulisse der Einschläge wirkte es fast pervers, was wir machten. Immerhin konnten wir durch einen solchen Tag unseren Jahresbonus um eine beträchtliche Summe steigern“.¹ Die allgemeine Stimmung im Handelsraum der Bank wird so beschrieben: Die Händler „waren wie die Lemminge, einer rannte dem anderen hinterher. Herdentiere durch und durch...Ihre Augen glänzten – nicht vor Trauer oder Betroffenheit, nein, es war die **pure Gier**, die in ihnen leuchtete. Mit jedem Punkt, den der DAX in der allgemeinen Panik verlor, wuchsen ihre Gewinne“.²

Anschaulicher kann man wohl kaum beschreiben, was „gierig“ sein bedeutet: Etwas erreichen wollen um jeden Preis, jede Hemmung verlieren bei der Jagd nach einem gewissen Ziel, „maßlos“ sein beim Streben nach einem bestimmten Erfolg. Oft genug beseitigt diese **Maßlosigkeit** – dem typischen Merkmal jeder „Gier“ - moralische und rechtliche Barrieren. Hemmungslose Geldgier veranlasste beispielsweise Ante Sapina und fünf weitere „Zocker“ zur Bestechung von Schiedsrichtern, weil sich damit die Gewinnchancen bei Fußballwetten steigern ließen;³ Geldgier war im Spiel, als eine Gruppe von Fälschern jahrelang den deutschen Kunstmarkt zu Narren hielt;⁴ die „Gier eines mentalen Kleinbürgers“ wird für die Korruptionsskandale im „Internationalen Fußballverband“ (Fifa) verantwortlich gemacht.⁵ Gier „betäubt“ auch den „Instinkt für Risiken“ und führt dann zu völlig irrationalen und verlustreichen Vermögensanlagen.⁶ Niemand scheint immun zu sein gegen die Versuchung zur Maßlosigkeit, die sich auf alles richten kann, was für Menschen überhaupt erstrebenswert ist: die Ausübung von Macht, eine soziale Anerkennung, die Befriedigung des Sexualtriebs, die Aufnahme von Nahrung, den Konsum von Alkohol oder Drogen usw. Im Besitz von Geld liegt die Verfügungsmacht über nahezu alle Formen einer subjektiven Befriedigung. Insofern ist „Geldgier“ vielleicht die allermenschlichste Form der Gier.

Aber ist Gier – wenn sie frei ist von illegalen Handlungen - wirklich schlecht? Liegt in der „Gier“ nicht auch eine **schöpferische Kraft**, ohne die es keinen Fortschritt gäbe? „Gier ist gut. Gier ist richtig. Gier ist gesund... Gier in allen ihren Formen – nach Leben, Geld, Liebe,

¹ Anne T. (2009): Die Gier war grenzenlos. Eine deutsche Börsenhändlerin packt aus; Berlin, S. 100..

² Ebenda, S. 101 und 100 (hervorgeh. von mir, H.S.)

³ Becker, Christoph: Die große Gier, FAZ v. 29.01.2011, S. 32.

⁴ Voss, Julia; Maak, Niklas: Als ich mich fand in einem dunklen Walde, FAZ v. 18.06.2011, S. 33.

⁵ „Die Gier des Kleinbürgers in einem zu hohen Amt“, Der Philosoph Arnd Pollmann über Macht und Willkür der Fifa, FAZ v. 27.06.2011, S. 23.

⁶ Looman, Volker: Gier betäubt den Instinkt für die Risiken, FAZ v. 24.12.2010, S. 24.

Wissen – war unentbehrlich für den Aufstieg der Menschheit“. So lautet das Credo des Börsianers Gordon Gekko in dem Film „Wall Street“, den Oliver Stones 1987 gedreht hat.⁷ Wer so denkt, kann sich auf eine lange Tradition der Entschärfung, Relativierung und Einhegung eines Lasters berufen, das in seiner Ausrichtung auf den Gelderwerb einmal als „Todsünde“ galt. Ist also „Gier“ wirklich ein ethisches Problem und nicht vielleicht – wie mit Goethes Mephisto zu sagen wäre – „ein Teil jener Kraft, die stets das Böse will, und stets das Gute schafft“?

Dieser Frage will ich im Folgenden nachgehen. Es wird wohl niemand überraschen, wenn ich zu dem Ergebnis komme, dass wir es in der Tat mit einem Problem zu tun haben. Aber das ist insbesondere unter Ökonomen nicht unmittelbar einsichtig. Zumindest die „Mainstream Economics“ hat sich daran gewöhnt, in der Maßlosigkeit des Erfolgsstrebens ein unverzichtbares Element des Marktsystems zu sehen und die möglichen Nachteile dieser Maßlosigkeit allenfalls für einen „Kollateralschaden“ zu halten, der um des größeren Ziels willen hinzunehmen ist. Dass diese Deutung problematisch ist, soll im **1. Abschnitt** erläutert werden. Der **2. Abschnitt** geht noch etwas ausführlicher auf die negativen Konsequenzen einer Maßlosigkeit im wirtschaftlichen Erfolgsstreben ein. Im Blick auf diese Konsequenzen wird deutlich, dass es sich keineswegs nur um unbedeutende „Kollateralschäden“ handelt, sondern um Schäden, die die Glaubwürdigkeit und Funktionsfähigkeit des ganzen Marktsystems in Frage stellen können. Der **3. Abschnitt** diskutiert die Möglichkeiten einer Verhaltenssteuerung, die ein maßvolles Erfolgsstreben fördert, ohne einer systemgefährdenden Maßlosigkeit Vorschub zu leisten. Der **4. Abschnitt** enthält eine Zusammenfassung und einige allgemeine Folgerungen aus dem Gesagten für die Wirtschaftsethik.

1. „Gier“ - eine schöpferische Kraft?

Aus einer bössartigen Leidenschaft kann „Gutes“ entstehen. Dieser Gedanke, den Goethe seinem Mephisto zuschreibt, hat eine lange Tradition. Er war selbst der mittelalterlichen Theologie nicht fremd. So schreibt beispielsweise **Thomas von Aquin** in seiner „Summe gegen die Heiden“, wenn man „alles Böse“ verhinderte „fehlte viel Gutes in der Welt“. Warum? Ein „vorsorgender Lenker“ des Weltgeschehens „vernachlässigt“ Abweichungen vom „Guten“, „damit eine Vermehrung der Gutheit im Ganzen zustande komme“.⁸ Es wäre demnach besser, gewisse Laster zu dulden, weil damit mehr „Gutes“ erreicht werde, als wenn man jedes Laster ausrotten wolle (was in Anbetracht der Natur des Menschen ohnehin nicht gelingen würde).⁹ Für Thomas ist es die gütige Hand Gottes, die schlechte Taten unschädlich macht und daraus sogar noch etwas Gutes entstehen lässt.

⁷ Die Figur des Gordon Gekko wurde Ivan Boesky nachempfunden, einem berüchtigten „Finanzhai“ der 1980er Jahre, der den Studenten der „Columbia Business School“ gesagt haben soll: „Sie müssen wissen, dass ich Habgier für gesund halte. Man kann habgierig sein und trotzdem mit sich im Reinen“; zitiert nach: Kay, John (2011): *Obliquity. Die Kunst des Umwegs*, München, S. 46.

⁸ Thomas von Aquin: *Summe gegen die Heiden*, Buch III, Kap. 7, zitiert nach: Sedláček, T. (2012): *Die Ökonomie von Gut und Böse*, München, S. 203.

⁹ Dieser Gedanke ist bereits im biblischen Gleichnis vom „Unkraut im Weizen“ angelegt (Mt. 14, 24-30). Das Unkraut soll nicht ausgerissen werden, weil sonst auch die gute Saat vernichtet wird. Am Ende allerdings, bei der Ernte, wird getrennt. Mit anderen Worten: Das Böse und das Gute haben nicht für immer das gleiche Entfaltungsrecht; es ist nicht für immer alles „gleich gültig“. Die endgültige Trennung von Gut und Böse ist allerdings nicht Sache des Menschen, sondern die des „Herrn der Ernte“. Damit wird Toleranz möglich, ohne dass die Unterschiede zwischen Gut und Böse verwischt werden. Ist der „Herr der Ernte“ einmal für tot erklärt worden, dann entsteht entweder die Intoleranz eines moralischen Rigorismus oder die Verwischung aller ethischen Differenzen (beispielsweise dadurch, dass „Moral“ in einem allgemeinen Vorteilskalkül aufgelöst wird).

Die vielen Säkularisierungsschübe der Neuzeit haben zwar Gott aus diesem Gedanken verdrängt. Das Vertrauen jedoch blieb unerschüttert, dass es irgendetwas geben müsse, das aus bösen Taten gute Folgen entstehen lässt. Besonders kreativ bei der Entfaltung dieses Gedankens waren die sog. „**Schottischen Moralisten**“, eine Gruppe von Philosophen, Juristen und Nationalökonomien des 18. Jahrhunderts. Ihre bekanntesten Vertreter waren **Adam Smith** (1723-1790) und **David Hume** (1711-1776); ebenfalls zu dieser „Schule“ gehörten Francis Hutcheson (1694-1746), Thomas Reid (1710-1756), Adam Ferguson (1723-1816) und Dugald Stewart (1753-1828).¹⁰ Sie alle waren davon überzeugt, dass ein von der Selbstliebe diktiertes menschliches Handeln zu gesellschaftlich wünschenswerten Ergebnissen führt, ohne dass dies von den Einzelnen beabsichtigt sein müsste. Selbst dann, wenn die Menschen das Wohl der Gesellschaft herbeiführen wollten, wären sie dazu nicht in der Lage. Sie könnten immer nur ihre „kleinen“, individuellen Ziele verfolgen, niemals aber das „große“ Ziel des gesellschaftlichen Wohlstandes. Auch moralisch verwerfliche Taten führten zum „Guten“, wobei die „Schottischen Moralisten“ – und das ist ein entscheidender Unterschied zu Thomas von Aquin – „das Gute“ schlichtweg mit „Wohlstand“ gleichsetzten.

