

*Christoph Lütge*

Wirtschaftsethik in realistischer Perspektive





Christoph Lütge

# Wirtschaftsethik in realistischer Perspektive

Mohr Siebeck

*Christoph Lütge*, geboren 1969; Studium der Wirtschaftsinformatik und Philosophie; 1999 Promotion; 2005 Habilitation; Inhaber des Peter Löscher-Stiftungslehrstuhls für Wirtschaftsethik, TU München; Direktor des TUM Institute for Ethics in Artificial Intelligence; Distinguished Visiting Professor, Universität Tokio.  
orcid.org/0000-0002-3870-4789

ISBN 978-3-16-162549-7 / eISBN 978-3-16-162808-5  
DOI 10.1628/978-3-16-162808-5

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

© 2024 Mohr Siebeck Tübingen. [www.mohrsiebeck.com](http://www.mohrsiebeck.com)

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

Das Buch wurde von Martin Fischer in Tübingen aus der Stempel Garamond gesetzt und von Laupp & Göbel in Gomaringen auf alterungsbeständiges Werkdruckpapier gedruckt und gebunden.

Printed in Germany.

Meinem Großonkel  
Hermann Wilke (1892–1904)

Ex nihilo non venimus in nihilum non imus



## Einleitung

Dieses Buch ist der Nachfolger meines Bandes »Wirtschaftsethik ohne Illusionen« von 2012. Seitdem sind mehr als zehn Jahre vergangen. Man kann sagen, dass sich so manche Tendenzen, die schon seinerzeit absehbar waren, weiter verstärkt haben. Viel hat sich verändert, sowohl in Wirtschaft, Gesellschaft – als auch in der Wirtschaftsethik. Die meisten Fragestellungen sind geblieben, aber sie haben sich ausgedehnt bzw. verlagert in andere Gebiete wie Digitalisierung, Nachhaltigkeit oder Künstliche Intelligenz: klassische wirtschaftsethische Fragen wie die nach der Stellung des Wettbewerbs oder der Rolle von Regeln stellen sich dort in veränderter Form wieder.

Der vorliegende Band zeichnet in gewisser Weise diese Entwicklung nach. Ausgehend von den klassischen wirtschaftsethischen Fragen etwa nach Gerechtigkeit, Wettbewerb oder auch Kapitalismuskritik in der Marktwirtschaft (Abschnitt I), geht es anschließend um Innovationen in der Methodologie, vor allem um die Anwendung der experimentellen Methode in der Ethik (Abschnitt II). Den Abschluss bildet, wie bereits im früheren Band, die Ethik der Digitalisierung (Abschnitt III), die sich hier insbesondere auf Künstliche Intelligenz und autonomes Fahren konzentriert.

Sowohl im ersten als auch im dritten Abschnitt wird dabei ein historischer Bogen geschlagen: im ersten Fall zur Geschichte praktisch-ethischer Überlegungen in der Wirtschaft (hier: im Bergbau des 16. Jahrhunderts), im zweiten Fall zurück zur klassischen Philosophie (hier: zu Heidegger). Denn auch wenn im vorliegenden Band die systematischen Überlegungen überwiegen, sollen die historischen nicht unter den Tisch fallen. Geschichte mag sich nicht exakt wiederholen, aber dennoch lässt sich aus ihr, so hoffe ich zumindest, für die Herausforderungen der Zukunft lernen.

München, im Juli 2023

Christoph Lütge



# Inhaltsverzeichnis

Einleitung .....	VII
------------------	-----

## *I. Wirtschaftsethik*

Moral in der Marktwirtschaft: Hat der ehrbare Kaufmann ausgedient? ...	3
Gerechtigkeit und ihre Mechanismen in der Marktwirtschaft .....	11
Bergwerke und brennende Kleinwagen: Zur Genese der Wirtschaftsethik mit Blick auf die technologische Entwicklung .....	28
Wettbewerb im unternehmerischen Handeln .....	45
Creating Shared Value und seine Erfolgsfaktoren – ein Vergleich mit CSR: Was macht Creating Shared Value aus und wie kann man es am besten fördern? .....	59
Zeitgemäße Kapitalismuskritik .....	70
Keine sinnvolle Idee: Suffizienz aus Sicht einer modernen Ethik .....	78
Wettbewerb der Solidarsysteme .....	83

## *II. Methodologie*

Überlegungen zu einer experimentellen Ethik .....	107
Experimentelle und Evolutionäre Ethik: Eine neue Synthese in der Moralphilosophie? .....	122

## *III. Ethik der Digitalisierung*

Ethik der Digitalisierung .....	141
Ethische und rechtliche Herausforderungen des autonomen Fahrens .....	150

Heidegger, Digitalisierung und Künstliche Intelligenz: wo steht der Mensch? .....	170
Nachweise der Originaltitel .....	183
Namenregister .....	185
Sachregister .....	xxx

# I. Wirtschaftsethik



## Moral in der Marktwirtschaft: Hat der ehrbare Kaufmann ausgedient?

Abstract: Recently, several organizations and literary voices have been striving to revive the »honorable merchant« concept in Germany. This idea has long influenced economic life, not only in Germany but also elsewhere, although it has increasingly been seen as outdated. The thesis put forth here is that a revival of this concept is generally welcome, but a direct transfer of merchant virtues and traditional customs to the modern globalized economy is not feasible. Instead, the »honorable merchant« concept must be placed within a broader framework of business ethics and corporate social responsibility.

Das Leitbild des ehrbaren Kaufmanns ist ein altehrwürdiges. Es wurde in Europa nachweislich seit dem zwölften Jahrhundert in Kaufmannshandbüchern gelehrt, zunächst in Norditalien und im Bereich der Hanse. Vergleichbare Leitbilder gab es aber auch in außereuropäischen Gebieten, so etwa in Japan (Shibusawa 1916) und China.

In jüngster Zeit bemühen sich verschiedene Organisationen um eine Wiederbelebung dieses Leitbildes, so etwa die deutschen Industrie- und Handelskammern (vgl. etwa IHK für München und Oberbayern 2012). Ich vertrete im Folgenden die These, dass eine solche Wiederbelebung zwar grundsätzlich zu begrüßen ist, dass aber eine direkte Übertragung von Kaufmannstugenden und hergebrachten Sitten auf die moderne Wirtschaft in der Globalisierung nicht möglich ist. Vielmehr muss das Leitbild in einen größeren Rahmen von Wirtschaftsethik und Corporate Social Responsibility gestellt werden.

Wirtschaftsethik hat als Fach in den letzten Jahren erheblich an Bedeutung gewonnen. Das wird u.a. dokumentiert durch die Einrichtung neuer Lehrstühle (etwa TU München, Halle, Kiel, Hamburg u.a. ...), aber auch mit Umfrageergebnissen: Laut einer Studie des IW Köln von 2011 fordern nicht nur 66 % der Studierenden Wirtschafts- und Unternehmensethik als Pflichtkurs für die Managerausbildung, sondern auch 90 % der befragten Unternehmen – eine selbst für Wirtschaftsethiker überraschend hohe Zahl. (An der TUM School of Management ist eine solche Pflichtvorlesung Wirtschaftsethik ebenfalls seit 2013 im 1. Semester des Bachelorstudiums BWL verankert.)

Die Frage nach einer Aktualisierung des Ehrbaren Kaufmanns für die heutige Situation ist aus meiner Sicht vor allem eine Frage nach der Wirtschaftsethik.

Hierbei stellt sich aber als erstes die Frage, welche Art von Wirtschaftsethik gelehrt oder vermittelt werden sollte.

Man kann Wirtschaftsethik grundsätzlich auf zwei verschiedene Arten betreiben: zum einen als Individualethik (im englischen Sprachraum als ›Moral Manager Model‹ bezeichnet, etwa Boatright 1999). Ein solcher Ansatz, der die öffentliche Diskussion weitgehend beherrscht, legt den Fokus primär auf das Individuum, er fragt nach der moralischen Motivation des Einzelnen und sucht individuell Schuldige, zum Beispiel gierige Manager oder egoistische Anleger. Tendenziell vernachlässigt wird hier die Frage, unter welchen Anreizen die jeweils Handelnden stehen, sowie die Anschlussfrage, inwieweit sie unter diesen Anreizen frei handeln konnten.

Der zweite Ansatz legt dagegen den Fokus auf die Bedingungen und Anreize der jeweiligen Situation. Im angloamerikanischen Sprachraum bezeichnet man diesen Ansatz als ›Moral Market Model‹; hierzulande spricht man von Ordnungsethik (Homann/Lütge 2004/2013, Homann/Kirchner 1995, Lütge 2012a und 2012b). Dieser Ansatz wird im Folgenden erläutert.

## 1. Ordnungsethik: Vormoderne und Moderne

Der Begriff Ordnungsethik ist eine bewusste Reminiszenz an den deutschen Begriff der Ordnungspolitik. Beide setzen bei strukturellen Bedingungen, Institutionen und Anreizen an. Für die Ordnungsethik ist zunächst einmal wesentlich, dass Wirtschaftsethik für die moderne Gesellschaft zu unterscheiden ist von der Situation in der Vormoderne.

