

GERHARD MINNAMEIER / GEORG HANS NEUWEG

Wie man Wirtschaftsethik missverstehen kann

Eine Aufklärung im Anschluss an einige „Antithesen zu HOMANNs ökonomischer Wirtschaftsethik“

On how business ethics can be misrepresented

A clarification in respect of some “anti-theses to HOMANN’s economic approach to business ethics”

KURZFASSUNG: In einem kürzlich erschienenen Aufsatz unterzieht Georg TAFNER den wirtschaftsethischen Ansatz von Karl HOMANN der Kritik. Es lässt sich zeigen, dass dieser Kritik fundamentale Missverständnisse zugrunde liegen. Nach einer kurzen Exposition des TAFNER’schen Anliegens wird HOMANNs Ansatz daher zunächst in seiner Grundstruktur rekonstruiert. Sodann werden TAFNERs Argumente einer Gegenkritik unterzogen. Schließlich werden Aspekte herausgearbeitet, die sich beim heutigen Stand tatsächlich als diskussionswürdig darstellen, die TAFNER seinerseits allerdings nicht explizit thematisiert.

Schlagworte: Wirtschaftsethik, Gefangenendilemma, Moral, Spieltheorie, Homo economicus

ABSTRACT: In a recently published article, GEORG TAFNER criticises the business-ethical approach by KARL HOMANN. It can be shown that this critique is based on fundamental misunderstandings. After a short exposition of TAFNER’s claims, the fundamental tenets of HOMANN’s approach will be reconstructed. Based on this, TAFNER’s main arguments are discussed, and it is shown that they all miss their mark. Finally, a few aspects of HOMANN’s approach which TAFNER does not discuss explicitly, but which actually seem debatable at the current state of affairs, will be brought to the fore.

Keywords: Business ethics, Prisoners’ dilemma, Morality, Game theory, Homo economicus

Moral dient dem eigenen Vorteil – natürlich, sonst kann sie keiner befolgen.
Aber Moral dient zugleich dem Vorteil der anderen, aller anderen,
sonst handelt es sich nicht um Moral im normativen Verständnis.
(HOMANN 2002/2003, S. 180).

1. TAFNERs „Antithesen“ zur „ökonomischen Wirtschaftsethik“

In einem jüngst erschienenen Beitrag vermittelt GEORG TAFNER den Eindruck, Moral und Wirtschaft, Ethik und Ökonomik, Gemeinwohl und Eigennutz stünden in Opposition zueinander und eine „reflexive“ Wirtschaftspädagogik habe sich, gleichsam vor die Wahl zwischen dem einen oder

This material is under copyright. Any use outside of the narrow boundaries of copyright law is illegal and may be prosecuted.

This applies in particular to copies, translations, microfilming as well as storage and processing in electronic systems.

© Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2020

dem anderen gestellt, einem Primat der Ethik zu verpflichten (TAFNER, 2019). Stein des Anstoßes ist dabei der wirtschaftsethische Entwurf KARL HOMANNs, der die genannten Dualismen zu überwinden angetreten ist und, wie wir meinen, gerade deshalb wirtschaftspädagogisch attraktiv ist.

Dabei ist die Darstellung des HOMANN'schen Ansatzes an zahlreichen Stellen nicht nur nachweisbar falsch, sie gerät auch dermaßen unsystematisch, dass es schwerfällt, TAFNERs „Antithesen“ präzise auszumachen. Im Kern besteht TAFNERs Vorwurf jedoch darin, HOMANN gehe von „einem – vermeintlich wertfreien – komplexitätsreduzierten, wissenschaftlichen, neoklassischen Modell“ aus (TAFNER, 2019, S. 8) und leite aus ihm „normative Setzungen“ (ebd.) ab, die er dann unzulässigerweise auf die lebensweltliche Ökonomie übertrage. Die Abstraktionen der Neoklassik, so TAFNER mit ÖTSCH, bestünden in einer Reduktion des Sozialen auf das Messbare, einer Reduktion auf eine autonom gedachte Wirtschaft, die „ohne Institutionen, Kultur, Macht und soziale Beziehungen auskommt“, einer Einengung der Wirtschaft auf Märkte und einer Reduktion von Märkten auf vollkommene Märkte (TAFNER, 2019, S. 9, Fn. 2). Vor allem auch sei die Wahl des Modells des Gefangenendilemmas eine Setzung, durch die „das Denken in eine ganz bestimmte Richtung gelenkt“ werde (TAFNER, 2019, S. 9). HOMANN konzipiere letztlich „eine Ethik, die auf Egoismus gründet“ (TAFNER, 2019, S. 12).

Damit reiht sich TAFNER in eine Reihe von Kritikern ein, die, wie HOMANN selbst beklagt, die Herausforderung der Moral durch den Wettbewerb als tragender Säule der Marktwirtschaft und die Bedeutung von Dilemmastrukturen unterschlagen (HOMANN, 2005, S. 199 f.). Im Fall TAFNERs fällt freilich nicht bloß ins Auge, dass auch ihm die Wohlstandsgewinne durch den Wettbewerb nur eine knappe und in einen relativierenden Kontext gestellte Bemerkung Wert sind (TAFNER, 2019, S. 9). Mehr noch irritiert, dass der für HOMANN zentrale Begriff der Demokratie nicht erwähnt wird – gerade wenn der Autor beabsichtigt, „das Wesentliche und Typische“ bei HOMANN zu fokussieren (TAFNER, 2019, S. 1). Für TAFNER mag dies eine irrelevante Auslassung sein, scheint ihm doch das vertragstheoretische Fundament der HOMANN'schen Argumentation ebenso entgangen zu sein wie die bisherige, differenzierte und durchaus auch kritische Rezeption HOMANNs in der Wirtschaftspädagogik (vgl. bspw. MINNAMEIER, 2005; NEUWEG, 1996). Tatsächlich versteht man das Integrationspotenzial der HOMANN'schen Ethik aber nicht, wenn man sich nicht auf die darin inkorporierten Begründungsleistungen einlässt.

Daher rekonstruieren wir diese Ethik zunächst in einfachen Zügen (2.), um ihre Konturen hinter den TAFNER'schen Entstellungen wieder sichtbar zu machen. Diese Verzerrungen, deren wichtigste wir einer Kritik unterziehen (3.), sind es zugleich, die eher verdunkeln als kenntlich machen, mit welchen schwierigen Fragen uns die HOMANN-Ethik zurücklässt. Diese werden abschließend behandelt (4.).

2. Eine Rekonstruktion des ordnungsethischen Ansatzes

Was TAFNER in seiner Darstellung als „Prämissen“ der Ethik HOMANNs ausgibt – das Konzept einer zweistufigen Ethik, in der die Moral primär im Spielregelsystem verortet wird – ist tatsächlich das Ergebnis eines komplexen Ableitungsprozesses, der *an ganz anderer Stelle* beginnt. Wir machen dies in 2.1 deutlich, weil damit sowohl der von TAFNER gegen HOMANN gerichtete Vorwurf des

Ökonomismus als auch die Behauptung, HOMANN tauche zur Begründung seiner Ethik „in die wertfreie Welt der Modelle“ ein (TAFNER, 2019, S. 3), leicht zu entkräften sind.

2.1 Die Lösung des Begründungsproblems

Anders als TAFNER unterstellt (und anders als TAFNER selbst) weist HOMANN die normativen Prämissen seines Ansatzes ostentativ aus und begründet sie. Zunächst: HOMANN ist kein Ökonomist. Im Gegenteil: Der Markt gilt ihm als *Teilordnung*, die sich eine Gesellschaft in genuin *politischen* Einigungsprozessen selbst gibt (HOMANN/BLOME-DREES, 1992, S. 48 f., 54). Deshalb ist – zum Beispiel – auch die Anfangsverteilung vor Beginn des „Spiels“ explizit zu begründen. Die politische Dimension hat also systematisch Vorrang vor Markt und Wettbewerb, weshalb man HOMANN gerade nicht vorwerfen kann, bei ihm werde „die Gesellschaft in die Wirtschaft eingebettet und nicht, wie es sein sollte, die Wirtschaft in die Gesellschaft“ (TAFNER, 2019, S. 19).

Die dem Markt systematisch vorausgehende politische Ordnung ist für HOMANN die *Demokratie*, konkreter: der einstimmige demokratische Gesellschaftsvertrag im Sinne BUCHANANS. Begründungstheoretisch treten damit die tatsächlichen Wünsche und Interessen an die Stelle dogmatischer Setzung (HOMANN, 1988, S. 159 ff.; 1990; 2004/2003; HOMANN/SUCHANEK, 2005, S. 159 ff.). Während TAFNER unbestimmt lässt, woher die Idee des „Guten“, die er „dem Eigennutzstreben“ entgegenhält, eigentlich stammen soll, worin genau sie besteht und wie sie begründet werden kann, bringt HOMANN, auch darin BUCHANAN folgend, in einem Regeletablierungsmodell (HOMANN, 2004/2003) das Individuum als Quelle von Wertentscheidungen in Stellung. Dieses Individuum befolgt keine extern vorgegebenen Regeln, es etabliert sie selbst.

Im Unterschied zu diskursethischen Ansätzen, wie sie bekanntermaßen von APEL (1988; 1999) und HABERMAS (1983; 1991) und in der Wirtschaftsethik von ULRICH (2005; 2008) vertreten werden, und gleichermaßen im Unterschied zu vertragsethischen Ansätzen im Sinne von RAWLS ist HOMANNs auf BUCHANAN aufbauender Ansatz betont basisdemokratisch orientiert. Während Erstere nämlich stets auf hypostasierte Sichtweisen von (ethisch hinreichend gebildeten) Vernunftwesen aufbauen, orientieren sich BUCHANAN und HOMANN an den *faktischen* Interessen *aller* Betroffenen, die gerade über Marktwirtschaft und Konstitutionenökonomik integriert werden (vgl. hierzu bereits HOMANN, 1988).