Worauf richtet sich das Vertrauen in diese Transformation moralisch schlechter Taten in einen allgemeinen Wohlstand? Die „Schottischen Moralisten“ haben für diese Instanz mehrere Namen parat: „the Author of our being“ (Thomas Reid), „the great Director of nature“ (Adam Smith), „the Author of nature“ oder einfach „the nature“ (Adam Smith) und schließlich die berühmt gewordene „**invisible hand**“. Adam Smith sieht sie beispielsweise am Werk, wenn die Reichen zur Erfüllung ihrer selbstsüchtigen Wünsche die Armen für sich beschäftigen und damit unbeabsichtigt deren Los verbessern:

„Obwohl der einzige Zweck (den die Reichen verfolgen, H.S.) ...die Befriedigung ihrer eigenen eitlen und unersättlichen Begierden ist, .. teilen sie doch mit den Armen den Ertrag aller Verbesserungen, die sie in ihrer Landwirtschaft einführen. Von einer unsichtbaren Hand werden sie dahin geführt, beinahe die gleiche Verteilung der zum Leben notwendigen Güter zu verwirklichen, die zustande gekommen wäre, wenn die Erde zu gleichen Teilen unter alle ihre Bewohner verteilt worden wäre....“¹¹

Es gibt also eine große Macht, die das selbstsüchtige – geradezu raubgierige¹² – Individualverhalten unschädlich macht und daraus einen allgemeinen Wohlstand entstehen lässt. Der **Wandel** in der **Namensgebung** für diese Macht lässt erkennen, dass sich in dieser Hinsicht die „Aufklärung“ im Denken der „Schottischen Moralisten“ voll durchgesetzt hat. Der Glaube an den „großen Lenker der Natur“, der noch vage an eine religiöse Wurzel erinnerte, wurde bei den „Schottischen Moralisten“ selbst – und erst recht in der Folgezeit –

¹⁰ Siehe dazu: Schneider, L. (1967): The Scottish Moralists on Human Nature and Society; Chicago, London. F.A.von Hayek sieht seine eigene Ordnungstheorie als eine Weiterentwicklung des Gedankenguts der „Schottischen Moralisten“. Er fasst deren Ideen unter dem Sammelbegriff „die britische Überlieferung“ zusammen, die er von der „französischen Überlieferung“ unterscheidet; von Hayek, F.A. (1963): Die Verfassung der Freiheit, Tübingen, S. 64 ff. - Zum Einfluss der „Schottischen Moralisten“ auf das Menschenbild und die Ordnungsvorstellungen der Neuzeit siehe: Sautter, H. (2001): Anthropologische Fundamente der westlichen Wirtschaftsordnung, in: Herms, E. (Hrsg.) (2001): Menschenbild und Menschenwürde, Gütersloh, S. 71-91.

¹¹ Smith, A. (1790/2010): Theorie der ethischen Gefühle, neu herausgegeben von H. D. Brandt, Hamburg, S. 296 f. (hervorgeh. von mir, H:S.) - Der Terminus „unsichtbare Hand“ kommt auch im ökonomischen Hauptwerk von A. Smith vor. Wer bei seiner eigenen Erwerbstätigkeit „nur an seinen Vorteil (denkt), ...wird...,wie in vielen anderen Fällen auch, von einer unsichtbaren Hand geleitet, einem Zweck zu dienen, der nicht in seiner Absicht lag“, Smith, A. (1776/2005): Untersuchung über Wesen und Ursachen des Reichtums der Völker. Aus dem Englischen übersetzt von Monika Streissler, hrsg. und eingeleitet von Erich W. Streissler, Tübingen, S. 467.

¹² An der zitierten Stelle aus der „Theorie der ethischen Gefühle“ von A. Smith ist von der „natürlichen Selbstsucht und Raubgier“ der Reichen die Rede; Smith, A. (1790/2010), S. 296.

abgelöst durch das Vertrauen in eine anonyme Kraft, die aus Einzelaktionen ein sinnvolles Ganzes entstehen lässt.

Unter Ökonomen hat es sich eingebürgert, in dieser Kraft den marktwirtschaftlichen **Wettbewerb** zu sehen. Er bewirkt – nach dem berühmten Wort von A. Smith –, dass der „Metzger, Brauer oder Bäcker“ durch seine „Eigenliebe“ dazu veranlasst wird, uns mit allem zu versorgen, was wir für „unsere Mahlzeit“ brauchen.¹³ Der Wettbewerb transformiert also die „Eigenliebe“ in ein Werk der „Menschenliebe“. Das ist allerdings nur unter der Voraussetzung einer geregelten „Rechtspflege“ möglich, die das Eigentum schützt, die „Vertragstreue gesetzlich verankert“ und die „alle Zahlungsfähigen“ dazu „zwingen“ kann, ihre Schulden zu bezahlen.¹⁴ Hinter dem Vertrauen in den Wettbewerb steht also das Vertrauen in eine **Rechtsordnung**, denn weder der Wettbewerb, noch ganz allgemein „Handel und Gewerbe können .. in einem Staat gedeihen, in dem man nicht einigermaßen auf den Rechtssinn der Regierung vertraut“.¹⁵

Doch auch der rechtlich geordnete Wettbewerb auf dem Markt garantiert längst nicht die Schadlosgkeit jeder Begierde. A. Smith rechnet eher damit, dass die „einfachen Leute“, die sich durch eine „Zügellosigkeit und Unmäßigkeit“ selbst zugrunde richten können, durch das „strikte und strenge Moralsystem“ von Religionsgemeinschaften daran gehindert werden (wogegen ein „Mann von Welt“ sich solche Exzesse „in einem gewissen Maße“ leisten könne, weil dies für ihn ein gesellschaftliches „Vorrecht“ sei).¹⁶ Außerdem geht A. Smith davon aus, dass jeder Mensch einen „**unparteiischen Zuschauer**“¹⁷ in seiner Brust trägt. Als das internalisierte Urteil, das die Mitmenschen über das eigene Verhalten aussprechen, sorgt dieser „Zuschauer“ auch für die Zügelung jeder Selbstsucht. Hinter dem Vertrauen in den Wettbewerb steht also das Vertrauen in die disziplinierende Wirkung von **Sitte, Moral und Gesetz**. Nur in dieser kulturellen und institutionellen Einbettung kann der Konkurrenzmechanismus die „Selbstliebe“ in ein Werk der „Menschenliebe“ transformieren.

Macht dieser Mechanismus auch alle „*eitlen und unersättlichen Begierden*“ unschädlich und sorgt er dafür, dass „*beinahe die gleiche Verteilungder zum Leben notwendigen Güter zustande (kommt, wie) wenn die Erde zu gleichen Teilen unter alle ihre Bewohner verteilt worden wäre*“?¹⁸ Das wäre mit Sicherheit zu viel erwartet. Bei ungleichen Startchancen seiner Teilnehmer kann der Wettbewerb eine bestehende wirtschaftliche Ungleichheit verschärfen. Das ist eher die Regel als die Ausnahme. Es spricht auch nichts dafür, dass der Wettbewerb notwendigerweise die „*unersättlichen Begierden*“ seiner Teilnehmer zähmt. Es gibt genügend Beispiele für das Gegenteil. Spezifische Wirkungen, die A. Smith von einer „unsichtbaren Hand“ erwartet, kann also der marktwirtschaftliche Wettbewerb schlechterdings nicht hervorbringen. Mit anderen Worten: Wer auf die wohltätige Wirkung einer „unsichtbaren Hand“ vertraut, muss – ganz im Sinne der „Schottischen Moralisten“ – eher jenen „**great Director of nature**“ oder eine ähnliche Instanz im Sinn haben, als den Wettbewerb auf dem Markt. Die völlige Schadlosgkeit „*unersättlicher Begierden*“ zu erreichen wäre jedenfalls eine Aufgabe, die den Wettbewerb überfordern würde.

¹³ Smith, A. (1776/2005): Untersuchung...., .S. 98.

¹⁴ A.a. O., S. 864.

¹⁵ Ebenda.

¹⁶ A.a.O., S. 758 f.

¹⁷ Mit der Figur eines „Zuschauers“, der sich in die Lage eines anderen Menschen hineinversetzt und dessen Gefühlsregungen und Motive beurteilt, befasst sich S. Smith ausführlich in seiner „Theorie der ethischen Gefühle“, a. a. O., S. 24 ff.

¹⁸ Siehe Fußnote 11 Seite 3.

Das hat auch ein anderer Autor so gesehen, der im Allgemeinen als „Kronzeuge“ dafür gilt, dass „Gier“ nicht nur keinen Schaden anrichtet, sondern geradezu notwendig ist, damit ein allgemeiner Wohlstand entstehen kann. **Bernard Mandeville** (1670-1733) hat diesen Gedanken in seiner satirischen „Bienenfabel“ zur „Unterhaltung“ seiner Zeitgenossen entfaltet.¹⁹ Wo immer „Gier“ als eine schöpferische Kraft gesehen wird, ist die Berufung auf diese Fabel unvermeidlich. Sie ist in der Tat unterhaltend geschrieben und entbehrt nicht einer gewissen Suggestivkraft:

*„Die Sucht, sich als modern in Speisen
in Kleid und Möbeln zu erweisen,
stets ein Objekt des Spottes zwar,
des Handels wahre Triebkraft war.*

.....

