

Der systematische Ort der Moral ist die Ethik!

Einige kritische Anmerkungen zur ökonomischen Ethik Karl Homanns

MICHAEL S. ABLÄNDER UND HANS G. NUTZINGER*

Ethics is the Systematic Place of Morality! A Critical Comment on Karl Homann's 'Economic Ethics'

In consideration of the functional logic of modern economic societies Karl Homann's approach of "Economic Ethics" aims at reconstructing morality in terms of economics by integrating moral demands into the logic of economic theories. According to Homann, morality in modern economic societies depends on the ability to enforce moral norms by formal regulations binding all actors to commonly accepted norms the same manner. But, by shifting moral considerations exclusively to the macro-level of a political frame order and assessing moral regulations solely according to their economic usefulness, Homann misses the point of which role morality plays even in the modern society and systematically fades out the importance of individual morality. In this article we plead for reconsidering the important role of individual morality and replacing it into the systematic context of business ethics.

Keywords: Anreizsysteme, Gefangenendilemma, Handlungspräferenz, Handlungsbeschränkung, Ökonomische Ethik, Rahmenordnung, Spielregeln, Spielverständnis, Verhaltenssteuerung

1. Einleitung

„Ethische Diskurse öffentlich zu führen, ist Aufgabe aller Bürger“ (Homann 2007a: 57). Wir betrachten diese Aufforderung Karl Homanns hier als Einladung und wollen uns im Folgenden kritisch mit seinem Konzept der Wirtschafts- und Unternehmensethik auseinandersetzen. Ziel soll es dabei jedoch nicht sein, den alten ‚Schulstreit‘ der deutschen Wirtschafts- und Unternehmensethik erneut aufleben zu lassen. Auch soll es nicht darum gehen, den Vertretern der einen oder der anderen Richtung ‚Recht zu geben‘ oder das eine Konzept zu befürworten und das andere abzulehnen. Der in der Schriftenreihe für Wirtschafts- und Unternehmensethik von Thomas Beschorner et al. (2005) vorgelegte Sammelband: „Wirtschafts- und Unternehmensethik: Rückblick – Ausblick – Perspektiven“ markiert hier in unseren Augen den vorläufigen Schlussstrich unter eine zwar wichtige, aber nun doch auch etwas in die Jahre gekommene Debatte, die an dieser Stelle nicht erneut geführt zu werden braucht.

Anliegen dieses Aufsatzes ist es vielmehr, jenen Diskurs einzuleiten, den Karl Homann selbst anmahnt. Konkreter Anlass für unseren Beitrag, und dies mag den Fokus

* Prof. Dr. Michael S. Abländer, Internationales Hochschulinstitut Zittau, Markt 23, D-02763 Zittau, E-Mail: michael.asslaender@gmx.de, Forschungsschwerpunkte: Angewandte Ethik, Wirtschaftsethik, Arbeitsbegriff, Theoriegeschichte der Ökonomie. – Prof. Dr. Hans G. Nutzinger, Fachgebiet Theorie Öffentlicher und Privater Unternehmen, FB 07, D-34109 Kassel, Tel.: +49-(0)561-804-3064, Fax +49-(0)561-804-3088, E-Mail: nutzinger@uni-kassel.de, Forschungsschwerpunkte: Industrielle Beziehungen, Institutionenökonomik, Umwelt und Nachhaltigkeit, Wirtschafts- und Unternehmensethik, Theoriegeschichte der Ökonomie.

auf Karl Homanns wirtschaftsethischen Ansatz erklären, bildet der jüngst von Andreas Suchanek und Nick Lin-Hi (2009a; 2009b) vorgetragene Vorschlag, das Homannsche System von Spielregeln und Spielzügen um die Dimension des „Spielverständnisses“ als personaler Voraussetzung individueller Regelbindung der Akteure zu erweitern. Diese Erweiterung bedeutet zum Einen eine Abkehr von der strikten Vorteilslogik, wie sie von Karl Homann und insbesondere von Ingo Pies (u. a. 2000/2009) als Verhaltensannahme vertreten wird, deren Postulat primär vorteilsorientierten menschlichen Verhaltens letztlich in die Folgerung mündet, menschliches Handeln lasse sich, jedenfalls in moralökonomischer Hinsicht, allein über eine anreizkompatible Ordnungspolitik steuern. Zum Zweiten liegt dieser Erweiterung um die Dimension des „Spielverständnisses“ ein in unseren Augen wesentlich tragfähiger Moralbegriff zu Grunde, als er sich im engen spieltheoretischen Rahmen rekonstruieren lässt, da der Begriff des „Spielverständnisses“ eben jene zentrale Komponente der Moral, menschliches Verhalten auch unmittelbar zu steuern, in den Blick nimmt. Damit kann Moral auch eine direkte verhaltenssteuernde Wirkung entfalten und bleibt in ihrer Wirkung nicht auf allenfalls mittelbare Effekte, etwa im Sinne von individuellen Präferenzen oder als Betriebsressource, beschränkt. Unsere Kritik an Karl Homanns wirtschaftsethischer Position richtet sich also auf den in unseren Augen bewusst heruntergesetzten Stellenwert individueller Moral, die in seiner Wirtschaftsethikkonzeption keinerlei *systematische* Bedeutung mehr besitzt. Obwohl der wirtschaftlichen Rahmenordnung zur *Ermöglichung* von Moral unbestritten eine bedeutende Funktion zukommt, halten wir sie gleichwohl lediglich für eine *notwendige, keinesfalls* jedoch für eine *hinreichende* Bedingung für die Durchsetzung von Moral. Auch erachten wir einige der Annahmen, die Homann als Prämissen für seine Schlussfolgerungen setzt, als nicht tragfähig und wollen dies im Folgenden näherer erläutern. Es geht uns also nicht darum, in dem bereits erwähnten „Schulstreit“ der neunziger Jahre erneut Position zu beziehen, über den Beschorner et al. (2005) berichten, sondern zu seiner Überwindung beizutragen, indem wir uns auf die Erörterung grundlegender Prämissen und daraus abgeleiteter Konklusionen konzentrieren. Wir folgen also in unserem Beitrag Karl Homanns Einladung zum Diskurs mit dem Ziel, durch eine Klärung wichtiger Grundfragen der wirtschafts- und unternehmensethischen Diskussion vor allem im deutschsprachigen Raum neue Impulse zu geben.

Der Zeitpunkt für unser Ansinnen mag auf den ersten Blick etwas unvermittelt erscheinen. So kann man ja nach zwanzig Jahren öffentlicher wirtschaftsethischer Reflexion in Deutschland durchaus der Ansicht sein, die wesentlichen Argumente für und wider die Position Karl Homanns seien doch längst ausgetauscht. Andererseits lässt sich, mindestens aus Sicht von Karl Homann und Ingo Pies, dahingehend argumentieren, dass die Wirtschaftsethik mit dem Ansatz der ökonomischen Ethik ja gerade zu ihrem eigentlichen Themenfeld vorgedrungen sei und daher in ihrem Ansatz gar nicht mehr grundsätzlich diskutiert zu werden brauche. Beide Ansichten teilen wir nicht. Vielmehr sind wir der Auffassung, dass eine auf moraladaquäte Rahmensetzung fokussierte Wirtschafts- und Unternehmensethik in gewisser Weise den Anschluss an die internationale Debatte zu verlieren droht. Während auf der einen Seite namhafte ‚Expatriates‘ – wie z.B. Georges Enderle (Notre Dame) oder Dirk Matten (Toronto) – zwar die europäische und internationale ‚Wirtschaftsethik-Szene‘ mitbestimmen, den Anschluss an die gegenwärtige ‚deutsche‘ Wirtschafts- und Unternehmensethikdebatte

jedoch nur mehr bedingt suchen, steht auf der anderen Seite ein zunehmend ‚isolationistisches Selbstverständnis‘ vieler im deutschen Sprachraum verbliebenen Wirtschaftsethiker, die nur mehr wenig Interesse zu haben scheinen, auf internationale Entwicklungen ihres eigenen Faches zu reagieren und somit Gefahr laufen, sich mit ihren eigenen Ideen und Ansätzen vom internationalen Diskurs abzukoppeln. So finden sich auf den großen Tagungen zur Wirtschafts- und Unternehmensethik im europäischen und internationalen Kontext kaum mehr originäre Vertreter der deutschen Wirtschafts- und Unternehmensethik ein. Dies ist umso bedauerlicher, als damit auch die spezifischen Stärken der deutschsprachigen Wirtschafts- und Unternehmensethikdebatte – die Klärung von Begründungsfragen, der Bezug zur politischen Rahmenordnung, und die Rückbindung praktischer Ethik an ihre philosophischen Grundlagen – im internationalen Diskurs zunehmend weniger Beachtung finden als ihnen nach unserer Überzeugung zukommt.

Dabei geht es nicht zuletzt auch um Fragen der akademischen Lehre. Gerade angesichts der mit der Hochschulreform jüngst eingeleiteten Debatte um den curricularen Stellenwert einer Wirtschafts- und Unternehmensethik sind wir davon überzeugt, dass es dem Anliegen einer Wirtschafts- und Unternehmensethik wenig dienlich ist, wenn man ihre Auflösung in die Ökonomie betreibt, sei es in der Variante Horst Albachs, der seine Position bekanntlich mit den markigen Worten: „Betriebswirtschaftslehre ist Unternehmensethik“ (Albach 2005: 809) zum Ausdruck brachte, sei es im Sinne der von Homann vertretenen „ökonomischen Ethik“, die über die apodiktische Feststellung „der systematische Ort der Moral in der Marktwirtschaft ist die Rahmenordnung“ (Homann 1993: 112) nicht mehr hinauszukommen scheint. So richtig noch immer der Hinweis darauf ist, dass moralisch motiviertes Handeln dann besonders gute Erfolgsaussichten hat, wenn es mit wirtschaftlichen Handlungserfordernissen in Übereinstimmung gebracht werden kann, so ist doch die internationale Diskussion von Konflikten zwischen wirtschaftlich nützlichem und moralisch gebotenen Handeln längst über Homanns Postulat, moralisches Handeln sei einzig und allein im Lichte eines – wenn auch erweiterten – Vorteilsbegriffs zu begründen, längst hinweggegangen. Dafür gibt es plastische Beispiele: Die ernst zu nehmenden Argumente gegen eine Reduktion moralischer Fragen auf den reinen ‚Business Case‘, der vor allem mit der Rentabilitätswirkung ethischen Verhaltens wirbt, werden derzeit vor allem anhand der im internationalen Kontext geführten Debatte um eine *Corporate Social Responsibility* erörtert, und kulminieren in dem vor allem von den kritischen Nichtregierungsorganisationen erhobenen Vorwurf einer Instrumentalisierung der Ethik durch Politik und Wirtschaft. Solchen kritischen Stimmen kann mit Aussicht auf Erfolg schwerlich entgegengehalten werden, die Kritiker hätten die Funktionslogik der globalisierten Weltwirtschaft nicht richtig verstanden, denn es ist gerade diese – angeblich alternativlose – Funktionslogik, welche von ihnen in Frage gestellt wird. Abgesehen davon, dass ‚Globalisierung‘ bisher auch *theoretisch* nur höchst unzureichend und im Hinblick auf nationale Handlungsspielräume äußerst strittig analysiert wurde (vgl. etwa Weizsäcker 1999; Steger; 2003; Beck 1998; Giddens 1999), würde vielen der Kritiker selbst bei halbwegs geklärten ordnungspolitischen Grundlagen der Verweis auf die Defizite der Rahmenordnung als Ausflucht und nicht als ethisch begründete Handlungsorientierung erscheinen. Noch mehr gilt dies angesichts der heute dominierenden diffusen Redeweise von einer globalisierten Weltwirtschaft oder einem ‚global village‘.

