

Das Anreizargument in Wirtschaftsethik und Gerechtigkeitstheorie

CHRISTIAN NEUHÄUSER, DORTMUND

Zusammenfassung: Die Idee, dass vor allem monetäre Anreize das Verhalten von Wirtschaftsakteuren in gewünschte Richtungen lenken und sogar dabei helfen können, durch Leistungssteigerung zusätzliche Wohlfahrtseffekte zu generieren, spielt in der politischen Ökonomie seit ihren Anfängen eine zentrale Rolle.¹ Es spricht sogar einiges dafür, dass dieser Gedanke das verbindende Glied der Ökonomik als Gesellschaftstheorie im Gegensatz zu anderen gesellschaftstheoretischen Entwürfen ausmacht.² Dennoch halte ich dieses Anreizargument aus normativer Perspektive für unterentwickelt, wie ich in Auseinandersetzung mit der Ökonomischen Ethik bzw. Ordnungsethik nach Karl Homann und der Integrativen Wirtschaftsethik zeigen möchte.³ Weder gelingt es der Ordnungsethik nach Karl Homann, die Bedeutung

1 Vgl. Abländer (2013).

2 Vgl. Homann (1999a [2002]).

3 In der Literatur hat sich die Bezeichnung „Ökonomische Ethik“ für diesen Ansatz durchgesetzt. Karl Homann hingegen scheint die Bezeichnung „Ordnungsethik“ vorzuziehen. Das hat den Vorteil, dass nicht das Missverständnis entstehen kann, es ginge um einen blinden Ökonomismus. Allerdings ist Ordnungsethik auch sehr weit und es gibt viele andere ordnungsethische Ansätze, beispielsweise den Ansatz von John Rawls. Ich schreibe daher stets „Ordnungsethik nach Karl Homann“. Ich danke einem anonymen Gutachter für den Hinweis in dieser Sache. Vgl. für gute Einführungen in die Theorie in ihrem ganzen Facettenreichtum: Suchanek (2001); Homann/Lütge (2005); Lütge (2014). Im Folgenden beziehe ich mich vornehmlich auf systematische Aufsätze von Homann, in denen die Anreizfrage im Vordergrund steht.

von Anreizstrukturen hinreichend zu begründen, obwohl sie in Ansätzen wichtige Argumente formuliert. Noch gelingt es der Integrativen Wirtschaftsethik, die zentrale Rolle von Anreizstrukturen für die normative Theoriebildung überzeugend zurückzuweisen. Mir geht es nicht darum, den einen oder anderen wirtschaftsethischen Ansatz grundsätzlich zurückzuweisen, sondern vielmehr, auf Lücken in der Argumentation und sich daraus ergebende Forschungsfragen hinzuweisen.

Vor diesem Hintergrund könnte es helfen, einen verwandten Diskurs aus der gegenwärtigen Gerechtigkeitstheorie in die Überlegungen mit einzubeziehen. Denn die grundlegende Idee der ökonomischen Gesellschaftstheorie einer Wohlfahrtssteigerung durch die gezielte Manipulation von Anreizstrukturen hat auch in der gegenwärtigen Gerechtigkeitstheorie ihre Wirkung entfaltet. In seiner Theorie der Gerechtigkeit hat John Rawls argumentiert, dass selbst Egalitaristen bestimmte Einkommensunterschiede zulassen müssen, wenn dadurch für Leistungsträgerinnen solche Anreize gesetzt werden, die gleichzeitig auch den Schlechtestgestellten zum Vorteil gereichen.⁴ Diese Argumentation ist von Gerald Cohen einer harschen Kritik ausgesetzt worden. Cohen behauptet, dass Rawls mit diesem Anreizargument seinen eigenen Egalitarismus unterläuft.⁵

Ich glaube, dass diese philosophische Diskussion des Anreizargumentes in der Gerechtigkeitstheorie für wirtschaftsethische Überlegungen relevant ist, obwohl sie innerhalb eines idealtheoretischen und egalitaristischen Bezugsrahmens geführt wird. Für diese Relevanz werde ich in vier Abschnitten argumentieren. In einem ersten Teil werde ich die Positionen der Ökonomischen Ethik von Karl Hohmann und der Integrativen Wirtschaftsethik von Peter Ulrich zur Rolle von Anreizen einführen und darlegen, warum ich beide Ansätze für normativ unterbestimmt halte. In einem zweiten Teil werde ich kurz die Argumentation von John Rawls und ausführlicher die Kritik von Gerald Cohen an dieser Position vorstellen. In einem dritten Teil werde ich einige Einwände gegen Cohen formulieren und die Notwendigkeit einer nichtidealen Theorie der Gerechtigkeit betonen. In einem

4 Vgl. Rawls (1971/1979: 100f.).

5 Vgl. Cohen (1997; 2000; 117–133, 2008).

vierten und abschließenden Teil werde ich vorschlagen, einen Teil der Wirtschaftsethik als nichtideale Gerechtigkeitstheorie zu verstehen und aus dieser Perspektive nur kurz andeuten, welche systematische Rolle dem Anreizargument zukommt.

Schlagwörter: Distributive Gerechtigkeit, Anreize, John Rawls, Gerald Cohen, Wirtschaftsethik

1. Das Anreizargument in der Ökonomischen Ethik und der Integrativen Wirtschaftsethik

Während ökonomischen Anreizen in der Ordnungsethik nach Karl Homann eine zentrale und für diesen wirtschaftsethischen Ansatz geradezu konstitutive Rolle zukommt, erfahren sie in der Integrativen Wirtschaftsethik eine eher ablehnende Haltung. Es bietet sich daher an, zuerst die Argumentation der Ordnungsethik nach Karl Homann in ihren Grundzügen und danach die kritische Position der Integrativen Wirtschaftsethik darzustellen.

Der Grundgedanke der Ordnungsethik nach Karl Homann lässt sich etwas grob und leicht verkürzend in drei Prämissen zusammenfassen, die gemeinsam zu der Konklusion führen, dass Wirtschaftsethik als eine Ordnungsethik zu verstehen ist, die das Handeln von Akteuren hauptsächlich über die aus moralischer Sicht kluge Manipulation von Anreizstrukturen beeinflusst.⁶ Diese Zusammenfassung erscheint mir gerechtfertigt, weil es mir nicht um eine Kritik der Ordnungsethik nach Karl Homann geht, sondern lediglich darum, den Stellenwert von Anreizen und eine Argumentationslücke herauszuarbeiten. Die erste Prämisse besteht in einer bestimmten Beschreibung

6 Homann (1993 [2002]: 7; 1995 [2003]: 158; 1997a [2002]: 122; 1999b [2002]: 178; 2000a [2003]: 9, 17). Vgl. auch Pies (2010).

der gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Ordnung. Die zweite Prämisse besteht in der Behauptung, dass wirtschaftliches Handeln wesentlich durch dilemmatische Situationen mit spezifischen Anreizstrukturen geprägt ist. Die dritte Prämisse besteht in der Annahme, dass von Akteuren nicht vernünftigerweise erwartbar ist, diesen Anreizstrukturen zuwiderzuhandeln. Eine etwas genauere Beschreibung dieser Prämissen erklärt, wie sich die zentrale Rolle von Anreizstrukturen in der Ordnungsethik nach Karl Homann begründet.

Als erste Prämisse beschreibt die Ordnungsethik nach Karl Homann das Zusammenspiel von politischem System und Wirtschaftssystem so, dass eine freie Marktwirtschaft durch die externe Regelsetzung des Staates in ihrem Rahmen begrenzt wird, die einzelnen Akteure innerhalb dieser Rahmensetzung in ihrem Handeln am Markt jedoch wesentlich von dieser Regelsetzung befreit bleiben.⁷ Damit bewegt sich die Ökonomische Ethik in einem liberalen Theoriegefüge, das so unterschiedliche Autoren wie John Rawls und Friedrich von Hayek miteinander zu teilen scheinen. Ausgeschlossen sind damit lediglich radikal-libertäre und staatssozialistische Vorstellungen, so dass die erste Prämisse nicht besonders kontrovers zu sein scheint.

Interessanter ist die zweite Prämisse, in der Märkte als wesentlich durch dilemmatische Situationen geprägt beschrieben werden. Es handelt sich dabei zunächst um Klugheitsdilemmata und nicht unbedingt um moralische Dilemmata.⁸ Es geht also nicht um das Problem, dass zwei Handlungsalternativen als moralisch gleichermaßen schlecht einzustufen sind und sich deswegen nicht begründet entscheiden lässt, welche zu wählen ist. Vielmehr geht es darum, dass mehrere Akteure in einer be-

7 Homann (1990 [2002]: 34; 1999b [2002]: 183; 2000a [2003]: 18).

8 Vgl. Pies (2012).

stimmten Handlungssituation weder für sich individuell noch insgesamt die maximalen Gewinne erzielen können, weil für sie unüberbrückbare Koordinationsprobleme bestehen. Karl Homann hat diesen Zusammenhang mithilfe spieltheoretischer Modelle beschrieben.⁹ Dabei zeigt sich, dass in ökonomischen Kontexten die so genannten Nash-Gleichgewichte mit Blick auf angestrebte Gewinne regelmäßig suboptimale Ergebnisse erzielen, weil die Unsicherheit über die Handlungsentscheidungen der jeweils anderen Akteure alle Akteure dazu zwingt, ihre Kosten zu minimieren, statt ihren Nutzen zu maximieren.¹⁰

Aus normativer Sicht entscheidend ist die dritte Prämisse. Sie besagt, dass von Wirtschaftsakteuren nicht vernünftigerweise erwartet werden kann, regelmäßig gegen die Anreizstrukturen zu handeln.¹¹ Es mag durchaus einzelne Fälle geben, in denen das moralisch rechtfertigbar ist.¹² Aber da laut der zweiten Prämisse das Wirtschaftssystem hauptsächlich durch dilemmatische Strukturen geprägt ist, sind die Akteure in den meisten Fällen darin gerechtfertigt, den Anreizstrukturen zu folgen und eigeninteressiert zu handeln. Alles andere würde ihr legitimes Eigeninteresse vollständig vernachlässigen, weil das Nichtbefolgen der Anreizstrukturen in dilemmatischen Situationen erhebliche Kosten mit sich bringt.¹³ Es kann zwar dazu

9 Homann (2000b [2002]: 95–99). Vgl. für eine Übersicht auch: Homann/Lütge (2005: 32–54); Suchanek (2001: 40–50).

10 Vgl. Homann/Suchanek (2005: 81); [Binmore (2009: 26); Binmore (2013: 23–25)].

11 Homann (1999b [2002]: 183; 2001a [2002]: 243–246; 2001b [2003]: 168).

12 Homann betont von Anfang an, dass die Rahmenordnung der systematische Ort der Ethik ist, nicht aber ihr einziger Ort. Vgl. Homann (1993 [2002]: 5–7; 1990 [2002]: 34f.).