*So nährte das Laster die Findigkeit,
und diese, im Bund mit Fleiß und Zeit,
hatte das Leben so angenehm,
so wahrhaft lustvoll und bequem
gemacht, dass jetzt der Arme sogar
noch besser dran als einst der Reiche war.“²⁰*

Wo dagegen die Tugend herrscht, ist das Leben widerlich:

*„Mit Tugend bloß kommt man nicht weit;
wer wünscht, dass eine goldene Zeit
zurückkehrt, sollte nicht vergessen:
Man musste damals Eicheln essen“.²¹*

Wie kommt diese wohltätige Wirkung der Laster und Begierden zustande? Keineswegs durch den Wettbewerb oder durch eine anonyme „unsichtbare Hand“, sondern durch die außerordentlich sichtbare Hand des Herrschers und durch strenge Gesetze. Das hat Mandeville in mehreren Erläuterungen seiner „Bienenfabel“ sehr deutlich zum Ausdruck gebracht, und das sagt er auch in seiner Fabel selbst. Zu den seltener zitierten Versen gehören folgende:

*„Stammt nicht des edlen Weines Saft
von einem garstig dürrn Schaft?
Der, wenn man ihn nicht sorgsam pflegt,
bloß nutzlos wuchert und nichts trägt.
Doch dessen Frucht uns Lust bereitet,
wenn man ihn bindet und beschneidet.
Genauso uns das Laster nutzt,
wenn das Gesetz es kappt und stutzt.“²²*

¹⁹ Im Vorwort der dritten Fassung seiner „Bienenfabel“ von 1724 schreibt Mandeville: „Fragt man mich, warum ich dies alles geschrieben habe....und wozu diese meine Ausführungen gut sein sollen, so gestehe ich, zur Unterhaltung des Lesers, sonst zu gar nichts“, zitiert nach: Mandeville, Bernard (2002): Die Bienenfabel oder private Laster, öffentliche Vorteile. Mit einer Einleitung von Walter Euchner, Frankfurt/M., S. 61.

²⁰ Mandeville, a.a.O., S. 85.

²¹ Mandeville, a.a.O., S. 92.

²² Mandeville, a.a.O., S. 92.

Das **Gesetz** sorgt also für die Unschädlichkeit der Gier. Es „kappt und stutzt“ sie, sodass diejenige Triebkraft übrig bleibt, die den „Handel“ gedeihen lässt und die die Armen reicher macht, „als es einst der Reiche war“. Dazu kommt die „ständige Intervention des Politikers“, ²³ der die „privaten Laster“ in kluger Weise ausnutzt, um daraus einen „öffentlichen Vorteil“ entstehen zu lassen. Die häufig angewandte Lesart, dass „private Laster“ zu „öffentlichen Tugenden“ werden, würde der Grundaussage der „Bienenfabel“ völlig widersprechen. Nicht um „Tugenden“ geht es, sondern um „Wohlstand“, und er entsteht nicht „dank“, sondern „trotz“ privater Laster, ²⁴ sofern es gelingt, sie zu beschneiden und die verbleibende Triebkraft in kluger Weise zu nutzen, wozu es kompetenter Politiker bedarf.

Liest man die Texte von A. Smith und B. Mandeville unvoreingenommen, so wird also Folgendes deutlich: Es gibt einen wesentlichen **Unterschied** zwischen der **schöpferischen Kraft**, die vom Fleiß, Ehrgeiz und Erfolgsstreben der Menschen ausgeht, und einer **Maßlosigkeit**, die den Menschen zugrunde richten kann und die im individuellen und kollektiven Interesse gezügelt werden muss. ²⁵ „Gier“ – also Maßlosigkeit – ist jedenfalls keine „schöpferische Kraft“. Wer diese Kraft wirksam sehen und **deshalb** die „Gier“ zügeln will, ist besser beraten, wenn er auf Gesetze vertraut und nicht auf den Wettbewerb, der das, was von einer „unsichtbaren Hand“ erwartet wird, schlechterdings nicht leisten kann.

Das sehen viele Ökonomen anders, die sich an formale Analysen der Marktprozesse gewöhnt haben. Die Erkenntnis der „Klassiker“ und ihrer Zeitgenossen, dass die Erfolgsbedingungen des Marktes „Jenseits von Angebot und Nachfrage“ ²⁶ liegen, nämlich in seinen kulturell-institutionellen Rahmenbedingungen, diese Erkenntnis ist dabei in Vergessenheit geraten. Der vorherrschende Formalismus kennt nur einen Verhaltensmodus: den der „**Maximierung**“. Wenn alle „homines oeconomici“ ihren Nutzen bzw. Gewinn unter Wettbewerbsbedingungen maximieren, entsteht ein Wohlstandsoptimum. Mit den Methoden der Wohlfahrtsökonomik lässt sich das mühelos beweisen. Die Existenz einer „unsichtbaren Hand“ scheint also mathematisch „beweisbar“ zu sein, ²⁷ und zugleich erscheint jede Kritik an der „Gier“ als ein Rückfall in „vorwissenschaftliche“ (oder „vormoderne“) Zeiten. (Dass bei diesem Vorgehen um der formalen Eleganz willen unzählige wirklichkeitsfremde Annahmen gemacht werden müssen, sei hier nur nebenbei erwähnt.)

²³ Euchner, W. (2002): Versuch über Mandevilles Bienenfabel, in: Mandeville, a.a.O., S. 47. Mandeville schreibt in einer Rechtfertigung gegenüber den Verleumdungen seiner Zeitgenossen, der Grundgedanke seiner „Bienenfabel“ sei, „dass die privaten Laster durch das geschickte Vorgehen eines tüchtigen Politikers in öffentliche Vorteile umgewandelt werden können“, Mandeville, a.a.O., S. 400.

²⁴ Dies betont auch Herms: Herms, E. (2004): Private Vices – Public Benefits? Eine alte These im Lichte der Neuen Institutionen-Ökonomik, in: Herms, E. (2004): Die Wirtschaft des Menschen, Beiträge zur Wirtschaftsethik, Tübingen, S. 133-162.

²⁵ Auch andere Mitglieder der „Schottischen Moralisten“, wie Francis Hutcheson, wussten zwischen dem „ruhigen Verlangen nach Reichtum“ und einer „Habgier“ zu unterscheiden. Das eine fördert den allgemeinen Wohlstand, das andere schadet nicht nur dem Einzelnen, sondern auch der Allgemeinheit; siehe dazu die Studie von Albert O. Hirschmann (1980): Leidenschaften und Interesse, Frankfurt/M., S. 74 f.

²⁶ So der Titel einer bekannten Veröffentlichung von Wilhelm Röpke (1958/1979), Stuttgart, Bern.

²⁷ Ebenso unerschütterlich wie die Überzeugung, die wohltätige Wirkung der „unsichtbaren Hand“ sei im Wettbewerb sichtbar und dies lasse sich mit formalen Mitteln beweisen, war lange Zeit der Glaube an die „Effizienz des Marktes“. Inzwischen dürfte die Theorie von der Effizienz des Marktes, dessen Funktion angeblich die ökonomische Klugheit schlechthin repräsentiert, als „Mythos“ entlarvt sein. Ob „unsichtbare Hand“ oder „effiziente Märkte“: Mythen, die nicht als solche erkannt werden, scheinen im ökonomischen Denken keine unwesentliche Rolle zu spielen. Siehe dazu: Fox, J. (2009): The myth of the rational market: a history of risk, reward and delusion on Wall Street, New York NY.

Diese Denkweise hat auch ihre Spuren in der wirtschaftsethischen Literatur hinterlassen. Ein Beispiel dafür ist eine **Ordnungsethik**, die sich ausdrücklich „verabschiedet“ von einer „Ethik der Mäßigung“.²⁸ „Maßhalten“ habe zwar seinen Sinn „in der persönlichen, alltäglichen Lebensführung“, aber nicht in Unternehmen; auf der gesellschaftlichen Ebene sei „Mäßigung“ geradezu „schädlich“,²⁹ weil sie uns in die „Nullsummenspiele“ der „vormodernen Gesellschaften“ zurückführe.³⁰

Auf diesen ordnungsethischen Ansatz werde ich noch ausführlich zurückkommen. Was daran auffällt, ist zunächst zweierlei. **Erstens** wird unterstellt, dass gesellschaftliche und individuelle Verhaltensmuster unabhängig voneinander existieren können. Während auf der gesellschaftlichen Ebene jede „Mäßigung“ schädlich sei, habe sie auf der individuellen Ebene ihren Sinn. Es ist schwer vorstellbar, wie auf der Ebene der „persönlichen, alltäglichen Lebensführung“ ein „Maßhalten“ möglich sein soll, wenn „Mäßigung“ als kollektives Übel gilt. Der Druck einer gesellschaftlichen Norm dürfte eine als „sinnvoll“ bezeichnete individuelle Lebensführung erschweren, wenn nicht gar unmöglich machen. Wie ist eine formale und informelle gesellschaftliche Ordnung zu beurteilen, die ein als sinnvoll erkanntes Leben der Individuen unmöglich macht?

Zweitens verschwimmt in dieser Ordnungsethik jeder Unterschied zwischen einem besonnenen, überlegten Erfolgsstreben einerseits und einer hemmungslosen Gier andererseits. Dass „Gier“ nicht nur ein individuelles, sondern auch ein gesellschaftliches Problem sein kann, spielt hier keine Rolle. Differenzierungen, wie wir sie bei den „Klassikern“ finden, kennt diese Ordnungsethik nicht. Mit ihrem Abschied von einer „Ethik der Mäßigung“ übernimmt sie die Devise Gordon Gekkos: „Gier ist gut. Gier ist richtig. Gier ist gesund...“³¹

Das ist sie nicht, weder für den Einzelnen, noch für die Gesellschaft. Davon soll im folgenden Abschnitt etwas ausführlicher die Rede sein. Diesen ersten Abschnitt **zusammenfassend**, kann man festhalten: Während die „Klassiker“ zu unterscheiden wussten zwischen einem produktiven Erfolgsstreben und einer unproduktiven Gier, ist diese Unterscheidung in der modernen Ökonomik weitgehend verloren gegangen. „Maximierung“ heißt die Devise, und das Echo darauf in einem Teil der wirtschaftsethischen Literatur lautet: „Mäßigung ist schädlich“.