Für diesen *normativen Individualismus* gibt es gute Gründe. Moralische Urteile sind nicht wahrheitsfähig, sodass die Wissenschaft – also etwa TAFNERS „normative Wirtschaftspädagogik“ (TAFNER, 2015) – als Normengeber nicht in Frage kommt. Lediglich zum *Modus* der Findung ethisch akzeptabler Entscheidungen kann die Wissenschaft etwas beitragen, aber nicht zu ihrem *Inhalt*. In aufgeklärten pluralistischen Gesellschaften gibt es keine externen Instanzen und keine politische Macht, die stellvertretend für alle allgemein akzeptierte moralische Entscheidungen treffen könnte. Deshalb ist die Erwartung von Vorteilen, worin der Einzelne diese auch immer sieht, „die einzige Währung, die in einer Welt unterschiedlicher Kulturen noch als Basis der Verständigung dienen und in diesem Sinne allgemein sein kann“ (HOMANN 2002/2003, S. 180).

„Die mit hohem Blutzoll bezahlte Einsicht der europäischen Religionskriege besteht darin, dass externe Instanzen, insbesondere also die Religion, als Grundlagen der Integration von Gesell-

schaften versagen. In Frage kommt einzig noch die moderne Demokratie: In ihr bestimmen die betroffenen Menschen *selbst und gemeinsam*, wie sie ihr Zusammenleben gestalten wollen. Das Wollen der Individuen gilt in der Politik und in der politischen Theorie als einzige Quelle von Werten (...).“ (HOMANN/BLOME-DREES, 1992, S. 55)

Am Markt äußert sich dies in der prinzipiellen Freiheit des Verbrauchers, selbst zu entscheiden, in welche Maße er am Markt teilnimmt und wie er sein Arbeitskräfteangebot und seine Konsumnachfrage ausgestaltet (*Konsumfreiheit*). Auch die für TAFNER so wichtige „Mäßigung“ hat dort ihren Platz, weil der Nachfrager in einer freien Gesellschaft nicht zur Maßlosigkeit gezwungen wird.

Moral ist in dieser Konzeption ein Instrument zur Realisierung der Interessen der Menschen:

„Einziges Ziel von Moral ist, jedenfalls in dieser Konzeption, die auf metaphysische Anleihen verzichtet, die Selbstverwirklichung jedes Einzelnen. Die Moral ist für den Menschen da, nicht der Mensch für die Moral, und der Mensch erlegt sich ‚autonom‘, per kollektiver Selbstbindung, die moralischen Regeln auf – um größerer Vorteile willen und aus keinem anderen Grund.“ (HOMANN, 2002/2003, S. 174).

Das bedeutet nicht, dass jede einzelne Handlung persönlichen Vorteil bringen muss. Es bedeutet, dass die Regeln, denen der Einzelne sich zu unterwerfen bereit ist, ihm auf mittlere und lange Sicht Vorteile bringen müssen. Der kurzfristige Vorteilsverzicht ist Investition in die Nachhaltigkeit der Vorteilserzielung.

Dabei ist wichtig zu verstehen, wieso es möglich ist, „die Soziale Marktwirtschaft als Einlösung der abendländischen Solidaritätsmoral zu rekonstruieren“ (HOMANN/BLOME-DREES, 1992, S. 111), und warum und unter welchen Bedingungen die Menschen sich in Freiheit für eine Marktwirtschaft entscheiden würden. Sie tun dies, weil es sich um die effizienteste Form des Wirtschaftens handelt, die wir kennen.¹

Effizienz hat „eine moralische, sittliche Qualität“ (HOMANN/BLOME-DREES, 1992, S. 50). Denn Marktwirtschaften sind gigantische Informationsverarbeitungsapparate. Sie lösen ein fundamentales moralrelevantes Problem in einer für den Einzelnen unüberschaubaren Welt mit tiefer Arbeitsteilung, langen Wertschöpfungsketten, vielen Akteuren und interdependenten Entscheidungen: Wie kann ich bestimmen, was ich tun soll, wenn ich nicht weiß, wer von meinen Handlungen in welcher Weise betroffen ist und wie die Vielfalt der Wirkungen gegeneinander aufzurechnen ist? Die Leistungsfähigkeit des Subsystems Wirtschaft beruht darauf, dass die Akteure ihr Handeln nicht über Sympathie und Altruismus und damit über Qualitäten steuern, die aus dem Kreis der Betroffenen den kleinen Kreis der Bekannten herauschälen, sondern über die Optimierung ihres eigenen Nutzens im institutionellen Rahmen des Marktes. Gerade dadurch nutzen sie den anderen am meisten. Insofern kann sich Homann mit Recht auf das Solidaritätsgebot berufen (HOMANN/BLOME-DREES, 1992, S. 15 f., 49). Der Markt wird moralisch eben nicht durch den „Egoismus“, son-

1 An diese „Binsenweisheit“ (HOMANN / BLOME-DREES, 1992, S. 47) zu erinnern, ist eine wichtige wirtschaftspädagogische Aufgabe, umso mehr, als Menschen jüngerer Alters die geringe ökonomische Leistungsfähigkeit der Wirtschaftssysteme der Sowjetunion und der Ostblockstaaten bis Ende der 1980er-Jahre nur mehr aus den Geschichtsbüchern kennen und immerhin 25 % der erwachsenen Deutschen nicht der Ansicht sind, dass es den meisten Menschen in einer freien Marktwirtschaft besser geht (PEW RESEARCH CENTER, 2014).

dern dadurch legitimiert, „dass eine solche Wirtschaftsordnung *zum Wohl der Allgemeinheit mehr Wissen zu verarbeiten und zu nutzen vermag* als eine Ordnung, die über gemeinsame Ziele steuert“ (HOMANN/BLOME-DREES, 1992, S. 24) und derjenige belohnt wird, der das Wohl der Mitmenschen fördert. Und umgekehrt: „Eine Remoralisierung der Spielzüge geht notwendig zu Lasten der Effizienz und revoziert somit die Fortschrittsleistungen der Moderne, die gerade auf der Entmoralisierung der Spielzüge beruhen.“ (HOMANN/BLOME-DREES, 1992, S. 36).

Legitimationsbedingung und Bedingung für die Zustimmung aller zu diesem wohlfahrtsfördernden, gleichzeitig aber auch strapaziösen und, vor allem wegen des permanenten Strukturwandels, im Einzelfall sogar existenzgefährdenden System ist allerdings zum einen die Etablierung einer *sozialen* Marktwirtschaft, in der der Strukturwandel durch sozialpolitische Maßnahmen abgefedert wird, und, entsprechend dem RAWLS'schen Differenzprinzip, eine Ungleichverteilung, von der die Benachteiligten profitieren (HOMANN/BLOME-DREES, 1992, S. 56 ff.).

2.2 Die Lösung des Implementationsproblems

Dass HOMANN das Implementationsproblem primär ordnungsethisch löst, findet seine Begründung nicht etwa in einem „pessimistischen“ Menschenbild, sondern in den Bedingungen der modernen Gesellschaft. Konnte in vormodernen Gesellschaften Verhalten sozial eng kontrolliert und sanktioniert werden, bedarf es unter den Bedingungen der Anonymität nun wirksamer Formen der Selbstkontrolle entlang der eigenen Interessen, entlang der Anreize (HOMANN, 2000/2003, S. 16 f.).

Mit dem Modell des homo oeconomicus ist der Mensch selbstverständlich nicht ausgemessen, wie HOMANN uneingeschränkt zugesteht. Aber unter den Bedingungen modernen Wirtschaftens, vor allem unter der Bedingung anonymer Austauschbeziehungen auf großen Märkten, ist nicht nur empirisch wahrscheinlich, dass die Wettbewerber sich eigennützig verhalten, es ist auch moralisch geboten: „Langfristige Gewinnmaximierung ist [...] *nicht ein Privileg* der Unternehmen, für das sie sich ständig entschuldigen müssten, es ist vielmehr ihre *moralische Pflicht*, weil genau dieses Verhalten – unter Voraussetzung einer geeigneten Rahmenordnung – den Interessen der Konsumenten, der Allgemeinheit, am besten dient.“ (HOMANN/BLOME-DREES, 1992, S. 38 f.)

Nun kann man aber nicht den Wettbewerb als leistungsfähiges Werkzeug zur Lösung auch und gerade ethischer Probleme nutzen und gleichzeitig fordern, die Akteure möchten sich aus moralischen Gründen nun bitte nicht-kompetitiv verhalten. Dies verbietet sich zum einen, weil es moralische Akteure systematisch zur Selbstausbeutung gegenüber allen anderen zwingen würde (die sich systemkonform verhalten). Zum anderen würde es die bereits beschriebenen ethischen Qualitäten des Marktes konterkarieren.

HOMANN konzipiert den homo oeconomicus in seinem Entwurf im Übrigen nicht als Menschenbild im lebensweltlichen Sinne, sondern als Instrument zur Verhaltensanalyse in Dilemmasituationen (HOMANN/BLOME-DREES, 1992, S. 92 ff., HOMANN/LÜTGE, 2005, S. 76 ff.; HOMANN/SUCHANEK, 2005, S. 367 ff.). Auf der Ebene eines Menschenbildes gilt lediglich, dass reale Menschen *bedingt moralisch* sind – unter der Voraussetzung nämlich, dass andere es auch sind. Sie *wollen* sich grosso modo moralisch verhalten, *können* dies in großen Kollektiven anreizbedingt aber nicht (PIES, 2010, S. 253). Moralische Regeln werden nämlich nicht einfach dadurch implementiert, dass

man sich selbst an sie hält; man muss auch die anderen dazu bekommen, die entsprechenden Regeln einzuhalten.

Die Kooperation der anderen kann in anonymen Großgesellschaften nicht nur nicht garantiert werden, sie ist unter Wettbewerbsbedingungen auch nicht systematisch zu erwarten. Selbstkontrolle durch Moralität scheitert also daran, dass sich der Einzelne zum Wohle der Allgemeinheit im Wettbewerb mit anderen befindet. Moralisch begründete, kostenträchtige Mehr- und Vorleistungen führen im Wettbewerb systematisch zur Bestrafung des (moralischen!) Akteurs. Argumentationen vom TAFNER'schen Typ, wonach es „in der Wirklichkeit“ ja auch moralische Motivationen gibt, „drücken sich an der Frage der Implementierung unter Wettbewerbsbedingungen vorbei“ (HOMANN, 2005, S. 203), wie TAFNER gerade mit Blick auf die ihm so wichtige Lebenswelt unschwer selbst erkennen könnte. Appelle an die individuelle Moral sind möglich und in überschaubaren sozialen Verbänden oft wirksam, in einer – zumal globalisierten – Wirtschaft modernen Typs aber fehl am Platz, denn: „Unter Wettbewerbsbedingungen fühlen sich dann genau diejenigen, die moralisch handeln, ausgebeutet, sie müssen sich vorkommen wie der sprichwörtliche ‚dumme August‘, und dass sie diese Rolle auf Dauer (er-)tragen, ist weder generell zu erwarten noch auch moralisch zumutbar“ (HOMANN/BLOME-DREES, 1992, S. 94).