13 Homann (2000b [2002]; 1997b [2002]: 196; 2001a [2002]: 243–246).

führen, dass der Interaktionspartner für sich erhebliche Gewinne verbuchen kann, wenn er die Kooperation ausnutzt. Aber gesamtgesellschaftlich betrachtet, bleibt dieses Ergebnis aus Sicht der Ordnungsethik von Homann suboptimal, weil nicht die maximalen Gewinne erzielt werden, die durch eine Kooperation erreichbar wären.¹⁴

Es ist hier wichtig zu sehen, dass sich die ökonomische Ethik zwar der Figur des homo oeconomicus bedient, um diesen Punkt zu verdeutlichen. Aber sie muss dafür nicht behaupten, dass alle Menschen tatsächlich auch homini oeconomici seien. Vielmehr reicht das hobbesianische Argument für eine starke Orientierung am Eigeninteresse aus. Dieses Argument besagt, dass häufig auch Akteure mit altruistischen Motiven eigeninteressiert handeln müssen, weil und insofern sie sich nicht sicher sein können, ob ihre Interaktionspartner kooperieren oder defektieren werden.¹⁵ Kooperatives Handeln gegenüber egoistischen Defektierern ist unvernünftig, weil es zu Ausnutzung führt und die Kosten für die Altruisten enorm erhöht. Es lässt sich daher auch nicht moralisch fordern, denn das würde ja den defektierenden Akteur belohnen und den kooperierenden Akteur bestrafen.¹⁶

14 Diese gesamtgesellschaftliche Bewertung muss nicht unbedingt utilitaristisch ausfallen, sie kann beispielsweise auch dem Fähigkeitenansatz von Sen (2010) folgen. Homann würde die Entscheidung über den richtigen Bewertungsmaßstab wohl dem politischen Prozess überlassen.

15 Diesen Punkt der hobbesianischen politischen Philosophie, den er „Predominant Egoism“ benennt, hat Gergory Kavka (1983; 1986: 64–80) besonders präzise herausgearbeitet. Seine Orientierung an Hobbes macht Homann beispielsweise deutlich in Homann (2008: 11–13). Vgl. auch Pies (2012).

16 Schon bei Hobbes ist es so, dass er nicht klar zwischen Altruisten und Egoisten unterscheidet, sondern von gemischten Motivlagen ausgeht. Es ist dann die soziale Struktur, beziehungsweise ihre Abwesenheit,

Aus den drei Prämissen ergibt sich die Konzentration von Homann auf Anreizstrukturen und die Selbstbeschreibung seines Ansatzes als Ordnungsethik. Nur durch Veränderung der Rahmenordnung lassen sich Anreizstrukturen und moralisch wünschenswerte Handlungsweisen strukturell miteinander in Einklang bringen. Ich halte diese Argumentation der Ordnungsethik nach Karl Homann mit Blick auf die normative Signifikanz von Anreizstrukturen und in ihrem Aufbau für grundsätzlich überzeugend und für den stärksten Punkt dieses wirtschaftsethischen Ansatzes. Allerdings gibt es aus meiner Sicht auch drei ungelöste Probleme, die die zweite Prämisse, die Konklusion und die dritte Prämisse betreffen. Diese Probleme sind nicht unüberwindbar, bedürfen aber der Bearbeitung.¹⁷

Erstens halte ich die Beschreibung der wirtschaftlichen Realität für nicht hinreichend. Während spieltheoretische Modelle die Wirkungsweise von Dilemmastrukturen gut darstellen können, ist noch nicht ausgemacht, dass damit auch die tatsächliche Funktionsweise wirtschaftlicher Prozesse und wirtschaftliches Handeln angemessen beschrieben sind. Vielmehr muss zusätzlich gezeigt werden, dass dieses Darstellungsmittel die wirtschaftliche Realität zu wesentlichen Teilen abbildet. Ich bin zumindest nicht sicher, dass dies stimmt. Außerdem beinhaltet dieses Erfordernis ein von der Ordnungsethik nach Karl Homann noch zu lösendes methodologisches Problem. Denn es lässt sich nicht über einzelne Beispiele zeigen, dass das Darstel-

die zu egoistischem Verhalten führt. Hobbes schreibt: „Auch weil es einige gibt, denen es Vergnügen bereitet, sich an ihrer Macht zu weiden, indem sie auf Eroberungen ausgehen, die sie über das zu ihrer Sicherheit erforderliche Maß hinaustreiben, können andere, die an sich gerne innerhalb bescheidener Grenzen ein behagliches Leben führen würden, sich durch Verteidigung unmöglich lange halten, wenn sie nicht durch Angriff ihre Macht vermehrten“ (Hobbes 1651/2011: 121).

17 Vgl. dazu auch Abländer/Nutzinger (2010).

lungsmittel der Spieltheorie die Realität angemessen abbildet. Zugleich ist die wirtschaftliche Realität natürlich auch nicht in ihrer Gänze wissenschaftlich abbildbar. Es bedarf also einer Komplexitätsreduktion, die nicht auf verzehrende Weise idealisierend ist. Dafür muss auf theoretischer Ebene überzeugend argumentiert werden.¹⁸

Die zweite Kritik betrifft die Konklusion. Wenn Homann argumentiert, dass Wirtschaftsethik als Ordnungsethik zu verstehen ist, die mithilfe von Anreizen operiert, dann scheint sie dem politischen Regelsetzungssystem einen Großteil dieser Aufgabe zuzuschreiben.¹⁹ Allerdings stellt sich die Frage, ob die Politik diese Aufgabe überhaupt wahrnehmen kann. Warum, so lässt sich zurückfragen, ist politisches Handeln im Rahmen der Ökonomischen Ethik nicht genauso als anreizbedingt zu verstehen wie ökonomisches Handeln? Wenn das der Fall ist, was berechtigt dann die Hoffnung, dass die Politik überhaupt in der Lage ist, die richtigen Anreize zu setzen? Eine Antwort lautet, dass wirtschaftliche Akteure selbst ein Interesse an solch einer Regulierung besitzen, weil ihnen das die gewinnbringende Kooperation erleichtert.²⁰ Sie werden also einen entsprechenden Einfluss auf politische Prozesse ausüben. Diese Argumentation führt jedoch zu dem Verdacht, dass die unsichtbare Hand des Marktes einfach durch die unsichtbare Hand politischer Selbst-

18 Vgl. für eine Diskussion dieser Herausforderung: Rosenberg (2012: 111–114).

19 Das schließt nicht aus, dass es auch andere Regelsetzungsprozesse der Selbstbindung gibt, wie beispielsweise im Global Compact oder über ISO-Normen. Wie verbindlich diese Selbstbindungen langfristig sind, wird sich allerdings erst noch empirisch erweisen müssen. Ein Problem besteht darin, dass es individuell vorteilhaft sein kann, diese Regeln zu brechen, wenn sie nicht hinreichend sanktionsbewährt sind, was das Dilemma wieder aufmachen würde.

20 Vgl. Pies (1993: 2000; 2011).

regulierungsprozesse ersetzt wird. Tatsächlich müsste gezeigt werden, dass (a) wirtschaftliche Akteure regelmäßig diese Interessen haben, was auf den ersten Kritikpunkt zurückweist, und (b) politische Akteure nicht regelmäßig abweichende Interessen haben, die in einem stärkeren Maße handlungsanleitend sind.²¹ Wieder gilt, dass die Ordnungsethik nach Karl Homann mit diesem Problem umgehen könnte, sich dafür aber zu einer politischen Theorie erweitern müsste.²²

Entscheidend ist meiner Einschätzung nach die dritte noch zu füllende Lücke, die die dritte Prämisse und die in ihr enthaltenen impliziten normativen Grundannahmen betrifft. Die Argumentation für die moralische Berechtigung von Wirtschaftsakteuren, den Anreizstrukturen stets folgen zu dürfen, erscheint mir unzureichend. Erstens ist aus konsequentialistischer Perspektive denkbar, dass es manchmal deutlich bessere Konsequenzen haben kann, den Anreizen nicht zu folgen, selbst wenn dadurch die ökonomischen Gewinne nicht optimiert oder zumindest die Verluste nicht minimiert werden. Selbst wenn ökonomische Kosten bestehen, könnten auf anderer Ebene dadurch Vorteile entstehen, die höher zu gewichten sind. Die Entscheidung eines lokal verankerten Unternehmens etwa, keine Arbeitsplätze abzubauen, obwohl das unter gegebenen Markt-

21 Dafür ließe sich beispielsweise auf der Grundlage der selbst ökonomisch geprägten Demokratietheorie von Joseph Schumpeter (1942/2005) weiter argumentieren, der das vordringliche Interesse von Politikerinnen darin sieht, wiedergewählt zu werden.