Den allergrößten Teil seiner Kulturgeschichte hat der Mensch in traditionellen bzw. vormodernen Gesellschaften verbracht: d.h. hauptsächlich in der Kleingruppe. Bis zum Jahr 1000 gab es auf der Welt nur etwa zehn Städte, die als Großstädte (mit mehr als 100.000 Einwohnern) bezeichnet werden konnten. In diesen Gesellschaften herrschten systematische Bedingungen, die von den heutigen klar zu unterscheiden sind: vor allem handelt es sich um Nullsummengesellschaften, in denen es kein systematisches, dauerhaftes Wachstum gab. Auf den Punkt brachte dies der erfolgreiche Florentiner Kaufmann und Vertraute der Medici Giovanni Rucellai, der in seinen Erinnerungen von 1450 schrieb: »Indem ich reich bin, mache ich andere, die ich vielleicht gar nicht kenne, arm.« (Rucellai 1772) In der Tat war dies damals notwendig der Fall, denn da der Gesamt-‹Kuchen‹ der Wirtschaft nicht wuchs, konnte er nur anders verteilt werden. Der Gewinn des einen war notwendig der Verlust eines anderen.

In dieser Situation musste sich eine Ethik herausbilden, die Mäßigung gebot. Die Ethik des Maßes, oder Ethik der Mäßigung (Lütge 2009), entstand vor dem Hintergrund der vormodernen Gesellschaft. Sie fand ihren besonders prägnanten Ausdruck im Zinsverbot der Antike, des Mittelalters oder auch des Islams,

sowie in der Lehre vom gerechten Preis (beispielsweise bei Thomas von Aquin.). Auch der Ehrbare Kaufmann entstammt tendenziell dieser Logik.

Die gesellschaftliche Situation jedoch hat sich in der Moderne – und erst recht seit Beginn der Globalisierung – fundamental verändert: wir haben es mit einer Wachstumsgesellschaft zu tun: In den Industrieländern liegt ein reales Einkommenswachstum von im langfristigen Mittel zwar nur etwa 1,5 % pro Jahr vor – aber das seit 200 Jahren (vgl. etwa McCloskey 2006). Seit Beginn der Industrialisierung und des damit einhergehenden Wirtschaftswachstums leben wir in einer historisch völlig unvergleichbaren Situation, die sich in den letzten Jahrzehnten auf viele, wenn nicht den größten Teil aller Regionen der Welt überträgt oder zumindest zu übertragen beginnt.

In dieser Situation werden keine Nullsummenspiele mehr gespielt, sondern Positivsummenspiele. Es ist in der modernen Situation möglich, den Gewinn eines Akteurs zu erhöhen, ohne dass andere darunter zwangsläufig leiden müssen. Das ist die Konsequenz einer Wachstumsgesellschaft mit, insbesondere seit der Globalisierung, massiv intensiviertem Wettbewerb.

Die Ethik jedoch hat diese Entwicklung kaum nachvollzogen. Eine Ethik des Wachstums oder eine Ethik des Wettbewerbs existiert nahezu nicht. Vielmehr sind unsere ethischen Kategorien an die Situation der Vormoderne angepasst, Sie hinken gewissermaßen hinterher. Dies lässt sich mit dem Begriff des »moralischen Mesokosmos« bezeichnen: wie im naturwissenschaftlichen Mesokosmos versagen unsere Alltagskategorien, wenn wir sie über unsere Alltagswelt der mittleren Dimension hinaus anwenden. Wir können ganz gut mit Millimetern bis zu Kilometern rechnen, aber im ganz Großen und im ganz Kleinen versagt unsere Alltagsphysik: um zum Mond zu fliegen, benötigt man schon die Relativitätstheorie, und in der Quantenphysik gibt es Phänomene wie absoluten Zufall, die sich mit der Alltagsphysik nicht mehr fassen lassen (zum Begriff des Mesokosmos vgl. Vollmer 1975/1998, 161 ff., zu dem des »moralischen Mesokosmos« Lütge 2007, 121 f.).

Warum sollte es im Bereich der Moral anders sein? Die vormoderne Moral verlangt das Zurückstellen der eigenen Interessen – die Frage ist aber, ob das im Wettbewerb systematisch möglich ist. Und auch der Ehrbare Kaufmann als letztlich vormoderne Ideal muss, wenn er beibehalten werden soll, für den scharfen Wettbewerb in der Globalisierung grundlegend anders konzipiert werden.

## 2. Ethik im Wettbewerb

Für eine Ethik der Moderne stellt sich als zentrales Problem die Frage, wie sich ethische Anliegen im Wettbewerb umsetzen lassen. Denn unter Wettbewerbsbedingungen besteht das Grundproblem der Ethik in Folgendem:

Derjenige, der aus moralischen Gründen kostenträchtige Vor- und Mehrleistungen erbringt, gerät im Wettbewerb mit seinen Konkurrenten in einen Nachteil. Das kann für ihn bis zum Ausscheiden aus dem Wettbewerb führen. Der Markt unterscheidet nicht, ob jemand aus moralischen Gründen zu teuer produziert – oder ob er einfach nur ineffizient arbeitet. Ein klassisches Beispiel dafür liefern Umweltschutzmaßnahmen im Betrieb: der Unternehmer, der ohne gesetzliche Grundlage einseitig etwa eine Filteranlage einbaut, hat einen Kostennachteil gegenüber seinen Konkurrenten. Diese wiederum profitieren von der geringfügig verbesserten Luftqualität, ohne dafür zahlen zu müssen.

Diese Logik, die auch formal mit Hilfe des Gefangenendilemmas (vgl. Homann/Lütge 2004/2013) dargestellt werden kann, findet sich in sehr vielen sozio-ökonomischen Zusammenhängen der Moderne. Sie war auch schon prominenten Autoren im 19. Jahrhundert bewusst, so etwa Karl Marx. Marx erkannte ganz deutlich, dass langfristig die Moralischen aus dem Markt ausscheiden müssen. Er machte nicht die einzelnen Kapitalisten, die einzelnen Unternehmer, für die Situation der Arbeiter verantwortlich, sondern er sah die Kapitalisten auch nur als Gefangene des Gesamtsystems und seiner Logik an. Marx zog aus dieser Situation die Konsequenz, das gesamte System Marktwirtschaft mit Wettbewerb müsse abgeschafft werden – eine Konsequenz, die zu weit ging und deren Folgen wir im 20. Jahrhundert gesehen haben.

Wir können und wir sollten den Wettbewerb nicht abschaffen, denn er bietet viele Vorteile, die nicht nur ökonomische sind, sondern auch ethische:

- Der Wettbewerb schafft Anreize zu Kreativität. Er belohnt erfolgreiche Innovationen – wohlgermerkt: Innovationen, nicht nur bloße Ideen – mit Pioniergewinnen. Der erfolgreiche Innovator (wie jüngst etwa Apple mit dem iPad) erhält den höchsten Gewinn.
- Der Wettbewerb diszipliniert aber auch die anderen Anbieter. Er zwingt sie, sich an das anzupassen, was die Kunden tatsächlich wünschen. Ohne Wettbewerb werden nur Trabants und Wartburgs produziert. Daraus ergibt sich im Übrigen auch: auf Märkten herrscht nicht nur Freiheit, sondern in erheblichem Maße Druck. Akteure auf Märkten, seien es Unternehmen oder auch Arbeitnehmer, erfahren vor allem diesen Druck. Den Markt sollte man daher nicht nur als Ausdruck von Freiheit bezeichnen (wie etwa bei M. Friedman 1962).
- Der Wettbewerb kann Informationen in einer Weise dezentral verarbeiten, die keine zentrale Planungsbehörde jemals bewerkstelligen könnte. Auf diesen Punkt wies insbesondere F. A. von Hayek (1968/1994) hin.
- Der Markt zerstört schließlich Machtpositionen. F. Böhm (1961) nennt ihn das »beste Entmachtungsinstrument«, das die Geschichte erfunden habe.
- D. McCloskey (2006) hat in jüngster Zeit darauf hingewiesen, dass durch den Wettbewerb auch erheblich Selbstverwirklichungschancen für breite

Bevölkerungsschichten entstehen, in weit höherem Umfang als in Gesellschaften mit geringem Wettbewerb.

Wenn man nun Moral in den Wettbewerbsprozess implementieren will, so kann dies nur dann erfolgen, wenn man die Grundlogik und die fundamentalen ethischen Vorteile des Wettbewerbs bestehen lässt. Wir können nicht von den Akteuren im Wettbewerb verlangen, in ihren täglichen Handlungen Moral direkt – bei Gefahr des Wettbewerbsnachteils oder sogar des Ruins – umzusetzen. Vielmehr müssen wir die Moral in die Spielregeln des Wettbewerbs, in seine Institutionen einbauen. Dann unterliegen alle Konkurrenten denselben Regeln, dann haben sie keinen Vorteil mehr durch niedrigere moralische Standards. Man könnte auch sagen: die Moral wird resistent gegen Ausbeutung.

Nach dieser Festlegung der Regeln jedoch muss der Wettbewerb in voller Schärfe in den Spielzügen der Einzelnen stattfinden. Die Analogie zum Fußballspiel liegt dabei auf der Hand: wir erwarten nicht, dass sich die Spieler in ihren einzelnen Spielzügen moralisch verhalten, sondern wir setzen die Regeln so, dass niemand durch niedrigere Standards einen Vorteil hat, und so, dass die Konsumenten (die Zuschauer) ein lohnenswertes Spiel verfolgen können.

Realwirtschaftliche Beispiele wären etwa Kartellverbote, die im Kartellrecht festgehalten werden, oder Festlegungen, auf Korruption zu verzichten. Gerade Letzteres ist ohne klare Regeln kaum möglich, wie zahlreiche Erfahrungen und Unternehmensskandale der letzten Zeit zeigen.