Aus dem gleichen Grund geht TAFNERS Verweis auf die experimentelle Verhaltensökonomik, die „in vielen Experimenten das Konstrukt des Homo oeconomicus für die Lebenswelt verworfen“ habe (TAFNER, 2019, S. 14), fehl, weil es in „der Lebenswelt“ verschiedene Kontexte gibt, in denen Menschen sich unterschiedlich verhalten. So zeigt sich schon in einer frühen Zusammenschau bei DAWES (1980), dass die Kooperationswahrscheinlichkeit mit abnehmenden Möglichkeiten direkter Kommunikation, zunehmender Gruppengröße und reichhaltigeren Möglichkeiten anonymer Defektion abnimmt. Es führt in solchen Situationen (a) ein taktischer Altruismus nicht zur Kooperation, weil das eigene Verhalten von den anderen unbemerkt bleibt, (b) bestehen keine Möglichkeiten, das Dilemma gemeinsam zu diskutieren und Verhaltenszusagen zu geben, (c) teilt sich der Schaden, der durch die Defektion des einzelnen entsteht – anders als in TAFNERS Hochzeitsbeispiel – auf viele Personen auf, und schließlich muss (d) der anonym bleibende Defekteur nicht mit sozialer Ächtung rechnen.

Vom Befund ausgehend, dass moderne Märkte genau diese Beschaffenheit haben, kann dann institutionentheoretisch gefragt werden, „wie sich das moralisch gewollte Verhalten tatsächlich *ermöglichen* lässt“ (PIES, 2010, S. 253). Geboten sind Änderungen des Regelsystems, die die Dilemmastrukturen verändern und die Akteure kollektiv selbst binden. Die Effizienz wird dann in den Spielzügen abgearbeitet, die Moral in den Spielregeln (im ordnungspolitischen Rahmen). HOMANN'S Ethik beschreibt solcherart einen regulativen Prozess, „bei dem moralische Ansprüche über eine prinzipiell beliebige Anzahl von Stufen politischer Willensbildung *nach oben* getragen, in deskriptiver Analyse rekonstruiert und in Regelungen (Institutionen) transformiert sowie schließlich – gestützt durch geeignete Sanktionen – *nach unten* durchgesetzt werden“ (MINNAMEIER, 2005, S. 37). Abbildung 1 zeigt dieses Konzept einer zweistufigen Ethik.

HOMANN'S Konzeption wurde inzwischen vor allem von seinem Schüler INGO PIES zu einem dreistufigen Schema weiterentwickelt. Rahmenordnungen werden nämlich nicht einfach politisch festgelegt oder modifiziert, weil auch Politiker unter ähnlichen Restriktionen handeln wie Unternehmen. Sie müssen um die Gunst der Öffentlichkeit und ihrer Wähler werben und außerdem z. B. den Steuer- und Standortwettbewerb mit anderen Ländern im Auge haben. Bei PIES diskutieren

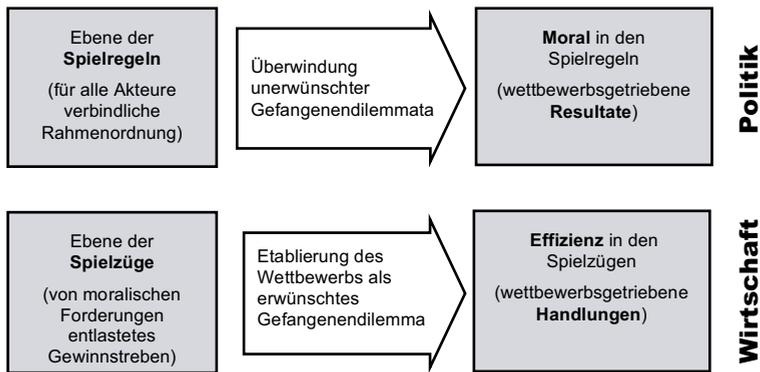


Abb. 1: HOMANNS zweistufige Konzeption

deshalb auf einer dritten Ebene der gesellschaftlichen Diskurse letztlich alle Betroffenen über Normierungserfordernisse und -möglichkeiten, auf deren Basis dann Änderungen der Rahmenordnung vorgenommen werden, die das Basisspiel (Wettbewerb in der Marktwirtschaft) modifizieren (vgl. dazu bspw. PIES, 2015; 2016; 2017).

Wie un schwer zu erkennen ist, handelt es sich hier nicht um eine „Ethik, die auf Egoismus gründet“ (TAFNER, 2019, S. 12). Vielmehr wird präzise unterschieden zwischen einem Vorteilsstreben *zum Wohle* anderer und einem Vorteilsstreben *auf Kosten* anderer. Wo Defektion (bzw. marktwirtschaftliche Steuerung) zu unerwünschten gesellschaftlichen Ergebnissen, etwa zu nachteiligen Folgen für die Umwelt, führt, werden gemeinschaftlich sanktionsbewehrte Regeln etabliert, die dafür sorgen, dass Defektion sich nicht mehr lohnt. Umgekehrt wird das gesellschaftlich nützliche Vorteilsstreben der Wettbewerber nicht sediert, sondern durch Marktmechanismen stimuliert. Daher ist auch der Vorwurf an HOMANN, er verkenne die soziale Realität der Möglichkeit von Absprachen im Gefangenendilemma (TAFNER, 2019, S. 11 ff.), absurd. Im Wettbewerb als erwünschtem Anbieterdilemma sind Absprachen selbstverständlich möglich, werden aber hofentlich durch Kartellbehörden und ähnliche Vorrichtungen wirkungsvoll unterbunden. Dort, wo unerwünschte Gefangenendilemmata entstehen, plädiert HOMANN für Absprachen, die das Zuisicherungsproblem lösen – sanktionsbewehrte Absprachen also, bei denen sich der Akteur nicht auf „das Gute“ im anderen verlassen muss, sondern auf die Wirksamkeit von Anreizen und Strafen vertrauen kann.

Für die Wirtschaftspädagogik ist dieses Konzept „vor allem insofern hochbedeutsam, als sie Ethik wesentlich als politisches Problem aufzufassen und die Subjekte vor einer Entpolitisierung ihres Denkens durch bloße moralische Appelle zu bewahren hätte. Wen man lehrt, die Schuld bei sich zu suchen, der verlernt vielleicht zugleich, sie dort zu suchen, wo sie auch und vielleicht in erster Linie zu suchen wäre – in Institutionen, die die falschen Verhaltensanreize setzen“ (NEUWEG, 1997, S. 114 f.)

Gleichwohl: HOMANN legt keine Ethik vor, die die Fähigkeit des Menschen, moralische Vorleistungen zu erbringen, verneint oder ohne sie auszukommen meint. Im Gegenteil: Neben der Ordnungsethik spielt die Individualethik bei Homann eine durchaus prominente und vielschichtige Rolle, vor allem „bei der Gestaltung, bei der Akzeptierung und bei der Befolgung der Regeln“ (HOMANN/BLOME-DREES, 1992, S. 40):

This material is under copyright. Any use outside of the narrow boundaries of copyright law is illegal and may be prosecuted.

This applies in particular to copies, translations, microfilming as well as storage and processing in electronic systems.

© Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2020

- a) Menschen agieren nicht nur ökonomisch, sondern auch politisch. Weil das Regelwerk moralischen Intentionen folgen muss, müssen die Regelgestalter – muss in einer Demokratie also jeder – in ihrem Erziehungsprozess eine moralische Haltung gewonnen haben (HOMANN/BLOME-DREES, 1992, S. 40).
- b) Es wird zugestanden, „dass Märkte und Marktwirtschaft zu ihrem Funktionieren eine gewisse Moral benötigen (Vertragstreue, ‚ehrbarer Kaufmann‘ u. a. m.)“ (HOMANN/BLOME-DREES, 1992, S. 37).
- c) Die prinzipiell immer lückenhafte Rahmenordnung ist der systematische Ansatzpunkt der die Wirtschaftsethik ergänzenden Unternehmensethik. Lückenhaft ist die Rahmenordnung immer, weil (1.) sie zeitverzögert auf technische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Veränderungen reagiert und die Unternehmen daher temporär ohne ausreichende Spielregeln agieren, (2.) die gesellschaftlichen Kontroll- und Sanktionssysteme nie perfekt sind und (3.) die ordnungspolitische Kompetenz der Politik defizitär ist (HOMANN/BLOME-DREES, 1992, S. 114 ff.).

3. Eine Kritik der TAFNER'schen „Antithesen“

Wir stellen zwei terminologische Bemerkungen voran. Sie betreffen zum einen die Bezeichnung des HOMANN'schen Ansatzes als „ökonomische Ethik“, zum anderen die Behauptung, die ökonomische Ethik basiere strikt auf der neoklassischen Ökonomik.

Erstens: HOMANN lehnt die Bezeichnung „ökonomische Ethik“ für seinen Ansatz strikt ab, weil diese suggeriert, sie würde nur den ökonomischen Aspekt beleuchten und andere Aspekte entsprechend ausblenden, für die es dann auch andere Ethiken gäbe (z. B. eine philosophische oder eine theologische) (2015, S. 25). HOMANN begreift seinen Ansatz aber als Ethik sui generis, d. h. eine „allgemeine, traditionell philosophische Ethik, die mit der ökonomischen Methode, also mit der individuellen Vorteils-/Nachteils-Grammatik, rekonstruiert wird“ (ebd.).