Nicht zur Geltung kommen könnte so der eigenständige und eigentliche Beitrag einer Wirtschafts- und Unternehmensethik – nach unserem Verständnis ist sie eine angewandte Ethik –, die Handlungsnormen im Kontext wirtschaftlichen Verhaltens erarbeitet, ethisches Orientierungswissen zur Verfügung stellt und sich als Brückendisziplin versteht, deren Anliegen es ist, begründeten moralischen Forderungen im ökonomischen Kontext Gehör zu verschaffen. Das verlangt deutlich mehr als eine mehr oder weniger ideale Rahmenordnung.

2. Die ökonomische Ethik Karl Homanns

Homann selbst versteht seine Ökonomik als „die Fortsetzung der Ethik mit anderen, mit besseren Mitteln, die präzise auf die Frage der Implementierung von Normen unter Bedingungen moderner Gesellschaften zugeschnitten sind“ (Homann 2001: 92). Dabei nimmt er für sich in Anspruch, mit seiner Konzeption den bisherigen Dualismus wirtschaftsethischer Betrachtungen zu überwinden, der darin zum Ausdruck komme, dass sich die Akteure des Wirtschaftens stets zwischen ökonomischen und ethischen Anforderungen entscheiden müssten (vgl. Homann 1994a: 10f.). „Dabei wird ein unbedingter Primat der Moral über die Ökonomie, der Ethik über die Ökonomie angesetzt“ (Homann 2007b: 2). Letztlich trügen die Schlussfolgerungen derartiger Ansätze stets appellativen Charakter und mündeten in einseitigen Schuldzuweisungen an die jeweiligen Akteure des Wirtschaftens – seien es nun die Unternehmen oder die Manager (vgl. Homann 2007c: 24). Homann kommt daher zu dem Schluss: „Der Dualismus ist der Geburtsfehler der deutschen Wirtschaftsethik und besonders der deutschen Unternehmensethik“ (Homann 2007b: 3). Homann stellt dem einen – in seinen Augen – „integrativen Ansatz“ der Wirtschaftsethik gegenüber, in dem moralische Anforderungen konzeptionell in die Verarbeitungslogik der Ökonomik integriert werden sollen. Wirtschaftsethik, so Homann, sei daher nicht zu verstehen als „eine unter vielen anderen in den letzten Jahrzehnten entstandenen so genannten Bindestrich-Ethiken“, bei der es um die ethischen Fragen des Wirtschaftens gehe, sie sei vielmehr zu definieren als „allgemeine Ethik mit ökonomischer Methode“ und ziele darauf ab, Moral „in terms of economics zu rekonstruieren“ (Homann/Lütge 2004: 19; vgl. auch Homann 2005: 201; 2007c: 35). Während Homann ursprünglich davon ausging, Moral sei als Ergebnis des politischen Willensbildungsprozesses der Wirtschaft auf Ebene der Wirtschaftsordnung exogen vorgegeben und werde für die Wirtschaft qua Übersetzungsleistung einer anreizkompatibel auszugestaltenden Rahmenordnung „lesbar“ (Homann/Pies 1991/2009: 35), betrachtet er Moral in neueren Arbeiten unter Bezugnahme auf Eugen von Böhm-Bawerk nicht mehr als exogenes und damit der Ökonomik heteronom vorgegebenes Bestimmungsmerkmal richtigen Verhaltens, sondern als ein den Analysen der Ökonomik generell Zugängliches, das in die Ökonomik „endogenisiert“ werden müsse (Homann 2007b: 6). In diesem Sinne lässt sich Moral in ihrer Funktion als Instrument zur Lösung ökonomischer Probleme analysieren und hinsichtlich ihrer Tauglichkeit (ökonomisch) bewerten. Da sich die fundamentalen ökonomischen Gesetze nicht dauerhaft außer Kraft setzen lassen, „müssen Moral und Ethik in und durch ökonomische Gesetze wirksam werden und nicht gegen sie“ (Homann 2007b: 3). „Systematisch heißt das: Moralische Ideale haben nur dann Bestand, wenn sie ein ökonomisches Fundament aufweisen“ (Homann 2007b: 5). Dies legt bereits die Vermutung nahe, dass in Homanns ökonomischer

Ethik die Zuständigkeiten gewechselt haben: Nicht mehr die Ethik als Reflexionstheorie der Moral hat über die Richtigkeit moralischer Handlungsnormen zu befinden, sondern die Ökonomik, die Moral allein hinsichtlich ihrer ökonomischen Sinnhaftigkeit und ihrer marktlichen Durchsetzbarkeit bewertet und so zwischen richtig und falsch alleine auf Grundlage ökonomischer Vorteilsüberlegungen entscheidet.

Zur Begründung seines Ansatzes beruft sich Homann dabei im Wesentlichen auf vier Argumente bzw. Annahmen:

(1) Zum Einen zeichneten sich moderne Gesellschaften durch die Anonymisierung ihrer gesellschaftlichen Strukturen aus, die eine Kontrolle individueller Verhaltensweisen rein auf dem Wege sozialer Überwachung und Sanktionierung verunmöglichten. „Moderne Gesellschaften sind nicht ‚zielverknüpft‘, sondern ‚regelverknüpft‘ (...), sie sind intentional entkoppelt und institutionell verknüpft“ (Homann/Suchanek 2000: 54). Während es in früheren Gesellschaften mit face-to-face-Beziehungen möglich war, Verhalten aufgrund gemeinsamer Zielvorstellungen zu harmonisieren und vermittels sozialer Billigung oder Missbilligung regelkonformen respektive regelwidrigen Handelns durch die Gruppe zu koordinieren, entfällt diese Möglichkeit in modernen Gesellschaften, die sich vor allem dadurch auszeichnen, dass ein Großteil ihrer Austauschbeziehungen über anonyme Märkte geregelt werden. Moralische Normen und gemeinsam geteilte Werthaltungen – so sie in pluralistischen, modernen Gesellschaften überhaupt noch existieren – lassen sich hier nicht mehr auf dem direkten Wege der sozialen Kontrolle durchsetzen mit der Folge, dass eine Verhaltenskoordinierung nur mehr über institutionalisierte Regeln erfolgen kann. Die Antwort auf die Frage, wie Moral innerhalb anonymisierter Gesellschaften zur Geltung gebracht werden kann, lautet für Homann daher: Dies geschieht durch die Umstellung der Verhaltenssteuerung auf die allgemeingültige Regelbindung der Akteure durch eine Rahmenordnung, da so nicht nur der einzelne Akteur je individuell auf bestimmte Verhaltensstandards verpflichtet wird, sondern nun alle Akteure auf gleiche Weise an bestimmte Regeln gebunden sind (vgl. Homann/Suchanek 1987: 115). „Kontrolle läuft jetzt (...) über die Kombination von Eigeninteresse und formellem Sanktionsapparat: Handlungen müssen aus Eigeninteresse erfolgen können, und sie werden durch sanktionsbewehrte Regeln im Sinne des Gemeinwohls kanalisiert“ (Homann/Pies 1994/2009: 59; vgl. auch Homann 2007a: 12f.).

(2) Für die eine moderne Gesellschaft prägenden marktwirtschaftlichen Systeme gilt, dass das einzelne Wirtschaftssubjekt – das Ideal des vollständigen Wettbewerbs vorausgesetzt – mindestens theoretisch zum Leistungswettbewerb gezwungen ist. Jedes ‚Zurückbleiben‘ im Wettbewerb führt zum sofortigen Sieg der Konkurrenz, wobei es unerheblich ist, ob dieses ‚Zurückbleiben‘ durch wirtschaftliches Unvermögen oder andere Gründe verursacht ist. Die Situation, in der sich der einzelne Anbieter in einer Wettbewerbswirtschaft befindet, entspreche, so Homann, der Grundstruktur des aus der Spieltheorie bekannten Gefangenendilemmas. Aufgrund der modellimmanenten Struktur der Dilemmasituation führt eine rationale, individuelle Nutzenverfolgung stets zur kollektiven Selbstschädigung der Akteure, die so zwar für sich das kollektiv schlechteste mögliche Ergebnis erreichen, damit jedoch dem Wohle der Allgemeinheit, d. h. der Konsumenten, dienen (vgl. Homann/Blome-Drees 1992: 32; Homann/Pies 1991/2009: 38f.). Die für Märkte geltenden Wettbewerbsregeln sind be-

wusst so konstruiert, dass sie die Anbieter dazu zwingen, gegen ihre eigentlichen Interessen zu verstoßen, jedoch um den Preis, dass die dabei zutage tretende, an sich erwünschte Dilemmastruktur nicht nur zu Leistungswettbewerb und stetiger Produkt- und Prozessinnovation zwingt, sondern auch einseitige moralische Leistungen der Akteure (spieltheoretisch: kooperatives Verhalten) in der Regel sanktioniert, da diese mit Kosten verbunden sind und mithin zu Wettbewerbsnachteilen führen (vgl. Homann 1994b: 65f.). Da also die Dilemmastruktur des Wettbewerbs klare Grenzen für individuelles moralisches Verhalten setzt, kann Moral nur handlungswirksam werden, wenn zugleich sichergestellt werden kann, dass auch alle übrigen Akteure durch Regeln verlässlich zu bestimmten Verhaltensweisen gezwungen werden können. Homann zieht hieraus zwei wichtige Schlussfolgerungen: Zum einen gilt es, das Wirtschaftssystem als ein mindestens zweistufig ausdifferenziertes Handlungssystem zu begreifen und zwischen den Spielregeln als handlungsbegrenzenden Rahmenvorgaben und Spielzügen als Ausdruck der je individuellen Strategiewahl innerhalb dieser Spielregeln zu unterscheiden. Zum anderen folgert er, dass moralische Normen innerhalb wettbewerblich organisierter Wirtschaftssysteme nur in Form allgemeinverbindlicher Regeln auf Ebene der Rahmenordnung zur Geltung gebracht werden können (vgl. Homann 2001: 93f.), kurz: „Der systematische Ort der Moral in der Marktwirtschaft ist die Rahmenordnung“ (Homann 1993: 112).