2. Konsequenzen der Maßlosigkeit

Bei neuroökonomischen Experimenten im Magnetresonanztomographen (MRT) hat man Folgendes herausgefunden. Wenn bestimmte Symbole aufleuchten, die früher einmal mit einer Geldauszahlung verbunden waren, entsteht im Gehirn der Probanden regelrechtes Feuerwerk der Neuronen. Es ist, wie wenn dem berühmten Pawlowschen Hund nicht erst dann der Speichel im Maul zusammenläuft, wenn er die Glocke hört, die die Futterverteilung ankündigt, sondern wenn er bereits dann speichelt, wenn er Pawlow zur Glocke schreiten sieht.³² Solche **reflexartigen Reaktionen** laufen auch beim Menschen sehr viel schneller ab als jede reflektive, kognitive Leistung. Das Gehirn scheut so zu sagen den Aufwand an neuronalen Ressourcen, die nötig sind, um Reflexe zu kontrollieren und zu dämpfen. In einer

²⁸ Lütge, Chr. (2012): Wirtschaftsethik ohne Illusionen, Tübingen, S. 10.

²⁹ Lütge, a.a.O., S. 2.

³⁰ Lütge, a.a.O., S. 9.

³¹ Siehe Fußnote 7 Seite 2.

³² Zweig, Jason (2007): Gier: Neuroökonomie. Wie wir ticken, wenn es ums Geld geht. Aus dem Amerikanischen von Karsten Petersen, München, S. 51.

Studie zur neuroökonomischen Dimension der Geldgier heißt es: „*Da die Erwartungen reflexiv, Wahrscheinlichkeiten aber reflektiv verarbeitet werden, verdrängt die Vorstellung, 100 Millionen Dollar (in der Lotterie, H.S.) zu gewinnen, die Kalkulation, wie extrem unwahrscheinlich der Gewinn eines solchen Jackpots tatsächlich wäre.*“³³

Was die neuroökonomischen Experimente ferner deutlich machen, ist Folgendes. Die Erfahrung früherer Gewinne **verzerzt** in systematischer Weise die **Wahrnehmung** künftiger Gewinnchancen. Das stimmt mit der Beobachtung überein, dass jemand, der einmal in der Lotterie gewonnen hat, erwartet, auch künftig gewinnen zu können, und deshalb immer wieder ein Los kauft. Dass ein früherer Glückstreffer die Wahrscheinlichkeit künftiger Treffer nicht im Geringsten erhöht, ist eine rationale Erkenntnis, die unserem Gehirn offenbar schwer fällt.³⁴

Mit dieser Beobachtung kann man erklären, warum es immer wieder zur Bildung von **Spekulationsblasen** kommt. Die Erfahrung früherer Preissteigerungen löst die Erwartung künftiger Preissteigerungen aus, und dies führt reflexartig zu Käufen, mit denen diese Erwartungen erfüllt werden, was zu neuen Käufen führt usw., bis schließlich die Blase an den Realitäten zerplatzt. Eine vernünftige Einschätzung der Preisentwicklung überfordert offenbar häufig unsere neuronalen Fähigkeiten, wenn wir uns selbst als die möglichen Gewinner einer solchen Entwicklung sehen.

Von den Konsequenzen *reflexiv* und nicht *reflektiv* gesteuerter Geldgeschäfte soll hier noch nicht die Rede sein. Zunächst geht es um die **Motivationsebene** des Handelns. Eine Grundvoraussetzung des moralischen Handelns besteht darin, dass wir uns nicht unseren Trieben und Instinkten überlassen, sondern dass wir unser Verhalten bewusst steuern. Eine reflexive Verhaltenssteuerung ist deshalb in einem elementaren Sinn „unmoralisch“, denn sie vollzieht sich ohne Einbeziehung der kognitiven Fähigkeiten unseres Gehirns. Wenn wir von „Gier“ sprechen, ersetzen wir also lediglich einen neuroökonomischen Befund durch einen traditionellen wertenden Begriff. Ein „gieriges“, reflexgesteuertes Handeln verletzt eine notwendige Bedingung für jedes moralisches Handeln.

Auch die hinreichenden Bedingungen für das Handeln aus moralischer Einsicht bleiben unerfüllt. Für Aristoteles war bekanntlich das moralische Handeln ein Handeln in der „**goldenen Mitte**“ zwischen zwei Extremen. Folgt man ihm, dann bedeutet ein vernünftiges, maßvolles Streben nach Erfolgen aller Art eine „Tugend“. Sie vermeidet die Untugend einer trägen Antriebslosigkeit wie auch die **Untugend der Maßlosigkeit** oder Gier, die das Ziel eines erfüllten Lebens verfehlt. Auch Epikur, der gemeinhin als Anwalt eines genussvollen Lebens gilt, wusste, dass ein „lustvolles“ Leben nicht in Ausschweifungen besteht, die den Verstand benebeln, sondern dass es mit „Einsicht“, „Gerechtigkeit“ und „Vollkommenheit“ einhergehen muss.³⁵ Ein triebhaft gesteuertes Handeln ist damit nicht zu vereinbaren. Die christliche Ethik schließlich sieht in der „Habgier“ eine „Todsünde“, d. h. eine der schlimmsten Verfehlungen eines sinnvollen Lebens überhaupt. Welche Maßstäbe man auch immer anlegt: „Gier“ ist also ein ethisches Problem.

³³ Ebenda, S. 53.

³⁴ Wie sehr das Verhalten auf Finanzmärkten affektgesteuert und wie wenig es vernunftgesteuert ist, zeigen auch: Schulz-Hardt, Stefan; Vogelgesang, Frank; Mojzisch, Andreas (2007): Finanzpsychologie, in: Moser, Klaus (Hrsg.): Wirtschaftspsychologie, Heidelberg, S. 194 -219, insbes. S. 206 ff.

³⁵ Höffe, O. (Hrsg.) (2002): Lesebuch zur Ethik. Philosophische Texte von der Antike bis zur Gegenwart, München, 3. Aufl., S. 107.

Von einem ethischen Problem muss aber nicht nur im Blick auf die Motivation oder Gesinnung zum Handeln gesprochen werden. Auch im Blick auf die **Folgen** eines Handelns aus Gier ergeben sich ethische Probleme. Nehmen wir einmal folgenden Fall, der sich in dieser oder jener Variante unzählige Male abgespielt hat. Ein Vermögensverwalter verspricht seinen Klienten sichere Geldanlagen bei einer weit überdurchschnittlichen Rendite. Er kenne einige Produkte, sagt der Mann, die von der Masse der Anleger noch nicht entdeckt worden seien, und die eine hohe Wertsteigerungen versprechen. Jetzt müsse man auf den Zug aufspringen und kaufen, solange die Kurse noch niedrig seien. Der Mann macht einen seriösen und gut informierten Eindruck. Immer mehr Kunden vertrauen ihm ihre Ersparnisse an. Der Verlockung hoher Renditen können sie nicht widerstehen. So schwillt der Strom der Zahlungseingänge bei unserem Vermögensverwalter an. Er beginnt, ein großes Rad zu drehen. Seine Anlageentscheidungen werden riskanter; er hat sich selber durch seine Entscheidungen unter Druck gesetzt und verdrängt alle Vorsichtsregeln, die er einmal gelernt hat. Als einige Dispositionen schief gehen, verschweigt er seine Verluste. Die Einzahlungen von neuen Kunden erlauben es ihm trotzdem, den alten Kunden die versprochenen Erträge auszuzahlen. Das geht einige Zeit gut, bis sich die Verluste in diesem „**Ponzi**“-Spiel nicht mehr kaschieren lassen, neue Kunden ausbleiben, die Schulden nicht mehr gedeckt sind und der Gang zum Insolvenzrichter unausweichlich wird. Hunderte oder Tausende von Anlegern sind um ihre Ersparnisse geprellt worden.

Dieses Muster der Ereignisse kann sich im Großen wie im Kleinen abspielen. Im ganz großen Stil hat der New Yorker Finanz- und Börsenmakler „**Bernie**“ **Madoff** dieses Spiel betrieben. Seine 4800 Klienten hat er um die unvorstellbare Summe von 65 Mrd. US-Dollar betrogen und wurde dafür als Einundsiebzighjähriger zu 150 (!) Jahren Haft verurteilt.³⁶ Sehr viel bescheidener, aber mit denselben Methoden, agierte ein Finanzberater, der kürzlich vor dem Göttinger Landgericht stand. Er hat seine 174 Kunden um 3,6 Millionen Euro betrogen.³⁷ Im Prozess sagte er aus, seine Kunden hätten ihm blind vertraut. In der **Gier** nach 18% Rendite hätten sie alle Sicherheiten vergessen und ihm nach einem kurzen Beratungsgespräch zehntausende Euro auf den Tisch gelegt. Die sind sie jetzt los.

Das also können die **Konsequenzen** der Geldgier sein: Sparer verlieren ihre Ersparnisse; ihre Altersrücklagen sind wertlos; die Ausbildung der Kinder ist nicht mehr finanzierbar; der aktuelle Lebensstandard ist nicht mehr aufrechtzuerhalten; Vertrauen geht verloren, und weil „Vertrauen“ die Grundlage aller Kreditbeziehungen ist, „trocknen“ möglicherweise auch manche Kreditmärkte aus. Davon bleibt dann auch die Realwirtschaft nicht verschont.