### 3. Moral im Unternehmen: Corporate Social Responsibility

Klassischerweise werden die von der Ordnungsethik ins Auge gefassten Regeln auf der gesetzlichen Ebene etabliert. Das muss aber, gerade in der Globalisierung, nicht zwangsläufig so sein. Hier können auch Ordnungen unterhalb der gesetzlichen Rahmenebene eine erhebliche Rolle spielen. Auch auf der Unternehmens- und Branchenebene können Einigungen auf Regeln erzielt werden, die eine ethische Qualität haben.

Die ökonomische Grundlage für solche Handlungen ist ganz einfach: moralisches Handeln muss für Unternehmen eine Investition darstellen. Unternehmen können zwar nicht dauerhaft und systematisch auf Gewinne verzichten, sie können sie nicht auf dem ›Altar der Moral‹ opfern. Unternehmen können aber sehr wohl investieren – das tun sie schließlich dauerhaft und in erheblichem Maße. Es spricht nichts dagegen, dass solche Investitionen auch in Moral erfolgen können, wenn Moral für Unternehmen zum Produktionsfaktor wird.

Die Ethik muss sich dann allerdings von der Vorstellung verabschieden, dass Moral zwangsläufig nicht im Interesse der Träger liegen dürfe, sondern immer eine Belastung, einen Nachteil zu Gunsten anderer mit sich bringen müsse.

Moral darf sich für Unternehmen lohnen – auf die Dauer muss sie sich sogar lohnen, sonst kann sie am Markt nicht bestehen (Lütge 2013b).

Moral kann verschiedene Faktoren für das Unternehmen stärken, insbesondere kann sie die langfristige Sicherung der Faktoren Reputation und Sozialkapital unterstützen (vgl. Homann/Lütge 2004/2013). Solche Faktoren und andere werden gegenwärtig oft in der Debatte um Corporate Social Responsibility (CSR) diskutiert.

#### 4. Corporate Social Responsibility und der Ehrbare Kaufmann

Eine der gängigsten Definitionen (aus dem Grünbuch der Europäischen Kommission) bezeichnet CSR als »Konzept, das den Unternehmen als Grundlage dient, auf freiwilliger Basis soziale Belange und Umweltbelange in ihre Unternehmenstätigkeit und in die Wechselbeziehungen mit den Stakeholdern zu integrieren.« Der Begriff ist insbesondere im angloamerikanischen Raum schon seit einigen Jahrzehnten in der Diskussion (vgl. etwa Crane et al. 2009); in Deutschland ist es als Konzept mittlerweile stärker präsent, insbesondere in Verbindung mit folgenden Entwicklungen:

- der § 30 des Ordnungswidrigkeitengesetzes (OWiG), der mittlerweile eine Haftung auch von Unternehmen gewährleistet, nicht nur von einzelnen Personen,
- die EU-Richtlinie und -Strategie zu CSR von 2011,
- der UN Global Compact von 1999,
- die immer wieder überarbeiteten OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen,
- die UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte von 2011,
- der Leitfaden der Global Reporting Initiative (GRI) von 2002,
- die ISO 26000 als Leitfaden gesellschaftlicher Verantwortung von Unternehmen (in Deutschland veröffentlicht 2011).

Alle diese Elemente haben dazu beigetragen, dass CSR ein in Deutschland weithin bekanntes Konzept geworden ist. Nach einer Umfrage des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik der TU München gaben auch im deutschen Mittelstand mittlerweile 74,5 % der Befragten an, den Begriff CSR zu kennen. Und immerhin 58 % der Mittelständler sagten, dass sie dem Thema CSR eine hohe bis sehr hohe Relevanz beimessen (vgl. Reiff 2011).

Es liegt nahe, davon auszugehen, dass CSR-Maßnahmen eine moderne Form der Umsetzung des klassischen Ideals des Ehrbaren Kaufmanns unter Globalisierungsbedingungen sein können. CSR ist kein auf Individuen fixiertes Konzept, sondern stellt Strukturen und Anreize im Unternehmen in den Mittelpunkt. Damit kann es auch im Wettbewerb eine tragende Rolle einnehmen und

für Unternehmen zum langfristigen Wettbewerbsvorteil werden – ohne dass dies den Anliegen der Ethik zuwiderläuft.

Der Ehrbare Kaufmann hat also nicht ausgedient. Aber er wird in der globalisierten Wirtschaft vor allem durch strukturelle Maßnahmen der CSR und weniger durch individuelle, persönliche Tugenden umgesetzt.

## 5. Zusammenfassung in Thesen

1. Der Ehrbare Kaufmann entstammt einer vormodernen Vorstellung von Wirtschaft.

2. Moderne und vormoderne Konzeptionen von Wirtschaft sind grundlegend unterschiedlich, was Auswirkungen auf die Wirtschaftsethik hat.

3. Unter Marktbedingungen erodieren nicht nur Tugenden, sondern es entstehen auch neue.

4. Das Konzept CSR löst viele Intentionen des Ehrbaren Kaufmanns unter modernen Bedingungen ein.

## Literatur

- Boatright, John R. (1999): Presidential Address: Does Business Ethics Rest on a Mistake?, in: *Business Ethics Quarterly* 9: 583–591.
- Böhm, Franz (1961). Demokratie und ökonomische Macht. In: Institut für ausländisches und internationales Wirtschaftsrecht (Hrsg.), *Kartelle und Monopole im modernen Recht: Beiträge zum internationalen und nationalen europäischen und amerikanischen Recht*, 2 Bde., Bd. 1, 3–24. Karlsruhe: Müller.
- Crane, Andrew et al. (eds.) (2009). *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*, Oxford: Oxford University Press.
- Friedman, Milton (1962): *Capitalism and Freedom*, Chicago: Chicago University Press.
- Hayek, Friedrich August von (1968/1994). Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren. In *Freiburger Studien: gesammelte Aufsätze*, 2. Aufl.. Tübingen: Mohr, 249–265.
- Homann, Karl/ Kirchner, Christian (1995): Ordnungsethik, in: *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie* 14, S. 189–211.
- Homann, Karl und Lütge, Christoph (2004/2013). *Einführung in die Wirtschaftsethik* (3. Aufl.). Münster: LIT.
- IHK für München und Oberbayern (Hrsg.) (2012): *Den Ehrbaren Kaufmann leben: Mit Tradition zur Innovation*, in Zusammenarbeit mit Christoph Lütge, München.
- Lütge, Christoph (2007): *Was hält eine Gesellschaft zusammen? Ethik im Zeitalter der Globalisierung*, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Lütge, Christoph (2009): Gegen eine Ethik der Mäßigung, in: K. Gentinetta; K. Horn (Hrsg.), *Abschied von der Gerechtigkeit: Für eine Neujustierung von Freiheit und Gleichheit im Zeichen der Krise*, Frankfurt/M.: Frankfurter Allgemeine Buch 2009, 99–106.

- Lütge, Christoph (2012a): *Wirtschaftsethik ohne Illusionen: Ordnungstheoretische Reflexionen*, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Lütge, Christoph (2012b): *Fundamentals of Order Ethics: Law, Business Ethics and the Financial Crisis*, in: *Archiv für Rechts- und Sozialphilosophie Beihefte* 130: 11–21.
- Lütge, Christoph (Hrsg.) (2013a): *Handbook of the Philosophical Foundations of Business Ethics*, Heidelberg/New York: Springer.
- Lütge, Christoph (2013b): *Moral muss sich auch am Markt durchsetzen*, Interview mit Deutschlandradio Kultur, 6.02.2013. (<http://www.dradio.de/dkultur/sendungen/thema/2001973/>)
- McCloskey, Deirdre (2006): *The Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of Commerce*, Chicago: University of Chicago Press.
- Reiff, Antonia (2011): *CSR im deutschen Mittelstand*, Studie, München.
- Rucellai, Giovanni (1772): *Ricordanze*, Padua.
- Shibusawa, Eiichi (1916): *Rongo to soroban*, Tokio: Toado Shobo («The Analects and the Abacus»).
- Vollmer, Gerhard (1975/1998): *Evolutionäre Erkenntnistheorie*, 7. Aufl., Stuttgart: Hirzel.

# Gerechtigkeit und ihre Mechanismen in der Marktwirtschaft

Abstract: This article outlines a concept of justice for the (Social) Market Economy. After a discussion of fundamental philosophical issues, the perspective of Ordnungsethik or ›social market ethics‹ on justice is taken. In particular, this leads to the question of what recommendations such ethics provide under conditions of competition. This perspective is applied to several important issues, such as executive compensation, job losses, and minimum wages. The article concludes with some reflections on the contribution of corporations to justice in terms of CSR.

## 1. Einleitung

Gerechtigkeit dürfte einer der beliebtesten politischen Kampfbegriffe sein. Niemand ist gegen sie, jeder politische Akteur setzt sich für sie ein (oder behauptet jedenfalls, dies zu tun). Nahezu jede Partei führt Gerechtigkeit in der einen oder anderen Form ins Feld. Das verwundert nicht, finden doch laut Umfragen viele Bürger die gesellschaftlichen oder wirtschaftlichen Verhältnisse ungerecht. Nach einer Allensbach-Studie waren es 2013 69 % der Befragten.<sup>1</sup>

Gleichzeitig aber ist der Begriff vermutlich auch deswegen so beliebt, weil sich darunter sehr unterschiedliche Dinge verstehen bzw. sehr unterschiedliche praktische Folgerungen daraus ziehen lassen. Mit dem abstrakten oder allgemeinen Ruf nach Gerechtigkeit in einem pauschalen Sinn sind viele Menschen (und natürlich auch Politiker) schnell bei der Hand. Liefert man allerdings weitere Informationen über das Wie und Wieviel von Gerechtigkeit, d. h. gibt man den Befragten weitere empirische Informationen über die Auswirkungen solcher Rufe nach Gerechtigkeit, ergeben sich durchaus sehr unterschiedliche Bilder.