22 Ein anonymer Gutachter regt an, Regeln höherer Ordnung für den politischen Prozess zu integrieren. Das ist sicher ein gangbarer Weg. Die Ordnungsethik nach Homann müsste allerdings darauf achten, nicht in einen infiniten Regress zu geraten, weil wieder danach zu fragen wäre, wer denn ein Interesse an solchen Regeln höherer Ordnung besitzt. Das könnten natürlich die Bürger*innen sein, womit der Ansatz letztlich auf eine republikanische Theorie hinausläuft. Dafür sprechen immerhin die vielfältigen Bezüge von Homann auf Kant.

bedingungen die Verlustkosten minimieren würde, kann zu einem größeren Zusammenhalt in der Gemeinde führen. Das lässt sich nicht unmittelbar ökonomisch verrechnen, ist aber möglicherweise höher zu bewerten.²³ Wenn die Ordnungsethik nach Karl Homann das nicht berücksichtigt, dann muss sie gegenüber bestimmten konsequentialistischen Ansätzen, die übrigens nicht unbedingt utilitaristisch sein müssen, verteidigen, warum ihr eigener Ansatz diesen anderen Perspektiven gegenüber vorzuziehen ist. Hier zeigt sich deutlich, dass der Ansatz von Homann solchen normativen Fragen gegenüber nicht neutral ist. Zweitens ist nicht klar, ob die Ordnungsethik nach Karl Homann deontologische Beschränkungen zulassen kann, die bestimmte Handlungsweisen auch dann verbieten, wenn sie anreizkompatibel sind.²⁴ Man müsste nach solch einer deontologischen Annahme bestimmte Verluste akzeptieren, weil man nicht bereit ist, sich auf faule Kompromisse einzulassen, beispielsweise bei der Produktqualität oder den Arbeitsbedingungen. Wenn die Ordnungsethik nach Karl Homann das nicht berücksichtigen kann, dann handelt es sich bei ihr um einen rein konsequentialistischen Ansatz und sie ist sofort mit dem Problem konfrontiert, den Pluralismus in moralischen Fragen schon im Ansatz nicht mehr integrieren zu können.²⁵ Sie müsste also zumindest ihre normativen Grundlagen stärker offenlegen.²⁶

23 Für die Inkommensurabilität von Werten und Wertordnungen argumentiert insbesondere Elisabeth Anderson (1993: 47–59).

24 Vgl. für die Funktionsweise deontologischer Beschränkungen: Schmidt (2011).

25 Genau das ist nach Amartya Sen (2006) jedoch die Aufgabe einer praktisch orientierten normativen Theoriebildung.

26 In einer jüngeren Arbeit deutet Homann (2014: 37) dies an, wenn er die Kategorie der Zumutbarkeit vollständig mit dem Hinweis zurückweist, dass sich nie eindeutig bestimmen ließe, was zumutbar sei. Das

Wie steht es demgegenüber um die Integrative Wirtschaftsethik? In Bezug auf das Anreizargument bildet ihr Ausgangspunkt eine Kritik an einer in der Ökonomik und Ökonomischen Ethik diagnostizierten Sachzwanglogik.²⁷ Die zentrale Gegenthese lautet, dass Wirtschaftsbürgerinnen durchaus in der Lage sind, ihre gegebenen Interessen kritisch zu hinterfragen und sie zudem auch über hinreichende Handlungsspielräume verfügen, um moralisch handeln zu können.²⁸ Allerdings macht Peter Ulrich in späteren Arbeiten genau in diesem Punkt erhebliche Einschränkungen und gesteht zu, dass die vorausgesetzten Handlungsspielräume in der Praxis kaum bestehen, sondern politisch vielmehr erst hergestellt werden müssen. Es sind vor allem drei Zusammenhänge, die zu diesem praktischen Defizit führen: Erstens befinden wir uns nicht mehr in Gesellschaften mit einer (sozialen) Marktwirtschaft, sondern in zunehmend marktförmig organisierten Gesellschaften insgesamt. Unter diesen Bedingungen ist die moralische Handlungsfähigkeit aufgrund tatsächlich vorliegender Zwänge stark eingeschränkt. Je stärker die Marktgesellschaft wird, desto stärker nimmt auch der moralische Handlungsspielraum ab. Zweitens haben einzelne Staaten ihre Regelungsfähigkeit verloren, weil sie selbst in einem globalen Standortwettbewerb stehen. Das Primat der Politik wurde damit durch ein Primat der Ökonomie

Argument ist jedoch nicht überzeugend. Denn erstens kann es weiterhin eindeutige Fälle geben, in denen ein Handeln gegen Anreize auf jeden Fall zumutbar ist, auch wenn die Kategorie nicht in allen Fällen hilft. Zweitens besteht die Aufgabe der Moralphilosophie als Reflexionswissenschaft gerade darin, Angebote an den öffentlichen Diskurs zu machen, wie so schwierige Kategorien wie Zumutbarkeit zu verstehen sind.

27 Ulrich (1997: 152f.; 2008; 2010: 35–37).

28 Ulrich (1997: 42–49; 2001b; 2010: 40–42). In jüngster Zeit bringt Ulrich (2011) das durch den Begriff der Integrität zum Ausdruck.

ersetzt. Drittens fehlen globale Strukturen und Mechanismen, die den globalen Standortwettbewerb einhegen und dadurch das Primat der Politik wieder herstellen könnten.²⁹

Die vordringliche Aufgabe für individuelle Bürgerinnen besteht daher darin, so schließt Ulrich, durch politisches Handeln in republikanischer Orientierung ihren Teil dazu beizutragen, dass die Politik ihre Vorrangrolle zurückgewinnt und wieder in die Lage kommt, Wirtschaftsstrukturen effektiv von Regulierung und Fehlanreizen zu befreien, um damit Freiräume für moralisches Handeln an Märkten zu schaffen.³⁰ An dieser Stelle setzen auch die drei Kritikpunkte an, die ich betonen möchte. Erstens ist nicht klar, was es für einzelne Menschen genau heißen soll, sich politisch so zu betätigen, dass die grundlegend normierende Regulierungsfähigkeit der Politik wieder erhöht wird. Das klingt schon allein deswegen nach einer strukturellen Überforderung, weil selbst auf der Ebene der politischen Theorie und Philosophie überhaupt nicht klar ist, wie mit dem Problem der politischen Einzelstaatlichkeit und ökonomischen Globalisierung umzugehen ist.

Hinzu kommen als zweites Problem der faktische normative Dissens in realen Gesellschaften sowie die ethische Unbestimmtheit der Integrativen Wirtschaftsethik. Zwar gesteht Ulrich einen vernünftigen Pluralismus in moralischen Fragen explizit zu, hofft aber, diesen diskursethisch so auflösen zu können, dass sich ein klarer Vorrang der Moral vor ökonomischen Erwägungen sowie deontische Pflichten ergeben.³¹ Damit kauft er sich jedoch alle bekannten Probleme der Diskursethik ein,

29 Ulrich (2005; 2010: 146ff., 162f.).

30 Ulrich (1997: 343f., 387f.; 2010: 37, 56f.).

31 Ulrich (1989; 1997: 78ff., 121) beschreibt dies zwar als dritten Weg einer Integrativen Vernunft, aber wenn er seine Position als an Kant und der Diskursethik orientiert ernst nimmt, dann ist keine ande-

von denen drei im wirtschaftsethischen Kontext besonders relevant sind. Erstens unterliegt die Diskursethik als moralische Theorie selbst dem Pluralismusproblem und Ulrich müsste sie eigentlich überzeugend gegen andere dominante Moraltheorien verteidigen, was er meiner Einschätzung nach nicht tut. Zweitens spricht einiges dafür, dass es eine Reihe von moralischen Fragen gibt, deren Antwort nicht von Diskursergebnissen abhängt. Dass etwa Foltern oder Stehlen zumindest prima facie schlecht ist, muss nicht erst in einem Diskurs ermittelt werden.³² Beim Stehlen lässt sich vielleicht darüber streiten, was überhaupt als Diebstahl zu gelten hat. Bei der Folter hingegen scheint es mir klar zu sein, dass bestimmte Formen der Behandlung als Folter gelten müssen und es darüber auch keine vernünftigen Meinungsverschiedenheiten geben kann. Der Versuch etwa, Waterboarding nicht als Folter zu definieren, ist entsprechend gescheitert.³³ Diese Stärke dieses zweiten Einwandes gegen die Diskursethik hängt freilich davon ab, wie sehr man von der Eindeutigkeit bestimmter moralischer Fragen überzeugt ist.³⁴ Entscheidend ist demgegenüber ohnehin ein dritter Kritikpunkt. Denn es ist überhaupt nicht klar, wie ein politischer Diskurs praktisch aussehen soll, der das Potential besitzt,

re Schlussfolgerung möglich. Das zeigt sich auch deutlich in Ulrich (2006).

32 Vgl. etwa Benhabib (1992) oder Heath (2001). Vgl. für eine anders gelagerte Kritik, die der Diskursethik eher Praxisferne vorwirft: Beschorner (2006: 133). In einer frühen Replik von Ulrich (2000) auf zahlreiche Kritiker wird deutlich, dass er vor allem den Vorwurf des Moralismus seitens der Ökonomik als Hauptproblem seines Ansatzes definiert, was sicher der starken Verankerung der Wirtschaftsethik in der Wirtschaftswissenschaft geschuldet ist.

33 Vgl. dazu Pogge (2008).

34 Ich danke einem anonymen Gutachter dafür, diesen Punkt deutlicher zu machen.

so etwas wie einen allgemein akzeptablen Pflichtenkatalog unterhalb der Schwelle des Rechts zu etablieren.³⁵

Das dritte Problem der Integrativen Wirtschaftsethik besteht darin, dass die Zugeständnisse von Ulrich an die Realitäten der gegenwärtigen Verfasstheit von Gesellschaften seinen Ansatz in eine erstaunliche Nähe zur Ordnungsethik nach Karl Homann rücken. Hier stellt sich allerdings die Frage, ob die beiden Ansätze jenseits dieser Zugeständnisse nicht einfach auf zwei unterschiedlichen Ebenen operieren. Während die Ordnungsethik nach Karl Homann als realistische und auf konkrete Anwendungsfragen bezogene Ethik zu verstehen ist, bewegt sich die Integrative Wirtschaftsethik auf einer stärker idealistischen Ebene und zielt auf eine Systemtransformation ab. Sie formuliert vor allem die Bedingungen eines idealen oder zumindest idealeren Zustandes. Minimal realistisch muss sie in diesem Verständnis nur da sein, wo es um die Frage geht, wie eine Transformation hin zu solch einem idealeren Gesellschaftszustand möglich ist. In solch einem idealen Zustand scheinen ökonomische Anreize dem Modell der Integrativen Wirtschaftsethik nach keine moralische Funktion mehr zu besitzen, weil die Akteure ohnehin motiviert sind, das moralisch Richtige zu tun und auch die dafür nötigen Freiräume besitzen.