Zweitens: Kennzeichnend für die ökonomische Neoklassik sind subjektive Werttheorie, darauf aufbauend die marginalistische Betrachtung mit der Fokussierung auf Grenznutzen und Grenzkosten und die darauf basierenden Theorieentwicklungen (insbes. die neoklassische Preistheorie). Markant ist außerdem, dass die Neoklassik von idealen Akteuren ausgeht, und zwar nicht nur im Sinne der überkommenen Konzeption des homo oeconomicus, sondern auch insofern als Agenten – wie z. B. Manager eines Unternehmens – stets im besten Interesse ihrer Prinzipale bzw. ihrer Organisationen handeln. Kooperationsprobleme, speziell solche, wie sie mit Bezug auf das Gefangenendilemma thematisiert werden (erstmalig publiziert in LUCE/RAIFFA, 1957), wurden erst viel später aufgegriffen, und zwar aufbauend auf den Neoliberalismus und die Spieltheorie. Hierzu gehören auch die Neue Institutionenökonomik (WILLIAMSON, 1975) und die Prinzipal-Agent-Theorie (JENSEN/MECKLING, 1976). Die permanent wiederholte Etikettierung des HOMANN-Ansatzes als „neo-klassisch“ ist daher irreführend und – soweit sie (ab)wertend gemeint ist – auch moralisch bedenklich.²

2 TAFNER (2019, S. 10) führt selbst aus, dass „lebensweltliche Marktwirtschaften immer in Kultur und Gesellschaft eingebettet und daher keine perfekten Märkte (sind), wie sie in der Neoklassik skizziert werden.“ Das aber ist genau das Problem, mit dem HOMANN sich beschäftigt!

3.1 Zu TAFNERS Kritik an der Wertfreiheit der HOMANN'schen Ethik

HOMANN lässt – soweit wir sehen – nirgends einen Zweifel an seinem normativen Anspruch, und zwar sowohl im Sinne ethischer Normativität (Gerechtigkeitsfragen) als auch im Sinne ihrer ökonomischen Implementation (Klugheitsfragen).³ Diese Normativität wird im basisdemokratischen Sinne aus den normativen Vorstellungen aller Individuen bezogen. Sie fungiert als „Input in einen vielstufigen Prozeß, der in positiver Analyse erforscht und gemäß diesen positiven Erkenntnissen politisch implementiert wird“ (1994, 24; vgl. auch HOMANN/SUCHANEK 2000, 456–462). Diese Ethik benötigt insofern keine zusätzliche Normativität. Sie integriert vielmehr die normativen Vorstellungen aller Betroffenen, und das in einer Weise, die weiter reicht als die Vertragsethik von RAWLS oder die Diskursethik von HABERMAS.

Dass TAFNER feststellt, die ökonomische Ethik gründe „auf einem – vermeintlich wertfrei- en – ... neoklassischen Modell“ (2019, S. 8), ist daher nicht nachvollziehbar. Genauso irrig sind seine Folgerungen aus HOMANNs und SUCHANEKs Positionierung, wonach es ihnen um „Ökonomik“ als der Wissenschaft von der Wirtschaft gehe und nicht um die Wirtschaft („Ökonomie“) (2005, S. 2). Zum einen ist damit ja gemeint, dass der Geltungsbereich der Ökonomik (*ihr* ist das ganze Buch zentral gewidmet, nicht der Ethik) nicht auf den Lebensbereich der Wirtschaft beschränkt bleibt, sondern universell anwendbar ist. Zum anderen wird damit ausgedrückt, dass Dilemmastrukturen, die im Fokus stehen, Situationstypen modellhaft und nicht immer vollständig realitätsgerecht beschreiben. So ist z. B. der marktwirtschaftliche Wettbewerb als theoretisch erwünschte Strategie niemals vollkommen, weshalb es in der Realität zu Fehlsteuerungen kommen kann.

TAFNER freilich deutet es so: Werde der Unterschied zwischen Ökonomik und Ökonomie „unter dem Gesichtspunkt der Wertfreiheit ernst genommen ... , dann wird es mit aus dem Modell abgeleiteten normativen Setzungen für die lebensweltliche Ökonomie schwierig bis unmöglich“ (2019, S. 8). Was hier genau schwierig bis unmöglich werden soll, wird zwar nicht ergänzt, aber gemeint ist sicherlich die von TAFNER angesprochene „Handlungsanleitung für die lebensweltliche Moral“ (ebd.). TAFNER irrt hier gleich zweifach. Zum einen ist schon die Theorie durchaus normativ angesetzt (s. o.). Zum anderen geht es darum, dass lebensweltliche Situationen zunächst theoriebezogen analysiert werden müssen (insbesondere dahingehend, welche Spiele im Sinne der Spieltheorie gespielt und wie die relevanten Probleme entsprechend gelöst werden könnten). TAFNER meint, man sei hier auf „Analogieschlüsse“ angewiesen, und führt aus: „Mit dem Analogieschluss bzw. mit der Übertragung der Erkenntnisse aus der Ökonomik hinein in die lebensweltliche Wirtschaft wird die Wertfreiheit verlassen und in die Welt der Normativität eingetaucht“ (2019, S. 8). Das in Rede stehende Werkzeug ist aber nicht Analogie, sondern Subsumtion (zu Analogieschlüssen vgl. z. B. MINNAMEIER 2010).

3 Man kann beinahe jeden beliebigen HOMANN-Text herausgreifen, um das nachzuvollziehen. „In der Wirtschaftsethik geht es ... *nicht* ... um die *nachträgliche* Durchsetzung des vorher als ethisch richtig Erkann- ten durch Recht und Ordnungspolitik. Es geht vielmehr um die Frage, ob sich ein alleits erwünschtes Regelsystem *in einem Ausmaß institutionell stabilisieren lässt, dass es normativ in Geltung gesetzt werden kann*. Systematisch gesehen, setzen die Betroffenen selbst die Normen in Geltung, denen sie im Handeln unter- worfen sein wollen und sind, und sie tun dies, weil und insofern sie alle Vorteile davon haben, was immer der Einzelne unter ‚Vorteilen‘ verstehen mag“ (HOMANN, 1997/2002, S. 112).

TAFNER sieht Normativität selbst dort, wo sie nun wirklich nicht zu finden ist: „Durch die Wahl des Gefangenendilemmas als Ausgangspunkt aller ökonomischen Überlegungen wird eine klare Setzung vorgenommen und das Denken in eine ganz bestimmte Richtung gelenkt. (...) In diesem Sinne ist die Nicht-Normativität des Wertfreien selbst normativ“ (TAFNER, 2019, S. 8–9). Nun ist der Bezug auf das Gefangenendilemma aber gerade nicht normativer, sondern explanatorischer Art. Es geht schlicht darum, dass die größten Probleme, mit denen wir es sowohl im Bereich der Moral als auch der Wirtschaft zu tun haben, auf solchen Dilemmastrukturen basieren und dass der marktwirtschaftliche Wettbewerb als erwünschte Dilemmastruktur zugleich ein zentrales Lösungskonzept repräsentiert.

Das Gefangenendilemma ist das Paradebeispiel schlechthin für sog. Mixed-Motive-Spiele (SCHELLING, 1960), die dadurch gekennzeichnet sind, dass pareto-effiziente Zustände keine Nash-Gleichgewichte sind, woraus die angesprochenen Kooperationsprobleme resultieren. Das gilt insbes. im Kontext sog. Public-Goods-Spiele, die nichts anderes sind als Mehrpersonen-Gefangenendilemmata (vgl. bspw. die „Tragik der Allmende“; HARDIN, 1968). Die meisten, vielleicht alle großen Probleme nicht nur der Wirtschaftsethik, sondern der Menschheit überhaupt (man denke etwa an die globale Erwärmung), weisen diese Grundstruktur auf, und deshalb ist der Fokus auf Dilemmastrukturen eine wohlbegründete Fokussierung.

Zusätzliche Bedeutung hat diese Fokussierung in der Wirtschaftsethik, weil der Wettbewerb als sozial erwünschte Dilemmastruktur kein Problem beschreibt, sondern die Lösung eines Problems. Der Wettbewerb fordert uns nämlich nachgerade Kooperationsleistungen ab, zu denen wir ohne ihn nicht motiviert wären, weil es um Kooperation jenseits der Grenzen unserer Sympathie geht. Produzenten würden sich nicht anstrengen, die Bedürfnisse ihrer Kunden zu ermitteln und sie möglichst gut und kostengünstig zu befriedigen, wenn sie nicht im Wettbewerb mit anderen Produzenten stünden. Das gilt auch für Leistungen, die wir unter CSR oder Nachhaltigkeit subsumieren. Auch würden wir nicht freiwillig unsere Arbeitsplätze an andere Menschen in ärmeren Ländern abgeben, wenn denn der Wettbewerb Unternehmen nicht zu Produktionsverlagerungen zwingen würde. Diese auf der Ebene der Spielzüge nicht-intentionale, aber hochfunktionale Solidarität ermöglicht Kooperation in Großgesellschaften bzw. der Weltgesellschaft, gerade weil sie lokal begrenzte Moral übersteigt und ausschaltet (insbes. Kumpanei, Nepotismus, Korruption etc., die allesamt nur aus der übergeordneten Perspektive als unmoralisch gelten, selbst aber auf moralischen Fundamenten bestehen, insbes. Vertrauen, Loyalität, Gruppenkohäsion). BRUNI und SUGDEN (2013) explizieren sehr umfassend und überzeugend, welche Tugenden demgegenüber die Marktwirtschaft von ihren Akteuren verlangt, z. B. dass man die Wünsche seiner Interaktionspartner ernstnimmt und sich an ihnen orientiert, vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen aufbaut und pflegt oder stoisch hinnimmt, dass Mitbewerber erfolgreicher sind als man selbst.

3.2 Zu TAFNERS Kritik am Abspracheverbot in der Spieltheorie

In der Spieltheorie wird u. a. zwischen einstufigen (*one-shot*) und wiederholten Spielen und zwischen Spielen mit oder ohne Absprachemöglichkeit (kooperative vs. nicht-kooperative Spiele) differenziert (vgl. z. B. OSBORNE/RUBINSTEIN, 1994, 2 f., 255 f.; DE JONGE, 2012, S. 75). Von einem

This material is under copyright. Any use outside of the narrow boundaries of copyright law is illegal and may be prosecuted.

This applies in particular to copies, translations, microfilming as well as storage and processing in electronic systems.

© Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2020

generellen Abspracheverbot in der Spieltheorie kann also keine Rede sein. Nichtsdestotrotz argumentiert TAFNER (2019, S. 11):

„Eine wesentliche Prämisse der Spieltheorie in Dilemma-Situationen ist die Annahme, dass es keinerlei Absprachen gibt. Das bedeutet auch, dass es keine Moral als soziales Phänomen im Modell gibt, denn Moral ist eine sozial konstruierte Absprache und Regel, also eine Institution.“

Beide Sätze sind falsch. Abgesehen davon, dass es keine „Spieltheorie in Dilemmasituationen“ gibt, meint HOMANN mit Dilemmastrukturen sog. Mixed-Motive-Spiele sensu SCHELLING, also Spiele vom Typ Gefangenendilemma. Solche Spiele müssen aber nicht exakt dem Gefangenendilemma entsprechen. Sie sind, was TAFNER selbst auch beschreibt, unter Umständen außerdem überwindbar, wenn durch Absprachen Institutionen etabliert werden können, die die Spiele dann allerdings entscheidend transformieren (vgl. hierzu MINNAMEIER, HEINRICHS/KIRSCHBAUM, 2016, sowie MINNAMEIER 2018; 2019; in Druck).

Wie in der eben zitierten Literatur dargelegt, können solche Institutionen auch alltägliche Moralprinzipien sein. Schon deshalb ist falsch, dass es im Modell keine Moral gebe. Aber auch unter der strikten Bedingung des einstufigen Gefangenendilemmas gilt ein moralisches Prinzip, nämlich: Es ist in solchen Fällen legitim, dass jeder Akteur sein eigenes Interesse verfolgt, um sich vor Ausbeutung zu schützen (vgl. hierzu MINNAMEIER, 2013; 2016 sowie die eben zitierten Quellen).

TAFNER behauptet weiter, Menschen würden moralische Regeln bzw. „kulturell-kognitive Institutionen“ einhalten, „weil sie selbstverständlich sind und nicht, weil sie sanktioniert werden“ (2019, S. 11). Auch hier dürfte er irren. Zumindest kann man zeigen, dass Moralprinzipien tatsächlich als Institutionen im ökonomischen Sinn funktionieren, und das bedeutet auch, dass mit ihnen Sanktionsmöglichkeiten einhergehen *müssen*. Zur Lösung von Mixed-Motive-Spielen bedarf es sanktionsbewehrter Regeln, die diese Spiele in Koordinationsspiele transformieren (MINNAMEIER 2018; in Druck; MINNAMEIER, HEINRICHS/KIRSCHBAUM 2016). Absprache und Verständigung über diese Regeln sind ebenso vonnöten wie die Möglichkeit, ihre Einhaltung zu überwachen, damit diese belohnt und etwaige Verstöße bestraft werden können.

Mit Bezug auf die Marktwirtschaft wäre zu ergänzen, dass das einfache Gefangenendilemma zwar keine Absprache zulässt, dies aber genau die Situation auf (funktionierenden) Märkten widerspiegelt. Das löst, wie dargestellt, ethische Probleme, lässt aber auch neue entstehen, insbes. das Problem negativer Externalitäten. Daher braucht es eine Rahmenordnung, durch die solche Externalitäten ökonomisch internalisiert werden können. In diesem Zusammenhang lautet eine berühmte Aussage HOMANNs: „Der systematische – nicht einzige – Ort der Moral in der modernen Marktwirtschaft ist die Rahmenordnung“ (1993/2002, S. 7).

3.3 Zu TAFNERS Kritik am Eigennutzkalkül des homo oeconomicus

Dass TAFNERS Kritik des homo oeconomicus ins Leere läuft, wurde bereits herausgearbeitet (s. Abschn. 2.2). Dennoch sind ein paar zusätzliche Aspekte gesondert zu beleuchten. TAFNER weist selbst darauf hin, dass HOMANN den homo oeconomicus nicht als Menschenbild versteht, sondern als Analysemodell (S. 14). Mit POPPER (1967/1997) und VANBERG (2008) könnte man klärend ergänzen, dass hier der homo oeconomicus als Rationalitätsprinzip Verwendung findet, nicht als

This material is under copyright. Any use outside of the narrow boundaries of copyright law is illegal and may be prosecuted.

This applies in particular to copies, translations, microfilming as well as storage and processing in electronic systems.

© Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2020

(empirische) Rationalitätshypothese. Ein solches Prinzip ist nicht falsifizierbar, sondern bildet die Folie für wissenschaftliches Arbeiten (und ist diesbezüglich lediglich metatheoretisch kritisierbar). Das hält TAFNER aber nicht davon ab, zu schreiben, dass „der Homo oeconomicus bei HOMANN normativ Verwendung findet und dadurch zum Menschenbild wird“ (2019, S. 14). Obwohl er auch (korrekterweise) auf den offenen Vorteilsbegriff HOMANNs eingeht, spricht TAFNER hier von einem „totalitären Vorteilsbegriff“ (ebd.). Diese Aus- bzw. Umdeutung versucht er nachfolgend zu fundieren, allerdings ohne gute Gründe.

TAFNER erklärt das Prinzip zum „sozialen Konstrukt“, und als solches reifiziere es sich (sic!) (ebd., S. 15), d. h. das Analysemodell werde gleichsam unter der Hand zum Menschenbild. Allerdings: Das Rationalitätsprinzip des homo oeconomicus besagt nur, dass menschliches Verhalten *irgendwie* motiviert und daher *erklärbar* ist. Dagegen kann man erstens kaum etwas haben, und zweitens vermisst man daran nahezu jede normative Kraft, die TAFNER zu sehen glaubt. Entsprechend gehen die darauf aufbauenden Überlegungen auf S. 15 f. an der Sache vorbei.

Auch seine Vorstellung eines „totalitären Vorteilsbegriffs“ versucht TAFNER unter Rekurs auf den „zweckrationalen Eigennutzen“ und den „ökonomischen Imperialismus“ zu begründen (ebd., S. 16). Nun zerschellt der Einwand des zweckrationalen Eigennutzstrebens offensichtlich am offenen Vorteilsbegriff. Zum ökonomischen Imperialismus scheint indes eine Ergänzung angezeigt. Wie bereits ausgeführt, versucht HOMANN in konsequenter Orientierung am Rationalitätsprinzip (und hier insbes. gestützt auf GARY BECKER) menschliches Verhalten ökonomisch zu analysieren, zu erklären und normative Lösungskonzepte für Kooperationsprobleme zu entwickeln. Der ökonomische Imperialismus besteht deshalb allein in der grundlegenden *Methode*; es liegt aber kein Ökonomismus in dem Sinne vor, dass allein auf materielle Anreize für ausschließlich egoistisch motivierte Akteure gesetzt werde.⁴

Mit Bezug auf PETER ULRICH behauptet TAFNER sodann, dass der ökonomische Aspekt schließlich nur *eine* Betrachtungsweise sei, die um weitere ergänzt werden müsse: „Wer das Ganze verstehen will, sollte *auch* den ökonomischen Aspekt betrachten. Wer aber *nur* den ökonomischen Aspekt betrachtet, versteht die Zusammenhänge nicht. Und wer dies auch noch normativ missversteht, interpretiert die Welt ökonomistisch“ (ebd.). HOMANN jedoch geht es nicht um individuelle Nutzenmaximierung, sondern um die Frage, wie wir in einer pluralistischen Gesellschaft mit konfligierenden Auffassungen vom Guten und unter restriktiven Bedingungen (Dilemmastrukturen) bestimmen können, was ethisch richtig ist und wie man es – ebenfalls in ethisch vertretbarer Weise – um- bzw. durchsetzen kann.⁵ Einmal mehr läuft TAFNERS Argumentation also ins Leere.⁶

4 Darauf weist auch TAFNER hin, und führt aus, dass es HOMANN vor allem um den Schutz vor Selbstausbeutung durch einseitiges moralisches Handeln in sozialen Dilemmata gehe. Er fügt aber sogleich hinzu, dass dies „eine klare normative Setzung (sei), die alle anderen nicht-neoklassischen Zugänge als ‚naiv‘ und ‚blind‘ zurückweist“ (S. 18).

5 Es ist daher nicht so, dass HOMANN den Aspekt der „Lebensdienlichkeit“, den Ulrich stets hervorhebt und den auch TAFNER im Auge hat, ignorieren oder ausblenden würde. Im Gegenteil, er geht in normativer Hinsicht über Ulrich und die Diskursethik hinaus, weil er (a) das Problem der kulturellen Gebundenheit von Sozialverträgen HABERMAS'scher oder RAWLS'scher Provenienz überwindet und (b) die Frage der Implementation und damit einer möglichen ethischen Überforderung von Personen oder Organisationen mit einbezieht.

6 Gleiches gilt für die weitergehenden Überlegungen TAFNERS, in denen er zwischen monetärer und realer Effizienz unterscheidet. Er erläutert am Beispiel von SUVs, dass höhere Effizienz von Motoren zu leis-

3.4 Zu TAFNERS Kritik einer spieltheoretischen Verengung

Unter dem Titel „Spieltheoretische Dilemma versus lebensweltliche Polylemma“ (sic!) (S. 20) wirft TAFNER HOMANN schließlich eine Simplifizierung realer Probleme vor. Er behauptet, HOMANN fokussiere die Dilemma-Situation und wolle damit „alle ökonomischen Problemstellungen beantworten“ (ebd.). Das will und kann HOMANN aber schon deshalb nicht, weil ökonomische Problemstellungen nicht nur Mixed-Motive-Spiele, sondern auch sog. Koordinationsspiele und Nullsummenspiele umfassen.

TAFNER erkennt außerdem, dass ein wiederholtes Gefangendilemma in seiner Grundstruktur ein völlig anderes Spiel ist als ein einstufiges Gefangenendilemma. Er folgert aus AXELRODS Erkenntnis, dass Tit-for-Tat im wiederholten Gefangenendilemma die beste Strategie ist (AXELROD, 1984/2005), dass Kooperation sich durchaus auszahlt, dass man nicht blind kooperiert, sondern Defektion des Partners ebenfalls mit Defektion beantwortet. Was TAFNER aber nicht sieht, ist, dass ein (unbegrenzt) wiederholtes Gefangenendilemma kein Mixed-Motive-Spiel konstituiert, sondern ein Koordinationsspiel (s. hierzu das sog. „Folk Theorem“; vgl. z. B. BINMORE, 2010, S. 248). Im Unterschied zum einstufigen Gefangenendilemma ist hier beiderseitige Kooperation ebenfalls ein Nash-Gleichgewicht.

4. Tatsächliche Probleme

Aus unserer Sicht lässt der HOMANN'sche Ansatz tatsächlich wichtige Fragen offen – allerdings solche, die TAFNER gar nicht oder nicht sonderlich klar benennt.