(3) Eines der zentralen Probleme jeder normativen Wissenschaft stellt die Sicherstellung der Einhaltung der implementierten Normen und Regeln dar. Dies gilt nicht zuletzt auch für die Wirtschafts- und Unternehmensethik. Hier argumentiert Homann, dass die Gewährleistung regelkonformen Verhaltens der Wirtschaftsakteure wesentlich von der anreizkompatiblen Ausgestaltung der wirtschaftlichen Rahmenordnung abhängt. Was genau hierunter zu verstehen ist, bleibt jedoch in seinen Ausführungen unbestimmt. So lassen sich mindestens zwei unterschiedliche Lesarten rekonstruieren, eine gemäßigte und eine radikale. In der gemäßigten Form besagt das Argument der Anreizkompatibilität, dass Rahmenordnungen so auszugestalten seien, dass sie erwünschtes, moralisches Verhalten belohnen und unerwünschtes, unmoralisches Verhalten bestrafen (vgl. Homann/Blome-Drees 1992: 94). Letztendlich gehe es darum, Moral dadurch zu ermöglichen, dass die systemimmanente Logik des Gefangenendilemmas auf der Ebene der Rahmenordnung nutzbar gemacht wird, indem auf Basis einer exogen vorgegebenen Moral Verhaltensrichtlinien allgemeinverbindlich gemacht und qua rechtsstaatlichem Sanktionsapparat (z. B. im Bereich der Umweltgesetzgebung) oder mittels sanktionsbewehrter Branchenstandards (z. B. Responsible Care Programm der Chemischen Industrie) durchgesetzt werden; dadurch verändert sich die Auszahlungsmatrix der am Gefangenendilemma beteiligten Spieler zugunsten moralisch beabsichtigter Kooperation. Um die Anreizwirkung der betreffenden Arrangements auch unter den *worst-case*-Bedingungen rein eigennutzorientierter Spieler zu testen, schlägt Homann eine als H(omo)-O(economicus)-Test bezeichnete Prüfroutine vor, mit deren Hilfe die Wirkungen alternativer institutioneller Arrangements aufgezeigt werden sollen. Nur wenn sich die betreffenden Arrangements H-O-resistent ausgestalten ließen und auch im ‚worst case‘ rein eigennutzorientierter Spieler zu den gesamtgesellschaftlich erwünschten moralischen Ergebnissen führten, könne ihre Umsetzung empfohlen werden (vgl. Homann/Blome-Drees 1992: 95; Homann 1994c: 125ff.). In seiner radikalen Lesart dagegen besagt das Argument der Anreizkompatibilität, dass

moralische Forderungen nur dann erhoben werden können, wenn sie den – von Homann unterstellten – generell eigennutzorientierten Erwartungen der Marktakteure nicht zuwiderlaufen. In diesem Sinne muss sich eine Moral als ökonomisch produktiv erweisen (vgl. Homann 2007c: 25), kann also nur dadurch wirksam werden, dass sie den ökonomischen Vorteilerwartungen der Akteure mindestens nicht entgegensteht. Während Homann in seinen frühen Schriften eher vertragstheoretisch argumentiert, um die Legitimität gesellschaftlicher moralischer Arrangements aufzuweisen (vgl. z. B. Homann 1989: 41), vertritt er zur Begründung dieser radikaleren Position anreizkompatibler Moralgestaltung nun eine stärker evolutorische Sichtweise der Moralentwicklung, der zufolge Moral sich aufgrund ihrer ökonomischen Nützlichkeit durchsetzt (vgl. Homann 2007c: 25f.). Er bringt diese darwinistisch angehauchte Sicht moralischen Handelns auf den Punkt, wenn er schreibt: „Moral wird nur in der Anreizlogik der Ökonomik wirksam oder gar nicht“ (Homann 2007a: 14). Im Umkehrschluss bedeutet dies: Eine den Anforderungen der Ökonomie zuwiderlaufende Moral wird langfristig „ausgemeldet“.

(4) Damit stellt sich für Homann die Frage nach den Möglichkeiten der Implementierung und Stabilisierung von Moral. Mindestens seit Kant habe die philosophische Ethik vor allem Begründungsfragen in den Fokus ihrer Betrachtungen gestellt mit der bedenklichen Folge, dass die im Rahmen einer normativen Ethik stets auch mitzudenkenden Fragen der Implementierung moralischer Vorschriften aus dem Blick geraten seien: „Das Implementierungsproblem stellt die offene Flanke der modernen philosophischen Ethik dar“ (Homann 2001: 86). Allerdings müsse das traditionelle pädagogische Projekt einer Verbesserung der Gesellschaft durch moralische Erziehung des Einzelnen angesichts historischer Erfahrungen als gescheitert betrachtet werden. Die Implementierung von Moral lasse sich somit in modernen Gesellschaften nicht durch unmittelbare individuelle ethische Anleitung zu richtigem Handeln gewährleisten. Da die für die Moderne typische funktionale Ausdifferenzierung verschiedener Subsysteme den Einzelnen in verschiedene Systemzusammenhänge stellt und ihn damit den Funktionsimperativen verschiedener Subsysteme unterwirft, darf Homann zufolge die Moral sich nicht mehr im Sinne eines einfachen Handlungsimperativs an das einzelne Handlungssubjekt richten, sie muss vielmehr bei der Frage ihrer Durchsetzung das Subsystem mit seinen jeweiligen Funktionsimperativen beachten. Adam Smith, so Homann, habe dies erkannt, indem er seine Betrachtungen von der Begründung der Moral (*Theory of Moral Sentiments*) abgekehrt und sich den Implementierungsbedingungen moralischer Sollensforderungen (*Wealth of Nations*) zugewandt habe. Somit habe er als einer der ersten neuzeitlichen Theoretiker verstanden, dass die Durchsetzung moralischer Normen nicht mehr als Ergebnis „ethischer Gefühle“ betrachtet werden könne, sondern vielmehr „die Implementierung moralischer Normen auf das unmittelbar handlungsleitende Motiv individuellen Vorteilsstrebens gegründet werden“ müsse (Homann 2001: 91). Nach Homanns Auffassung bleibt Smith dabei stets „Moralphilosoph“, der in seinem *Wealth of Nations* jedoch, ganz im Sinne Homanns, gleichsam die Ökonomik als Fortführung der Moral mit anderen Mitteln begreife, da es ihm nun um die anreizkompatible Durchsetzung der Moral ginge. „Moralische Normen setzen sich in der modernen Gesellschaft nach Smith durch nur im Schlepptau, im Windschatten von Vorteilerwartungen und nicht aufgrund der Internalisierung ‚ethi-

scher Gefühle“ (Homann 2001: 91). Wir werden auf diese Interpretation Adam Smiths durch Karl Homann noch zu sprechen kommen.

In der Gesamtschau ergibt sich somit ein Bild, in dem die Richtigkeit moralischer Forderungen vor allem von ihrer Funktionalität zur Lösung ökonomischer Probleme und ihrer anreizkompatiblen Durchsetzung innerhalb der Wirtschaft bestimmt ist. Zwar sieht Homann nicht ganz zu Unrecht die Möglichkeit einer Stabilisierung moralischer Imperative durch die Implementierung allgemeinverbindlicher Regeln auf der Ebene einer für alle geltenden Rahmenordnung bestimmt, jedoch beginnt er zunehmend die Frage nach der Begründung von Moral nicht mehr auf der Ebene der Ethik, sondern vor allem auf der Ebene der Ökonomik zu stellen. Während die Antwort auf die Implementierungsfrage der Moral ursprünglich im Rahmen der wechselseitigen Heuristik und Restriktionsanalyse von Ethik und Ökonomik gesucht wurde (vgl. Homann/Blome-Drees 1992: 100) und auf dieser Basis die „zweckdienliche“ Ausgestaltung der Moral ermöglichenden Regeln diskutiert wurde, tritt nun an diese Stelle zunehmend die Forderung nach einer ökonomiekonformen Ausgestaltung von Moral. Ging Homann in seinen früheren Schriften von zwei gleichberechtigten Diskursen über Moral innerhalb der Ethik und der Ökonomik aus (vgl. Homann 1994a: 16ff.), so werden in dieser radikaleren Sichtweise moralische Regeln nicht mehr durch ein ethisch begründetes Sollensprinzip begründet, sondern durch ihre ökonomische Nützlichkeit. Damit löst sich der Anspruch der Ethik, Regeln für richtiges menschliches Handeln zu erarbeiten, in der Ökonomik als Leitdisziplin auf (vgl. Abländer 2005), an deren Kriterien nun alle Geltungsansprüche zu messen sind; das Ergebnis „ist die Subsumption der Moral unter die Ökonomie“ (Berger 2007: 38). Damit kulminiert Homanns heutiges Ethikverständnis in einem Punkt, der weit von unserer Sichtweise der Wirtschafts- und Unternehmensethik als angewandte Ethik entfernt ist.

Dass diese Schlussfolgerung jedoch nicht zwingend aus seinen Annahmen folgt, erhellt die nähere Analyse seiner Argumente. Wir wollen im Folgenden vier wesentliche Grundlagen der Homannschen Wirtschafts- und Unternehmensethikkonzeption näher beleuchten, ohne dabei allerdings den Anspruch auf Vollständigkeit zu erheben. Es sind diese: die von Homann unterstellte Dichotomie von Handlungspräferenzen und Handlungsbeschränkung (Kap. 3), seine Interpretation des Gefangenendilemmas als Grundmuster marktlicher Wettbewerbsstrukturen (Kap. 4), seine Annahmen über die Verhaltenssteuerung in anonymen Großgesellschaften (Kap. 5) und seine Einschätzung der Steuerungswirkung ökonomischer Anreize (Kap. 6).

3. Kritik der Dichotomie von Handlungspräferenz und Handlungsbeschränkung

Zu den wichtigsten Besonderheiten der Homannschen Konzeption von Wirtschaftsethik zählen ihre zweistufige Ausgestaltung (Spielregeln, Spielzüge) und die hervorgehobene Bedeutung einer Rahmenordnung zur Stabilisierung und Durchsetzung von Moral. Homanns Konzept erweist sich so nach seiner Grundvorstellung insbesondere im Kontext der bundesdeutschen Wirtschaftsverfassung als direkt anschlussfähig an das Konzept der Sozialen Marktwirtschaft, und es muss Homann als bedeutendes Verdienst angerechnet werden, hier Pionierarbeit geleistet zu haben. Umso erstaunlicher ist es, dass er selbst die Anschlussfähigkeit seiner Wirtschaftsethik an das Kon-

zept der Sozialen Marktwirtschaft erst vergleichsweise spät thematisiert (vgl. Homann 2007a), obwohl insbesondere sein Schüler Ingo Pies sich ausführlich mit den theoretischen Konzepten führender Vertreter und Kritiker der Theorie der Sozialen Marktwirtschaft auseinandergesetzt hat (vgl. u. a. Pies 2001; Pies/Leschke 2002; 2003).

Stattdessen führt Homann die theoretischen Grundlagen seines Ansatzes in den meisten seiner Schriften auf James Buchanan zurück (vgl. u. a. Homann 1994a: 23-26; Homann/Pies 2000/2009: 108; Homann 2005: 200); dieser rekonstruiert Handlungen als Kompositum von den die Handlung bestimmenden Präferenzen der Handlungssubjekte und den Handlungsrestriktionen, denen sie bei der Verfolgung ihrer Präferenzen unterliegen. Auf dieser Grundlage folgert Homann, dass Moral innerhalb der Gesellschaft nicht durch eine Änderung der Präferenzen, sondern nur durch eine Änderung der Restriktionen sichergestellt werden könne. Zwar könnte man hier argumentieren, dass Homann die Frage der moralischen Präferenzen damit letztlich weiterhin unbeantwortet lässt, da dieses Problem eben nun auf die Ebene der Rahmenordnung verlagert wird, denn wie sonst ließe sich die Motivation der Akteure zur gemeinsamen Festschreibung von Moral in Form allgemeinverbindlicher Regeln erklären, wenn nicht durch ihre spezifischen Präferenzen? Homann selbst versucht die (freiwillige) Mitwirkung der ökonomischen Akteure bei der Gestaltung und Fortschreibung der wirtschaftlichen Rahmenordnung jedoch durch die ökonomische Vorteilhaftigkeit rahmenpolitischer Vorgaben zu erklären, die eine Mitwirkung der Akteure auch ökonomisch sinnvoll erscheinen ließe (vgl. Homann 2007a: 51 ff.). Allerdings bleibt diese Antwort ziemlich unbefriedigend, da sich in unseren Augen allein aus der ökonomischen Vorteilhaftigkeit einer Handlung, selbst wenn sie von den Beteiligten überhaupt gesehen wird, weder eine politische oder moralische Mitwirkungspflicht ableiten lässt noch, wie Homann meint, hieraus eine zwingende Verpflichtung zur Mitwirkung auch an ihrer Umsetzung folgt. Selbst im Sinne Homanns ist die Rahmenordnung ja der systematische Ort der Moral und nicht (nur) der ökonomischen Vorteile, so dass sich die Frage stellt, was den Einzelnen zur Mitwirkung bei der Implementierung moralischer Regeln veranlassen könnte, wenn diese für ihn überwiegend ökonomische Nachteile nach sich zögen. Dieses Argument sei jedoch nur am Rande erwähnt und soll hier nicht weiter verfolgt werden.