Nur ein Beispiel: In einer weiteren Umfrage von Infratest im Auftrag des Paritätischen Wohlfahrtsverbands (2013) ist eine große Mehrheit der Bürger in Deutschland (77 %) der Ansicht, dass der Spitzensteuersatz erhöht werden sollte – und ich unterstelle einmal, dass für viele die stillschweigende Begründung dafür ist, dass ein höherer Spitzensteuersatz gerechter sei. Gibt man den Menschen – so eine fast zeitgleiche Umfrage von Emnid im Auftrag der Initiative

---

<sup>1</sup> <http://www.welt.de/politik/deutschland/article115584909/Auf-der-Suche-nach-der-richtigen-Gerechtigkeit.html>.

Neue Soziale Marktwirtschaft – jedoch die Information mit auf den Weg, dass der Spitzensteuersatz bereits ab einem Einkommen von 53.000 € greift, so sinkt die Zustimmung zu seiner Anhebung dramatisch, auf 14 %. Mit dem Ruf nach Gerechtigkeit ist man schnell bei der Hand, und dies ist in der Logik der politischen Sphäre auch verständlich, aber pauschale Befürwortungen »gerechter« Verhältnisse sind oft nahezu inhaltsleere Forderungen. Viele wünschen sich zwar Gerechtigkeit in einem allgemeinen Sinn – aber bei der konkreten Art und Weise, wie diese herzustellen sei, gehen die Ansichten weit auseinander: Ist Gerechtigkeit ein Korrektiv zu Freiheit? Oder entsteht mehr Gerechtigkeit durch mehr Freiheit? Damit sind nur zwei der zahlreichen Konflikte um das Thema angerissen.

Das Ziel meines Aufsatzes ist es zum einen, den Begriff der Gerechtigkeit in der Sozialen Marktwirtschaft näher zu umreißen und einen Vorschlag dafür zu liefern, was sich sinnvollerweise darunter verstehen lässt. Zum zweiten werde ich einige der Mechanismen untersuchen, mit deren Hilfe Gerechtigkeit in der sozialen Marktwirtschaft nicht nur begründet, sondern auch tatsächlich implementiert wird. Solche Mechanismen gehen nicht nur auf staatliche, sondern auch auf andere Akteure zurück.

## 2. Gerechtigkeit in der Sozialen Marktwirtschaft

So viele unterschiedliche Definitionen von Gerechtigkeit es auch geben mag, lassen sich doch einige gemeinsame Kernpunkte festhalten: zum ersten ist Gerechtigkeit nicht mit Gleichheit zu verwechseln. Gerechte Behandlung heißt nicht zwangsläufig, jeden in jeder Hinsicht gleich zu behandeln. Die historisch wichtigste und einflussreichste Bestimmung von Gerechtigkeit lautet »Jedem das Seine« (suum cuique). Diese Formulierung wurde bereits seit der Antike verwendet, sie geht auf Platon und Cicero zurück; Luther und Grotius benutzten sie; sie war die Devise des preußischen Schwarzen Adlerordens und wurde im Dritten Reich bekanntermaßen politisch missbraucht. In dieser Bestimmung jedenfalls kommt zum Ausdruck, jeder solle das erhalten, was ihm zusteht. Man könnte es auch so formulieren: jeder erhalte das, was er legitimerweise erwarten kann, von seinen Mitmenschen und dem politisch-gesellschaftlichen System, in dem er oder sie lebt.

Es ist damit bereits klar, dass Gerechtigkeit eine *soziale* Forderung ist, jedenfalls in der Moderne. Während es in der Vormoderne, etwa bei den griechischen Denkern, weit verbreitet war, Gerechtigkeit als Handlungskategorie anzusehen und den Einzelnen ein individuelles gerechtes Verhalten nahezulegen bzw. vorzuschreiben, richtet sich die Forderung nach Gerechtigkeit in der Moderne nicht primär an den Einzelnen. Sie richtet sich vielmehr an gesellschaftliche Gruppen, Systeme und vor allem an *Institutionen*. So formuliert John Rawls in

seiner berühmten »Theorie der Gerechtigkeit« von 1971: »Gerechtigkeit ist die erste Tugend sozialer Institutionen« (Rawls 1971/1993, 19). Gerechtigkeit wird damit zu einer systemischen Forderung, zu einer, die von ihrer ursprünglichen Beschränkung auf Handlungen umgestellt werden muss.

Diese Umstellung fällt uns – wie mit vielen anderen Handlungskategorien (etwa Solidarität, Vertrauen oder in vieler Hinsicht auch Moral<sup>2</sup>) – nicht leicht. Unsere Begriffe, Kategorien, Moralvorstellungen und Ähnliches sind größtenteils durch vormoderne Bedingungen geprägt. Das sind die Rahmenbedingungen, unter denen wir aufwachsen, sozialisiert werden und Vorstellungen von Moral internalisieren. Nicht selten geraten diese Vorstellungen ins Wanken, wenn wir mit Wettbewerb und Marktwirtschaft, ja allgemein mit den Bedingungen moderner Gesellschaften näher konfrontiert werden. Dann erweisen sich viele unserer hergebrachten Begriffe und Konzepte als Illusionen. Stellvertretend für einige andere<sup>3</sup> sei nur die Illusion genannt, die sanfte Kraft von Gerechtigkeit und Moral könne sich dauerhaft gegen Anreize behaupten. Das erweist sich unter Wettbewerbsbedingungen oft als Illusion (ich komme darauf später zurück).

In etwas anderer Hinsicht nannte Friedrich August von Hayek (1980/81) die Vorstellung von »sozialer Gerechtigkeit« eine Illusion. Nach seiner Auffassung sei der Begriff Gerechtigkeit zwar ein wichtiger und legitimer, die Hinzufügung des Wortes »sozial« jedoch entwerte ihn: Hayek glaubte, man könne deswegen nicht von sozialer Gerechtigkeit sprechen, weil es in sozialen Systemen keine Person gäbe, die verteile. Das ist zweifellos richtig, gilt aber nur, wenn man die Kategorie Gerechtigkeit ausschließlich auf Individuen anwendet.

In der Philosophie, gerade auch in Ethik und politischer Philosophie, ist das eine bis heute weit verbreitete Position, und zwar im Hinblick auf eine ganze Reihe von Begriffen, nicht nur »Gerechtigkeit«, sondern auch beispielsweise »Verantwortung« oder schlicht »Moral«. Viele Ethiker sind der Ansicht, dass einige oder alle Begriffe dieser Art primär, wenn nicht sogar ausschließlich auf Individuen angewendet werden dürften. »Verantwortung von Organisationen«, »Ordnungsethik« oder eben auch »Regelgerechtigkeit« sind Begriffe, die von vielen Ethikern meist noch abgelehnt werden.<sup>4</sup> In der Wirtschaftsethik, auch in der Sozialphilosophie, beginnt sich jedoch allmählich die Erkenntnis durchzusetzen, dass sich der Begriff »Gerechtigkeit« auch auf andere Einheiten als nur auf Individuen anwenden lässt. In der Wirtschaftsethik ist es vor allem die Konzeption der Ordnungsethik, die sich einem systemischen Verständnis von Gerechtigkeit nähert.<sup>5</sup>

---

<sup>2</sup> Vgl. etwa Lütge 2012a sowie Homann/Lütge 2004/2013.

<sup>3</sup> Sieben solche Illusionen habe ich in Lütge 2012a, 2f. aufgeführt.

<sup>4</sup> Zum Begriff der kollektiven Verantwortung in der Wirtschaftsethik vgl. etwa Mukerji/Lütge (2014).

<sup>5</sup> Vgl. etwa Homann/Lütge 2004/2013, Lütge 2012a sowie Lütge 2012b.

Es kommt ein zweiter Aspekt hinzu: Gerechtigkeit darf nicht nur gefordert werden, sondern muss auch implementierbar sein. Eine Konzeption von Gerechtigkeit, die nur auf die normative Kraft von Sprechakten und Diskursen – von mir »moralische Mehrwerte« (Lütge 2007, Kap. 3) genannt – setzt, reicht in der komplexen Welt der Globalisierung kaum aus, um Wirkungen zu entfalten.

Beide Aspekte sind grundlegende Elemente einer Ethik der Marktwirtschaft, die sich als Ordnungsethik konzipieren lässt. Auf diese werde ich im Folgenden eingehen.

### 3. Regeln und Handlungen

Es war vor allem der kürzlich verstorbene Nobelpreisträger James Buchanan, der in seinem Buch »Die Begründung von Regeln« (Brennan/Buchanan 1985/1993) die grundlegende Bedeutung von Regeln sowohl für die Politische Philosophie als auch für die Ethik in der Marktwirtschaft hervorhob. Die oben angeführte klassische Bestimmung von Gerechtigkeit ist danach unter modernen Bedingungen so zu verstehen, dass Gerechtigkeit auf *Regeln* angewandt werden muss.

Die legitimen Erwartungen der Einzelnen kommen durch das (demokratische) Regelsystem zustande: erst die Etablierung eines (demokratischen) Regelsystems generiert die Erwartungssicherheit, die auch die Voraussetzung von Gerechtigkeit im ganz klassischen Sinn ist. Wenn berechnete Erwartungen verletzt werden, liegt eine ungerechte Behandlung vor, weil Regeln nicht eingehalten wurden. Handlungen sind dann gerecht, wenn sie Regeln folgen. Regeln ihrerseits sind gerecht, wenn sie – hierin liegt gerade die theoretische Leistung Buchanans und Brennans – Metaregeln, Regeln höherer Ordnung folgen.