Genau an dieser Stelle kann ein Blick auf eine Debatte zum Anreizargument innerhalb der philosophischen Gerechtigkeitstheorie helfen. Da diese Debatte auf der Grundlage egalitaristischer Gerechtigkeitvorstellungen stattfindet, wird sie das Problem der normativen Unterbestimmtheit der Ordnungsethik nach Karl Homann und der Integrativen Wirtschaftsethik nicht lösen können. Aber gerade weil sie von starken egalitaris-

35 Selbst der Diskursethiker Karl-Otto Apel (1990) kritisiert Ulrich schon früh dafür, diesen für politische und ökonomische Fragen zentralen Punkt vollständig zu vernachlässigen.

tischen Voraussetzungen ausgehen, kann eine Auseinandersetzung mit dieser Debatte bei der Frage helfen, ob das Setzen der richtigen ökonomischen Anreize ein integraler Bestandteil der Wirtschaftsethik ist, wie die Ordnungsethik nach Karl Homann es annimmt, oder überwunden werden kann und auch sollte, wovon die Integrative Wirtschaftsethik auszugehen scheint.

2. Das Anreizargument bei John Rawls und die radikale egalitaristische Kritik von Gerald Cohen

John Rawls hat seine Theorie der Gerechtigkeit als ideale Gerechtigkeitstheorie entworfen. Er meint damit, dass sich alle Akteure vollständig an die allgemein als richtig anerkannten Gerechtigkeitsprinzipien halten und dass es keine ungünstigen Umstände gibt, die der Umsetzung einer gerechten Grundstruktur der Gesellschaft fundamental entgegenstehen.³⁶ Die als richtig anerkannten Gerechtigkeitsprinzipien besitzen universelle Gültigkeit, weil sie sich im von Rawls entworfenen Universalisierungstest bewähren: In einem gedachten Urzustand werden die Gesellschaftsmitglieder als rationale Entscheider unter einem Schleier des Nichtwissens konzeptionalisiert. Sie sind vernünftige Personen, besitzen aber keine persönlichen Merkmale. Beispielsweise wissen sie nichts über ihre Talente, Verwandtschaftsverhältnisse, ihren Gesundheitszustand, ihren Wohlstand und ihre Ausbildung.³⁷ Diese Annahmen sollen sicherstellen, dass sie nicht von ihrem persönlichen, sondern von einem unparteiischen Standpunkt aus entscheiden, welche gesellschaftliche Grundstruktur rational zu bevorzugen ist. Die gesellschaftliche Grundstruktur umfasst alle sozialen Institu-

36 Rawls (1971/1979: 25f.; 1993/2003: 399).

37 Rawls (1971/1979: 160f.; 2001/2006: 40).

tionen, die der Umsetzung der beiden von Rawls formulierten Gerechtigkeitsprinzipien dienen:

„Jede Person hat den gleichen unabdingbaren Anspruch auf ein völlig adäquates System gleicher Grundfreiheiten, das mit demselben System von Freiheiten für alle vereinbar ist.

Soziale und ökonomische Ungleichheiten müssen zwei Bedingungen erfüllen: erstens müssen sie mit Ämtern und Positionen verbunden sein, die unter Bedingungen fairer Chancengleichheit allen offenstehen; und zweitens müssen sie den am wenigsten begünstigten Angehörigen der Gesellschaft den größten Vorteil bringen (Differenzprinzip).“ (Rawls, *Gerechtigkeit als Fairness*, 2006: 78)

Das erste Gerechtigkeitsprinzip besitzt gegenüber dem zweiten Prinzip einen lexikalischen Vorrang, wie Rawls das ausdrückt. Damit ist gemeint, dass die gleichen Grundfreiheiten nicht zur Herstellung von fairer Chancengleichheit oder zur Vorteilssicherung der am wenigsten begünstigten Angehörigen der Gesellschaft eingeschränkt werden dürfen.³⁸ Dennoch bleiben zahlreiche Möglichkeiten, um faire Chancengleichheit herzustellen und die am wenigsten begünstigten Angehörigen der Gesellschaft besserzustellen. Eine dieser Möglichkeiten besteht darin, für besonders leistungsfähige Gesellschaftsmitglieder ökonomische Anreize zu setzen, damit sie mehr arbeiten bzw. besonders nützliche Berufe ergreifen und so einen größeren Teil zur Wirtschaftsleistung und zur Wohlfahrt beitragen. Über Marktprozesse und Umverteilungsmechanismen kommt die so erwirtschaftete größere Gütermenge auch den am wenigsten begünstigten Gesellschaftsmitgliedern zugute. Aus der Sicht von

38 Rawls (1971/1979: 62–65; 2001/2006: 78, 83f.).

Rawls spricht das für diese Anreize. Sie lassen sich dem zweiten Teil des zweiten Gerechtigkeitsprinzips zuordnen.³⁹

Gerald Cohen hat viel Energie aufgewendet, um diese von ihm als Anreizargument bezeichnete Überlegung von John Rawls zu kritisieren.⁴⁰ Ihm zufolge zeigt dieses Anreizargument, dass Rawls entweder keine egalitaristische Gerechtigkeitstheorie vertritt oder sich in einen Selbstwiderspruch verstrickt. Das zentrale Argument von Cohen für diese Kritik ist in seiner Idee einfach: Die Menschen sind moralisch kompetent und daher bereit, wie Rawls selbst betont, sich an den Gerechtigkeitsprinzipien zu orientieren. Diese Prinzipien sollten daher nicht nur die institutionelle Grundstruktur einer Gesellschaft bestimmen, sondern auch das alltägliche Handeln einzelner Menschen. Diese Menschen achten als moralisch kompetente Akteure die Grundfreiheiten anderer Menschen nicht nur deswegen, weil sie durch ein Rechtssystem als Teil der institutionellen Grundstruktur dazu genötigt werden. Sie achten diese Grundfreiheiten auch, weil sie ihre Richtigkeit einsehen. Cohen fragt in seiner Kritik an Rawls im Grunde einfach nur, warum dasselbe nicht für das Differenzprinzip gelten soll.⁴¹ Individuelle Akteure können ihr Handeln jenseits der institutionellen Grundstruktur am Differenzprinzip ausrichten. Dann brauchen sie auch keine monetären Anreize, um in ihrem Arbeitsleben ihren Teil dazu beizutragen, dass die am wenigsten begünstigten Angehörigen der Gesellschaft bessergestellt werden.

Cohen verdeutlicht seinen Punkt an einigen schematisch konstruierten Beispielen. In einem dieser Beispiele geht es darum, dass talentierte Menschen damit drohen können, nicht

39 Rawls (1971/1979: 98–101; 1993/2003: 395).

40 Vgl. Cohen (1997; 2000; 2008).

41 Cohen (2008: 10, 32–34, 70f., 132).

mehr ihre volle Leistung zu erbringen, wenn der Steuersatz für ihre ohnehin schon hohen Einkommen nicht von 60 auf 40 Prozent reduziert wird. Dieses Drohpotential kann den Effekt haben, dass die am wenigsten begünstigten Gesellschaftsmitglieder bei einem Steuersatz von 60 Prozent schlechtergestellt sind, als sie es wären, wenn die Talentierte nur 40 Prozent Steuern bezahlen müssten, dafür aber weiterhin ihre Bestleistung erbrächten. Cohen zufolge stellt sich nun die Frage, warum diese talentierten Menschen bei einem Steuersatz von 60 Prozent nicht mehr ihre Bestleistung erbringen sollten, obwohl sie doch eine egalitaristische Gerechtigkeitstheorie für richtig halten.⁴²

In einem anderen Beispiel hat eine Frau die Möglichkeit, entweder (a) für 30.000 Euro als Gärtnerin oder (b) für 60.000 Euro als Chirurgin zu arbeiten. Sie könnte aber auch (c) für 30.000 Euro als Chirurgin arbeiten, falls sie sich freiwillig dafür entscheidet. Angenommen sie bevorzugt Option (b) gegenüber Option (a) und Option (a) gegenüber Option (c). Rawls zufolge wäre es genau dann angemessen, dieser Arbeitnehmerin die 60.000 Euro zu bezahlen, wenn ihre Arbeit als Chirurgin gesellschaftlich deutlich wertvoller ist als ihre Gärtnerei und dieses Talent auch den am wenigsten begünstigten Gesellschaftsmitgliedern zugutekommt. Cohen widerspricht jedoch und insistiert, dass die Frau als Egalitaristin eigentlich nicht Option (b) gegenüber Option (c) bevorzugen dürfte. Sie müsste sich dafür entscheiden, als Chirurgin für 30.000 Euro zu arbeiten. Wenn sie das nicht tut, dann zeigt sie damit, dass sie sich in ihrem individuellen Handeln nicht vom Differenzprinzip anleiten lässt. Damit macht sie zugleich auch deutlich, dass sie tatsächlich kei-

42 Ebd.: 48ff., 55ff.

ne Egalitaristin im Rawls'schen Sinne ist bzw. zumindest nicht danach handelt.⁴³

Cohen verteidigt seine Position gegen eine Reihe von Einwänden, von denen fünf erwähnenswert sind. Der erste Einwand besagt, dass die Frau in dem Beispiel mit der Gärtnerei und der Chirurgie das höhere Einkommen verdient habe. Cohen antwortet, dass dies davon abhängt, wie man Verdienst versteht. Wenn damit gemeint ist, dass der Beruf als Chirurgin besonders anstrengend und verantwortungsvoll sei, dann kann es tatsächlich sein, dass ein höheres Einkommen angemessen ist. Denn beim Egalitarismus geht es nicht darum, dass alle am Ende ein gleich hohes Einkommen haben. Vielmehr müssen Gesichtspunkte wie Anstrengung und Verantwortungslasten angemessen berücksichtigt werden, damit Gleiches auch gleich behandelt wird. Wenn mit Verdienst jedoch gemeint ist, dass die Chirurgin einfach deswegen ein höheres Einkommen erzielen sollte, weil sie im Gegensatz zu den meisten anderen Menschen ein Talent für diese Tätigkeit besitzt, dann lässt Cohen dieses Argument nicht zu. Denn ähnlich wie Rawls argumentiert er, dass Talente selbst unverdient und nur Ergebnis einer natürlichen Lotterie seien. Sie können daher auch nicht unterschiedlich hohe Einkommen als verdient rechtfertigen.⁴⁴