Besonders dramatisch sind die realwirtschaftlichen Konsequenzen, wenn aus der Geldgier Einzelner eine Massenhysterie wird. Das klassische Beispiel dafür ist die holländische **Tulpenzwiebel-Spekulation** der 1630er Jahre. Innerhalb weniger Jahre wurde der Preis für eine Zwiebel in irrwitzige Höhen getrieben. Seriöse Kaufleute verloren jeden Bezug zur Realität und verpfändeten ihre Geschäftshäuser für den Kauf eine Knolle. Einfache Hausangestellte nahmen für den gleichen Zweck immense Kredite auf. Die ganze Episode glich einem massenhaften Experiment im Magnetresonanztomographen:³⁸ Völlig überzogene Gewinnerwartungen steuerten reflexartig die wirtschaftlichen Entscheidungen unzähliger Menschen, und ihre Fähigkeit zu einer reflektiven Verhaltenssteuerung wurde dabei weitgehend außer Kraft gesetzt. Die **makroökonomischen Folgen** dieser Episode sind bekannt. Nachdem die Tulpenzwiebel-Blase geplatzt war, versanken die Niederlande in eine mehrjährige Depression, in der viele Menschen verarmten. Nach diesem Muster verliefen

³⁶ Wikipedia: „Bernard L. Madoff“, abgerufen am 14.03.2012.

³⁷ Göttinger Tageblatt vom 6. März 2012, S. 9.

³⁸ Siehe die Ausführungen zu Beginn des Abschnitts 2.

viele weitere Spekulationswellen.³⁹ Das jüngste Beispiel ist die Immobilien-Spekulation in den USA und in einigen europäischen Ländern, deren realwirtschaftliche Konsequenzen die Weltwirtschaft noch immer nicht ganz überwunden hat.

Die verheerenden makroökonomischen Konsequenzen, die aus einer reflexgesteuerten Maßlosigkeit entstehen können, sind weit mehr als ein „Kollateralschaden“ der Gier.⁴⁰ Es sind **Schäden**, die das ganze **System** einer Marktwirtschaft **bedrohen**, weil sie die Funktionsfähigkeit der Märkte außer Kraft setzen und die Glaubwürdigkeit dieses Systems erschüttern.

Dies zu verhindern, ist eine vordringliche Aufgabe der Ordnungspolitik. Aus **ordnungsethischer** Sicht geht es darum, durch institutionelle Regelungen einem „gierigen“ Erfolgsstreben Grenzen zu setzen und damit das marktwirtschaftliche System funktionsfähig zu erhalten. Das „Laster“ der Gier muss – mit Mandeville gesprochen – „*gekappt und gestutzt*“ werden,⁴¹ damit es unschädlich wird und die produktive Kraft des individuellen Erfolgsstrebens unverfälscht wirksam werden kann.

Entsprechende Institutionen entstehen nicht von selbst, sondern sie müssen geschaffen werden. In einem demokratischen System ist dies Sache der **Politik**, d. h. der Parlamente und Regierungen, die dem „Gemeinwohl“ verpflichtet sind, die aber stets unter dem Einfluss partikularer Interessengruppen stehen. Diese sorgen dafür, dass eine Politik im Interesse der Allgemeinheit zum „Bohren dicker Bretter“ wird, wie Max Weber bemerkte. Wie schwer diese Aufgabe ist, macht sich insbesondere bei ordnungspolitischen Entscheidungen bemerkbar, deren langfristigen Ziele typischerweise im Konflikt stehen zu den kurzfristigen Zielen einzelner Interessengruppen.

Wieweit sich in diesem **Konflikt** eine einzelne „Lobby“ durchsetzen kann, wird deutlich, wenn man einen Blick auf die Vorgeschichte der jüngsten internationalen Finanzkrise wirft. Das Interesse des **Finanzsektors** war damals keineswegs darauf gerichtet, durch strenge Haftungsregeln, gesetzlich vorgeschriebene Risikopuffer, eine Begrenzung von Bonuszahlungen für risikoreiche Wertpapiergeschäfte und ähnliche Maßnahmen einem „gierigen“ Erfolgsstreben Grenzen zu setzen und damit die Stabilität des Finanzsystems zu sichern. Im Gegenteil: Das vorrangige Interesse galt der Lockerung von Haftungsregeln, der Verminderung einer Risikovorsorge, der Erhöhung von Bonuszahlungen usw., um ehrgeizige Renditeziele verwirklichen zu können. Man wird nicht jedem Akteur in dieser Branche eine „Gier“ im Sinne einer besinnungslosen Jagd nach höheren Renditen vorwerfen können. Dass aber das allgemeine Geschäftsklima durch eine gewisse „Maßlosigkeit“ gekennzeichnet war, ist schwer zu bestreiten. In diesem Klima galt das vorrangige ordnungspolitische Interesse der Branche einer Verhinderung aller Initiativen, die auf eine „Mäßigung“ ausgerichtet waren.

Dazu folgendes **Beispiel**. Schon relativ früh kam in den USA der Verdacht auf, dass sich der Handel mit den besonders gewinnträchtigen „Derivaten“ in einer regulatorischen Grauzone abspielt und dass damit untragbar hohe Systemrisiken verbunden sind. Warren Buffet, ein bekannter Finanzmarktexperte, sprach von den „Derivaten“ als potentiellen

³⁹ Einen Überblick gibt Galbraith, J. K. (2010): Eine kurze Geschichte der Spekulation, Frankfurt/M.

⁴⁰ Auch David Hume ist in dieser Hinsicht sehr realistisch: „... die Begierde, Güter und Besitz für uns und unsere nächsten Freunde zu erlangen, ist unersättlich, andauernd, allgemein verbreitet und unmittelbar zerstörend für die Gesellschaft. Es gibt kaum jemand, der nicht von ihr getrieben wird, und es gibt niemand, der nicht Ursache hätte, sie zu fürchten, wenn sie ohne Einschränkung sich betätigt und ihren ersten und natürlichsten Regungen folgt“; Hume, D. (1739/1978): Ein Traktat über die menschliche Natur. Band II, Drittes Buch: Über Moral, Übersetzt von Theodor Lips, hrsg. von Reinhard Brandt, Hamburg, S. 235 (hervorgeh. von mir, H.S.)

⁴¹ Siehe Fußnote 22.

„Massenvernichtungswaffen für das Finanzsystem“.⁴² Auf Anforderung einiger Kongressabgeordneter legte bereits im Jahre 1994 das amerikanische „General Accounting Office“ einen Bericht vor, in dem signifikante Lücken und Schwächen in der Regulierung des Handels mit „Derivaten“ festgestellt wurden. Daraufhin gab es eine **Gesetzesinitiative**, die eine Regulierung dieses Marktsegments zum Ziel hatte. Dieses Gesetz wurde niemals beschlossen. Es **scheiterte** am massiven Widerstand der Bankenwelt.⁴³

Auch in **Deutschland** wussten die Banken Gesetzesinitiativen zu verhindern, die sie bei besonders gewinnträchtigen und damit risikoreichen Geschäften hätten beschränken können. In den 1990er Jahren verfolgte die deutsche Bundesregierung den Plan, die Geschäftsmodelle von Kreditinstituten im Blick auf bestimmte Mindestanforderungen für das Risikomanagement durch die „Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht“ (BaFin) überprüfen zu lassen. Der Deutsche Bankenverband sprach sich gegen diese Initiative aus, und sie wurde dann auch nicht weiter verfolgt. Josef Ackermann hat übrigens diese Verhinderungsstrategie im November 2008 als einen großen Fehler bezeichnet und gesagt, in der Frage der Bankenaufsicht habe er sich vom „Saulus zum Paulus“ gewandelt.⁴⁴

Ein weiteres Beispiel ist folgendes. In den USA galt seit 1975 eine Regelung, die Investmentbanken zu einer Eigenkapitalquote von mindestens 8,3% verpflichtete. Auf Betreiben der fünf führenden Investmentbanken wurde diese **Regelung** im Jahre 2004 ersatzlos **gestrichen**. Das ermöglichte diesen Banken eine Erhöhung ihres Kreditvolumens um das 22- (Merrill Lynch) bis 31-fache (Morgan Stanley). Die Eigenkapitalquoten – und damit die Risikopuffer – sanken auf 3,2% und 4,6%.⁴⁵

Die Reihe dieser Beispiele ließe sich mühelos erweitern. Sie würden allerdings ein verzerrtes Bild ergeben, würde man nicht auch die weit verbreitete **Deregulierungseuphorie** der 1990er Jahre erwähnen, die es der „Lobby“ des Finanzsektors leicht machte, ihre eigenen Forderungen durchzusetzen. Der „Zeitgeist“ war „zutiefst regulierungsfeindlich“,⁴⁶ und damit war eine Politik der „Mäßigung“ nicht zu vereinbaren, die die Mentalität eines „ehrbaren Kaufmanns“ hätte fördern können. Eine auf Deregulierung programmierte Politik schuf vielmehr den Freiraum für manche Skrupellosigkeit im Geschäftsalltag. Der Vorstandssprecher einer Privatbank sprach in diesem Zusammenhang von der notorischen Missachtung der Kundeninteressen in weiten Teilen des Bankensektors, und er sah darin die eigentliche Ursache der internationalen Finanzkrise.⁴⁷

⁴² Zitat von Warren E. Buffet. Er nannte im Jahre 2003 die „Derivate“ „...*financial weapons of mass destruction, carrying dangers that, while now latent, are potentially lethal*“ (Goodman, P. S.: „Taking Hard New Look at a Greenspan Legacy“, in: NYT v. 8.10.2008, electron. Ausgabe). Bekannt geworden ist auch die Aussage von George Soros, einem der erfolgreichsten Börsenspekulanten, er hätte sich nie auf den Handel mit „Derivaten“ eingelassen „...*because we don't really understand how they work*“ (a.a.O.).

⁴³ Über die verschiedenen Versuche zur Regulierung des Handels mit „Derivaten“ berichtet Goodman, a.a.O. Alle diese Versuche scheiterten.

⁴⁴ „Ackermann: Aufsicht soll Banken-Geschäftspläne prüfen“, in: FAZ v. 18.11.2008, S. 13.

⁴⁵ Sinn, H.-W. (2009): Kasino-Kapitalismus, Berlin, S. 148.

⁴⁶ Krugman, P. (2009): Die neue Weltwirtschaftskrise, Frankfurt/M, New York, S. 191.