Bedeutsamer scheinen uns hier zwei andere Probleme: Zum einen ist die Einschränkung von Handlungsmöglichkeiten durch systematische oder situative Restriktionen keine neue Erkenntnis, bildet sie ja gerade einen der wichtigsten Ausgangspunkte für eine angewandte Ethik (vgl. Toulmin 1986). Dass also auch die Durchsetzung moralischer Imperative gewissen Restriktionen unterliegt, wird von uns fraglos anerkannt, wengleich, und das sei an dieser Stelle bereits vorausgeschickt, der von Homann gerne zitierte Grundsatz „*ultra posse nemo obligatur*“ (u. a. Homann 1999/2002: 220; Homann 2001: 100; Homann/Lütge 2004: 51; Homann 2008: 3) zwar den einzelnen Akteur in der in Frage kommenden Situation für seine Nichteinhaltung der Moral exkulpieren mag, die Gültigkeit einer begründeten moralischen Forderung jedoch nicht *per se* außer Kraft setzt. Ob hier die ökonomischen Nachteile einer moralischen Handlung bereits als hinreichender Grund angesehen werden können, um den einzelnen Akteur von Moral freizustellen, ist eine ganz andere Frage. Und ob hieraus gar abgeleitet werden kann, wie Homann und Pies an anderer Stelle mit einer sehr gewag-

ten Kantinterpretation behaupten, dass das moralische Sollen als Wollen rekonstruiert werden müsse (vgl. Homann/Pies 2000/2009: 108f.), darf nicht zuletzt mit Berufung auf einen weniger einseitig interpretierten Kant durchaus bezweifelt werden. Schließlich ist für Kant der „gute Wille“ nicht zu sehen als „ein bloßer Wunsch, sondern als die Aufbietung aller Mittel, soweit sie in unserer Gewalt sind“ (Kant 1989: BA3). Daraus ergibt sich ein Verpflichtungscharakter des guten Willens, der durchaus die Inkaufnahme ökonomischer Nachteile mit einschließt; dem ökonomischen Akteur wird also bei Kant deutlich mehr zugemutet als bei Homann. Zu beachten ist daher, dass es bei der Frage nach den Handlungsbeschränkungen im Sinne der angewandten Ethik stets nur um die Durchsetzung einer Moral gehen kann, deren Sollenscharakter anerkannt, d. h. die auch ethisch legitimiert und nicht nur ökonomisch vorteilhaft ist.

Es geht bei der Gültigkeit moralischer Normen auch nicht um die Änderung von Präferenzen zur Durchsetzung von Moral. Würde die Durchsetzung von Moral durch veränderte ‚moralische Präferenzen‘ gefordert, sprächen wir von einer anderen als der gegebenen Moral. Dies aber kann nur bedeuten, dass die gegebene Moral, aus welchen Gründen auch immer, nicht (länger) ethisch legitimiert wäre und daher andere Verhaltensregeln gefordert werden müssten. Es handelt sich bei Homanns Dichotomie von moralischen Präferenzen und Moral behindernden Restriktionen also nicht um ein „Entweder-Oder“, sondern bestenfalls um ein „Sowohl-als-Auch“. Mit anderen Worten: Es geht im Sinne einer angewandten Ethik stets um die Frage der Legitimation einer bestimmten Moral *und zugleich* um deren Durchsetzbarkeit unter gegebenen Bedingungen. Damit ergibt sich in unseren Augen aber ein zweites Problem: Gesetzt den Fall, es seien tatsächlich ethisch nicht legitimierbare Präferenzen wirksam, die den einzelnen Akteur zu unmoralischem Verhalten verleiten, dann könnte dieses Verhalten, Homann zufolge, nur durch die anreizkompatible Umgestaltung der Rahmenordnung in die richtigen Bahnen geleitet werden. Dies bedeutet jedoch noch nicht, dass damit der Beweis erbracht wäre, dass nur eine in diesem Sinne durchsetzungsfähige Moral ethisch legitimiert wäre. Die Richtigkeit von Moral wird noch nicht durch die Möglichkeit ihrer Implementierung und die Wahrscheinlichkeit ihrer Durchsetzbarkeit entschieden; wäre dies der Fall, wäre im Umkehrschluss jede Moral, solange sie nur durchsetzbar ist, per se legitimiert, auch die einer Mafia. Worum es in unseren Augen also nur gehen kann, und hier sind die Verdienste Homanns unbestritten, ist die Untersuchung der Durchsetzbarkeit legitimer moralischer Forderungen unter den Bedingungen moderner Marktwirtschaften und unter der Annahme des „worst-case-Szenarios“ eines vollkommen eigennützigen homo oeconomicus als dominantem Handlungsakteur dieser Wirtschaft. Diese Untersuchung ist hilfreich im Hinblick auf die Abschätzung der Steuerungsleistung moralischer Normen. Auf die Klärung dieser Frage hat sich die Ökonomik als positive Ökonomik zu bescheiden; Aussagen über die Richtigkeit von Moral zu treffen ist dagegen nicht Aufgabe einer normativen Ökonomik, sondern der Ethik.

4. Kritik des Gefangenendilemmas als Grundstruktur einer Wettbewerbswirtschaft

Mit seiner Interpretation des Wettbewerbs als einer dem spieltheoretischen Modell des Gefangenendilemmas vergleichbaren Dilemmasituation legt Homann einen wichtigen

Grundstein für das Verständnis der Durchsetzbarkeit von Moral unter Konkurrenzbedingungen. Jedoch scheint es etwas voreilig, allein aus dieser Analogie die generelle (ethische) Vorzugswürdigkeit des Wettbewerbs ableiten zu wollen (vgl. Homann/Pies 1991/2009: 38f.; Homann/Blome Drees 1992: 24ff.). Natürlich gibt es durchaus gute Gründe dafür, dass eine Wettbewerbswirtschaft auch aus moralphilosophischer Sicht Vorzüge gegenüber anderen wirtschaftlichen Organisationsformen aufweist. Auch wenn wohl die Behauptung zu weit geht, „dass die Marktwirtschaft als solche ein durch und durch moralisches Unternehmen mit einem expliziten ethischen Programm ist“ (Homann 2007a: 22), so wird man, ohne damit dem Wettbewerb notwendigerweise einen moralischen Eigenwert zuzusprechen, doch zugestehen müssen, dass er durchaus der Realisierung gesellschaftlicher Grundwerte, wie Freiheit oder Gerechtigkeit, dient (vgl. u. a. Eucken 1990: 317; Röpke 1994: 331f.; Müller-Armack 1948b: 86). Problematisch erscheint also nicht das Argument der moralischen Vorzugswürdigkeit des Wettbewerbs an sich als vielmehr dessen Herleitung aus der Annahme der aus der Gefangenendilemma-Situation des Wettbewerbs resultierenden gesamtgesellschaftlichen Vorteile.

Dass sich die ethische Vorzugswürdigkeit des Wettbewerbs nicht aus den Vorzügen der zur wechselseitigen Schädigung verdamnten Anbieter im Oligopol ergibt, die im Kampf um Marktanteile stets zum Leistungswettbewerb zum Wohle ihrer Konsumenten gezwungen sind, ergibt sich vor allem aus *drei* mit dieser Behauptung verknüpften *Interpretationsschwächen*. *Zum Ersten* interpretiert Homann das Gefangenendilemma in einer Art und Weise, welche die Aussagekraft des Modells deutlich übersteigt, denn in der originären spieltheoretischen Situation des reinen Gefangenendilemmas ist der „lachende Dritte“ – sprich: der vom Leistungswettbewerb profitierende Konsument – streng genommen gar nicht vorgesehen. Die Aussage des ursprünglichen Gefangenendilemmas lautet vielmehr, dass in dieser Situation unter Annahme individuell rationalen Verhaltens im Gegenteil die Verfolgung des individuellen Nutzenmaximums gerade nicht zum gesamtgesellschaftlichen Nutzenoptimum führt und dass selbst der einzelne Akteur für sich ein suboptimales Ergebnis realisiert. Im Sinne der Spieltheorie ist hier unter Gesellschaft lediglich die Gemeinschaft der beiden Gefangenen zu verstehen. Ob das von diesen ‚Spielern‘ realisierte Ergebnis für ‚Nicht-Spieler‘ von Vorteil oder von Nachteil ist, wird dabei nicht thematisiert (vgl. u. a. Axelrod 1995: 8ff.). *Zum Zweiten* fokussiert sich Homann in seiner Wettbewerbsanalogie stets nur auf die Situation der Marktanbieter, die als Spieler in einem Gefangenendilemma zur kollektiven Selbstschädigung zu Gunsten ihrer Konsumenten gezwungen seien (vgl. Homann/Pies 1991/2009: 38f.; Homann 1994b: 65f.) und blendet die ebenfalls dem Gefangenendilemma ähnlichen Konstellationen auf der Nachfrageseite aus. Indessen befinden sich auf Märkten nicht nur Anbieter, sondern auch Nachfrager in einer Dilemmasituation. So lässt sich argumentieren, dass die das Konsumverhalten beeinflussenden sozialen Mechanismen, wie Streben nach Prestige, Geltungsbedürfnis oder durch Werbung suggerierte (falsche) Nutzenerwartungen letztlich in analoger Weise zur kollektiven Selbstschädigung der Konsumenten zum Wohle der Produzenten beitragen. Damit aber fällt das ‚spieltheoretisch‘ abgeleitete Argument der ethischen Vorzugswürdigkeit von Wettbewerbswirtschaften, da sie dem ausschließlichen Wohle der Konsumenten dienen, in sich zusammen.