4.1 Das Problem der moralischen bzw. intellektuellen Segmentierung

Das Problem der moralischen Segmentierung wurde im Rahmen der sogenannten „BECK-ZABECK-Kontroverse“ bereits ausführlich diskutiert. Folgt man HOMANN, so tritt es in der zweistufigen Ethik zwar insofern nicht als Problem *moralischer* Segmentierung auf, als die Individuen auch dort, wo sie sich durch die Etablierung von Regeln selbst binden, Vorteilerwägungen folgen: Zumindest auf lange Sicht profitieren sie selbst von den Regeln. Die Einheit der Person bleibt insofern gewahrt, als die Akteure aus der Praxis des Handelns im System heraus moralische Defizite erkennen und in

tungsstärkeren und schwereren Fahrzeugen führt, die den Effizienzgewinn in der Gesamtbilanz der Umweltbelastung kompensieren. Die Energieeffizienz der Motoren führe letztlich nur zu höheren Gewinnen in der Automobilbranche (was TAFNER als „monetäre Effizienz“ bezeichnet), nicht aber zu realer Effizienz im Sinne von Ressourcenschonung und Umweltschutz. In dieser konkreten Sachfrage wird man TAFNER durchaus Recht geben. Aber dass die HOMANN'sche Ethik dies nicht als Problem erkennen würde, ist eine vollkommen ungerechtfertigte Unterstellung. Es handelt sich hierbei wieder um ein klassisches Kooperationsproblem, bei dem Einzelne, die es sich leisten können, auf Kosten anderer bzw. der Allgemeinheit Fortschritte bei der Energieeffizienz zunichtemachen. Wollte man daran etwas ändern, müssten Anreize gesetzt werden, die Ressourcenschonung belohnen bzw. ihre Übernutzung bestrafen. Dazu gehören im Übrigen auch Aufklärung und Appelle an umweltfreundliches Kaufverhalten, die freilich durch komplementäre Regelungen ergänzt werden müssen, um Kooperierer vor Ausbeutung durch Defektierer zu schützen.

This material is under copyright. Any use outside of the narrow boundaries of copyright law is illegal and may be prosecuted.

This applies in particular to copies, translations, microfilming as well as storage and processing in electronic systems.

© Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2020

Gestaltungsansprüche in den gesamtgesellschaftlichen Normfindungsprozess einbringen. Sie bewerten ihr Handeln und das Handeln anderer also latent immer aus einer moralischen Perspektive, die die engen Systemimperative der kurzfristigen Vorteilssuche übersteigt und das längerfristige gemeinsame Ganze im Blick behält (MINNAMEIER, 2005, S. 35 ff.).

Probleme *intellektueller* Segmentierung und vor allem Probleme der moralischen *Sozialisation* bleiben allerdings bestehen. Der politisch-gesellschaftliche Diskurs, in den die Individuen eintreten können müssen, erfordert offenkundig intellektuell wie moralisch weitere Horizonte als das Alltagsgeschäft auf den Märkten. Der Markt alleine bringt den mündigen Wirtschaftsbürger nicht hervor. Es gibt nicht nur keine empirische Evidenz dafür, dass das fortwährende Erleben von Dilemmastrukturen aus sich heraus zu politischen Einigungsprozessen führt. Es ist vor allem nicht zu sehen, warum jemand ohne hochentwickeltes moralisches Denken Dilemmastrukturen überwinden wollen sollte, von denen er persönlich gar nicht negativ betroffen ist – wenn also beispielsweise Müll auf Kosten von Entwicklungsländern oder der nachfolgenden Generationen bequem entsorgt wird.

Damit wird auch das Argument der moralischen Entlastung abgeschwächt. Wenn Unternehmen und andere Marktakteure ihren Vorteil suchen, können sie sich nicht (mehr) darauf verlassen, dass ihr Handeln damit nolens volens auch ethischen Ansprüchen gerecht wird! Das liegt an dem, was wir üblicherweise als „Marktversagen“ und darüber hinaus als „Staatsversagen“ bezeichnen. Vor diesem Hintergrund wird seit vielen Jahren Unternehmen Verantwortung im Sinne von Corporate Social Responsibility zugeschrieben. In der neueren Diskussion wird dabei zunehmend die im Grunde falsche Kontrastierung von ethischen versus ökonomischen Zielen überwunden, und Unternehmensverantwortung konsequent im Sinne eines „Business Case for CSR“ gedacht (vgl. z. B. SCHRECK, 2009; 2011; 2015; GREWATSCH/KLEINDIENST, 2017), Das gilt inzwischen nicht mehr nur für die Integration von CSR in die genuine Wertschöpfung, sondern auch für die Gestaltung und Durchsetzung von Institutionen, weil große internationale Unternehmen dazu oftmals eher in der Lage sind als lokal gebundene Regierungen.

HOMANN konzediert dies übrigens in neueren Publikationen (GOLDSCHMIDT/HOMANN, 2011; 2015, S. 38). Außerdem ist darauf hinzuweisen, dass diese Form der Unternehmensverantwortung problemlos im HOMANN'schen Ethik-Paradigma adressiert werden kann. Denn auch diese Problemlage lässt sich als Mixed-Motive-Spiel verstehen, bei dem alle Beteiligten (in diesem Fall speziell die Unternehmen) einen Nachteil erleiden, wenn die Bedingungen für wirtschaftlichen Erfolg sich verschlechtern. Das ist der Fall, wenn sozialer Unmut sich regt, wenn natürliche Ressourcen verbraucht oder schlecht verfügbar sind, wenn Absatzmärkte wegbrechen oder wenn Umweltzerstörung und Klimaveränderungen negative Auswirkungen auf Unternehmen haben. Auch hier geraten die Akteure in ein typisches soziales Dilemma. Entsprechende Lösungsanstrengungen zu unternehmen und dazu selbst Normen zu generieren und zu implementieren, muss deshalb nicht (allein) als Politisierung der Wirtschaft aufgefasst werden, sondern ist zugleich als Profitorientierung im Sinne von Win-Win-Lösungen zu rekonstruieren. Dies entspricht einem gleichsam erweiterten Verständnis von „Business Case for CSR“ (vgl. hierzu insbes. PIES/BECKMANN/HIELSCHER, 2011; LOCK/SEELE, 2016).

4.2 Das Verteilungsproblem

Die Wohlfahrtsökonomik kann zeigen, dass Tauschhandlungen auf freien Märkten zu Pareto-Verbesserungen führen. Es gibt aber so viele pareto-optimale Gleichgewichtszustände wie es Ausgangsverteilungen und mögliche Güter- bzw. Leistungsbündel gibt. Gleichzeitig verfügen wir über keine Möglichkeiten eines interpersonellen Nutzenvergleiches, der die vorzugswürdige Verteilung mit wissenschaftlichen Mitteln bestimmbar macht. Für die Begründung freier Märkte erwächst daraus das sehr gravierende Problem, dass sich nicht mehr zeigen lässt, dass effiziente, aber aus irgendeinem Grunde als „ungerecht“ zu bezeichnenden Zustände ineffizienten, aber aus irgendeinem Grunde als „gerecht“ zu bezeichnenden Zuständen überlegen sind. Das Bekenntnis zur marktwirtschaftlichen Funktionslogik bleibt daher eine Wertung, weil das Konkurrenzgleichgewicht mit den Mitteln von Logik und Empirie alleine nicht als optimal im Interesse aller bewiesen werden kann (vgl. im wirtschaftspädagogischen Diskurs bereits NEUWEG, 1995, S. 346 f.). Das Konzept des Gemeinwohls ist und bleibt unter der Bedingung nicht gleichgerichteter Interessen eine „kommunistische Fiktion“ (MYRDAL, 1932).

Bei HOMANN wird das Problem dadurch adressiert, dass zwar die ethischen Leistungen marktwirtschaftlichen Wettbewerbs in Anschlag gebracht werden, aber zugleich die Rahmenordnung selbst zum Gegenstand der Ethik mit ökonomischen Mitteln gemacht wird. Wegweisend ist dabei auch, dass HOMANN nicht auf Konsens im herrschaftsfreien Diskurs setzt, der nach allem, was wir heute wissen, eine Chimäre darstellt, sondern auf ökonomische Win-Win-Lösungen ausgehend von manifesten Konflikten setzt (und das eben dezidiert in der Ethik) (s. hierzu MINNAMEIER 2000; 2004; 2005).

Im Übrigen gibt es im Bereich der Ökonomik durchaus Ansätze, die sich dem Verteilungsproblem widmen, insbes. aufbauend auf das ARROW'sche Unmöglichkeitstheorem und damit die Frage, mit der uns die neoklassische Wohlfahrtsökonomik zurücklässt (vgl. hierzu bspw. ADLER, 2016 HAUSMAN/MCPHERSON/SATZ, 2017).

4.3 Das Problem des Zusammenhanges zwischen materiellem Wohlstand und Lebensglück

Wie die Wohlfahrtsökonomik, so steht und fällt auch HOMANN'S Plädoyer für den Markt mit der Prämisse, dass höhere materielle Güterversorgung höheren Nutzen stiftet und daher ein erstrebenswertes Ziel ist. Dazu liefert die moderne Glücksforschung mittlerweile recht differenzierte Befunde. Dass materieller Wohlstand und Wohlbefinden assoziiert sind, kann ihr ebenso eindeutig entnommen werden wie die Einsicht, dass sich in den wirtschaftlich entwickelten Staaten ein Mehr an Lebensglück nicht kaufen lässt und wohlhabende Menschen gut daran tun, einen breiteren Blick auf das gute Leben zu kultivieren. Erneut erweist sich die produktive Rolle des Modells des Gefangenendilemmas: Nicht nur die Anbieter schädigen sich im Wettbewerb wechselseitig zum Wohle der Konsumenten; auch die Konsumenten befinden sich im Gefangenendilemma und können sich im Konsumwettbewerb, etwa durch das Streben nach Prestige, zum Wohle der Anbieter schädigen (ASSLÄNDER/NUTZINGER, 2010, S. 236; NEUWEG, 2019).

Was Wachstum bedeutet und welche Art von Wachstum wir wollen, ist auf der Ebene gesellschaftliche Diskurse zu verhandeln, zumal, wenn relevante Institutionen auch implementierbar sein

This material is under copyright. Any use outside of the narrow boundaries of copyright law is illegal and may be prosecuted.