Der zweite Einwand versucht gegen Cohen die Idee eines Pareto-Optimums starkzumachen. Die Option (b), in der die Chirurgin 60.000 Euro verdient, ist der Option (a) gegenüber eindeutig pareto-superior, so lautet das Argument. Denn die Chirurgin selbst ist ihrer eigenen Wertung nach deutlich bessergestellt und niemand sonst wird schlechtergestellt. Tatsächlich ist es sogar so, dass auch die anderen Gesellschaftsmit-

43 Ebd.: 185f.

44 Ebd.: 60–62.

glieder von ihrer Chirurgie sehr profitieren. Am Ende sind also alle bessergestellt und es wäre einfach nur ineffizient, Option (a) zu bevorzugen. Demgegenüber macht Cohen jedoch stark, dass Option (c) ebenfalls pareto-superior gegenüber Option (a) sei. Außerdem sei sie gegenüber Option (b) pareto-neutral, weil beide Optionen gleichermaßen effizient und die Gewinne nur anders verteilt seien.⁴⁵

Ein dritter Einwand macht gegenüber Cohen geltend, dass die freie Berufswahl eine wichtige Grundfreiheit sei. In der Gerechtigkeitstheorie von Rawls haben die Grundfreiheiten gegenüber dem Differenzprinzip zudem einen lexikalischen Vorrang und dürfen nicht zum Zwecke der Umverteilung eingeschränkt werden. Insgesamt scheint die Aufgabe eines Rechts auf freie Berufswahl den Boden der liberalen Theorie zu verlassen und aufgrund der damit verbundenen Zwangsmaßnahmen in ein totalitäres politisches System zu münden, wie Hayek vehement argumentiert hat. Genau das sei aber die Konsequenz der Forderung von Cohen, so lässt sich ihm entgegenhalten. Immerhin müssen ihm zufolge talentierte Menschen auch ohne ökonomische Anreize, die ihre Präferenzordnung entsprechend verändern würden, diejenigen Berufe ergreifen, in denen ihre Talente den größten gesellschaftlichen Nutzen entfalten. Cohen reagiert auf diesen Einwand mit dem Hinweis, dass es sich bei seinem Anliegen um eine moralische Forderung handelt, die keine politischen oder rechtlichen Konsequenzen besitzt. Wenn beispielsweise die chirurgisch talentierte Frau sich nicht für Option (c), sondern für Option (a) und, wenn sie ihr zur Verfügung steht, für Option (b) entscheidet, dann handelt sie unmoralisch, weil sie sich nicht an egalitaristischen Prinzipien orientiert. Sie

45 Ebd.: 101ff.

darf aber nicht durch rechtlichen Zwang oder politischen Druck dazu gebracht werden, doch Option (c) zu wählen.⁴⁶

Der vierte Einwand stellt auf die motivationalen Defizite realer Akteure ab. Demnach könnte die talentierte Frau vielleicht einsehen, dass sie Option (c) wählen sollte. Sie kann sich aber einfach nicht selbst dazu motivieren, das auch tatsächlich zu tun. Sie würde gegen ihre vernünftige Einsicht entweder Option (a) wählen oder wenn sie ihr angeboten wird, auf Option (b) wechseln. Sie braucht rein motivational betrachtet einfach den monetären Anreiz, um nicht dasjenige zu tun, was ihr selbst besonders wertvoll erscheint, sondern dasjenige, was für die Gesellschaft insgesamt besonders wertvoll ist. Cohen gesteht zu, dass dies durchaus der Fall sein kann. Menschen müssen nicht unbedingt motiviert sein, das zu tun, was sie vernünftigerweise als moralisch richtig erkannt haben. Allerdings bringt er seine Hoffnung zum Ausdruck, dass dieses Defizit in einer zunehmend egalitaristischen Gesellschaft abnimmt, weil in solch einer Gesellschaft die Option (c) mehr Menschen auch als persönlich wertvoll erscheinen wird, was ihre Motivation, diese Option zu wählen, entsprechend erhöht.⁴⁷

Der fünfte Einwand geht auf ein wichtiges Argument von Hayek (1940/2007: 87; 1960/2006: 233–247) zurück. Demnach kommunizieren Märkte über Preise, welche Güter welche Bedeutung haben. Das gilt natürlich auch für Arbeitsangebote. Diese wichtige Kommunikationsfunktion würde bei einem Einkommensegalitarismus verloren gehen. Cohen (2008: 190–192, 205) versucht dieses Argument in Anschluss an Joseph Carens (1981; 1986) zu entkräften, indem er argumentiert, es könnten weiterhin höhere Gehälter gezahlt werden, die dann nur hin-

46 Ebd.: 186f., 194f.

47 Ebd.: 52–54.

terher durch eine Steuer wieder ausgeglichen werden. Ich finde es fraglich, ob sich der Informationsmechanismus dann noch aufrechterhalten lässt, weil alle beteiligten Akteure ja bereits im Vorfeld wissen, dass die gezahlten Gehälter nur scheinbar gelten, und daher die gewünschte Kommunikationsfunktion nicht mehr erfüllen können.

3. Kritik an Cohen: Vernünftiger Pluralismus und die Interessen der Schlechtestgestellten

Ich möchte nicht eines der im vorherigen Abschnitt genannten Argumente, die gegen Cohen vorgebracht werden, weiter ausbauen, obwohl ich gerade das letzte Argument für gewichtig halte. Dennoch trifft es meiner Einschätzung nach nicht das Grundproblem der Position von Cohen. Vielmehr scheint mir dieses Problem darin zu bestehen, dass seine Position allzu idealistisch ist, viel idealistischer sogar noch als die ideale Gerechtigkeitstheorie von John Rawls, zumindest wenn man dessen spätere These berücksichtigt, dass es sich dabei um einen politischen Liberalismus handelt.⁴⁸ Zwar hält Rawls daran fest, seine Theorie sei in dem Sinne ideal, dass zwei zentrale Voraussetzungen für die Verwirklichung einer gerechten Grundstruktur als gegeben angenommen werden. Erstens bestehen keine ungünstigen Umstände, die die Einrichtung solch einer Grundstruktur verhindern würden. Zweitens geht Rawls in seiner Theorie von Menschen aus, die sich vollständig an den festgelegten Gerechtigkeitsgrundsätzen orientieren. Sie stützen aktiv die gerechte Grundstruktur und handeln nicht im Widerspruch zu ihr.⁴⁹

Gleichzeitig insistiert Rawls jedoch immer wieder, dass seine Theorie nicht nur die Frage beantworten soll, wie das

48 Rawls (1993/2003: 68–75, 212–216).

49 Rawls (1971/1979: 494; 2001/2006: 46–52).

Ideal einer gerechten Gesellschaft aussehen könnte. Vielmehr geht es ihm darum, das Ideal einer gerechten Gesellschaft zu formulieren, die gleichzeitig auch stabil sein kann.⁵⁰ Diese Forderung nach der Stabilität der Gesellschaft führt ihn zu einer Reihe miteinander verbundener Annahmen, die gemeinsam die Stabilität der gerechten Gesellschaft gewährleisten sollen. Das sind insbesondere die Annahmen des vernünftigen Pluralismus, des übergreifenden Konsenses und der Konzentration auf die Grundstruktur als Gegenstand der Gerechtigkeit. Die dahinterliegende Überlegung lässt sich folgendermaßen zusammenfassen: In liberalen Gesellschaften gibt es vernünftige Meinungsverschiedenheiten über grundlegende religiöse, philosophische und moralische Fragen, weil diese mit epistemischen und normativen Unsicherheiten belastet sind. Eine politische Gerechtigkeitstheorie muss daher für alle vernünftigen Personen unabhängig von ihren grundlegenden normativen Positionen zu diesen grundlegenden Fragen akzeptabel sein. Es bedarf daher eines übergreifenden Konsenses über politische Gerechtigkeit auf der Grundlage ganz verschiedener religiöser, philosophischer und moralischer Lehren.⁵¹

Solange es um einen Konsens geht, der sich auf die gerechte Einrichtung der sozialen und politischen Grundstruktur beschränkt, ist die Wahrscheinlichkeit einer Einigung und damit auch einer langfristig stabilen und gerechten Gesellschaft größer als bei einem Konsens, der auch das individuelle Handeln der Menschen jenseits der Grundstruktur und ihres Einflusses darauf umfassen soll. Damit lässt sich im Rahmen der idealen Gerechtigkeitstheorie von Rawls eine Antwort auf die von Cohen vorgebrachte Kritik am Anreizargument geben. Es

50 Rawls (1971/1979: 539–541; 1993/2003: 230f.; 2001/2006: 281–286).

51 Rawls (1993/2003: 239–244; 2001/2006: 63–67).

ist keinesfalls schizophran, auf der Ebene der Grundstruktur die Besserstellung der am wenigsten begünstigten Gesellschaftsmitglieder zu unterstützen, aber dasselbe auf der Ebene des individuellen Handelns nicht gutzuheißen. Die Besserstellung der am wenigsten begünstigten Gesellschaftsmitglieder muss nicht Teil der religiösen, philosophischen oder moralischen Lehre einer Bürgerin sein. Trotzdem kann sie auf der politischen Ebene anerkennen, dass diese Regelung für das Erreichen eines übergreifenden Konsenses und damit einer stabilen und gerechten politischen Ordnung notwendig ist.⁵²

Cohen verfügt allerdings noch über eine Möglichkeit, auf dieses Argument von Rawls zu antworten, obwohl er das meiner Kenntnis nach nirgends explizit tut. Er kann einfach bestreiten, dass es tatsächlich vernünftige Meinungsverschiedenheiten bezüglich der Frage geben kann, ob alle Menschen ungefähr dasselbe Einkommen erzielen und sich die Talentierte trotzdem stets für die gesellschaftlich nützlichste Arbeit entscheiden sollten. Wenn das zuträfe, dann bräuchte eine Gesellschaft, die aus vernünftigen Bürgerinnen und Bürgern besteht, keine zusätzlichen Anreize, um talentierte Menschen dazu zu bewegen, für ein durchschnittliches Einkommen ihre Berufswahl danach auszurichten, was gesamtgesellschaftlich betrachtet besonders nützlich erscheint. Dafür spricht immerhin noch, dass Rawls nicht ausschließt, dass es jenseits einer gerechten Grundstruktur im Rahmen einer politischen Konzeption von Gerechtigkeit auch lokale Gerechtigkeitsfragen gibt, für die sich ein übergreifender Konsens finden lässt. Rawls selbst beschäftigt sich im Rahmen seiner Gerechtigkeitstheorie einfach nicht mit dieser Problematik und lässt sie bewusst offen.⁵³

52 Ähnlich argumentiert Kok-Chor Tan (2004; 2012: 54ff.).