Allerdings sieht Homann durchaus auch die Nachteile eines derartigen Wettbewerbsdilemmas: Da im ökonomischen Wettbewerb nicht zwischen den handlungsleitenden Motiven der Akteure unterschieden wird, sondern lediglich deren ökonomische Leistungsfähigkeit (bessere Qualität, günstigere Preise etc.) für ihren Erfolg ausschlaggebend ist, führen die in der Regel mit höheren Kosten verbundenen sozialen und moralischen Leistungen einzelner Akteure regelmäßig zu Wettbewerbsnachteilen. In gewisser Weise zwingt Wettbewerb daher – in der Sprache der Spieltheorie – zur Defektion, d. h. zur Schädigung des Mitspielers zum vermeintlich eigenen Vorteil. Da sich die Motive der Spieler nicht verändern lassen und moralische Appelle an den Einzelnen in den Augen Homanns sinnlos sind, bedürfte es der Veränderung der Auszahlungsmatrix durch die Vorgaben einer Rahmenordnung, um so kooperative Spielzüge der Teilnehmer vorteilhaft werden zu lassen und damit moralisches Verhalten unter Wettbewerbsbedingungen zu stabilisieren. Interessanterweise ist dies aber nicht die Schlussfolgerung, die Robert Axelrod aus seiner Analyse iterierter Gefangenendilemmasituationen zieht. Vorausgesetzt, die Spieler sind in der Lage, Erfahrungswissen zu akkumulieren, dann werden, so das Argument Axelrods, in iterierten Gefangenendilemmata mit n Teilnehmern langfristig stabile Kooperationspartnerschaften entstehen und es wird sich eine gesellschaftliche Moral entwickeln (vgl. Axelrod 1995: 151-172). Reines Defektieren stellt mithin keine langfristig erfolgreiche Strategie dar, da der durchgängig nur am eigenen Nutzen orientierte Spieler auf Dauer keine Kooperationsgewinne mehr realisieren kann, weil er keine Kooperationspartner mehr findet. Die Schlussfolgerung, die sich so mit Axelrod aus der Analyse von Gefangenendilemmasituationen ziehen lässt, ist den Konklusionen Homanns diametral entgegengesetzt: Nicht der kooperative Spieler, der stets Gefahr läuft, für sein moralisches Verhalten bestraft und durch seine defektierenden Mitspieler ausgebeutet zu werden, wird langfristig unter Dilemmabedingungen eliminiert, sondern umgekehrt gerade der Defektierer, der sich durch seine Strategie auf Dauer ins soziale und ökonomische Abseits begibt. Folgt man diesem Gedanken Axelrods, heißt das: Wettbewerb zwingt zur Moral – aber nicht notwendig zu Gunsten der Verbraucher!

Die Stärke der Analogie von Gefangenendilemma und Wettbewerb liegt daher weder im Aufweis der positiven Effekte des Wettbewerbs – diese lassen sich nur außerhalb des Modells konstruieren – noch in der Analyse der Unabwendbarkeit eines durch die Rahmenbedingungen erzwungenen ökonomisch rationalen Verhaltens. Vielmehr stellt das Gefangenendilemma einen Analyserahmen bereit, der es ermöglichen soll, Schwierigkeiten bei der Durchsetzung moralischer Forderungen innerhalb wettbewerblich ausgestalteter Wirtschaftssysteme zu identifizieren. Allerdings – und das ist die Schwachstelle des Gefangenendilemmas als Analyseinstrument – greift diese Analyse nur unter der Modellprämisse des von Homann unterstellten rationalen und rein eigennutzorientierten Verhaltens der Akteure. Unterstellt man hingegen, dass moralische Regeln bereits eine Rahmenvorgabe für gesellschaftlich akzeptiertes Handeln darstellen und auf dem Wege der Sozialisation vermittelt werden – wie dies von Adam Smith bereits erkannt wurde (vgl. Smith 1985: 166ff.) –, dann führt dies zur Frage nach dem Stellenwert der individuellen Moral, verstanden als Einsicht in die *Richtigkeit* und *nicht* in die *Vorteilhaftigkeit* des eigenen Verhaltens, in Karl Homanns Theoriekonzeption. Ausgehend von der Prämisse strikter Eigennutzorientierung der Marktakteure plädiert Homann für die anreizkompatible Ausgestaltung der wirtschaftlichen Rah-

menordnung, die es erlauben soll, eigennütziges wirtschaftliches Verhalten in den Dienst der gesellschaftlichen Moral zu stellen. Alle an das Individuum als Wirtschaftsakteur gerichteten ethischen Forderungen hält er für bloße moralische Appelle, die unter den Bedingungen moderner Marktwirtschaften ungehört verhallen müssen.

Mit Bezug auf Joseph Kardinal Ratzinger stellt er fest, dass jede Moral, die „die Sachkenntnis der Wirtschaftsgesetze überspringen zu können meint, (...) nicht Moral, sondern Moralismus, also das Gegenteil von Moral“ sei (Homann 2007c: 23; Ratzinger 1986/2007: 68). Hieraus folgert er: „Aus dem grundlegenden Gesetz der Ökonomik, dass Menschen ihren Anreizen folgen und unter Wettbewerbsbedingungen folgen müssen, resultiert, dass Moral (...) nur dann befolgt wird, wenn ihre Forderungen anreizkompatibel (gemacht worden) sind“ (Homann 2007c: 35). Allerdings scheint Karl Homann den zweiten Teil seines Ratzinger-Zitates übersehen zu haben, denn Ratzinger fährt fort: „Eine Sachlichkeit, die ohne das Ethos auszukommen meint, ist Verkennung der Wirklichkeit des Menschen und damit Unsachlichkeit“ (Ratzinger 1986/2007: 68). Wenngleich dieser Vorwurf sicherlich nicht direkt auf Homanns Aussagen bezogen war, so müssen dessen Bemühungen, in den Schriften der katholischen Soziallehre zur Wirtschaft eine ökonomische Ethik *ante litteram* entdecken zu wollen, angesichts dieser Zurückweisung doch skeptisch betrachtet werden (vgl. auch Bernhard 2009: 10ff.). Dennoch scheint sich Homann nicht zur Gänze von der verhaltensteuernden Funktion der Individualmoral verabschieden zu wollen. Da in einer Welt beschränkten Wissens und dynamischer Entwicklung nicht alle Probleme durch gesetzliche Bestimmungen ex ante geregelt werden können, habe die individuelle Moral eine unverzichtbare Aufgabe zu übernehmen – wenngleich Homann darauf verzichtet, diese an dieser Stelle näher zu bestimmen (vgl. Homann 2007a: 12). Allerdings fügt Homann sogleich an, dass Moral nur innerhalb der anreizkompatiblen Rahmenordnung durchsetzbar sei und fährt fort: „Nicht Domestizierung des Eigeninteresses ist das ethische Programm; sondern die Stärkung, Entfesselung des Eigeninteresses unter einer geeigneten Rahmenordnung, weil dadurch den Interessen der Mitmenschen (...) am effizientesten gedient ist“ (Homann 2007a: 13). Damit aber erhebt Homann das, was im Gefangenendilemma als Modellprämisse menschlichen Verhaltens, also zur Durchführung eines Gedankenexperiments, vorausgesetzt wird, in den Rang einer normativen Forderung.

Ein weiterer nahe liegender, aber aus Sicht Homanns irreführender Einwand gegen seine Analyse von „Dilemmastrukturen“ mit Hilfe des einfachen nicht iterierten Zwei-Personen-Gefangenendilemmas – er selbst spricht vom „klassische[n] Gefangenendilemma in Normalform“ (Homann 2002: 95) – ist der Hinweis auf wichtige spieltheoretische Weiterentwicklungen der letzten 50 Jahre, so etwa Untersuchungen zu iterierten Dilemmaspielen oder die Erweiterung des spieltheoretischen Instrumentariums um andere spieltheoretische Ansätze wie Ultimatum- und Diktatorspiele, Chicken Game u.v.a.m., die von ihm nicht zur Kenntnis genommen würden. Hier beruft sich Homann auf seine paradigmatische Verwendung des einfachen Zwei-Personen-Gefangenendilemmas, bei der es nicht „um Spieltheorie im üblichen Sinne“ (ebd.) gehe. Dies ist jedoch nur begrenzt richtig: Die von uns soeben dargestellte Analyse iterierter Gefangenendilemmaspiele bei Axelrod führt ja zu grundlegenden Unterschieden in der Art der sozialen Selektion, die wirtschaftsethisch hoch relevant sind:

Im iterierten Gefangenendilemma lohnt sich Defektion plötzlich nicht mehr, wie Homann dies nahelegt, sie wird vielmehr zu einer gesellschaftlich negativ sanktionierten und daher auch für den eigennutzorientierten Defektor zu einer im Sinne seiner eigenen Absichten schädlichen Strategie.

Dasselbe gilt für die Analyse des Wechselspiels von Kooperation und Defektion, das beim Zwei-Personen-Gefangenendilemma auch konzeptionell nicht richtig verstanden werden kann. Wenn Homann (2002: 98) schreibt: „[U]m die soziale Ordnung zu kippen, reicht ein Einzelner, der defektiert, aus, weil er als einzelner über kurz oder lang alle anderen auf die Strategie der Gegendefektion zwingen kann“, so übersieht er nicht nur die soziale Realität einer funktionierenden Eigentumsgesellschaft, in der die aussichtsreiche, wenn auch rechtswidrige „Geschäftsidee“ des Diebes gerade auf seiner (weitgehend gerechtfertigten) Erwartung beruht, dass der allgemeine Eigentumsrespekt auch seiner unrechtmäßig angeeigneten Beute zu Gute kommen werde und er daher seinerseits wohl nicht bestohlen werden würde. – Gerade dies aber begründet letztlich die Unmoral des Diebstahls im Kantischen Sinne, da der Dieb spieltheoretisch gesprochen eine Free-Rider Position einnimmt und seinem Handeln eine Maxime zugrunde legt, die nach den Grundsätzen der Kategorischen Imperativs eben nicht verallgemeinerungsfähig ist. – Homann ignoriert darüber hinaus auch die Resultate einfacher n-Personen-Gefangenendilemmata, die – etwa am Beispiel einer nachhaltigen vs. nachhaltigkeitswidrigen Befischung einer Gemeinschaftsressource (vgl. etwa Nagel/Eger 1997: 38f.) – zeigen, dass eine kleine, aber deutlich über 1 und erst recht über 0 liegende Anzahl von Defektierern mit einer hohen Anzahl von Kooperativspielern (z. B. nachhaltig fischenden Nutzern der Allmenderessource ‚See‘) auch längerfristig zusammenleben kann, *solange kritische Koalitionsgrößen nicht über- bzw. unterschritten werden*. Und dafür, dass die Zahl der Defektierer nicht allzu groß wird, sorgen z.B. bei der Gefährdung des Privateigentums durch den Dieb Polizei und Justiz und bei der befürchteten Übernutzung der Fischgründe und anderer „Allmenderessourcen“ oftmals kollektive Regeln der Nutzungsberechtigten, deren weitgehende, aber höchst selten perfekte Einhaltung in vielen Fällen sehr kostengünstig durch die soziale Kontrolle seitens eben dieser Nutzergemeinschaft sichergestellt wird (vgl. Ostrom 1999). Ausgehend vom Zwei-Personen-Gefangenendilemma auf eine beliebige Personenzahl zu schließen, wie Homann (2002: 98) dies tut, wenn er kurzerhand von „beide/alle“ spricht, ist ähnlich irreführend, wie wenn man 2 als eine gute Approximation an unendlich oder das Dyopol als eine ausreichende Annäherung an das Modell der vollkommenen Konkurrenz ansieht.

Schließlich ist darauf hinzuweisen, dass die „Logik der Situation“ auch im Denkschema des homo oeconomicus, den Homann seinen Modellüberlegungen nicht im Sinne eines realistischen Menschenbildes, wohl aber im Sinne eines „präempirischen Schemas“ (Homann 2002: 75-77) zugrunde legt, gerade in spieltheoretischen Kontexten oft nicht allein durch die formale Auszahlungsmatrix, sondern auch durch die sprachliche Darstellung des Spiels bestimmt wird. Dies hat der Ökonomie-Nobelpreisträger Reinhard Selten (2000) anhand zweier logisch-mathematisch äquivalenter Dilemmasituationen mit unterschiedlichen Darstellungsformen und damit verbundenen unterschiedlichen Kooperationsfolgen eindrücklich demonstriert. Das zeigt, dass die „Logik der Situation“, auf die es Karl Homann ja ankommt, selbst in vermeintlich klinisch-

aseptischen Modellfall der Spieltheorie, nicht nur durch die „objektiven“ Auszahlungen, sondern auch durch die kognitive Erfassung der zugrunde liegenden Situation bestimmt sein kann. In weit höherem Maße muss dies für komplexere, aber realistischere Konstellationen gelten, die sich nicht durch einfache Auszahlungsmatrizen charakterisieren lassen (vgl. auch Beschorner/Nutzinger 2007).