Der Gedanke einer Hierarchie von Regeln, die in unterschiedlichem Maße Zustimmung benötigen, ist zentral. Hier liegt der entscheidende Unterschied zu einer Konsentstheorie (und auch vielen Spielarten der Diskurstheorie): durch die Einführung einer Regelhierarchie wird berücksichtigt, dass ethische Konzepte wie Gerechtigkeit in der Realität unter Bedingungen der Knappheit implementiert werden müssen. Wenn man Gerechtigkeit nicht nur als abstrakt zu begründendes Konstrukt ansieht, muss man die Bedingungen ihrer Implementierung thematisieren. Man kann hundertprozentige Handlungsgerechtigkeit nicht in jedem Einzelfall verlangen, man kann nicht für alle in modernen Demokratien und Marktwirtschaften anfallenden Einzelfälle eine hundertprozentig »handlungsgerechte« Lösung verlangen. Man kann aber sehr wohl verlangen, dass systematisch anfallende Gerechtigkeitsprobleme durch die Etablierung gerechter Regeln gelöst werden.

Diese Regeln müssen dabei nicht in jedem Fall staatliche, insbesondere nicht zwingend nationalstaatliche Regeln sein. Zum einen kann es sich um überstaatliche Regeln handeln, wie sie etwa auf europäischer oder internationaler Ebene

etabliert werden und einen immer größeren Raum einnehmen. Zum anderen können aber auch unterhalb der staatlichen Ebene Regeln, etwa auf Branchenebene, verfolgt werden, die mitunter wesentlich wirksamer sein können als jene, die erst in einem langen nationalstaatlichen Gesetzgebungsprozess zustande kommen (s. u. den Abschnitt über CSR).

Der Kritik Hayeks begegnet man auf diese Weise ebenfalls: es gibt zwar niemanden, der verteilt, in diesem Sinne wählt eine Gesellschaft keine *Ergebnisse*. Eine Gesellschaft gilt aber sehr wohl Regeln aus, die nach ihrer Regelhierarchie zustande kommen. Für diese – und für die von diesen Regeln ausgehende Gerechtigkeit – sind die Mitglieder der Gesellschaft verantwortlich. Der Begriff Soziale Gerechtigkeit kann damit in der Sozialen Marktwirtschaft weiterverwendet werden, wenn man ihn nicht auf Individuen, sondern auf Institutionen oder Systeme anwendet.

#### 4. Gerechtigkeit und Wettbewerb

Gerechte Regeln müssen in einer Marktwirtschaft vor allem für einen fairen Wettbewerb gelten. Wettbewerb ist der entscheidende Mechanismus in der Marktwirtschaft, um ethische Anliegen auf effiziente Weise zu fördern – ganz in der Tradition von Adam Smith, der bekanntlich 1776 darauf hinwies, dass wir uns nicht an die »Menschenliebe« des Metzgers, Brauers oder Bäckers wenden, sondern an ihr Eigeninteresse, um etwas zu essen zu erhalten. Aber Smith war nicht, wie ihm immer wieder unterstellt wird, ein Apologet eines uneingeschränkten Wettbewerbs ohne jegliche staatliche Regelungen. Vielmehr war er der Meinung, dass nur ein Wettbewerb innerhalb von geeigneten Regeln seine ethischen Zwecke erfüllt. Smith befürwortete auch nicht einen Nachwächterstaat, sondern sah legitime staatliche Aktionsfelder etwa in Bereichen wie Bildung.

Allerdings dürfen die entsprechenden Regeln den Wettbewerb auch nicht abwürgen. In vielen Bereichen ist dies heute zum wichtigeren Problem geworden. Gerade in Deutschland – und gerade in Zeiten, in denen man hierzulande im internationalen Vergleich recht gut dasteht (was zahlreiche ökonomische Kennzahlen angeht) – geraten Problemfelder leicht aus den Augen, in denen ungeeignete Regeln zum Problem werden, wenn sie Wettbewerb hemmen. Wettbewerb kann gerade im Dienst von Moral und Gerechtigkeit stehen, denn:

1. Wettbewerb fördert Innovationen, Hayek bezeichnet ihn in seinem berühmten Aufsatz als »Entdeckungsverfahren« (Hayek 1968/1994). Das Pionierunternehmen streicht den höchsten Gewinn ein, wie die Geschichte des iPads wieder einmal zeigt. (Es geht aber ausdrücklich um marktreife Innovationen, nicht einfach um Ideen.)
2. Der Wettbewerb zwingt die Konkurrenzen, sich an den erfolgreichen Pionier anzupassen. In diesem Sinne entwickelt er sich ausdrücklich in die Richtung,

die die Bürger wünschen, und nicht in die Richtung, die sich Unternehmen und Entwicklungsabteilungen wünschen. (Dass dies auch zulasten ökologisch wertvoller Produkte gehen kann, hat das Beispiel des von VW produzierten Drei Liter-Autos gezeigt: es fand nicht hinreichend viele Käufer.)

3. Der Wettbewerb verarbeitet mehr Informationen als eine zentrale Behörde – auch dies hat Hayek prominent herausgestellt. Nur die Einzelnen verfügen über das notwendige Wissen, was sie wann benötigen. Ein Fünfjahresplan ist damit völlig überfordert.
4. Schließlich ist der Wettbewerb ein Mechanismus, der im Dienst der Zerstörung von Machtpositionen steht. Wenn ein ionisierender Wettbewerb gewährleistet ist, kann sich kein Wettbewerber dauerhaft sicher sein, dass nicht Konkurrenten bessere Lösungen auf den Markt bringen und ihn damit überflügeln. In Marktwirtschaften können sich Machtpositionen dauerhaft nur mit massiver staatlicher Unterstützung halten. Für den politischen Bereich gilt dies allerdings auch: Rahmenordnungen stehen ebenfalls im Wettbewerb miteinander. Viele Menschen empfinden dies als bedrohlich, manche betrachten sich als »Verlierer der Globalisierung« (vgl. Homann/Koslowski/Lütge 2005). Es müssen jedoch auch die vielen positiven Seiten der Globalisierung gesehen werden, die – bei aller berechtigten Kritik – doch zu einer massiven Verbesserung der Lebensbedingungen in vielen Teilen der Welt führt und noch führen wird.

Aus alldem ergibt sich: Wettbewerb steht im Dienst von Gerechtigkeit und Moral – aber nur im Rahmen geeigneter Spielregeln, die den Wettbewerb zum Funktionieren bringen. Dazu ist es nicht notwendig, dass die idealtypischen ökonomischen Annahmen, etwa vollständige Konkurrenz oder perfekte Information tatsächlich maximal gegeben sind. Auch ein nicht perfekter Wettbewerb leistet hinsichtlich der obigen vier Momente durchgehend mehr als alternative Mechanismen.<sup>6</sup>

Man kann daraus auch konkrete Folgerungen ziehen: im Bereich Gesundheit etwa, gerade bei der über kurz oder lang notwendigen grundlegenden Reform unserer Krankenversicherungen, stehen sich gegenwärtig die Fronten unversöhnlich gegenüber. Insbesondere malen die Kritiker einer stärkeren Öffnung gegenüber ökonomischen Mechanismen und Überlegungen Schreckgespenste an die Wand, in denen der Patient zur ›Ware‹ und notwendige medizinische Versorgung nur noch zum Gegenstand von Kosten-Nutzen-Überlegungen werde. Beides geht aber am Kern des Problems vorbei: ein erheblicher Teil der Gesundheitsleistungen sind gerade nicht die teuren, aufwändigen und medizinisch notwendigen Operationen, sondern Leistungen, die sehr wohl in

<sup>6</sup> Um nur ein Beispiel zu nennen: Der Wettbewerb auf dem Software- und Computermarkt ist sicherlich in vieler Hinsicht nicht perfekt. Dennoch ist es Unternehmen wie Apple gelungen, das lange Zeit übermächtige Microsoft in die Schranken zu weisen.

unterschiedlicher – und das heißt vor allem: in unterschiedlich kostenträchtiger – Weise erbracht werden können.

Dazu gehören etwa viele Medikamente, Vorsorgeuntersuchungen, Pflegeleistungen, Krankenhausaufenthalte usw. Und hier dient verstärkter Wettbewerb – ausdrücklich immer unter Beachtung bestimmter Standards, wie sie etwa auch bei Versicherungen oder Brandschutzauflagen erfüllt werden müssen, – durch Mittel wie Serviceverbesserung oder Kostensenkung auch *ethischen* Zwecken wie Gerechtigkeit: es ist gerecht, wenn viele Menschen weniger Geld für ihre Gesundheitsversorgung ausgeben müssen und dieses Geld für andere Zwecke, etwa die Ausbildung ihrer Kinder, zur Verfügung haben. Ohne die Modelle Bürgerversicherung und Gesundheitsprämie hier im Detail diskutieren zu können, ist aber eines klar: nur ein Modell, das konsequent den Wettbewerb fördert, kann einen Fortschritt bringen. Wenn die Bürgerversicherung das nicht leisten kann, so würde sie kontraproduktiv wirken und ihre ethischen Ziele angesichts der Realität der sozialen und ökonomischen Randbedingungen verfehlen. Ich verhehle nicht, dass ich diese Gefahr angesichts der real geplanten Konzepte von Bürgerversicherung für nicht unbeträchtlich halte.<sup>7</sup> Das jetzige System mag in vieler Hinsicht nicht perfekt sein, aber es bleibt derzeit noch ein (wenn auch bereits beträchtlich geschrumpfter) Bereich, in dem der Wettbewerb im Sinne der Kostenreduktion wirken kann. Diesen Bereich sollte man ausbauen und nicht verkleinern.