53 Rawls (1971/1979: 24ff; 2001/2006: 32ff.).

Ich glaube allerdings, dass sich eine Reihe von Gründen anführen lässt, warum es einen vernünftigen Pluralismus bezüglich der Frage gibt, ob es aus gerechtigkeits-theoretischer Perspektive legitim ist, wenn talentierte Menschen einen Anspruch auf höhere Einkommen geltend machen. Drei Gründe möchte ich hervorheben. Erstens kann es unterschiedliche Meinungen bezüglich der Frage geben, ob Talente eine Quelle von Einkommensunterschieden sein dürfen oder nicht. Zwar sind Talente unverdient, aber sie sind dennoch ein fester Bestandteil der Persönlichkeit eines Menschen und gehen zudem nicht auf ungerechte soziale Institutionen zurück. Ich denke, dass diese gewissermaßen soziale Unschuldigkeit von Talenten einen Grund dafür liefern kann, auf sie zurückgehende sozioökonomische Unterschiede für legitim zu halten, wenn diese Unterschiede nicht zu groß ausfallen. Die Tatsache, dass Talente selbst unverdient sind, trägt demgegenüber dann nichts mehr aus. Hinzu kommt noch, dass es bei spezifischen Fähigkeiten, wie der Chirurgenkunst, sehr schwierig ist, in irgendeiner Weise angemessen anzugeben, welchen Anteil das Talent und welchen Anteil eigene vergangene Leistungen an der Entwicklung dieser Fähigkeit besitzen. Hier lässt sich argumentieren, dass es besser ist, den Einfluss von Talenten und nicht den Einfluss der eigenen Leistung zu unterschätzen, um die Leistung der Menschen in jedem Fall angemessen zu würdigen.⁵⁴

Der zweite Grund für vernünftige Meinungsverschiedenheiten geht auf die Idee der moralischen Arbeitsteilung zurück. Der Punkt hier ist die alte liberale Idee, dass es einen öffentlichen und einen privaten Raum geben muss und der private Raum nicht unbedingt vollständig von moralischen Ansprüchen befreit, gegenüber dem öffentlichen Raum jedoch deutlich da-

54 Dafür argumentiert beispielsweise David Miller (1996; 2003).

von entlastet ist. Nur so lassen sich moralische Ansprüche und die Möglichkeit, eine individuelle Vorstellung vom gelingenden Leben zu verfolgen, auf widerspruchsfreie Weise miteinander vereinbaren. Die kategorische Trennung von Privatsphäre und öffentlichem Raum ist vielleicht etwas zu schematisch und trifft in ihrer idealtypischen Form nur für sehr wenige Bereiche zu. Doch das Argument behält auch dann seine Kraft, wenn man zugesteht, dass es sich bei vielen gesellschaftlichen Bereichen um Mischformen handelt, in denen öffentliche und private Ordnungen in unterschiedlich dominanter Weise zusammenkommen.⁵⁵

Die ökonomische Sphäre nun wird traditionellerweise eher dem privaten Bereich in dem Sinne zugeordnet, dass sich die Menschen zunächst nicht öffentlich als Bürgerinnen begegnen, sondern vor allem privat als Konsumenten, Produzentinnen und Vertragspartner. Dies könnte einen Grund für die Annahme liefern, dass hier weniger strenge moralische Ansprüche herrschen als im öffentlichen Bereich der institutionellen Grundstruktur einer Gesellschaft. Es wäre dann keineswegs problematisch, in Bezug auf die Grundstruktur egalitäre Forderungen zu stellen, dasselbe aber nicht für das individuelle Handeln am Markt zu verlangen. Zumindest kann es über diese Frage auf Grundlage der Idee der Arbeitsteilung vernünftige Meinungsverschiedenheiten geben.

Der dritte und meiner Einschätzung nach zentrale Grund hat mit der Präferenzordnung der Chirurgin und der Art und Weise zu tun, wie ihre Präferenzen zustande kommen. Cohen geht von der folgenden Präferenzordnung aus: erstens (b) Chirurgin für 60.000 Euro, dann zweitens (c) Chirurgin für 30.000 Euro, dann drittens (a) Gärtnerin für 30.000 Euro. Er bezeich-







55 Vgl. Tan (2012: 26ff.).

net das als den Standardfall. Ich halte demgegenüber jedoch ein anderes Szenario für mindestens genauso wahrscheinlich. Nehmen wir an, die junge Frau ist Egalitaristin und fragt sich daher, ob sie (a) für 30.000 Euro als Gärtnerin oder (c) für 30.000 Euro als Chirurgin arbeiten soll. Sie entscheidet sich für (a), weil ihr die Gärtnerei persönlich erfüllender erscheint (Szenario I). Option (c) erwägt sie gar nicht. Dann ist es jedoch so, dass ihr die Schlechtestgestellten das Angebot machen könnten, nicht als Gärtnerin, sondern stattdessen für 60.000 Euro als Chirurgin zu arbeiten.⁵⁶ Der Grund für dieses Angebot aus Sicht der Schlechtestgestellten ist, dass sie selbst mehr davon hätten, wenn die junge Frau als Chirurgin arbeitet und sie ihr einen Anreiz dafür liefern müssen, von ihrer ursprünglichen Präferenz für die Gärtnerei abzuweichen (Szenario II).

Wichtig ist nun zu sehen, dass dieses Szenario II auch Auswirkungen auf eine andere Person hat, die tatsächlich die Präferenzordnung von Cohen besitzt: (b) Chirurgin für 60.000 Euro, dann (c) Chirurgin für 30.000 Euro, dann (a) Gärtnerin für 30.000 Euro. Sie kann dann ebenfalls den Schlechtestgestellten aus einer egalitaristischen Erwägung heraus die Entscheidung überlassen und dabei allerdings die Option (c) ausschließen. Denn warum sollte sie aufgrund ihrer subjektiven Präferenzordnung für 30.000 Euro als Chirurgin arbeiten müssen, während andere aufgrund einer anderen Präferenzordnung dafür 60.000 Euro bekommen? Sie lässt allerdings offen, ob ihr eine Stelle als Chirurgin für 60.000 Euro angeboten wird oder nicht. Aus Sicht der Schlechtestgestellten wäre dies schon aus Konsistenzgründen allerdings die präferierte Wahl, so dass die

56 Daniel Hausman (2012) argumentiert für die Relevanz der Frage, wie Präferenzen zustande kommen. Das zeigt sich deutlich an diesem Beispiel.

junge Frau auch in diesem Szenario III das Angebot bekommt, für 60.000 Euro als Chirurgin zu arbeiten.

I.	II.	III.
talentierte Chirurgin  (a) (b) (c)	talentierte Chirurgin  Schlechtestgestellten  {(a) v (c)} (b)	talentierte Chirurgin  {(a) v (b)} (c)  Schlechtestgestellten  (a) (b) (c)

Cohen müsste irgendwie zeigen, dass es für die Schlechtestgestellten normativ unangemessen ist, sich vor dem Hintergrund der Präferenzen der jungen Frauen in Szenario II und III bewusst für Einkommensungleichheit zu entscheiden. Ich sehe jedoch nicht, wie solch ein Argument aussehen könnte. An Szenario III zeigt sich noch ein anderer wichtiger Punkt. In diesem Szenario schließt die junge Frau Option (c) aus, weil sie gegenüber einer anderen Frau nicht auf unfaire Weise benachteiligt werden möchte. Der Grund dafür ist nicht einmal, dass sich diese andere Frau aus Szenario II nicht an Gerechtigkeitsprinzipien orientiert, sondern einfach nur, dass sie eine andere Präferenzordnung besitzt. Allerdings müssen unter nichtidealen Bedingungen auch Egalitaristen damit rechnen, dass andere Akteure aus ihrer egalitaristischen Sicht als egoistisch handelnd

aufzufassen sind. Sie haben dann einen Grund, für sich ebenfalls das höhere Gehalt zu beanspruchen, um nicht einseitig benachteiligt zu werden, wie ja auch Homann argumentiert hatte. Cohen könnte gegen diesen letzten Punkt einwenden, dass dies kein gültiges Argument darstellt, weil Rawls ideale Gerechtigkeitstheorie betreibt, in der er bewusst die vollständige Befolgung der Gerechtigkeitsprinzipien voraussetzt. An dieser Stelle kann man natürlich von Rawls selber abweichen und darauf insistieren, dass Gerechtigkeitstheorie methodisch nichtideal arbeiten und die Nichtbefolgung von Gerechtigkeitsprinzipien systematisch berücksichtigen müsste, wie es beispielsweise Amartya Sen vorschlägt oder die deutschsprachige Wirtschaftsethik schon lange tut.⁵⁷

Allerdings kann man auch im Rahmen der Gerechtigkeitstheorie von Rawls auf Cohens Einwand gegen den letzten Punkt mit der Nichtbefolgung antworten, dass es sich auch bei seiner idealen Gerechtigkeitstheorie um eine realistische Utopie handeln soll.⁵⁸ Insofern könnte die Annahme der vollständigen Befolgung der Gerechtigkeitsprinzipien ein zusätzliches Argument für die Beschränkung auf die Grundstruktur darstellen, weil diese Annahme dann realistischer ist als die Annahme, dass sich die Akteure auch in anderen Kontexten vollständig an die Gerechtigkeitsprinzipien halten. Damit zeigt sich, dass die Strategie von Cohen in seiner Kritik an Rawls gescheitert ist. Doch was folgt daraus für die wirtschaftsethische Verortung von Anreizen?

57 Vgl. Sen (2006) und dazu Neuhäuser (2015).

58 Rawls (1999/2002: 4–15).

4. Die Normativität des Anreizarguments

Trotz der Tatsache, dass die Diskussion zwischen Rawls und Cohen im Rahmen idealtheoretischer Überlegungen stattfindet und auf den Voraussetzungen einer egalitaristischen Gerechtigkeitstheorie beruht, ergeben sich aus dieser Debatte unmittelbar Konsequenzen für die wirtschaftsethische Beurteilung der Rolle von Anreizstrukturen: Erstens sind Anreizstrukturen ein zentrales Element auch einer wohlgeordneten Gesellschaft. Zweitens gibt es illegitime Anreize, deren Befolgung moralisch kritisierbar ist. Drittens lässt sich die Frage, welche Anreize legitim sind, welche nicht legitim sind und wie nicht legitime Anreize zu bearbeiten sind, ohne Rückgriff auf eine normativ gehaltvolle Theorie nicht beantworten.