5. Verhaltenssteuerung in anonymen Gesellschaften auf Ebene der Rahmenordnung

Ein weiteres zentrales Argument dafür, dass Homann die Rahmenordnung als systematischen Ort der Moral betrachtet, ist sein Hinweis darauf, dass anonyme moderne Gesellschaften „Nichtnullsummenspiele“ spielten: Während in vormodernen Gesellschaften die Verfolgung der eigenen wirtschaftlichen Vorteile stets zu Lasten der übrigen Akteure ging und kanonisches Zinsverbot und die Verurteilung der Habsucht (Plenoxia) daher moralisch geboten schienen, um die Gemeinschaft vor den schädlichen Auswirkungen übermäßigen wirtschaftlichen Vorteilsstrebens Einzelner zu schützen, würden in modernen Gesellschaften „Nichtnullsummenspiele“ gespielt, so dass die Verfolgung der eigenen ökonomischen Vorteile regelmäßig auch zu Gunsten aller übrigen Akteure wirksam werde (vgl. Homann 2005: 205f.; 2007a: 10f.). Entsprechend bedürfe es eines Paradigmenwechsels innerhalb der Ethik: Nicht mehr die Frage nach der Qualität moralischen Handelns, sondern nach der Durchsetzbarkeit von Moral müsse im Vordergrund der Betrachtungen stehen. Adam Smith habe dies klar erkannt, und er habe diesen Paradigmenwechsel innerhalb der Ethik eingeleitet (vgl. Homann 2007a: 40), indem er im *Wealth of Nations* die Frage nach den Möglichkeiten zur Implementierung von Moral direkt mit dem unmittelbar handlungsleitenden Motiv individuellen Vorteilsstrebens verknüpfte (vgl. Homann 2001: 90f.): „Flankiert von Wettbewerb und sanktionsbewehrter Rahmenordnung, avanciert damit bei und seit Adam Smith die Verfolgung des Eigeninteresses zu der auf die moderne Gesellschaft präzise zugeschnittenen Form der sozialen (!) Kontrolle“ (Homann 2001: 95).

Diese Indienstnahme Adam Smiths für eine „ökonomische Ethik“ scheint in mehrfacher Hinsicht bedenklich. So gilt es *zum Ersten* festzuhalten, dass Adam Smith seine moralphilosophische Position, wie sie von ihm in der *Theory of Moral Sentiments* (1759) vertreten wurde, niemals aufgegeben hat und stets auch im wirtschaftlichen Handeln die Verträglichkeit dieses Handelns mit dem Urteil des unparteiischen Zuschauers anmahnt. Hier macht es wenig Sinn, erneut eine Art „Umschwungtheorie“ oder einen Paradigmenwechsel in Smiths Werk konstatieren zu wollen, wie dies bereits unter dem Stichwort des insbesondere in der deutschen Forschung beliebten „Adam Smith-Problems“ (Oncken 1898) Ende des 19. Jahrhunderts diskutiert wurde (vgl. Patzen 1991, Abländer 2007: 147-153). Das Resultat der umfangreichen angelsächsischen Smith-Forschung der letzten 100 Jahre ist in diesem Punkt eindeutig: „The so-called ‘Adam Smith problem’ was a pseudo-problem based on ignorance and misunderstanding“ (Raphael/Macfie 1984: 20).

Zum Zweiten scheint die Behauptung mindestens problematisch, Adam Smith habe mit seinem *Wealth of Nations* die Bedingungen zur Durchsetzung von Moral unter geänderten Gesellschaftsbedingungen zu untersuchen beabsichtigt. Hierfür gibt es keine Belege, im Gegenteil: Smith selbst betont wiederholt die mit der Ausweitung der Marktbe-

ziehungen einhergehende Stärkung einer individuellen Moral. So führt er beispielsweise in seinen Vorlesungen über Recht und Staat aus, die ökonomische Entwicklung trage dazu bei, den Einzelnen zur Einhaltung seiner Verträge zu zwingen: „Macht einer vielleicht zwanzig Verträge in einem Tag, so kann er nicht viel gewinnen durch den Versuch, seine Nachbarn anzuschmieren, denn schon der Anschein eines Betrugers lässt ihn verlieren. Wo aber Leute selten miteinander handeln, sehen wir, dass sie in einer gewissen Weise zum Betrügen neigen, weil sie mit einem smarten Trick mehr gewinnen können als was sie mit dem damit verbundenen Schaden ihrem Ruf antun“ (Smith 1996: 256). Smith setzt hier also gerade auf die Kontrollmechanismen von face-to-face-Beziehungen, vor allem auch in einer *Commercial Society*. Diese von Smith konstatierte regulierende Kraft befürchteter Rufschädigung wirkt nicht minder in modernen Wirtschaftsgesellschaften: Die Erfolge von „Naming“- und „Shaming“-Kampagnen zahlreicher Nichtregierungsorganisationen, mit deren Hilfe moralisches Fehlverhalten wichtiger wirtschaftlicher Akteure angeprangert werden soll, und die Angst selbst großer Konzerne, hierdurch ihre Reputation zu verlieren, sprechen für die fortdauernde Wirksamkeit dieses von Smith selbst hervorgehobenen sozialen Kontrollmechanismus zur Stärkung individueller Moral. Smiths Programm besteht also nicht darin, individuelle Moral durch geeignete Rahmenbedingungen und Spielregeln zu überwinden – worin Homann Smiths zentrales Anliegen im *Wealth of Nations* vermutet –, er sieht sie vielmehr durch die Ausweitung der Marktgesellschaft gefördert. In der Tat: Die Etablierung und Sicherung geschäftlicher Reputation durch Verzicht auf unsaubere Geschäftspraktiken auch im Einzelfall und die damit einhergehende Stärkung individuellen moralischen Verhaltens scheinen selbst noch in Zeiten des völlig anonymisierten Internethandels zu funktionieren. Das ist natürlich mit einem erweiterten Vorteilsbegriff kompatibel, zeigt aber die Grenzen eines Ansatzes, der sich zu einseitig auf Defektion als vorherrschende Verhaltensmaxime konzentriert.

Drittens sieht Smith, anders als Homann, bis zu seinem Tode individuelles Nutzenstreben schlichtweg nicht als tragfähige Basis einer gesellschaftlichen Ordnung. Zwar erachtet er es als empirische Tatsache, dass die Menschen in ihren ökonomischen Beziehungen ihre eigenen Interessen beachten, jedoch darf dies nicht mit Egoismus oder reinem Vorteilsstreben verwechselt werden. Worum es Smith in seinem oft aus dem Zusammenhang gerissenen Zitat vom Bäcker und Brauer (vgl. Smith 1990: 17) geht, an deren Eigenliebe und nicht Nächstenliebe wir in Tauschverhandlungen appellieren, ist die Würde der Person. Wer aufgrund seiner eigenen Arbeitsleistung einen Überschuss an Waren besitzt, muss nicht das Wohlwollen der anderen erheischen, wie der um Futter bettelnde Hund oder der Bettler, um zu bekommen, was er zum Leben benötigt, sondern er kann seinen Überschuss tauschen; er hat etwas zu bieten und tritt als Geschäftspartner und nicht als Bittsteller auf (vgl. Ballestrem 2001: 144f.). Vehement kritisiert Smith Bernard Mandevilles Vorstellung von „Private Vices – Public Benefits“ (Smith 1985: 510-523) und betont, „dass alle ungezügelten und mutwilligen Handlungsweisen die Tendenz haben, die Wohlfahrt der Gesellschaft zu zerstören (...)“ (Smith 1985: 134). Diese Feststellung ist weit entfernt von Homanns Aussage: „Eine Moral, die systematisch nicht vorteilhaft ist, hat im Wettbewerb keine Chance“ (Homann 2007c: 28). Die auch heute noch praktizierte Ächtung bestimmter – zunächst geschäftlich erfolgreich erscheinender – Verhaltensweisen durch die öffentliche Meinung ist gerade auch in wirtschaftlich fortgeschrittenen Ländern mit weitgehend

funktionierender wirtschaftlicher Rahmenordnung ein wirksamer Mechanismus zur Einhaltung moralischer Mindeststandards, und umgekehrt ist die gesellschaftliche Tolerierung fragwürdiger, aber Erfolg versprechender Geschäftspraktiken regelmäßig ein Indiz für eine defizitäre Rahmenordnung, die, wie etwa das Beispiel Russland zeigt, meist auch mit gravierenden wirtschaftlichen und sozialen Problemen einhergeht. Natürlich lässt sich auch dieses Phänomen in einem hinreichend erweiterten Vorteilsbegriff unterbringen, der aber dann keine Problemlösung, sondern eine Problemanzeige darstellt.

6. Zur Problematik der Steuerungswirkung ökonomischer Anreizsysteme

Ein zentrales Argument im Ansatz Karl Homanns ist die Annahme, man könne auf Ebene der Rahmenordnung Anreize für moralisches Verhalten setzen, um so die Durchsetzung moralischer Forderungen innerhalb moderner Wettbewerbsgesellschaften zu ermöglichen. Hierbei erscheint das Argument der Anreizkompatibilität in seiner gemäßigten Form zunächst durchaus plausibel. Lohnt sich das im Sinne der gesellschaftlichen Moral geforderte Verhalten und wird ein in diesem Sinne unmoralisches Verhalten bestraft, steigt die Wahrscheinlichkeit regelkonformen Verhaltens (vgl. Homann/Blome-Drees 1992: 94; Homann 1994c: 122f.). Umgekehrt führen gesetzliche Regelungen und Verordnungen, die dem Einzelnen moralisches Verhalten erschweren, entweder zur Umgehung der Regeln – eine Möglichkeit, die Homann nicht in Betracht zieht – oder zur Aufgabe der Moral. Innerhalb des gemäßigten Ansatzes kommt unseres Erachtens der moralischen Urteilsfähigkeit des Einzelnen weiterhin Bedeutung zu, entscheidet diese doch über seine Einsicht in die *Richtigkeit* der moralischen Forderungen und damit über die Befolgung der Moral. Mit anderen Worten: Es geht hier nicht darum, die Moral entsprechend den Vorteilerwartungen eigennutzorientierter Akteure auszugestalten, sondern darum, der Moral jene Steine aus dem Weg zu räumen, die ihre Befolgung erkennbar behindern oder zumindest erschweren. Man könnte allerdings zum System von Belohnung und Bestrafung generell anmerken, dass einige Autoren (vgl. u. a. Werhane et al. 2004: 131) hinsichtlich der positiven Wirkung von Belohnungen für moralisches Verhalten skeptisch bleiben, da sie zum einen ein Verhalten honorieren, das selbstverständlich und daher nicht belohnungswürdig ist, und da sie so zum anderen dazu beitragen, dass moralisch richtiges Verhalten ausschließlich aufgrund der in Aussicht gestellten Gratifikationen erfolgt. Doch das ist nicht der Kern unserer Kritik. Vielmehr geht es uns um die bereits beschriebene Radikalisierung des Anreizarguments, demzufolge nun jedwede Moral so auszugestalten sei, dass sie mit der von Homann unterstellten extrinsischen Motivation eigennutzorientierter Akteure kompatibel wird – unter Ausblendung jedweder individueller ethischer Reflexion. Mit Behauptungen wie: „Menschen verhalten sich gemäß ihren Anreizen. Anreize werden nur durch andere, stärkere Anreize überwunden, nicht durch Moral“ (Homann 2007c: 31) reduziert Homann menschliches Verhalten auf das Reiz-Reaktions-Schema bedingter Reflexe. Die kognitive Seite menschlichen Denkens und Handelns, vor allem die Einsicht in seine Richtigkeit und Angemessenheit, wird dabei vollständig ausgeblendet. Nach unserer Meinung unterschätzt Homann also ernsthaft die prinzipielle moralische Reflexionsfähigkeit individueller Akteure, die im Alltag sehr wohl zwischen Anreizen und diesen möglicherweise zuwiderlaufenden, aber ethisch legitimierte moralischen Geboten zu unterscheiden wissen. Man muss an dieser Stel-