⁴⁷ „*Kaum eine Branche...hat sich so wenig um das Wohl der Kunden geschert wie zuletzt viele Mitglieder der Bankenbranche. Es lässt sich ohne Überspitzung sagen, dass der eigentliche Grund für die Finanzkrise in der Preisgabe des Kundennutzens durch Banken weltweit zu finden ist, gar in einem Verrat am Kunden, der in komplexen Finanzderivaten und monatlich neuen, marketinggetriebenen Modeprodukten seinen Ausdruck gefunden hat*“, M. Schmid: Abschied vom schönen Schein, in: FAZ v. 30.04.2009, Verlagsbeilage „Private Banking“, S. 2. – Von der systematischen Missachtung der Kundeninteressen bei „Goldman Sachs“, einer der weltweit größten Investment-Banken, spricht Greg Smith, ehemaliger Exekutivdirektor dieser Bank in einem offenen Brief. Seine Vorwürfe an die Adresse dieser Bank haben eine lebhaft Internet-Diskussion ausgelöst. Einer der früheren Kollegen von Smith zeigte sich erstaunt von dessen Naivität und meinte: „*Come on, that is what they do...*“ M. a. W.: Die Kunden als „muppets“ („marionettes“, „puppets“) zu behandeln, ist der ganz

Die Überlegungen in diesem Abschnitt sollen wie folgt **zusammengefasst** werden. Wer „gierig“ ist, seine wirtschaftlichen Ziele also reflexartig und ohne vernünftige Überlegungen verfolgt, schadet sich nicht nur selbst. Er schadet auch anderen, und wenn die „Gier“ zu einem Massenphänomen wird, dann ist das ganze System einer Marktwirtschaft bedroht. Diese Bedrohung ist dann besonders groß, wenn sich die „Maßlosigkeit“ politisch einflussreicher Akteure auch bei der Gestaltung des institutionellen Ordnungsrahmens der Marktwirtschaft durchsetzt und deshalb Regelungen entstehen, die der „Gier“ freien Lauf lassen. Eine zentrale ordnungsethische Frage lautet daher: Wie kann das wirtschaftliche Handeln so gesteuert werden, dass ein maßvoller, „gesunder“ Ehrgeiz gefördert, eine schädliche Gier aber vermieden wird?

3. Maßvoller Ehrgeiz und schädliche Gier: über die Möglichkeiten einer Verhaltenssteuerung.

Mögen frühere Jahrhunderte noch darauf vertraut haben, dass Einsicht und Selbstdisziplin das wirtschaftliche Handeln steuern können, so erscheint dies heutigen Wirtschaftsethikern eine ziemlich romantische Idee zu sein. Sie haben den Spott von Niklas Luhmann über eine „**Appellitis**“ im Ohr, d. h. den als aussichtslos geltenden Versuch, im selbstreferentiellen System der Wirtschaft irgendetwas mit moralischen Appellen bewegen zu können. Nicht Einsicht, Selbstdisziplin und andere moralische Tugenden steuern annahmegemäß das wirtschaftliche Handeln, sondern institutionelle Anreize und Sanktionen, kurz: die Rahmenordnung des wirtschaftlichen Geschehens.⁴⁸

Ohne Zweifel wird das wirtschaftliche Handeln in einem hohen Maße durch institutionelle Vorgaben beeinflusst, die für den einzelnen Akteur eine „Verhaltensrestriktion“ darstellen. Es kann aber genauso wenig bezweifelt werden, dass die Qualität und die Effektivität von allgemein verbindlichen Institutionen in einem hohen Maße von der Gesinnung der einzelwirtschaftlichen Akteure abhängt. Zwischen einer moralischen und einer institutionellen Verhaltenssteuerung besteht deshalb ein **wechselseitiges** und keineswegs ein einseitiges **Abhängigkeitsverhältnis**. Dafür sprechen unzählige empirische Belege.⁴⁹

normale Geschäftsstil bei „Goldman Sachs“; Quellen: Greg Smith: „Why I Am Leaving Goldman Sachs“, www.nytimes.com/2012/03/14.. (abgerufen 17.03.2012); „Public Rebuke of Culture at Goldman Opens Debate“ in: dealbook.nytimes.com/2012/03/13... (abgerufen 15.03.2012).

⁴⁸ Dass es bei dieser Betonung von extrinsischen Anreizen und Sanktionen schwer ist, für eine liberale Wirtschaftsverfassung einzutreten, dürfte nicht allen Apologeten dieser Form von Verhaltenssteuerung bewusst sein. Eine liberale Wirtschaftsordnung steht und fällt mit der Fähigkeit der ökonomischen Akteure zu einer intrinsisch motivierten, moralischen Selbstbindung ihres Handelns. Je weniger die Akteure dazu willens sind, umso notwendiger ist eine detaillierte Verhaltenssteuerung durch formale Institutionen, d. h. umso weniger kann eine Wirtschaftsordnung liberalen Ideen entsprechen. Mit der ethischen Selbstbindung als einer Voraussetzung für ein liberales System habe ich mich in folgendem Beitrag beschäftigt: Sautter, H. (1986): Christliche Soziallehre und wirtschaftlicher Liberalismus, in: Nutzinger, Hans G. (Hrsg.) (1986): Liberalismus im Kreuzfeuer, Frankfurt/M., S. 173-194.

⁴⁹ Bruno S. Frey und Lars P. Feld haben beispielsweise darauf hingewiesen, dass zwischen der Steuerehrlichkeit und der Stringenz der Steuergesetzgebung eine wechselseitige Abhängigkeit besteht: die Gesetzgebung und ihre Anwendung können umso „liberaler“ sein, je größer die Ehrlichkeit der Steuerpflichtigen ist; Frey, B. S.; Feld, L. P. (2002): Deterrence and morale in taxation: an empirical analysis, Munich, Univ. Center for Economic Studies, CESifo working paper series 760; Feld, L. P.; Frey, B. S. (2000): Trust breeds trust: how taxpayers are treated, Munich, Univ. Center for Economic Studies, CESifo working paper series 322. - Yann Algan und Pierre Cahuc machen darauf aufmerksam, dass die Effizienz – wie überhaupt die Anwendbarkeit - bestimmter Institutionen des Arbeitsmarktes von der „Gesinnung“ der Menschen abhängen. Ein Beispiel sind die institutionellen Regeln Dänemarks: „*The efficiency of the Danish flexicurity Model, which combines high unemployment benefits with low job protection and high participation rate, relies on strong public-spiritedness*“,

Auf diese Wechselseitigkeit soll im Folgenden nicht eingegangen werden. Stattdessen seien die Möglichkeiten und Voraussetzungen einer **institutionellen Verhaltenssteuerung** diskutiert, die im Zentrum ordnungsethischer Überlegungen stehen. In der deutschen „Ordoliberalen Schule“ sind solche Überlegungen schon sehr früh angestellt worden. Walter Eucken, der bekannteste Vertreter dieser Schule, lässt beispielsweise keinen Zweifel daran, dass die Ordnung der Wirtschaft nicht nur ökonomisch sachgerecht, sondern auch ethisch legitim sein soll, und dass sich das Eine nicht im Anderen auflösen lässt:

*„Es ist .. nur die eine Seite der Wettbewerbsordnung, dass sie auf die Durchsetzung der ökonomischen Sachgesetzlichkeit dringt. Ihre andere Seite besteht darin, dass hier gleichzeitig ein soziales und ethisches Ordnungswollen verwirklicht werden soll. Und in dieser Verbindung liegt ihre besondere Stärke.“*⁵⁰

Zu den Möglichkeiten, ein konstruktives Erfolgsstreben zu fördern und eine destruktive Maßlosigkeit zu verhindern, hat Eucken nicht explizit Stellung genommen. Implizit allerdings bezieht er eine eindeutige Position, wenn er dem **Haftungsprinzip** eine zentrale Rolle zuweist, denn strenge Haftungsregeln sorgen zumindest dafür, dass der „Gierige“ die Folgen seiner Maßlosigkeit selbst zu tragen hat und sie nicht auf andere abwälzen kann. *„Wer für Pläne und Handlungen der Unternehmen (Betriebe) verantwortlich ist, hafter“*, schreibt Eucken, denn *„die Wettbewerbsordnung kann ohne persönliche Verantwortung der Einzelnen nicht ... funktionsfähig werden.“*⁵¹

Die ethische Grundlage der „Ordoliberalen“ war die **christliche Sozialethik**, was sich auch daran ablesen lässt, dass an der Ausformulierung der ordnungspolitischen Grundsätze der „Ordoliberalen“ einige Theologen beteiligt waren.⁵²

Neuere Ansätze einer Ordnungsethik wählen eine ganz andere ethische Grundlage. Auf einer **„naturalistischen Basis“** will beispielsweise Lütge seine Ordnungsethik aufbauen,⁵³ und er versteht darunter einen Ansatz, der sich *„wesentlich auf die Argumente einer Einzelwissenschaft stützt, nämlich der Ökonomik, insbesondere der konstitutionellen Ökonomik“*.⁵⁴ Für diese ist das **Tauschparadigma** konstitutiv. Bleibt man im Rahmen dieses Paradigmas, dann werden Normen ausschließlich durch das wechselseitige Vorteilsstreben der Handlungssubjekte begründet. Dabei geht Lütge von einem „offenen Vorteilsbegriff“⁵⁵

Algan, Y.; Cahuc, P. (2005): Civic attitudes and the Design of Labor market Institutions. Which Countries can Implement the Danish Flexicurity Model? CEPREMAP, Centre Pour la Recherche Economique et ses Applications, Paris, Decembre 2005, S. 2. – Es ist keineswegs eine neue Erkenntnis, dass die « social attitudes », die sich in einem vergleichsweise hohen Niveau an Vertrauen äußern, neben den formellen Institutionen und der geographischen Lage wesentlich zum Entwicklungserfolg eines Landes beitragen; siehe dazu: Algan, Y.; Cahuc, P. (2007): Social Attitudes and Economic Development: An Epidemiological Approach, Discussion Paper No. 2935, IZA – Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit, Bonn, July 2007.