Die Integrative Wirtschaftsethik von Peter Ulrich erweckt aufgrund ihrer harmonistischen Darstellung einer einzigen Vernunft, die rein ökonomische und rein moralische Gesichtspunkte widerspruchsfrei miteinander verbindet, den Eindruck, als seien rein ökonomische Anreize gar nicht mehr nötig, wenn das Wirtschaftssystem erst einmal auf allen Ebenen dieser umfassenden Vernunft folgt.⁵⁹ Diese Annahme ist jedoch falsch, wie die hier in Anlehnung an Rawls vorgebrachte Kritik an Cohen gezeigt hat. Es gibt immer legitime Interessengegensätze, die dazu führen, dass wichtige Wohlfahrtseffekte ausbleiben können, wenn Menschen nicht durch ökonomische Anreize dazu

59 Ich will mit dieser Unterscheidung nicht zum Ausdruck bringen, dass es so etwas wie zwei getrennte Sphären oder Systeme der Moral und Ökonomie gibt. In moralischen Erwägungen sind ökonomische Gründe natürlich zu berücksichtigen, aber in ökonomischen Erwägungen sind auch moralische Gründe zu berücksichtigen. Selbstverständlich scheint mir demgegenüber zu sein, dass es einen Unterschied zwischen moralischen und ökonomischen Gründen gibt. Das zu bestreiten wäre dem common sense und allgemeinen Sprachgebrauch gegenüber sehr revisionistisch und daher in hohem Maße erklärungsbedürftig.

gebracht werden, ihre Interessen auf diejenigen Handlungsoptionen auszurichten, die den größeren Beitrag zu gesellschaftlichen Zielen leisten. Die Integrative Wirtschaftsethik erweist sich an diesem Punkt in ihrer Vernachlässigung der bleibenden Bedeutung von Anreizstrukturen als einseitig und deutlich utopischer als die ideale Gerechtigkeitstheorie von John Rawls, die ausdrücklich als realistische Utopie angelegt ist.

Andererseits zeigt die Kritik von Cohen an Rawls auch, dass zwischen zwei Typen von Anreizstrukturen unterschieden werden muss. Einerseits gibt es Anreizstrukturen, die auch von den Schlechtestgestellten akzeptiert werden und die daher allen betroffenen Menschen gegenüber rechtfertigbar sind. Andererseits gibt es jedoch Anreizstrukturen, die Cohen als Geiselnahme bezeichnet und die generell darauf beruhen, dass Akteure ihre Marktmacht auf illegitime Weise ausnutzen.⁶⁰ In einer wohlgeordneten Gesellschaft wären diese Akteure entweder gar nicht in der Lage oder zumindest nicht bereit, derartige Anreize für ihre Zwecke auszunutzen, weil das den Schlechtestgestellten gegenüber nicht rechtfertigbar wäre.

An dieser Stelle gilt es, normativ verschiedene Fälle zu unterscheiden. Erstens kann es unter nichtidealen Bedingungen illegitime Anreizstrukturen geben, bei denen die Akteure aber trotzdem darin gerechtfertigt sind, den illegitimen Anreizen in ihrem individuellen Handeln zu folgen, weil die Kosten der Alternative für sie inakzeptabel wären.⁶¹ In diesem Fall stellt es offensichtlich eine ordnungspolitische Aufgabe dar, die Fehlansätze abzustellen. Das ist auch die Position von Karl Homann.

60 Vgl. Cohen (2008: 38–41).

61 Verantwortungstheoretisch ist an dieser Stelle von Zwängen die Rede. Was jedoch Zwänge darstellt und was nicht, ist von Grenzfällen abgesehen stets eine normativ zu beantwortende Frage. Vgl. Frankfurt (1973).

Zweitens kann es aber auch sein, dass die Akteure nicht darin gerechtfertigt sind, den illegitimen Anreizen zu folgen. Das ist immer dann der Fall, wenn von ihnen vernünftigerweise erwartet werden kann, die damit verbundenen Mehrkosten zu tragen. Diese Möglichkeit blendet Homann aus. Innerhalb dieses zweiten Falls ist noch einmal eine Unterscheidung nötig. Denn aus einer realistische Erwägungen berücksichtigenden Perspektive ist damit noch nicht geklärt, auf welche Weise solche illegitimen Anreize abgestellt werden sollen. Denkbar ist hier einerseits ein Wirtschaftsethos, der die Akteure an moralische Vorgaben bindet und Zuwiderhandeln vor allem sozial oder ständeethisch sanktioniert. Andererseits wäre auch wieder eine ordnungspolitische Lösung denkbar, die die illegitimen Anreize durch rechtliche Sanktionsmechanismen oder auf andere Weise durch Umbau der Institutionen abstellt. Beispiele dafür sind etwa Mechanismen der kollektiven Selbstregulierung auf globaler Ebene auf der Grundlage der UN Global Compact oder der UN Guiding Principles on Business and Human Rights.⁶²

Welche Lösung jeweils die bessere ist, scheint mir vom Einzelfall abzuhängen. Daher bietet es sich für wirtschaftsethische Überlegungen auch an, einzelne Fälle zu diskutieren. Grundsätzlich gilt jedoch, dass die moralische Diskussion illegitimer Anreize und die Kritik an der ungerechtfertigten Befolgung oder sogar Einrichtung illegitimer Anreize durchaus eine wichtige gesellschaftspolitische Ressource darstellt. An dieser Stelle zeigt die Ordnungsethik nach Karl Homann eine gewisse Schwachstelle, weil sie diese Ressource grundsätzlich vernachlässigt.⁶³ In ihrer eigenen Sprache ausgedrückt kann man sagen,

62 Vgl. Ruggie (2013).

63 Diese Schwachstelle wird auch daran deutlich, dass sich Homann ausschließlich auf das Problem der „Erosion der Moral durch Moralisieren“ (2014: 64) konzentriert. Das ist durchaus eine reelle Gefahr. Aber

dass erst die stets wiederholte moralische Kritik bestimmter Spielzüge als illegitim die generelle Bereitschaft entstehen lässt, die Spielregeln zu ändern.⁶⁴

Welche Anreizstrukturen legitim sind und welche nicht, wann Akteure darin gerechtfertigt sind, illegitimen Anreizen zu folgen und wann nicht, wann es besser ist, illegitime Anreizstrukturen durch ordnungspolitische Maßnahmen oder durch ein Ethos ökonomischer Sittlichkeit zu bearbeiten, das alles sind auch normative Fragen. Ohne eine klare normative Fundierung wird die Wirtschaftsethik nicht in der Lage sein, diese Fragen zu beantworten bzw. dem öffentlichen Diskurs wohlervogene Antwortvorschläge zu unterbreiten. Dabei müssen verschiedene wirtschaftsethische Ansätze nicht ihren Anspruch auf ihren wissenschaftlichen Standpunkt aufgeben, wenn sie sich diesen Fragen zuwenden.⁶⁵ Vielmehr können sie sich aufgrund be-

zugleich kann ein moralischer Diskurs auch die Präferenzordnung von Akteuren stark beeinflussen und dadurch die Werte innerhalb spieltheoretischer Szenarien stark verändern. Diese tendenzielle Blindheit der Ordnungsethik gegenüber der praktischen Funktion moralischer Diskurse ist allerdings ein Punkt, der einer eigenen systematischen Auseinandersetzung bedarf.

- 64 Ingo Pies (1993; 2000) erkennt in seinen Arbeiten ausdrücklich eine dritte Ebene an, in der über die Spielregeln reflexiv delibertiert wird. Meiner Einschätzung nach sind seine drei Ebenen jedoch zu strikt voneinander getrennt, weil Handlungen auf den anderen beiden Ebenen als Kommunikation auf der dritten Ebene gedeutet werden können, beispielsweise bestimmte Konsumformen oder arbeitsrechtliche Regelanwendungen. Auch moralische Kritik ist dann ein Teil des Spiels, der Auswirkungen auf die Regelsetzung hat.
- 65 In der gegenwärtigen normativen Ethik werden drei Theorieströmungen unterschieden: Realismus, Konstruktivismus und Emotivismus (vgl. Wallace 2011). Die ersten beiden Ansätze gehen grundsätzlich von der Wahrheitswertfähigkeit und damit Wissenschaftstauglichkeit normativer Sätze aus. Selbst beim Emotivismus argumentieren die überzeugendsten Ansätze für die Wahrheitswertfähigkeit von normativen Aussagen, so zum Beispiel der Quasi-Realismus von Blackburn (1998).

stimmter normativer Hintergrundannahmen als wissenschaftliche Ausarbeitung bestimmter Standpunkte innerhalb des Rahmens eines vernünftigen Pluralismus verstehen und damit den Anspruch erheben, den öffentlichen Diskurs wissenschaftlich zu bereichern.⁶⁶

Literatur

Karl-Otto Apel (1990): „Diskursethik als Verantwortungsethik und das Problem der ökonomischen Rationalität“, in ders.: *Diskurs und Verantwortung. Das Problem des Übergangs zur postkonventionellen Moral*, Suhrkamp Verlag.

Elisabeth Anderson (1993): *Value in Ethics and Economics*, Harvard University Press.

Michael Abländer (2013): *Wirtschaft*, de Gruyter.

Michael Abländer/Hans Nutzinger (2010): „Der systematische Ort der Moral ist die Ethik! Einige kritische Anmerkungen zur ökonomischen Ethik Karl Homanns“, in *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik* 11/3: 226–248.

Seyla Benhabib, (1992): *Situating the Self*, Routledge.

Thomas Beschorner (2006): „Ethical Theory and Business Practices: The Case of Discourse Ethics“, in *Journal of Business Ethics* 66: 127–139.

Ken Binmore (2009): *Rational Decisions*, Princeton University Press.

Ken Binmore (2013): *Spieltheorie*, Reclam Verlag.

Simon Blackburn (1998): *Ruling Passions: A Theory of Practical Reasoning*, Oxford University Press.