le nicht Kants Unterscheidung von Trieb und Neigung bemühen und die menschliche Fähigkeit zur Autonomie betonen (vgl. Kant 1989: BA 9-14), um dieses Argument plausibel zu machen. Wäre die Einsichtsfähigkeit in die Richtigkeit moralischer Gebote nicht gegeben, wäre auch die Vorstellung von moralischer Schuld und Wiedergutmachung (jenseits rechtlicher, also sanktionsbewehrter Verpflichtung) obsolet. Moralisch schuldhaftes Verhalten definiert sich ja gerade dadurch, dass der Einzelne wider besseres Wissen anderen Anreizen und nicht den Geboten der Moral folgt. Hätte Homann mit dieser Aussage über die Anreizbedingtheit moralischen Verhaltens Recht, dann käme dies, wenn auch unbeabsichtigt, einer Generalamnestie der Unmoral gleich, da sich jedes Fehlverhalten mit Verweis auf die stärkeren Anreize entschuldigen ließe. Auch Homanns Verständnis des kantischen Forschungsprogramms als eines „System[s] der sich selbst lohnenden Moralität“ (Homann 2005: 205), aus dem er die Forderung einer anreizkompatiblen, d. h. den Vorteilserwartungen der Wirtschaftsakteure dienlichen Ausgestaltung moralischer Regeln ableiten zu können glaubt, führt hier in die Irre. Kant selbst bezeichnet dieses System als „eine Idee, deren Ausführung auf der Bedingung beruht, dass jedermann tue, was er soll, d. i. alle Handlungen vernünftiger Wesen so geschehen, als ob sie aus einem obersten Willen, der alle Privatwillkür in sich, oder unter sich befasst, entspringen“ (Kant 1988: B838 A810). Glückseligkeit ist daher bei Kant an die Bedingung geknüpft, dass jeder so handle, dass er sich der Glückseligkeit würdig erweise. Zwar gesteht er den innerhalb von Gemeinschaften institutionalisierten moralischen Prinzipien die Tendenz zu, Willkür zu beschneiden und das Allgemeinwohl zu fördern, da „die vernünftigen Wesen also selbst, unter der Leitung solcher Prinzipien, Urheber ihrer eigenen und zugleich anderer dauerhaften Wohlfahrt sein würden“ (Kant 1988: B837 A809). Indessen betont Kant sogleich, dass die sittlichen Prinzipien für den Einzelnen auch dann Gültigkeit besitzen, wenn die Anderen sich nicht daran halten (vgl. Kant 1988 B838 A810); von der Auflösung der Moral in der Vorteilslogik anreizkompatibler Rahmenordnungen kann hier also keineswegs die Rede sein.

Doch selbst wenn man Homann an dieser Stelle zugesteht, dass es sich bei den von ihm angeführten Anreizen ja um spezifische Anreize zu gesellschaftlich erwünschtem moralischen Verhalten handelt, bleibt die Frage, warum Homann hier offensichtlich eine Divergenz zwischen Individualmoral und gesellschaftlicher Moral unterstellt. Nimmt man das Anreizargument *in seiner gemäßigten Form*, lautet die Maxime Homanns ja gerade, dass es vor allem darum gehe, die Rahmenordnung so auszugestalten, dass sie es erlaube, Individualmoral zur Geltung zu bringen, d. h. dem Einzelnen jenen Raum zu verschaffen, den er benötigt, um moralisch zu handeln, ohne dafür (ökonomisch) bestraft zu werden. In diesem Sinne gesteht Homann dem Einzelnen eine moralische Reflexionsfähigkeit zu, die sowohl handlungsleitend für das Verhalten des Einzelnen als auch für seinen Willen zur Mitwirkung an einer Moral ermöglichenden Ausgestaltung der Rahmenordnung ist. *In der radikalen Lesart* des Anreizarguments hingegen gilt es, die gesellschaftlichen Anreizsysteme so auszugestalten, dass die nun innerhalb der Rahmenordnung erhobenen moralischen Forderungen den Vorteilserwartungen der Individuen entsprechen. Damit aber gibt es offensichtlich eine *gesellschaftliche Moral*, die durchgesetzt werden soll und eine *Individualmoral*, die sich vor allem am Eigennutz orientiert und sich allenfalls den durch die Rahmenordnung gesetzten Anreizen beugt. Daher bleibt die Frage: Woher sollen die höheren moralischen Vor-

stellungen der Gesellschaft kommen, wenn nicht von den Individuen, die sie konstituieren? Die Individuen aber können in Homanns radikalierter Theoriekonstruktion nur mehr ein bedingtes Interesse an der Durchsetzung moralischer Standards besitzen – deren Herkunft übrigens völlig ungeklärt wäre, wenn sich die Individuen ja nach dieser Lesart bei jeder moralischen Reflexion rein anreizgesteuert verhalten –, insbesondere dann nicht, wenn sie dies in ihrem Vorteilsstreben behindern würde. Mit der Radikalisierung des Anreizarguments schließt Homann nicht nur die Frage nach der Legitimität von Moral systematisch aus. Mit der damit einhergehenden vollständigen Ausblendung der Individualmoral nimmt er sich auch die Möglichkeit, die Frage nach den Gründen zu beantworten, warum Individuen ein Interesse an der moraladäquaten Ausgestaltung der wirtschaftlichen Rahmenordnung haben können und warum sie hierzu beitragen sollen, auch wenn sie daraus keine Vorteile für sich erkennen können.

7. Schluss

Moral definiert richtige und falsche Verhaltensweisen innerhalb einer Gesellschaft und stabilisiert so die Verhaltenserwartungen unter ihren Mitgliedern; Moral entfaltet mithin eine verhaltenssteuernde Wirkung. Sie ist weder auf den Status einer betriebsnotwendigen „Ressource“ (Homann 2007a: 46) noch auf den einer Präferenz für angemessenes Verhalten reduzierbar. Moral als ein Regelsystem richtigen oder falschen Verhaltens mag durch einen wie auch immer gearteten gesellschaftlichen Sanktionsapparat – sei es Reputationsverlust oder soziale Ächtung, seien es gar formelle Regelungen – in der Wahrscheinlichkeit ihrer Befolgung gestärkt werden, sie ist aber darauf nicht reduzierbar. Homanns Schlussfolgerung, Moral ausschließlich über Regeln durchsetzen zu können, deren Befolgung sich für Individuen als vorteilhaft erweist, besitzt weder empirische noch theoretische Evidenz, es sei denn, man verwendet einen derart umfassenden Vorteilsbegriff, dass dieser jedes moralische Verhalten unter einen empirisch nicht mehr überprüfbareren Vorteilsverdacht stellt, da sich dann nahezu jede Verhaltensweise, sofern es eine Alternative zu ihr gibt, *ex post* als Ausfluss individueller Nutzen- und Vorteilsüberlegungen deuten lässt, jedoch um den Preis, dass die Aussagekraft derartiger Hypothesen trivial wird (vgl. Berger 2007: 39).

Wird die individuelle Nützlichkeit der Regelbefolgung zum zentralen Kriterium von Moral, so stellt sich nach Homanns eigenen Annahmen – denen zufolge der Mensch als Nutzenoptimierer und Vorteilssucher agiert – die Frage, wozu es dann überhaupt noch moralischer Regeln bedarf, wenn diese *per se* gar keine handlungsbeschränkende Wirkung mehr entfalten können, sondern lediglich im Sinne der ohnehin vorhandenen Anreize wirken (sollen). Zwar vertritt Homann ein zweistufig ausdifferenziertes System der Nützlichkeit, in dem der Verzicht auf unmittelbare Nutzenrealisierung und die Vorteilhaftigkeit der kumulativen Selbstbindung an allgemeinverbindlich gesetzten Regeln systematisch auf unterschiedlichen Ebenen abgearbeitet werden. Dennoch bleiben dabei mindestens zwei Fragen unbeantwortet: Es stellt sich zum einen die Frage nach der Begründung von Moral, die in unseren Augen nicht aus der *ökonomischen* Wünschbarkeit moralischer Regeln abgeleitet werden kann; zum anderen erhebt sich die Frage, warum sich individuelle Nutzenoptimierer auch dann als legitim anerkannten moralischen Regeln einer Rahmenordnung beugen sollen, wenn sich dies für sie individuell auch dauerhaft als unvorteilhaft erweist, vor allen Dingen dann, wenn

andere von Regelverstößen profitieren. Der Glaube an eine perfekt wirkende Rahmenordnung wäre nicht nur eine unrealistische und liberalem Grundverständnis widersprechende Gesellschaftsvision, er wäre auch ein vollständiger Übergang von der Moralität in den Bereich des erzwingbaren Rechtes – was Homann selbst ablehnen würde (vgl. u. a. Homann 2001: 88).

Hier kommt in unseren Augen der Dimension des „Spielverständnisses“, wie es von Suchanek und Lin-Hi als Erweiterung des Homannschen Ansatzes vorgeschlagen wurde, eine zentrale Rolle zu. Zwar unterstreichen auch Suchanek und Lin-Hi die Vorteilhaftigkeit der Regelbindung im Sinne Homanns und betonen die allgemeine Akzeptanz und Befolgung von Regeln als zentraler Voraussetzung ihrer Wirksamkeit. Aber sie sehen in der grundsätzlichen Akzeptanz der Regeln – und diese gründet in unseren Augen und möglicherweise im Unterschied zu Suchanek und Lin-Hi nicht ausschließlich auf Vorteilerwartungen – eine grundlegende Spielvoraussetzung (vgl. Suchanek/Lin-Hi 2009a: 25). Fehlt den Akteuren das gemeinsame Spielverständnis, werden auch die auf Ebene der Rahmenordnung vorgegebenen Spielregeln zum eigenen Nutzen umgedeutet oder in ihrer Geltung trivialisiert und es erodiert die moralische Bindungskraft der vorgegebenen Regeln. Damit aber wird die Einsicht in die Richtigkeit moralischer Regeln zur zentralen Voraussetzung individueller Regelbindung, und dies eröffnet den ethischen Diskurs über die Begründung von Moral. Mindestens der ‚frühe‘ Homann scheint diesem Diskurs nicht abgeneigt, wenn er schreibt: „Zur Moral gehört neben der Funktionsdiskussion immer auch eine Ethik aus der Binnensicht derer, die moralisch handeln (sollen). (...) Moraltheorien (...) sind unverzichtbar, weil sie das dauerhaft kritische Potenzial der Moral stärken“ (Homann 1993: 48). Entsprechend ist in unseren Augen die Bedeutung der Ethik als Reflexionstheorie und Ausgangsbasis legitimer Moral zu unterstreichen. In diesem Sinne gilt: Der systematische Ort der Moral ist die Ethik.