⁵⁰ Eucken, W. (1952): Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Bern und Tübingen, S. 370 f.. Im gleichen Sinne äußert sich Wilhelm Röpke: *„Nationalökonomisch dilettantischer Moralismus ist ebenso abschreckend wie moralisch abgestumpfter Ökonomismus“*; Röpke, W. (1958/1979), a. a. O., S. 161.

⁵¹ Eucken, a. a. O., S. 281.

⁵² Brakelmann, G.; Jähnichen, Tr. (Hrsg.) (1994): Die protestantischen Wurzeln der Sozialen Marktwirtschaft, Gütersloh, S. 27 f. . Zur Rolle der Kirchen in der Ordnungstheorie Euckens siehe: Schramm, M. (2002): Eröffnung der Kontingenz gesellschaftlicher Ordnungen. Die Kirchen als ordnende Potenz nach Walter Eucken, in: Pies, I.; Leschke, M. (Hrsg.) (2002): Walter Euckens Ordnungspolitik, Tübingen, S. 140-163.

⁵³ Auf die Kritik an den Versuchen, ethische Normen naturalistisch zu begründen, soll hier nicht eingegangen werden. Siehe dazu: Höhle, V. (1999): Über die Unmöglichkeit einer naturalistischen Begründung der Ethik, in: Höhle, V. (1999): Die Philosophie und die Wissenschaften, München, S. 105-124.

⁵⁴ Lütge, a. a. O., S. 112.

⁵⁵ Lütge, a. a. O., S. 34

aus. Der von einem Handlungssubjekt gewählte kurze Zeithorizont und die damit kompatible Nutzenmaximierung durch einen exzessiven Drogenkonsum würden beispielsweise ebenso unter diesen „offenen“ Begriff fallen wie die Befriedigung eines Menschen aus einem altruistischen Einsatz für seine Mitmenschen. Ein ethisches Kriterium, das den einen vom anderen Vorteil qualitativ unterscheiden könnte, gibt es in diesem nonkognitiv-subjektivistischen Ansatz nicht, was damit begründet wird, dass „*das letzte normative Kriterium, das unter modernen Bedingungen....noch bleibt, ..das der (wechselseitigen) Vorteile*“ sei.⁵⁶ Im Prozess der Regelbildung würden „*nur solche Regeln...gewählt, die Vorteile für alle versprechen*“, und auf der Handlungsebene würden „*nur solche Regeln....befolgt, die Vorteile für alle bieten*“.⁵⁷

Es versteht sich von selbst, dass es bei diesem Ansatz keinen Unterschied geben kann zwischen einem schöpferischen Erfolgsstreben und einer schädlichen Gier. Vorteil ist Vorteil, Erfolg ist Erfolg – je mehr, umso besser, und deshalb ist „*Mäßigung schädlich*“.⁵⁸ Gleichwohl kann man fragen, wie **Handlungsregeln** zustande kommen könnten, die in der Lage wären, einer systembedrohenden Gier – die es für Lütge offenbar nicht gibt – Einhalt zu gebieten. Die Handlungssubjekte müssten zu diesem Zweck einer wechselseitigen Handlungsbeschränkung zustimmen und darin einen „langfristigen paradigmatischen“ Vorteil sehen.⁵⁹ Dieser Vorteil stünde im **systematischen Konflikt** zu den aktuellen, situationsbezogenen Vorteilen der Handlungssubjekte. Ein normativ-ethisches Kriterium dafür, dass in diesem Konflikt der „langfristige paradigmatische“ Vorteil vorzuziehen wäre, gibt es bei Lütge nicht. „Ethik“ wird allenfalls als eine unverbindliche Suchanweisung („Heuristik“) zugelassen, die ästhetisch, philosophisch, religiös oder wie auch immer motiviert sein kann, für die aber auf jeden Fall gilt: Ihre Suchanweisungen können nicht im Konflikt zu irgendwelchen Vorteilen stehen. „Vorteile“ haben immer den Vorrang vor „Moral“. Lütges „Ethik auf naturalistischer Basis“ kennt also **kein normatives Kriterium**, dessen Beachtung zur Etablierung von Handlungsregeln führen würde, die eine systemgefährdende Maßlosigkeit verhindern könnten.

Wenn es kein normatives Kriterium dieser Art gibt, sind es möglicherweise **Klugheitsargumente**, die *erstens* auf den Konflikt zwischen der Verfolgung situationsbedingter und systemischer Vorteile aufmerksam machen, und die *zweitens* die Handlungssubjekte dazu motivieren, sich in diesem Konflikt *gegen* ihre situationsbedingten und *für* ihre systemischen Interessen zu entscheiden? Dass eine Entscheidung dieser Art in aller Regel zu einer unmittelbaren Selbstschädigung der Akteure führen würde, steht außer Frage. Die Entscheidung der Finanzmarktakteure beispielsweise, sich zur Sicherung der Finanzmarktstabilität für eine allgemein verbindliche Erhöhung der Eigenkapitalquoten einzusetzen, würde – bei Verwirklichung dieser Initiative – mit zwingender Notwendigkeit zu niedrigeren Eigenkapitalrenditen führen (weshalb diese Akteure auch keine Mühe scheuen, um eine solche Regelung zu verhindern; siehe dazu die Ausführungen im Abschnitt 2.). Kann man realistischerweise davon ausgehen, dass das *systemische* Interesse der Marktteilnehmer groß genug ist, um nicht nur einmal, sondern permanent *gegen* ihre unmittelbaren wirtschaftlichen Eigeninteressen zu verstoßen und beispielsweise ein Wettbewerbssystem aufrechtzuerhalten, obwohl dieses System eine permanente Selbstschädigung der Teilnehmer auf einer Marktseite impliziert?⁶⁰ Durch einen Blick auf die Realität beantworten sich diese

⁵⁶ Ebenda.

⁵⁷ Lütge, a. a. O., S. 114.

⁵⁸ Lütge, a. a. O., S. 2.

⁵⁹ Lütge, a. a. O., S. 114.

⁶⁰ „Die für Märkte geltenden Spielregeln zielen darauf ab, dass die Spielzüge in einer kollektiven Selbstschädigung der Anbieter resultieren“; Homann, K.; Blome-Drees, F. (1992): Wirtschafts- und

Fragen von selbst. Von den marktwirtschaftlichen Akteuren eine „Klugheit“ zu erwarten, die sie zu einer permanenten Selbstschädigung veranlasst, wäre wohl ziemlich „unklug“.

Eine Ordnungsethik, die ein abstraktes, „moralfreies“ Interessenkalkül zur Grundlage einer Regelbildung macht, hat viel mit einer ökonomischen Modellbildung und sehr wenig mit der Realität zu tun. Nun spricht nichts gegen Modelle. Sie können die Struktur komplexer Wirkungszusammenhänge vereinfachen und sie dadurch transparenter machen. Brauchbar sind sie allerdings nur dann, wenn sie die jeweils relevante Fragestellung nicht ausklammern. (Ein Modell beispielsweise, das den Strukturwandel erklären soll, ist unbrauchbar, wenn es nur einen Sektor enthält.) Ein **moralökonomisches Modell**, das eine Regelbildung aus einem abstrakten Interessenkalkül derer konstruiert, die unter diesen Regeln handeln müssen, klammert die in diesem Fall **relevante Fragestellung** aus, und die lautet: Warum sollen die Handlungssubjekte einen ideellen, wenig greifbaren und in der Zukunft liegenden Vorteil höher bewerten als ihre unmittelbaren und konkreten wirtschaftlichen Vorteile, die anzustreben sie vom Wettbewerb geradezu gezwungen werden? Ohne normativ-ethische Kriterien wird sich diese Frage nicht beantworten lassen, aber genau diese Kriterien schließt das Modell einer rein interessenbasierten Ordnungsethik aus. Das heißt: dieses Modell ist für praxisrelevante Fragestellungen der Wirtschaftsethik ziemlich unbrauchbar.

Die Berufung auf **David Hume**⁶¹ hilft hier nicht weiter. In seinem „Traktat über die menschliche Natur“ findet sich der Satz, der Affekt des Eigennutzes könne *„nur durch sich selbst im Zaum gehalten werden“*.⁶² Der Eigennutz soll es also sein, der sich selbst diszipliniert und zu Entscheidungen führt, die seine unmittelbare Verfolgung einschränken und beispielsweise eine Gier im Zaum halten, die nach Meinung von Hume *„unmittelbar zerstörend für die Gesellschaft“* sein kann.⁶³ Liest man etwas genauer, so wird deutlich, dass es die **Rechtsordnung** ist, die der Verfolgung des Eigennutzes Grenzen setzt. Hume argumentiert hier nicht anders als Mandeville, der vom Gesetz spricht, das die Laster *„kappt und stützt“*.⁶⁴ Die Ordnung des Rechts hat für Hume ihren Ursprung in der *„Selbstsucht und der beschränkten Großmut der Menschen, im Verein mit der knappen Fürsorge, die die Natur für ihre Bedürfnisse getragen hat“*.⁶⁵ Weil die Güter knapp sind, entwickeln wir bei aller „Selbstsucht“ ein Rechtsbewusstsein (*„sense of justice“*),⁶⁶ und dafür sorgen *„Kunst und menschliche Übereinkunft“*.⁶⁷ In diesem Bewusstsein etablieren wir Gesetze, die dem zerstörerischen Affekt der Begierde Einhalt gebieten.