Ähnliches gilt auch im Bereich der Umweltpolitik: Hier hat sich in den vergangenen Jahren hinsichtlich des Handels mit Verschmutzungsrechten einiges getan. Die grundsätzliche Idee eines Zertifikathandels, die bereits in Friedman (1962) enthalten ist, wurde in Deutschland lange Zeit rundheraus als ungerrecht abgelehnt. Auch heute noch wird gern die Kritik geäußert, Unternehmen könnten sich durch den Handel mit Zertifikaten von Umweltschutzmaßnahmen »freikaufen«.<sup>8</sup> Tatsächlich erfolgt jedoch das Gegenteil: die Einführung von Zertifikatshandel erzeugt bei den betroffenen Unternehmen ein gestiegenes Kostenbewusstsein. Umweltverschmutzung wird nicht einfach per Gesetz verboten – das wäre die schlichte Scheinlösung, die aber faktische Anreize ignoriert. Verschmutzung wird vielmehr verteuert und insbesondere unter Wettbewerbsdruck gesetzt: damit werden ökologische Ziele in die Zielfunktion der Unternehmen gewissermaßen »eingebaut«. Der Umwelt ist damit weitaus mehr gedient als durch simple Verbote, Appelle und Schuldzuweisungen.

---

<sup>7</sup> Vgl. dazu meine Vorbehalte gegenüber Nullmeier (2007, sowie mein Korreferat im gleichen Band).

<sup>8</sup> Vgl. etwa: Robert Thielicke: Schmutzige Tricks – Moderner Ablasshandel, in: FOCUS Magazin 42 (2011).

## 5. Gerechtigkeit und Managergehälter

*Der Spiegel* erschienen im Dezember 2007 mit der Titelgeschichte »Die Gerechtigkeitslücke«. Diese Lücke sollte darin bestehen, dass einerseits Manager exzessiv viel verdienen, auch wenn sie Mitarbeiter in großer Zahl entlassen, und dass andererseits Geringverdiener und Hartz IV-Empfänger zu wenig haben.

Solche Diskussionen hat es schon immer gegeben, aber in früheren Zeiten meist in Form von Klassenkampfparolen wie »wir hier unten – ihr da oben«. Die Situation hat sich in der Globalisierung verändert. Wir brauchen Anreize auch für Topverdiener; und wir können uns Gleichmacherei nicht leisten.<sup>9</sup> Aber das muss begründet werden – und zwar mit guten, nicht mit schlechten Argumenten. Es muss auch vor allem in *ethischen* Kategorien begründet werden, nicht nur in Begriffen von Effizienz und Nutzen. Viele Manager sind hier recht hilflos, so formulierte etwa der damalige BDI-Präsident Jürgen Thumann 2007: »Wir Unternehmer und Manager orientieren uns an klaren Werten. Moral lässt sich nicht in Zahlen gießen, aber wir folgen dem Leitbild des ehrbaren Kaufmanns.«<sup>10</sup> Dieses Leitbild wird in jüngster Zeit gerne wieder hervorgeholt, und es ist auch ein sehr ehrenwertes. Nur ist es vor dem Hintergrund vormoderner Gesellschaften mit ganz anderen sozialen und politischen Rahmenbedingungen entstanden und daher nur sehr bedingt geeignet, die Probleme der modernen Marktwirtschaften anzugehen.

Filmisch ist das Thema von Hans Weingartner in »Die fetten Jahre sind vorbei« (2004) umgesetzt worden – und diese Umsetzung ist aus argumentationstechnischen Gründen sehr lehrreich. In diesem Film wird ein Topmanager von drei jungen Rebellen gegen den Kapitalismus (zunächst eher aus Versehen) entführt. Während dieser Entführung, die sich über längere Zeit hinzieht, kommt es zu einem Gespräch zwischen Entführern und Manager, in dem letzterer sich gegen Gerechtigkeitsvorwürfe verteidigen will, er verdiene zu viel Geld, sei zu gierig. Der Manager versucht sich mit vier Argumenten zu verteidigen, die sich auch in aktuellen Debatten wiederfinden lassen:

Erstes Argument: »Wir leben in einer Demokratie, in der man sich nicht rechtfertigen muss.« – Das ist zwar richtig, aber zur Demokratie gehört neben Rechtsstaatlichkeit auch die öffentliche Diskussion, wie viele Unternehmen erfahren müssen, die sich auf ihr »Business« im Rahmen der Gesetze berufen wollen: das reicht nicht mehr aus. Auch Manager stehen unter öffentlicher Beobachtung, ob sie es wollen oder nicht. Das erste Argument verkennt daher die Lage und nimmt das Rechtfertigungsproblem nicht ernst.

Zweites Argument: »Ich leiste mehr als andere und verdiene daher auch mehr.« – In der Marktwirtschaft geht es aber nicht nur nach Verdienst, denn es

<sup>9</sup> Vgl. hierzu Lütge 2012c.

<sup>10</sup> Brief an Unternehmer vom 22.12.2007.

gibt keine unparteiliche Instanz im Markt, die diesen Verdienst festlegen und beurteilen könnte. Niemand entscheidet über die Gerechtigkeit einer Verteilung, sondern alle Akteure verhalten sich gemäß der Regeln. Dabei spielen Können und Geschick, aber zweifelsohne auch Glück eine Rolle. Und die Güterverteilung, die sich schließlich ergibt, ist definitionsgemäß dann gerecht, wenn sie regelgemäß zustande gekommen ist. Sie ist nicht deswegen gerecht, weil jemand das bekommt, was er (nach irgendeinem ›objektiven‹ Gerechtigkeitsmaßstab) *verdient*. Das zweite Argument verkennt die Bedingungen der Marktwirtschaft.

Drittes Argument: »Der Mensch ist nun einmal so.« – Es liege in der Natur des Menschen, besser sein zu wollen als andere. Manche seien leistungsfähiger als andere, und egal ob man wolle oder nicht, es ließe sich einfach nicht ändern, dass es zu Unterschieden im Verdienst komme. – Dieses Argument beschreibt lediglich, ohne zu rechtfertigen. Dem ist einerseits entgegenzuhalten, dass viele Ergebnisse der experimentellen Wirtschaftsforschung den Menschen *nicht* als ausschließlich eigeninteressiert vorfinden. Zahlreiche Verhaltensweisen lassen sich nur unter Mühen als eigeninteressiert erklären: Beispielsweise nehmen viele Menschen Angebote nicht an, die offensichtlich ›unter ihrer Würde‹ sind. Außerdem spielt der soziale Kontext einen Unterschied bei der Bewertung solcher Angebote.<sup>11</sup>

Zum zweiten aber ist das Argument zur Verteidigung viel zu defensiv. Der Manager bedauert zwar die Situation, kann sie aber nicht ändern. Dahinter steht ein wirtschaftsethisches Missverständnis: Die Probleme dieser Welt würden sich nicht einfach von selbst lösen, wenn alle Menschen nett zueinander wären. Es wäre gerade *nicht* optimal, wenn alle sich mäßigen würden und nicht immer mehr haben wollten. Denn das entspricht nicht der *ethischen* Logik des Systems Marktwirtschaft seit Adam Smith. Die Marktwirtschaft ist *als System* gerecht, das heißt aufgrund ihrer *Regeln*. Sie liefert die ethisch erwünschten Ergebnisse gerade dadurch, dass sie das Eigeninteresse der Menschen für letztlich ethische Zwecke einspannt und es in die erwünschten Bahnen lenkt. Darauf beruhen Wohlstand und Entwicklung.

Das Beispiel stammt zwar aus einem Film, doch öffentliche Diskussionen wie die um Managergehälter verlaufen weitgehend ähnlich. Eine Seite, bestehend aus Politikern unterschiedlichster Parteien, Kirchenführern, Gewerkschaftlern und auch Unternehmern, prangert die verantwortungslosen Manager an: Sie müssten doch irgendwann genug haben, sie sollten bescheidener sein und ihre Gier ablegen. Die andere Seite wiederum argumentiert falsch und zu wenig überzeugend.

Wie könnten bessere Argumente aussehen? Zunächst: Ohne Anreize geht es nicht. Auch für Topmanager muss es sich lohnen, nicht nur Dienst nach Vorschrift zu leisten, sondern sich in besonderem Maße für sein Unternehmen und dessen Eigner einzusetzen. Dieser Auffassung sind auch die Betriebsräte: Uwe Hück, Betriebsratschef von Porsche, äußerte sich so: »Wir hatten schon einmal

<sup>11</sup> Das sog. Ultimatum-Spiel.

sehr günstige Vorstände. Die waren so günstig, dass wir fast pleitegegangen wären«. <sup>12</sup>

Kritiker rufen entweder nach Höchstgrenzen für Vorstandsgehälter oder nach höherer Besteuerung. Beides hat jedoch Nebenwirkungen und ist mindestens zum Teil kontraproduktiv: Zum einen müssen Anreizwirkungen berücksichtigt werden. Der größte Teil der Topgehälter ist in der Höhe variabel. Josef Ackermann erhielt nur etwa ein Zehntel seiner Bezüge als Festgehalt – der Rest ist grundsätzlich erfolgsabhängig. Und ohne Erfolge werden Manager gerade in Deutschland schnell gefeuert: Während gegen Ende der 90er Jahre Vorstandschefs im Durchschnitt noch 8,3 Jahre im Amt waren, sank diese Zahl bis 2007 auf 4,7 Jahre. In Europa sind es insgesamt (Stand 2007) immer noch durchschnittlich 5,7, weltweit 7,8 Jahre. <sup>13</sup> Kai-Uwe Ricke (Deutsche Telekom), Bernd Pischetsrieder (VW), Klaus Kleinfeld (Siemens) sind nur einige Beispiele für Konzernlenker, die schnell angeheuert wurden und schnell wieder gehen mussten. Der Erfolgsdruck ist also enorm, und der Erfolg muss sich sehr kurzfristig einstellen.