Literaturverzeichnis

- Albach, H.* (2005): Betriebswirtschaftslehre ohne Unternehmensethik!, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 75 (9), 809-831.
- Aßländer, M. S.* (2005): Philosophia Ancilla Oeconomiae? – Wirtschaftsethik zwischen Hilfswissenschaft und Orientierungswissenschaft, in: Beschorner, T. et al. (Hrsg.): Wirtschafts- und Unternehmensethik: Rückblick – Ausblick – Perspektiven. München: Rainer Hampp Verlag, 325-338.
- Aßländer, M. S.* (2007): Adam Smith- Zur Einführung, Hamburg: Junius.
- Axelrod, R.* (1995): Die Evolution der Kooperation, München/Wien: Oldenbourg Verlag.
- Ballestrem, K. v.* (2001): Adam Smith, München: C. H. Beck.
- Beck, U.* (1998): Was ist Globalisierung? Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Berger, J.* (2007): Vorteilshandeln und moralisches Handeln: Ein Kommentar zu Karl Homann, in: Streeck, W./ Beckert, J. (Hrsg.): Moralische Voraussetzungen und Grenzen wirtschaftlichen Handelns, MPIfG Working Paper, Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, 37-42.
- Bernhardt, W.* (2009): Wirtschaftsethik auf Abwegen, Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik 09/8, Freiburg: Walter Eucken Institut.
- Beschorner, Th. et al.* (Hrsg.) (2005): Wirtschafts- und Unternehmensethik: Rückblick – Ausblick – Perspektiven, München: Rainer Hampp Verlag.

- Beschorner, Th./ Nutzinger, H. G. (2007): Umriss einer kulturwissenschaftlichen Wirtschafts- und Unternehmensethik, in: Beschorner, T. et al. (Hrsg.): Unternehmensverantwortung aus kulturalistischer Sicht, Marburg: Metropolis, 223-246.
- Eucken, W. (1990): Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 6. Aufl., Tübingen: J. C. B. Mohr.
- Giddens, A. (1999): Der dritte Weg, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Homann, K. (1989): Vertragstheorie und Property-Rights-Ansatz – Stand der Diskussion und Möglichkeiten der Weiterentwicklung, in: Biervert, B./ Held, M. (Hrsg.): Ethische Grundlagen der ökonomischen Theorie: Eigentum, Verträge, Institutionen, Frankfurt am Main: Campus, 37-69.
- Homann, K. (1993): Wirtschaftsethik. Die Funktion der Moral in der modernen Wirtschaft, in: Wieland, J. (Hrsg.): Wirtschaftsethik und Theorie der Gesellschaft, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 32-53.
- Homann, K. (1994a): Ethik und Ökonomik – Zur Theoriestrategie der Wirtschaftsethik, in: ders. (Hrsg.): Schriften des Vereins für Socialpolitik. Neue Folge Band 228/I: Wirtschaftsethische Perspektiven I: Theorie, Ordnungsfragen, Internationale Institutionen, Berlin: Duncker & Humblot, 9-30.
- Homann, K. (1994b): Ökonomik und Demokratie – Perspektiven nach dem Ende des Sozialismus, in: Jäger, W. (Hrsg.): Neue Wege der Nationalökonomie, Münster: Aschendorff, 49-83.
- Homann, K. (1994c): Marktwirtschaft und Unternehmensethik, in: Forum für Philosophie Bad Homburg (Hrsg.): Markt und Moral, Bern: Haupt, 109-130.
- Homann, K. (1999): Zur Grundlegung einer modernen Gesellschafts- und Sozialpolitik. Das Problem der „sozialen Ordnung“, in: Blum, U./ Esswein, W./ Geipl, E. (Hrsg.): Soziale Marktwirtschaft im nächsten Jahrtausend, Schäffer-Poeschel: Stuttgart, 173-216. Wiederabdruck in Lütge, Ch. (Hrsg.). (2002): Vorteile und Anreize, Mohr Siebeck: Tübingen, 211-242.
- Homann, K. (2001): Ökonomik: Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln, in: Siebeck, G. (Hrsg.): *Artibus ingenuis* – Beiträge zu Theologie, Philosophie, Rechtswissenschaft und Wirtschaftswissenschaft. Tübingen: Mohr Siebeck, 85-110.
- Homann, K. (2002): Vorteile und Anreize. Zur Grundlegung einer Ethik der Zukunft. Hrsg. von Ch. Lütge, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Homann, K. (2005): Wirtschaftsethik: Versuch einer Bilanz und Forschungsaufgaben, in: Beschorner, Th. et al. (Hrsg.) (2005): Wirtschafts- und Unternehmensethik: Rückblick – Ausblick – Perspektiven, München: Rainer Hampp Verlag, 197-211.
- Homann, K. (2007a): Ethik in der Marktwirtschaft. Schriftenreihe des Roman Herzog Instituts, Position Nr. 3, Köln: Deutscher Instituts-Verlag.
- Homann, K. (2007b): Moral oder ökonomisches Gesetz? Diskussionspapier Nr. 2007-7 des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg.
- Homann, K. (2007c): Moral und ökonomisches Gesetz, in: Streeck, W./ Beckert, J. (Hrsg.): Moralische Voraussetzungen und Grenzen wirtschaftlichen Handelns, MPIfG Working Paper, Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, 23-36.
- Homann, K. (2008): Was bringt die Wirtschaftsethik für die Ethik? Diskussionspapier Nr. 2008-4 des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg.
- Homann, K./ Blome-Drees, F. (1992): Wirtschafts- und Unternehmensethik. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Homann, K./ Lütge, Ch. (2004): Einführung in die Wirtschaftsethik. Münster: Lit-Verlag.

- Homann, K./ Pies, I.* (1991): Wirtschaftsethik und Gefangenendilemma, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 20 (12), 608-614. Wiederabdruck in: Pies, I. (Hrsg.) (2009): Moral als Heuristik – Ökonomische Schriften zur Wirtschaftsethik, Berlin: Wissenschaftlicher Verlag Berlin, 34-47.
- Homann, K./ Pies, I.* (1994): Wirtschaftsethik in der Moderne: Zur ökonomischen Theorie der Moral, in: Ethik und Sozialwissenschaften, 5 (1), 3-12. Wiederabdruck in: Pies, I. (Hrsg.) (2009): Moral als Heuristik – Ökonomische Schriften zur Wirtschaftsethik, Berlin: Wissenschaftlicher Verlag Berlin, 48-71.
- Homann, K./ Pies, I.* (2000): Wirtschaftsethik und Ordnungspolitik – Die Rolle wissenschaftlicher Aufklärung, in: Leipold, H./ Pies, I. (Hrsg.): Ordnungstheorie und Ordnungspolitik – Konzeptionen und Entwicklungsperspektiven, Stuttgart, 329-346. Wiederabdruck in: Pies, I. (Hrsg.) (2009): Moral als Heuristik – Ökonomische Schriften zur Wirtschaftsethik, Berlin: Wissenschaftlicher Verlag Berlin, 96-116.
- Homann, K./ Suchanek, A.* (1987): Wirtschaftsethik – Angewandte Ethik oder Beitrag zur Grundlagendiskussion? in: Biervert, B./ Held, M. (Hrsg.): Ökonomische Theorie und Ethik, Frankfurt am Main: Campus, 101-121.
- Homann, K./ Suchanek, A.* (2000): Ökonomik – Eine Einführung, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Kant, I.* (1988): Kritik der reinen Vernunft, in: Werkausgabe in XII Bdn., Bd. III-IV, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Kant, I.* (1989): Grundlegung zur Metaphysik der Sitten, in: Werkausgabe in XII Bänden, Bd. VII, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Müller-Armack, A.* (1948): Das Jahrhundert ohne Gott, Münster: Regensberg'sche Verlagsbuchhandlung.
- Nagel, B./ Eger, Th.* (1997): Wirtschaftsrecht II, 3. Aufl., München/Wien: Oldenbourg Verlag.
- Oncken, A.* (1898): Das Adam-Smith-Problem, in: Zeitschrift für Sozialwissenschaft 1/1898, 25-33; 2/1898, 101-108; 4/1898, 276-287.
- Ostrom, E.* (1999): Die Verfassung der Allmende, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Patzner, M.* (1991): Zur Diskussion des Adam-Smith-Problems – Ein Überblick., in: Meyer-Faje, A./ Ulrich, P. (Hrsg.): Der andere Adam Smith – Beiträge zur Neubestimmung von Ökonomie als Politischer Ökonomie, Bern: Haupt, 21-54.
- Pies, I.* (2000): Wirtschaftsethik als ökonomische Theorie der Moral- Zur fundamentalen Bedeutung der Anreizanalyse für ein modernes Ethikparadigma, in: Gaertner, W. (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven V. Methodische Ansätze, Probleme der Steuer- und Verteilungsgerechtigkeit, Ordnungsfragen, Berlin: Duncker & Humblot, 11-33. Wiederabdruck in: Pies, I. (Hrsg.) (2009): Moral als Heuristik – Ökonomische Schriften zur Wirtschaftsethik, Berlin: Wissenschaftlicher Verlag Berlin, 72-95.
- Pies, I.* (2001): Eucken und von Hayek im Vergleich. Mohr Siebeck: Tübingen.
- Pies, I./ Leschke, M.* (Hrsg.) (2002): Walter Euckens Ordnungspolitik. Mohr Siebeck: Tübingen.
- Pies, I./ Leschke, M.* (Hrsg.) (2003): F. A. von Hayeks konstitutioneller Liberalismus. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Raphael, D./ Macfie, A. L.* (1984): Introduction, in Smith, A.: The Theory of Moral Sentiments, Indianapolis: Liberty Fund.
- Ratzinger, J.* (1986): Marktwirtschaft und Ethik, in: Roos, L. (Hrsg.): Stimmen der Kirche zur Wirtschaft, Köln: Bachem, 50-58. Auszugsweiser Wiederabdruck in: Konrad Adenauer Stiftung (Hrsg.) (2007): Soziale Marktwirtschaft – damals und heute, Berlin/Sankt Augustin, 62-68.
- Röpke, W.* (1994): Die Lehre von der Wirtschaft, Bern/Stuttgart/Wien: Haupt, 13. Aufl.

- Selten, R.* (2000): Eingeschränkte Rationalität und ökonomische Motivation, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Beiheft 9, 129-157.
- Smith, A.* (1985): Theorie der ethischen Gefühle, Hamburg: Meiner.
- Smith, A.* (1990): Der Wohlstand der Nationen, München: Deutscher Taschenbuch Verlag.
- Smith, A.* (1996): Vorlesung über Rechts- und Staatswissenschaft, St. Augustin: Academia Verlag.
- Steger, M. B.* (2003): Globalization. A Very Short Introduction, Oxford: Oxford University Press.
- Suchanek, A./ Lin-Hi, N.* (2009a): Eine wirtschaftsethische Kommentierung der Finanzkrise, in: Forum Wirtschaftsethik, 17 (1), 20-27.
- Suchanek, A./ Lin-Hi, N.* (2009b): Eine Wirtschaftsethische Kommentierung der Finanzkrise, Diskussionspapier Nr. 2009-2 des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg.
- Toulmin, S.* (1986): How Medicine Saved the Life of Ethics, in: DeMarco, J. P./ Fox, R. M. (Hrsg.): New Directions in Ethics – The Challenge of Applied Ethics, New York, NY: Routledge, 265-281.
- Weizsäcker, C. C. v.* (1999) Die Logik der Globalisierung, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Werhane, P. H./ Radin, T. J./Bonnie, N. E.* (2007): Employment and Employee Rights, Malden, MA: Blackwell Publishing.