Joseph Carens (1981): *Equality, Moral Incentives, and the Market*, University of Chicago Press.

Joseph Carens (1986): „Rights and Duties in an Egalitarian Society“, in *Political Theory* 14: 31–49.

66 Dafür steht meiner Einschätzung nach das Forschungsprogramm von Amartya Sen. Vgl. dazu Putnam (2002) und Walsh (2003).

- Gerald A. Cohen (1997): „Where the Action is“, in *Philosophy and Public Affairs* 26/1: 3–30.
- Gerald A. Cohen (2000): *If You're an Egalitarian, How Come You're So Rich?*, Harvard University Press.
- Gerald A. Cohen (2008): *Rescuing Justice and Equality*, Harvard University Press.
- Harry Frankfurt (1973): „Coercion and Moral Responsibility“, in Ted Honderich (Hg.): *Essays on Freedom of Action*, Routledge and Kegan Paul 1973: 65–86.
- Daniel Hausman (2012): *Preference, Value, Choice, and Welfare*, Cambridge University Press.
- Friedrich von Hayek (1944/2007): *The Road to Serfdom*, University of Chicago Press.
- Friedrich von Hayek (1960/2006): *The Constitution of Liberty*, Routledge.
- Joseph Heath, (2001): *Communicative Action and Rational Choice*, MIT Press.
- Thomas Hobbes (1651/2011): *Leviathan Teil I und II*, Suhrkamp Verlag.
- Karl Homann (1990): „Wettbewerb und Moral“, in ders.: *Vorteile und Anreize*, hg. von Christoph Lütge, Mohr Siebeck 2002: 23–44.
- Karl Homann (1993): „Wider die Erosion der Moral durch Moralisieren“, in ders.: *Vorteile und Anreize*, hg. von Christoph Lütge, Mohr Siebeck 2002: 3–20.
- Karl Homann (1995): „Ordnungsethik“, in ders.: *Anreize und Moral*, hg. von Christoph Lütge, Lit Verlag 2003: 137–165.
- Karl Homann (1997a): „Sinn und Grenze der ökonomischen Methode in der Wirtschaftsethik“, in ders.: *Vorteile und Anreize*, hg. von Christoph Lütge, Mohr Siebeck 2002: 107–135.
- Karl Homann (1997b): „Die Bedeutung von Anreizen in der Ethik“, in ders.: *Vorteile und Anreize*, hg. von Christoph Lütge, Mohr Siebeck 2002: 187–210.
- Karl Homann (1999a): „Zur Grundlegung einer modernen Gesellschafts- und Sozialpolitik. Das Problem der ‚sozialen Ordnung‘“, in ders.: *Vorteile und Anreize*, hg. von Christoph Lütge, Mohr Siebeck 2002: 211–239.

- Karl Homann (1999b): „Moralität und Vorteil“, in ders.: *Vorteile und Anreize*, hg. von Christoph Lütge, Mohr Siebeck 2002: 176–186.
- Karl Homann (2000a): „Taugt die abendländisch-christliche Ethik noch für das 21. Jahrhundert?“, in ders.: *Anreize und Moral*, hg. von Christoph Lütge, Lit Verlag 2003: 3–25.
- Karl Homann (2000b): „Die Bedeutung von Dilemmastrukturen für die Ethik“, in ders.: *Vorteile und Anreize*, hg. von Christoph Lütge, Mohr Siebeck 2002: 94–106.
- Karl Homann (2001a): „Ökonomik: Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln“, in ders.: *Vorteile und Anreize*, hg. von Christoph Lütge, Mohr Siebeck 2002: 243–266.
- Karl Homann (2001b): „Wirtschaftsethik: Dient die Moral dem eigenen Vorteil?“, in ders.: *Anreize und Moral*, hg. von Christoph Lütge, Lit Verlag 2003: 167–180.
- Karl Homann (2008): „Was bringt die Wirtschaftsethik für die Ethik?“, in *Diskussionspapier Nr. 2008-4 des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg*, hg. von Ingo Pies, Halle 2011.
- Karl Homann (2014): *Sollen und Können: Grenzen und Bedingungen der Individualmoral*, European University Press.
- Karl Homann/Andreas Suchanek (2005): *Ökonomik. Eine Einführung*, Mohr Siebeck.
- Gregory S. Kavka (1983): „Hobbes’s War of All Against All“, in *Ethics* 93/2: 291–310.
- Gregory S. Kavka (1986): *Hobbesian Moral and Political Theory*, Princeton University Press.
- Christoph Lütge (2014): *Ethik des Wettbewerbs: Über Konkurrenz und Moral*, Beck Verlag.
- David Miller (1996): „Two Cheers for Meritocracy“, in *Journal of Political Philosophy* 4/4: 277–301.
- David Miller (2003): „Comparative and Noncomparative Desert“, in Serena Olsaretti (Hg.): *Desert and Justice*, Oxford University Press 2003: 25–44.
- Christian Neuhäuser (2015): „Amartya Sens Beitrag zu einer praktischen Wirtschaftsethik“, in *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik* 14/2: 198–214.

- Ingo Pies (1993): *Normative Institutionenökonomik. Zur Rationalisierung des politischen Liberalismus*, Mohr Siebeck.
- Ingo Pies (2000): *Ordnungspolitik in der Demokratie. Ein ökonomischer Ansatz diskursiver Politikberatung*, Mohr Siebeck.
- Ingo Pies (2010): „Karl Homanns Programm einer ökonomischen Ethik: ‚A View from Inside‘ in zehn Thesen“, in *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik* 11/3: 249–261.
- Ingo Pies (2011a): „Die zwei Pathologien der Moderne – Eine ordonomische Argumentationsskizze“, in *Diskussionspapier Nr. 2011–14 des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg*, hg. von Ingo Pies, Halle 2011.
- Ingo Pies (2012): „Wie kommt die Normativität ins Spiel? – Eine ordonomische Argumentationsskizze“, in Ingo Pies (Hg.): *Regelkonsens statt Wertekonsens: Ordonomische Schriften zum politischen Liberalismus*, Wissenschaftlicher Verlag Berlin 2012: 3–53.
- Pogge, Thomas (2008): „Making War on Terrorists. Reflections on Harming the Innocent“, in *Journal of Political Philosophy* 16/1: 1–25.
- Hilary Putnam (2002): *The Collapse of the Fact/Value Dichotomy*, Harvard University Press.
- John Rawls (1971/1979): *Eine Theorie der Gerechtigkeit*, Suhrkamp Verlag.
- John Rawls (1993/2003): *Politischer Liberalismus*, Suhrkamp Verlag.
- John Rawls (1999/2002): *Das Recht der Völker*, Verlag de Gruyter.
- John Rawls (2001/2006): *Gerechtigkeit als Fairness*, Suhrkamp Verlag.
- Alexander Rosenberg (2012): *Philosophy of Social Science*, Westview Press.
- John Ruggie (2013): *Just Business: Multinational Corporations and Human Rights*, W.W. Norton & Company.
- Thomas Schmidt (2011): „Deontologische Ethik“, in Ralf Stoecker/Christian Neuhäuser/Marie-Luise Raters (Hg.): *Handbuch Angewandte Ethik*, Metzler: 43–49.
- Joseph Schumpeter (1942/2005): *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*, UTB.

- Amartya Sen (2006): „What Do We Want From a Theory of Justice?“, in *Journal of Philosophy* 103/5: 215–238.
- Amartya Sen (2010): *Die Idee der Gerechtigkeit*, Beck Verlag.
- Andreas Suchanek (2001): *Ökonomische Ethik*, Mohr Siebeck Verlag.
- Kok-Chor Tan (2004): „Justice and Personal Pursuits“, in *The Journal of Philosophy* 101/7: 331–362.
- Kok-Chor Tan (2012): *Justice, Institutions, and Luck*, Oxford University Press.
- Peter Ulrich (1989): „Wirtschaftsethik zwischen Moralismus und Ökonomismus – der dritte Weg einer sozialökonomischen Vernunftethik“, in *Zeitschrift für Sozialökonomie* 81: 20–27.
- Peter Ulrich (1997): *Integrative Wirtschaftsethik: Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie*, Haupt Verlag.
- Peter Ulrich (2000): „Integrative Wirtschaftsethik im Rationalitätenkonflikt“, in *Ethik und Sozialwissenschaften* 11/4: 631–642.
- Peter Ulrich (2001): „Wirtschaftsbürgerkunde als Orientierung im politisch-ökonomischen Denken“, in www.sowi-online.de 2/2001.
- Peter Ulrich (2002): „Ist die Weltwirtschaft gnadenlos? Ist sie es ‚zwingend‘? Wie sind Weichen zu stellen für eine lebensdienliche Wirtschaft?“, in Annette Dietschy/Beat Dietschy (Hg.): *Kein Raum für Gnade?* Lit Verlag 2002: 130–154.
- Peter Ulrich (2005): „Wirtschaftsbürgerrechte als sozioökonomische Voraussetzung einer voll entfalteten Bürgergesellschaft“, in *ethica – Wissenschaft und Verantwortung* 13/1: 13–34.
- Peter Ulrich (2006): „Politische Ökonomie, wirtschaftsethisch rekonfiguriert: Funktionale Systemökonomie im Kontext praktischer Sozialökonomie“, in *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik* 7/2: 164–182.
- Peter Ulrich (2008): „Auf der Suche nach der ganzen ökonomischen Vernunft: Der St. Galler Ansatz der integrativen Wirtschaftsethik“, in Wolfgang Kersting (Hg.): *Moral und Kapital: Grundfragen der Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Mentis: 61–75.
- Peter Ulrich (2010): *Zivilisierte Marktwirtschaft: Eine wirtschaftsethische Orientierung*, Haupt Verlag.

-
- Peter Ulrich (2011): „Zivilisierte Marktwirtschaft: Ein wirtschaftsbürgerliches Leitbild“, in *Der blaue Reiter – Journal für Philosophie* 30: 46–51.
- Jay Wallace (2011): „Konzeptionen der Normativität: Einige grundlegende philosophische Fragen“, in Rainer Forst/Klaus Günther (Hg.): *Die Herausbildung normativer Ordnungen*, Campus Verlag: 33–56.
- Vivian Walsh (2003): „Sen after Putnam“, in *Review of Political Economy* 15/3: 315–394.