Zum zweiten darf man den internationalen Wettbewerb um gute Köpfe nicht ignorieren. Deutsche Firmen bewegen sich in einem globalen Umfeld, in dem es auch einen globalen Arbeitsmarkt für Topmanager gibt. Kann man mit Höchstgrenzen wirklich die besten Leute gewinnen? Wandern Topleute bei zu hoher Besteuerung nicht ins Ausland ab?

Man erinnere sich an das schwedische Experiment aus den 1970er Jahren: Damals vergraulte Schweden mit extrem hohen Steuersätzen nicht nur klassische »Reiche«, sondern gerade auch Kulturgrößen, unter ihnen Astrid Lindgren und Ingmar Bergman. Bereits kurze Zeit später änderte sich die Situation in Schweden – allerdings erst nach Abwahl einer Regierung.

Im Übrigen: Wenn man gegen »Gehaltsexzesse« ist, dann muss das aber für alle gesellschaftlichen Bereiche gelten. Merkwürdigerweise wird jedoch allgemein akzeptiert, dass Bundesliga-Fußballer und Top-Schauspieler mindestens ebenso viel, wenn nicht teilweise noch mehr verdienen: Das Gehalt eines Ribéry liegt durchaus in der gleichen Größenordnung wie das von deutschen Vorstandschefs.

## 6. Gerechtigkeit und Arbeitsplatzabbau

Häufig wird bei Topmanagern etwas anderes bemängelt: Nicht die hohen Bezüge an sich seien das Problem, sondern die Ankündigungspolitik der Unternehmen. Es sei unmoralisch, Rekordgewinne zu vermelden und gleichzeitig Entlassungen anzukündigen. <sup>14</sup>

<sup>12</sup> Quelle: Tagesspiegel, 16.12.2007.

<sup>13</sup> Quelle: ZEIT 22/2007, S. 29.

<sup>14</sup> Etwa: Manager ohne Moral?, ZEIT vom 1.12.2005.

Dieses Argument trifft einen völlig anderen Punkt: Hier steht offenbar die Vorstellung im Hintergrund, bei guter Geschäftslage des Unternehmens und bei erfolgreichen Managern müssten auch unmittelbar neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Oder, etwas schwächer: Zumindest dürfe man die Entlassungen nicht *gleichzeitig* ankündigen, das sei schlechter Stil. Ob es allerdings in der *Sache* für die Entlassenen besser ist, die schlechte Nachricht erst später zu hören, scheint fraglich.

Sicherlich kann es im eigenen Interesse des Unternehmens liegen, seine Öffentlichkeitsarbeit zu verbessern. Hier haben gerade deutsche Unternehmen noch erhebliche Defizite. Die Kommunikation mit den Massenmedien muss weiter eingeübt werden; viele Großunternehmen fühlen sich noch nicht recht wohl im Rampenlicht der Öffentlichkeit. Insofern trifft die Kritik hier einen wunden Punkt, der aber auch im Interesse der Unternehmen selbst liegt. Dagegen geht die Fundamental-Kritik an der Sache vorbei: Unternehmen müssen auch Arbeitnehmer entlassen können.

Arbeitsplatzabbau gehört zur Marktwirtschaft wie freie Berufswahl, Wettbewerb und Konkurrenz. Es ist nicht nur *ökonomisch* ineffizient, sondern auch *ethisch* nicht wünschenswert, unproduktive Arbeitsplätze um jeden Preis erhalten zu wollen. Dies wird etwa auch in der Denkschrift der Evangelischen Kirche in Deutschland von 2008 ausdrücklich anerkannt:

»Unternehmerisches Handeln zielt auf die Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen. Dazu ist eine Dynamik in der Wirtschaft notwendig, die ständig zu Umstrukturierungen auch in den Unternehmen führt. Das kann den Verlust von Arbeitsplätzen an der einen Stelle zugunsten neuer Arbeitsplätze an einer anderen Stelle bedeuten, im Einzelfall aber auch, dass ein Unternehmer Entlassungen vornehmen muss, um die Zukunft des Unternehmens zu sichern. Denn die Märkte sind letztlich auf die Bedürfnisse der Konsumenten, nicht auf die der Produzenten ausgerichtet. Hohe Gewinne sind noch kein hinreichendes Signal dafür, dass Unternehmen Arbeitsplätze schaffen könnten. Sie zeigen lediglich an, dass in der Vergangenheit die Wünsche der Verbraucher besonders gut befriedigt wurden. *Mehr Arbeitsplätze vorzuhalten, als zur Erstellung der Güter benötigt werden, führt auf Dauer in eine unverantwortliche Kostenspirale.*«<sup>15</sup>

Ulrich Pfeiffer hat einmal darauf hingewiesen, dass es seit dreihundert Jahren Voraussetzung nicht nur unseres Wohlstands, sondern der gesamten gesellschaftlichen Entwicklung ist, Arbeitsplätze zu vernichten: »Wäre dieser ›Vernichtungsprozess‹ niemals in Gang gekommen, wäre ich als Bauernsohn durch die Arbeit verschlissen, längst tot und könnte mit 66 Jahren nicht meinen Zorn darüber artikulieren, dass die bis heute weiterlaufende agrarische und industrielle Revolution sowie die daraus resultierende menschliche Evolution wegen einiger

<sup>15</sup> EKD 2008, S. 60 (meine Hervorhebungen).

die Optik störender Erscheinungsformen verteuftelt wird.«<sup>16</sup> All das war die Grundlage einer »gebildeteren, gesünderen, entspannteren und weniger ungleichen Gesellschaft, als sie je in der Geschichte möglich war«. Und diese Vorteile kommen nicht nur einer kleinen Gruppe zugute. Man darf nicht vergessen, »dass sich zum Beispiel Babys heute schon im Mutterleib gesünder entwickeln und mit weit besseren Voraussetzungen ihr Leben in einer gesünderen, gerechteren und reicheren Welt beginnen. Sie sind resistenter gegen Krankheiten. Ihre Hüften verschleißten später. Der Kreislauf ist stabiler. Die Gesundheitsleistungen haben sich verbessert. Gleichzeitig werden die Menschen heute besser ausgebildet. Ihr verbessertes Humankapital wird länger und effektiver genutzt, *auch weil ein ständiger Fortschrittsprozess ineffizientere Arbeitsplätze vernichtet.*«

Wir alle haben den Nutzen vom System Marktwirtschaft und Wettbewerb, von seinen Vorzügen bei der Bereitstellung von Gütern. Dabei fallen gelegentlich auch *selektive* Nachteile für Einzelne und Gruppen an, die sich – zumindest vorübergehend – als Verlierer der Globalisierung und der Marktwirtschaft fühlen. Diese Nachteile kann man *abfedern*, was nicht nur einen ethischen, sondern auch einen ökonomischen Sinn hat: Es ist von Vorteil für alle, wenn keine dauerhaften Verlierer entstehen, sondern alle wieder in das »Spiel« Marktwirtschaft einsteigen können.

Aber: Wenn man abfedert, muss es das entscheidende Ziel sein, den *Wettbewerb* zu verbessern, oder ihn zumindest nicht zu schwächen. Hilfen für Betroffene dürfen nicht in einer Weise ausgestaltet sein, dass sie dazu führen, die Menschen dauerhaft aus dem Wettbewerb, und das heißt: aus der Erwerbstätigkeit, herauszuhalten. Das ist weder ethisch noch ökonomisch vertretbar. Statt dessen müssen Hilfen den Wettbewerb stärken, ihn zum Nutzen aller intensivieren.

Es kann in Zeiten der Globalisierung auch nicht ausgeschlossen werden, dass einzelne Betriebe aus lokaler Sicht noch profitabel wirken, aber nicht in das Gesamtkonzept eines Konzerns passen. Es gehört zum Wettbewerb dazu, dass Unternehmen diese Entscheidungen aus dem Interesse ihrer Eigner heraus treffen und sie nicht abhängig von anderen Faktoren machen – es sei denn, diese nutzen dem langfristigen Unternehmenserfolg. Man erinnere sich an den Fall Nokia von 2008: Nokia kündigte an, sein Handy-Werk in Bochum zu schließen, die Fertigung nach Rumänien zu verlagern und damit etwa 3000 Mitarbeiter zu entlassen. Die Reaktionen waren heftig, sie reichten von Subventionsabzocke bis zu »Riesen-Schweineerei«<sup>17</sup>. Aber diese Diskussion wurde weitgehend an den ökonomischen Tatsachen vorbei geführt. Denn erstens war Nokia bereits der letzte

<sup>16</sup> Ulrich Pfeiffer: Gut rationalisiert: Von wegen: Die »Vernichtung« von Arbeitsplätzen ist seit 300 Jahren Voraussetzung unseres Wohlstands. Eine Replik auf Ulrich Greiner, in: Die ZEIT 51/2005, S. 22.