Es ist also eine **komplexe Kulturleistung**, wenn die Menschen ein Rechtsbewusstsein entwickeln und sich selbst eine Rechtsordnung geben, die sie bei der Verfolgung ihrer Begierden einschränkt. Das Vertrauen in diese Kulturleistung wurzelt bei Hume, der bekanntlich Deist war, genau so wie bei den anderen „Schottischen Moralisten“ im Glauben an eine anonyme Ordnungsmacht, die selbstsüchtige Handlungsmotive in wohlthätige Handlungsfolgen verwandeln kann. Kurz: Die Gier wird durch Sitte und Gesetz im Zaum gehalten, und dahinter steht das Vertrauen in eine wohlthätige Gesamtordnung der Welt durch

Unternehmensethik, Göttingen, S. 32. Dasselbe gilt für die Nachfrager. Die von Homann/Blome-Drees angesprochenen Spielregeln der Märkte kommen natürlich nur zustande, wenn die Marktteilnehmer dies wollen und die Etablierung solcher Spielregeln nicht durch einen aktiven und/oder passiven Widerstand hintertreiben. Mit anderen Worten: Die Marktteilnehmer müssen mit einer permanenten Selbstschädigung einverstanden sein.

⁶¹ Lütge, a. a. O., S. 103 f.

⁶² Hume, a. a. O., S. 236.

⁶³ Hume, a. a. O., S. 235. Zum vollständigen Zitat siehe oben Fußnote. 37 auf Seite 9.

⁶⁴ Siehe Fußnote. 22 Seite 5.

⁶⁵ Hume, a. a. O., S. 239.

⁶⁶ Ebenda.

⁶⁷ Hume, a. a. O., S. 240.

den „Author of our being“, durch eine „invisible hand“ oder durch wen auch immer. Es wäre also eine extreme Verkürzung des Gedankengangs von Hume, wollte man im „Eigennutz“ eine disziplinierende Kraft seiner selbst sehen, die ohne rechtliche und moralische Einhegungen und ohne die „lenkende Hand“ einer deistischen Ordnungsmacht auskommt.

Wie ist eine Verhaltenssteuerung möglich, die einen maßvollen Ehrgeiz fördert und eine schädliche Gier verhindert? Das war die **Ausgangsfrage** dieses Abschnitts. Die Antwort lautet: Durch eine individuelle Disziplinierung des Erfolgsstrebens und durch allgemein verbindliche Regeln, denen dieses Streben unterliegt. Kein marktwirtschaftliches System kann eine persönliche Maßlosigkeit ganz verhindern, aber die etablierten Ordnungsregeln können zumindest dafür sorgen, dass die Gier nicht zu einem Massenphänomen wird und dadurch die Funktionsfähigkeit und die Glaubwürdigkeit des Marktsystems bedroht.

Für eine **Wirtschaftsethik** ergeben sich daraus zwei **Aufgaben**. Sie sollte **erstens** Kriterien liefern für eine Unterscheidung zwischen dem für eine Marktwirtschaft *systemnotwendigen* Erfolgsstreben und einer *systembedrohenden* Maßlosigkeit. **Zweitens** sollte sie gute Gründe nennen können für den Vorrang systemischer gegenüber situationsbedingter Interessen und auf diese Weise zum Prozess einer Regelbildung beitragen. Vor beiden Aufgaben versagt ein ethischer Entwurf, für den „Normen“ nichts Weiteres sind als das Sediment einer wechselseitigen Interessenverfolgung. *Erstens* gerät dabei die Unterscheidung zwischen einem maßvollen Ehrgeiz und einer schädlichen Gier aus dem Blick, und *zweitens* kann diese Ethik keinen Grund für die Etablierung von Ordnungsregeln nennen, die einer systembedrohenden Maßlosigkeit Grenzen setzen würden.

4. Zusammenfassung und Folgerungen für die Wirtschaftsethik.

„Gier“ im Sinne einer Maßlosigkeit des Erfolgsstrebens ist ein allgegenwärtiges Phänomen. Wer in ihr eine „schöpferische Kraft“ sehen will, kann sich nicht auf die „**Klassiker**“ der Nationalökonomie und ihre Zeitgenossen berufen. Sie wussten sehr wohl zu unterscheiden zwischen einem konstruktiven Streben nach Erfolg und einer „*Begierde*“, die „*unmittelbar zerstörerisch für die Gesellschaft*“ sein kann und die wir alle zu „*fürchten*“ haben, wie David Hume schreibt.⁶⁸ Dass ein „gesunder“ Ehrgeiz gefördert und eine maßlose Gier im Zaum gehalten wird, das erwarten die „Klassiker“ von der **Rechtsordnung**, einer Erziehung zur **Moral**, und von einer deistischen **Ordnungsmacht**, die ihre wohlwollende – um nicht zu sagen „segnende“ - Hand über dem Ganzen hält. Dass es eine solche Macht geben könne, ist nach den vielen Säkularisierungsschüben der Neuzeit kaum noch vorstellbar. Sie im Wettbewerb dingfest machen zu wollen, wäre allerdings ein fundamentales Missverständnis. Vom Wettbewerb ist viel Gutes zu erwarten, aber nicht, dass er *nur* die schöpferischen Kräfte seiner Teilnehmer weckt und ihre Maßlosigkeit erfolgreich im Zaum hält.

Die **Folgen** einer Maßlosigkeit können verheerend sein. Das gilt nicht nur für den **Einzelnen**, der – wenn er seiner Gier verfällt – sich selbst ruiniert. Er wird dann von Reflexen gesteuert, die er nicht mehr durch die reflektiven Schichten seines Gehirns kontrollieren kann. Das haben die Experimente im Magnetresonanztomographen anschaulich bewiesen. Auch die **gesellschaftlichen** Folgen einer Gier sind desaströs, wenn die Maßlosigkeit zum Massenphänomen wird. Dafür bietet die Wirtschaftsgeschichte zahlreiche Beispiele. Umso notwendiger sind deshalb institutionelle Grenzen für ein gieriges Verhalten. Daran hat es beispielsweise bei der jüngsten internationalen Finanzkrise gefehlt. Die politisch

⁶⁸ Siehe Fußnote 40, Seite 10.

einflussreichen Teile der Finanzmarktakteure haben es verstanden, die Etablierung von Ordnungsregeln zu hintertreiben, die eine „Maßlosigkeit“ ihrer Transaktionen hätten begrenzen können.

Angesichts dieser Erfahrungen ist die **Ordnungsethik** herausgefordert, die argumentativen Grundlagen für die Schaffung eines ethischen akzeptablen Ordnungsrahmens zu liefern. Im Ansatz ist dies der ordoliberalen Schule gelungen, deren Grundlage die christliche Sozialethik war. Neuere ordnungsethische Versuche, die eine „naturalistische Basis“ wählen, versagen vor dieser Aufgabe. Sie können nicht zwischen einem konstruktiven Ergeiz und einer destruktiven Gier unterscheiden, und sie vermögen auch keinen Grund dafür zu nennen, weshalb die Verfolgung systemischer Interessen den Vorrang haben sollte vor dem Streben nach dem unmittelbaren wirtschaftlichen Erfolg.

Das bringt mich zu einigen Bemerkungen zum Verlauf der **wirtschaftsethischen Diskussion** seit den 1980er Jahren. Zu einem nennenswerten Teil wird diese Diskussion beherrscht vom Paradigma des Tausches. Die Ordnungstheorie Lütges ist dafür ein anschauliches Beispiel. „Normen“ sind hier das Ergebnis eines wechselseitigen Vorteilsstrebens; „Ethik“ wird zur „Moralökonomik“; normativ-ethische Gründe werden auf eine Heuristik reduziert, die unverbindliche Suchanweisungen liefern kann, die aber niemals im Konflikt steht zum individuellen und kollektiven Vorteilsstreben. Was sich auf diese Weise konstruieren lässt, ist ein Modell, dessen Fundament die Verhaltensprämisse des „homo oeconomicus“ ist. Es liefert Voraussagen für die Effektivität von Institutionen, wenn den „homines oeconomici“ ein streng eigeninteressiertes Vorteilskalkül unterstellt wird, d. h. wenn sie ausschließlich fixiert sind auf eine individuelle Nutzen- und Gewinnmaximierung. Für die **Konstruktion** von **Institutionen**, die auf der Handlungsebene zu einem Ausgleich von „Gewinn“ und „Moral“ führen, müssten den „homines oeconomici“ aber ganz andere Vorteile unterstellt werden, und es müssten Gründe dafür genannt werden, dass diese Vorteile einen höheren Rang besitzen als das unmittelbare Gewinnstreben. Gründe dieser Art liefert eine normative Ethik. Im Modellrahmen der „Moralökonomik“ hat diese normative Disziplin keinen Platz. Das bedeutet: Dieses Modell kann nicht erklären, was es erklären will, nämlich die Kompatibilität des einzelwirtschaftlichen Erfolgsstrebens mit den Grundsätzen ethischer Legitimität. Diese Kompatibilität ist nur bei bestimmten Institutionen möglich, aber dass und wie diese Institutionen zustande kommen, ist im Rahmen des gewählten Modell unerklärbar.

Was **folgt** daraus? Meines Erachtens gerät die Wirtschaftsethik in eine Sackgasse, wenn sie nur ökonomisch argumentieren will. Für die ökonomische Logik sind die „Präferenzen“ der ökonomischen Akteure immer eine gegebene Größe. Doch damit kann sich eine ernst zu nehmende Ethik nicht begnügen. Sie wird die Präferenzen der Wirtschaftsteilnehmer auf ihre ethische Legitimität hin prüfen müssen. Dafür sind normativ-ethische Kriterien notwendig. Kurz gesagt: Ohne „Ethik“ kommt eine Wirtschaftsethik nicht aus.⁶⁹

⁶⁹ Genauer: Die Wirtschaftsethik kann nicht auf eine Ethik verzichten, die über einen nonkognitiven Subjektivismus hinausgeht. Zur Unverzichtbarkeit realer bzw. objektiver Elemente in einem kognitiven Ansatz siehe: Quante, M. (2008): Einführung in die Allgemeine Ethik, 3. Aufl., Darmstadt, Kapitel VI, S. 91 ff.