This applies in particular to copies, translations, microfilming as well as storage and processing in electronic systems.

© Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2020

sollen. Eben deshalb diskutieren wir über die Bepreisung von CO₂-Emissionen, über die Frage, wer diese Kosten in welchem Umfang tragen soll und inwiefern wir unseren Lebensstil ändern müssen und vielleicht ohne Wohlfahrtsverlust auch ändern können, wenn wir uns nur auf das besinnen, was für unser Glück wirklich bedeutsam ist.

4.4 Das Problem des Nettonutzens der Marktwirtschaft

HOMANN rekonstruiert die Situation der Anbieter im Wettbewerb als Gefangenendilemma zum Wohle des Konsumenten als lachendem Dritten. Die Produzenten spielen ein für sie strapaziöses Spiel zum Nutzen der Konsumenten, und, so HOMANN, weil alle Akteure Konsumenten sind, geht es in einer Marktwirtschaft immer um das Wohl aller Mitglieder der Gesellschaft (HOMANN/BLOME-DREES, 1992, S. 26).

Das Argument verliert an Kraft, wenn man sich erstens bewusst macht, dass die vom Wettbewerb profitierenden Zuschauer in einem anderen Spiel Spieler sind. Fast alle Konsumenten sind ja auch Produzenten und es ist nicht einzusehen, warum alle Zwecke im Konsumtionsbereich und alle Mittel im Produktionsbereich anzusiedeln sein sollten. In einer Gesamtrechnung wäre daher zu ermitteln, ob die von allen zu tragenden produktionsseitigen Kosten des Systems vom konsumtionsseitigen Nutzen überkompensiert werden. HOMANN selbst stellt schließlich den „Preis der Marktwirtschaft“ klar heraus (HOMANN/BLOME-DREES, 1992, S. 77 ff.): ständiger Strukturwandel mit strukturell bedingter Arbeitslosigkeit, hohe Mobilitäts- und Flexibilitätserfordernisse, Ökonomisierung nicht-wirtschaftlicher Lebensbereiche wie Kunst oder Bildung, Ersatz vormals nicht-marktlicher Aktivitäten durch Marktaktivitäten usw. Auch an dieser Stelle können wir auf Vorarbeiten verweisen (NEUWEG, 1995, S. 347 f.): Die Wirtschaftsdidaktik wird mit der prinzipiellen Offenheit der inhaltlichen Entscheidungen der von ihr Erzogenen in einer Demokratie leben müssen.

4.5 Das Problem der Verbraucherbildung

Die Frage nach dem guten Leben kann und will HOMANNs Ethik nicht beantworten bzw. ist sie bei ihm selbst Gegenstand der Auseinandersetzung zwischen verschiedenen Interessen(lagern). Sie zu stellen und gemeinschaftlich zu beantworten bleibt den Vertragspartnern überlassen, den Menschen, die dieses gute Leben miteinander gleichsam „veranstalten“. Es ist evident, dass wirtschaftliche Erziehung sowohl zur kompetenten Gestaltung des ganz persönlichen Lebens als auch zur kompetenten Teilhabe an politischen Willensbildungsprozessen mitbefähigen muss. Dazu gehört Aufklärung über die Vision einer Postwachstumsökonomie (TAFNER, 2019, S. 8)⁷, aber eben auch

7 Wichtig ist in diesem Kontext ein angemessenes Verständnis von „Wachstum“. Wir leben unbestritten in einer Wachstumsgesellschaft. Sie hat uns nicht nur zu materiellem Wohlstand und vielfältigen technischen Neuerungen verholfen, so sie führt permanent zu Weiterentwicklungen, so dass aufs Ganze gesehen Effizienzgewinne nicht zu Beschäftigungsrückgang und Arbeitslosigkeit führen, sondern zu neuen Aufgaben und Problemlösungen (die nicht nur darin bestehen, negative Folgewirkungen unserer Lebensweise, wie z. B. die Klimaerwärmung, zu bekämpfen). Jedwede Befriedigung unserer Bedürfnisse trägt, soweit sie

Information über Funktionsweise und Leistungsfähigkeit gut entwickelter und über Funktionsdefizite realer Marktwirtschaften einschließlich systemkonformer Möglichkeiten einer Implementierung moralischer Ansprüche.

Als in diesem Sinne wirtschaftspädagogisch aufklärender Text ist TAFNERS Beitrag denkbar schlecht geeignet, weil er an die Stelle von Aufklärung die typische Attitüde der „professional good men“ stellt. Wer jedoch

„verlangt, dass der gute Mensch vor allem nicht-interessenbasierte Überlegungen anstellen sollte, der unterminiert leichtfertig den einzigen Schutz, den wir gegen die beiden größten Untugenden des Menschen, nämlich blindes Engagement und blinde Gläubigkeit, besitzen. Dieser Schutz besteht darin, den Menschen immer wieder das Bewusstsein für ihre Interessen in Erinnerung zu rufen und sie zur Kritik herauszufordern. Es geht darum, sie gerade gegen die Verführung durch Ideale immun zu machen und seien es die irgendeiner ethischen Theorie“ (KLIEMT, 1992, S. 106).

Literatur

- ADLER, M. (2016). Aggregating moral preferences. *Economics and Philosophy*, 32, 283–321.
- APEL, K.-O. (1988). *Diskurs und Verantwortung. Das Problem des Übergangs zur postkonventionellen Moral*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- APEL, K.-O. (1999). Globalisierung und das Problem der Begründung einer universalen Ethik. In K.-J. KUSCHEL / A. PINZANI / M. ZILLINGER (Hrsg.), *Eine Ethik für die Welt? Globalisierung als ethische Herausforderung* (S. 48–75). Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- ASSLÄNDER, M. S. / NUTZINGER, H. G. (2010). Der systematische Ort der Moral ist die Ethik! Einige kritische Anmerkungen zur ökonomischen Ethik KARL HOMANNs. *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik* 11 (3), 226–248.
- AXELROD, R. (1984/2005). *Die Evolution der Kooperation*. München: Oldenbourg.
- BINMORE, K. (2010). Game theory and institutions, *Journal of Comparative Economics*, 38, 245–252.
- BRUNI/SUGDEN (2013). Reclaiming virtue ethics for economics. *Journal of Economic Perspectives*, 27 (4), 141–164.
- DAWES, R. M. (1980). Social Dilemmas. *Annual Review of Psychology* 31, 169–193.
- DE JONGE, J. (2012). *Rethinking rational choice: A companion on rational and moral action*. New York, NY: Palgrave Macmillan.
- GOLDSCHMIDT, N. / HOMANN, K. (2011). *Die gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen. Theoretische Grundlagen für eine praxistaugliche Konzeption*. München: Roman-Herzog-Institut.
- GREWATSCH, S. / KLEINDIENST, I. (2017). When does it pay to be good? Moderators and mediators in the corporate sustainability–corporate financial performance relationship: A critical review. *Journal of Business Ethics*, 145, 383–416.
- HABERMAS, J. (1983). *Moralbewußtsein und kommunikatives Handeln*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

über Märkte gehandelt wird, zum Wachstum bei. Das gilt für Pflegeleistungen, Bildungsangebote, Freizeitaktivitäten, Stadtbegrünung und die Aufforstung von Wäldern, die Reinhaltung von Flüssen und Meeren und vieles andere mehr. Für alle großen Fragen und Probleme der heutigen Zeit ist nicht weniger Wachstum die Antwort, sondern mehr Wachstum und höhere Effizienz, wenn prinzipiell offenbleibt, *worin* das Wachstum besteht und *worin* wir effizienter werden.

This material is under copyright. Any use outside of the narrow boundaries of copyright law is illegal and may be prosecuted.

This applies in particular to copies, translations, microfilming as well as storage and processing in electronic systems.

© Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2020

- HABERMAS, J. (1991). *Erläuterungen zur Diskursethik*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- HARDIN, G. (1968). The tragedy of the commons. *Science*, 162, 1243–1248
- HAUSMAN, D. / MCPHERSON, M., / SATZ, D. (2017). *Economic analysis, moral philosophy, and public policy*. 3. Aufl., New York: Cambridge University Press.
- HOMANN, K. / LÜTGE, C. (2005). *Einführung in die Wirtschaftsethik* (2., korr. Aufl.). Münster: LIT.
- HOMANN, K. / BLOME-DREES, F. (1992). *Wirtschafts- und Unternehmensethik*. Göttingen: Vandenhoeck/Ruprecht.
- HOMANN, K. / SUCHANEK, A. (2005). *Ökonomik. Eine Einführung* (2., überarb. Aufl.). Tübingen: Mohr Siebeck.
- HOMANN, K. (1988). *Rationalität und Demokratie*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- HOMANN, K. (1990). Demokratie und Gerechtigkeitstheorie – JAMES M. BUCHANANS Kritik an JOHN RAWLS. In B. BIERVERT / K. HELD / J. WIELAND (Hrsg.), *Sozialphilosophische Grundlagen ökonomischen Handelns* (S. 155–175). Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- HOMANN, K. (1993/2002). Wider die Erosion der Moral durch Moralisieren. In ders.: *Vorteile und Anreize: Zur Grundlegung einer Ethik der Zukunft* (hrsg. v. C. Lütge) (S. 3–20). Tübingen: Mohr Siebeck.
- HOMANN, K. (1997/2002) Sinn und Grenze der ökonomische Methode in der Wirtschaftsethik. In ders., *Vorteile und Anreize: Zur Grundlegung einer Ethik der Zukunft* (hrsg. v. C. Lütge) (S. 107–135). Tübingen: Mohr Siebeck.
- HOMANN, K. (1998). Normativität angesichts systemischer Sozial- und Denkstrukturen. In W. GARTNER (Hrsg.), *Wirtschaftsethische Perspektiven IV – Methodische Grundsatzfragen, Unternehmensethik, Kooperations- und Verteilungsprobleme* (S. 17–50). Berlin: Duncker/Humboldt.
- HOMANN, K. (2000/2003). Taugt die abendländisch-christliche Moral noch für das 21. Jahrhundert? *Wirtschaft/Wissenschaft*, hrsg. v. STIFTERVERBAND FÜR DIE DEUTSCHE WIRTSCHAFT, H. 1, Februar 2000, 22–33. [Wiederabgedruckt in HOMANN, K. (2003). *Anreize und Moral. Gesellschaftstheorie – Ethik – Anwendungen* (S. 3–25). Münster: LIT.]
- HOMANN, K. (2002/2003). Wirtschaftsethik: Dient die Moral dem eigenen Vorteil? In D. RULOFF (Hrsg.), *Moral und Moralismus in Politik und Wirtschaft* (S. 81–100). Chur/Zürich. [Wiederabgedruckt in HOMANN, K. (2003). *Anreize und Moral. Gesellschaftstheorie – Ethik – Anwendungen* (S. 167–180). Münster: LIT.]
- HOMANN, K. (2004/2003). Fakten und Normen: Der Fall der Wirtschaftsethik. In C. LÜTGE / G. VOLLMER (Hrsg.), *Fakten statt Normen? Zur Rolle einzelwissenschaftlicher Argumente in einer naturalistischen Ethik*. Berlin: Nomos. [Vorabgedruckt in HOMANN, K. (2003). *Anreize und Moral. Gesellschaftstheorie – Ethik – Anwendungen* (S. 181–196). Münster: LIT.]
- HOMANN, K. (2005). Wirtschaftsethik. Versuch einer Bilanz und Forschungsfragen. In T. BESCHORNER et al. (Hrsg.), *Wirtschafts- und Unternehmensethik. Rückblick – Ausblick – Perspektiven* (S. 197–211). München: Rainer Hampp.
- HOMANN, K. / PIES, I. (1994). Wirtschaftsethik in der Moderne: Zur ökonomischen Theorie der Moral. *Ethik und Sozialwissenschaften*, 5 (1), 3–12.
- JENSEN, M. C. / MECKLING, W. H. (1976). The theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3 (4), 305–360.
- KLIEMT, H. (1992). Normbegründung und Normbefolgung in Ethik und Ökonomik. In H. ALBACH (Hrsg.), *Unternehmensethik. Konzepte – Grenzen – Perspektiven* (S. 93–107). Wiebaden: Gabler.
- LOCK, I., / SEELE, P. (2016). Deliberative lobbying? Toward a noncontradiction of corporate political activities and corporate social responsibility? *Journal of Management Inquiry*, 25, 415–430.
- LUCE, R. D. / RAIFFA, H. (1957). *Games and decisions*. New York: Wiley.
- MINNAMEIER, G. (2000). *Strukturgenese moralischen Denkens – Eine Rekonstruktion der Piagetschen Entwicklungslogik und ihre moraltheoretischen Folgen*. Münster: Waxmann.

- MINNAMEIER, G. (2004). Ethics and economics, friends or foes? An educational debate. *Journal of Moral Education*, 33, 359–369.
- MINNAMEIER, G. (2005). Wer Moral hat, hat die Qual, aber letztlich keine Wahl! *Zeitschrift für Wirtschafts- und Berufspädagogik* 101 (1), 19–42.
- MINNAMEIER, G. (2010). Abduction, induction, and analogy: On the compound character of analogical inferences. In W. CARNIELLI, L. / MAGNANI / C. PIZZI (Eds.), *Model-based reasoning in science and technology: Abduction, logic, and computational discovery* (p. 107–119). Heidelberg/Berlin: Springer
- MINNAMEIER, G. (2013). Der homo oeconomicus als „happy victimizer“. *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, 14, 136–156.
- MINNAMEIER, G. (2016). Rationalität und Moralität – Zum systematischen Ort der Moral im Kontext von Präferenzen und Restriktionen. *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, 17 (2), 259–285.
- MINNAMEIER, G. (2018). Reconciling morality and rationality – Positive learning in the moral domain. In O. ZLATKIN-TROITSCHANSKAIA / G. WITTUM / A. DENGEL (Eds.), *Positive learning in the age of information (PLATO) – A blessing or a curse?* (pp. 347–361), Wiesbaden: Springer VS.
- MINNAMEIER, G. (2019). Moral im Beruf: Individuelle Beruflichkeit und moralische Kompetenz. In J. SEIFRIED, K. BECK, B.-J. ERTELT / A. FREY (Hrsg.), *Beruf, Beruflichkeit, Employability* (S. 117–135). Bielefeld: wbv.
- MINNAMEIER, G. (in press). Explaining happy victimizing in adulthood – A cognitive and economic approach. *Frontline Learning Research*.
- MINNAMEIER, G. / HEINRICHS, K. / KIRSCHBAUM, F. (2016). Sozialkompetenz als Moralkompetenz – Theoretische und empirische Analysen. *Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik*, 112 (4), 636–666.
- MYRDAL, G. (1965). *Das politische Element in der nationalökonomischen Doktrinbildung*. Berlin: Junfer/Dünnhaupt.
- NEUWEG, G. H. (1995). Zur Grundlegung ethischer Bezüge in einer Didaktik der Wirtschaftslehre. *Zeitschrift für Wirtschafts- und Berufspädagogik* 91 (4), 337–351.
- NEUWEG, G. H. (1996). Moralisieren oder Politisieren? Zwei wirtschaftspädagogische Optionen in Gefangenendilemma-Situationen. *Erziehungswissenschaft und Beruf* 44 (2), 147–160.
- NEUWEG, G. H. (1997). Wirtschaftspädagogik und „ökonomische Verhaltenstheorie“. In K.-P. KRUBER (Hrsg.), *Konzeptionelle Ansätze ökonomischer Bildung* (S. 103–128). Bergisch Gladbach: Hobein.
- NEUWEG, G. H. (2003). Zwischen Standesamt und Scheidungsrichter. Die Wirtschaftspädagogik und der „homo oeconomicus“. *Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik* 99 (3), 351–367.
- NEUWEG, G. H. (2019). Das Verhältnis zwischen materiellem Wohlstand und psychischem Wohlbefinden als wirtschaftspädagogische Herausforderung. *bwp@ Spezial, Online-Publikation zum 13. Österr. Wipäd Kongress, 1-x*. Online: http://www.bwpat.de/wipaed-at1/name_wipaed-at_2018.pdf (01-09-2019).
- OSBORNE, M. J. / RUBINSTEIN, A. (1994). *A course in game theory*. Cambridge, MA: MIT Press.
- PEW RESEARCH CENTER (2014): *Emerging and Developing Economies Much More Optimistic than Rich Countries about the Future*. www.pewresearch.org [2019-04-06]
- PIES, I. (2010). Karl Homanns Programm einer ökonomischen Ethik. „A View from Inside“ in zehn Thesen. *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik* 11 (3), 249–261.
- PIES, I. (2015). Der ordonomische Ansatz. In D. VAN AAKEN / P. SCHRECK (Hrsg.), *Theorien der Wirtschafts- und Unternehmensethik* (S. 79–112). Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- PIES, I. (2016). Individualethik versus Institutionenethik? – zur Moral (in) der Marktwirtschaft. In G. MINNAMEIER (Hrsg.), *Ethik und Beruf. Interdisziplinäre Zugänge* (S. 17–39), Bielefeld: wbv.

- PIES, I. (2017). Ordonomik als Methode zur Generierung von Überbietungsargumenten – Eine Illustration anhand der Flüchtlings(politik)debatte. *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, 18(2), 171–200.
- PIES, I., BECKMANN, M. / HIELSCHER, S. (2011). Competitive markets, corporate firms, and new governance – An ordonomic conceptualization. In I. PIES / P. KOSŁOWSKI (Hrsg.), *Corporate citizenship and new governance* (S. 171–188), Dordrecht: Springer.
- POPPER, K. (1967/1997). Das Rationalitätsprinzip. In ders., *Lesebuch – Ausgewählte Texte zu Erkenntnistheorie, Philosophie der Naturwissenschaften, Metaphysik, Sozialphilosophie* (hrsg. v. D. MILLER) (S. 350–359). Tübingen: Mohr Siebeck.
- SCHRECK, P. (2009). *The Business Case for Corporate Social Responsibility. Understanding and measuring economic impacts of Corporate Social Performance*. Heidelberg: Physica.
- SCHRECK, P. (2011). Reviewing the Business Case for Corporate Social Responsibility: New evidence and analysis. *Journal of Business Ethics*, 103 (2), 167–188.
- SCHRECK, P. (2015). Der Business Case for CSR. In A. SCHNEIDER / R. SCHMIDPETER (Hrsg.), *Corporate Social Responsibility: Verantwortungsvolle Unternehmensführung in Theorie und Praxis* (S. 71–88). 2. Aufl., Berlin: Springer.
- TAFNER, G. (2015). *Reflexive Wirtschaftspädagogik. Wirtschaftliche Erziehung im ökonomisierten Europa*. Detmold: Eusl.
- TAFNER, G. (2019). Eigennutzmaximierung als Richtschnur moralischen Handelns? Antithesen zu Homanns ökonomischer Wirtschaftsethik. *bwp@ Berufs- und Wirtschaftspädagogik – online, Ausgabe 35*, 1–28. www.bwpat.de/ausgabe35/tafner2_bwpat35.pdf [15.05.2019].
- ULRICH, P. (2005). *Zivilisierte Marktwirtschaft: Eine wirtschaftsethische Orientierung*. Freiburg: Herder.
- ULRICH, P. (2008). *Integrative Wirtschaftsethik: Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie*. 4. Aufl., Bern: Haupt.
- VANBERG, V. J. (2008). Rationalitätsprinzip und Rationalitätshypothesen: Zum methodologischen Status der Theorie rationalen Handelns. In ders., *Wettbewerb und Regelordnung* (hrsg. v. N. Goldschmidt / M. Wohlgemuth) (S. 215–230). Tübingen: Mohr Siebeck.
- WILLIAMSON, O. E. (1975). *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications: A study in the economics of internal organization*. New York: The Free Press.

UNIV.-PROF. DR. GERHARD MINNAMEIER

Goethe-Universität Frankfurt am Main, Professur für Wirtschaftsethik und
Wirtschaftspädagogik, Theodor-W.-Adorno-Platz 4, D-60629 Frankfurt am Main,
E-Mail: minnameier@econ.uni-frankfurt.de

UNIV.-PROF. DR. GEORG HANS NEUWEG

Johannes Kepler Universität Linz, Abteilung für Wirtschafts- und Berufspädagogik,
Altenberger Str. 69, A-4040 Linz, E-Mail: georg.neuweg@jku.at