<sup>17</sup> Opel-Vertrauensmann Wilfried Moryson.

Handy-Hersteller, der noch in Deutschland produzierte; andere wie Motorola und BenQ Mobile waren bereits vorher abgewandert bzw. hatten die Produktion komplett eingestellt. Zweitens lagen die letzten Subventionen für Nokia bereits zehn Jahre zurück. Man kann ein Unternehmen heute – angesichts der Schnelllebigkeit von Märkten – nicht mit staatlichen Subventionen zehn Jahre lang an einen Standort binden. Drittens werden in Rumänien etwa 3500 Arbeitsplätze geschaffen: Müsste man nicht gerade mit ethischen Argumenten begrüßen, dass eine wirtschaftliche Entwicklung in bisher benachteiligten Regionen stattfindet? Nach Rawls' Gerechtigkeitskriterium sollen die am schlechtesten Gestellten einen Vorteil haben – dies müsste aber auch für rumänische Arbeitnehmer gelten.

Aber schließlich, und am wichtigsten: Wer sind die »Schuldigen«? Das Unternehmen Nokia wurde an den Pranger gestellt. Aber die eigentlichen Verantwortlichen sind – in einer Marktwirtschaft – wir alle, als Konsumenten. Wir alle wollen günstige Handys, wir wollen bei ständig verbesserter Technik trotzdem nur 1 Euro für ein Mobiltelefon ausgeben. Das geht zwangsläufig nur dann, wenn Unternehmen ständig ihre Kosten senken. Und auch wenn die Personalkosten nur 5 % der Gesamtkosten betragen, so kann dies bei intensivem Wettbewerb eine Menge ausmachen. Man kann in dieser Situation von Nokia keine Mäßigung oder eine Garantie für Arbeitsplätze verlangen. Denn das würde gerade die Leistung des Gesamtsystems Wettbewerb behindern und seine ökonomische wie ethische Leistungsfähigkeit für alle schwächen.

## 7. Verteilung und Mindestlöhne

In Deutschland ist folgende Behauptung weit verbreitet: »Eine Gesellschaft hält nur eine bestimmte Spannweite aus.« Diese These wird von Vertretern unterschiedlichster gesellschaftlicher Gruppen in der öffentlichen Diskussion wiederholt – aber gibt es für ihre Richtigkeit Belege?

Gemeint ist in der Regel eine bestimmte Spannweite hinsichtlich des Einkommens, zum Teil aber auch hinsichtlich der Verteilung materieller Güter insgesamt. Wird diese Spannweite zu groß, so sei Ungerechtigkeit gegeben.

Meine Gegenthese lautet: Nicht Verteilungen selbst werden als ungerecht empfunden, sondern die *Regeln*, die diese Verteilungen bewirkt haben. Regeln, die es erlauben, Reichtum durch Korruption zu erwerben, sind ungerecht. Regeln, die dazu dienen, einen Großteil der Bevölkerung aus Marktgeschehen und Wettbewerb herauszuhalten, sind ungerecht. Und sie stellen langfristig gesehen auch die Reichen schlechter, denn auch diese müssen auf die Vorteile einer tieferen Arbeitsteilung verzichten.

Schließlich sind auch Regeln, die eine unproduktive (nicht: ungleiche!) Eigentumsverteilung zementieren, ungerecht. Im Grundgesetz Art. 14 Abs. 2 steht bekanntlich der Satz »Eigentum verpflichtet. Sein Gebrauch soll zugleich dem

Wohle der Allgemeinheit dienen«. Oft wird dieser Satz so verstanden, dass Eigentum beschränkt werden muss, um Wohltaten zu verteilen. Nach einer anderen Interpretation kann jedoch auch die klassische Lehre Adam Smiths gemeint sein: Wenn jeder sein Eigentum nach seinen eigenen Interessen verwendet, wird dem Wohl aller am besten gedient – vorausgesetzt, die Regeln stimmen. Die Regeln müssen den für alle produktiven Wettbewerb sicherstellen.

Die ökonomische Property-Rights-Theorie weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass es für die allgemeinwohltätige Wirkung nicht entscheidend ist, wie zu Anfang das Eigentum verteilt wird. Wichtig ist nur, dass die Eigentumsrechte klar definiert sind und nicht in Frage gestellt werden.<sup>18</sup> Dann kann auch und gerade eine ungleiche Verteilung des Eigentums für alle positive Wirkungen haben.

Meine These ist, dass wir Reichtum nicht als ungerecht empfinden, wenn die Regeln fair sind und wir alle von ihnen profitieren – ganz nach Rawls' Auffassung von Gerechtigkeit. Fairen Wettbewerb, der allen nutzt, können wir prinzipiell als gerecht ansehen. Und auch mit ungleicher Behandlung haben wir kein Problem, solange wir alle von dieser Ungleichheit profitieren. Das allerdings wird nicht immer deutlich. In der öffentlichen Diskussion wird insgesamt zu wenig herausgearbeitet, wie Ungleichheit allen nutzt.

Die Diskussion konzentriert sich gegenwärtig vor allem auf die Frage von Mindestlöhnen. Mindestlöhne sind grundsätzlich nichts Ungewöhnliches; es gibt sie in vielen Ländern. Dort sind sie meist nicht an bestimmte Branchen gebunden, sondern es handelt sich um nationale Mindestlöhne. In den USA wurde dieses Instrument bereits 1938 eingeführt, um eine gewisse Grundsicherung zu erreichen; der Mindestlohn lag damals bei 25 Cent pro Stunde. Bis 1968 stieg er auf \$ 1,60 an – und erreichte damit seine höchste Kaufkraft, denn dieser Wert hätte 2013 etwa \$ 10,70 entsprochen.<sup>19</sup> Der nationale Mindestlohn in den USA liegt gegenwärtig bei \$ 7,25 (€ 5,62, Stand: Mai 2013). Es gibt allerdings einige Bundesstaaten, die höhere Mindestlöhne festgelegt haben.

In Großbritannien gibt es seit dem National Minimum Wage Act von 1998 einen branchenunabhängigen Mindestlohn: hier darf kein Erwachsener ab 22 Jahren (Stand: Oktober 2007) weniger als £ 5,52 (etwa € 6,51, Kurs Mai 2013) verdienen.

Die Mindestlöhne in diesen Ländern liegen somit eher niedrig. Die begründete Befürchtung von Ökonomen wie Hans-Werner Sinn ist aber, dass Mindestlöhne, selbst niedrige, Arbeitsplätze vernichten, wenn sie über dem Marktlohn liegen. Sie wirken grundsätzlich in einer Weise, dass Arbeitslose nicht eingestellt werden, weil die Kosten zu hoch sind. Mindestlöhne sind in dieser Hinsicht immer eine Wohltat für die *Arbeitenden*, auf Kosten der *Arbeitslosen*.

<sup>18</sup> Etwa: Buchanan 1975/1984 und Coase 1960.

<sup>19</sup> Quelle: Wikipedia, Artikel Mindestlohn.

Das heißt aber nicht, dass Mindestlöhne nicht trotzdem sinnvoll sein können, unter gewissen Bedingungen: Es kann etwa erwünscht sein, die Bedingungen des Wettbewerbs für alle gleich zu halten – wenn sich gleichzeitig sicherstellen lässt, dass der Wettbewerb dadurch schärfer wird und nicht schwächer. Viel hängt dabei davon ab, wo der Mindestlohn liegt. Setzt man ihn deutlich über einem bisherigen branchenüblichen Durchschnittslohn an, kann er kontraproduktiv wirken.

Mindestlöhne gab es in Deutschland vor der Diskussion um den Briefträgerlohn bereits in einer Reihe von Branchen, die durch das Arbeitnehmer-Entsendegesetz geregelt sind, insbesondere etwa für Bauarbeiter (ab € 8,50), Dachdecker (€ 10,20) und Reinigungspersonal (ab € 6,36).

Eines jedoch sollte man in keinem Fall tun: Unmittelbar, bevor endlich Wettbewerb in einer bisher regulierten Branche Einzug hält, einen Mindestlohn festzusetzen. Dies behindert den Wettbewerb massiv. Hätte man bei der Liberalisierung des Telefonmarktes in den 90ern eine solche Maßnahme vorgenommen, wäre es nicht zu der drastischen Senkung der Telefonkosten gekommen – von der alle profitiert haben, übrigens gerade auch die einkommensschwächeren Gruppen.<sup>20</sup> Im Fall des Mindestlohns für Briefträger dagegen handelt es sich genau um eine solche kontraproduktive Maßnahme: Nachdem im April 2007 endlich die Würfel für ein definitives Ende des letzten Briefmonopols gefallen zu sein schienen, begann auf einmal die Diskussion um Mindestlöhne – und die Große Koalition suchte sich dafür bereitwillig den Fall der Briefträger aus. Dabei hätte alles für die Stärkung des Wettbewerbs in diesem neu eröffneten Markt getan werden müssen – damit dieser seinen ökonomischen *und* ethischen Sinn erfüllen kann.

## 8. CSR als Ergänzung der Perspektive

Das Bild von Mechanismen der Gerechtigkeit in der Marktwirtschaft wäre nicht vollständig, würde man nur die *politischen* Mechanismen berücksichtigen. Tatsächlich tragen gerade unternehmerische Handlungen zur Herstellung von Gerechtigkeit in vielen Bereichen unterhalb der Ebene der Rahmenordnung maßgeblich bei, wenn auch meist mit anderen Begriffen bezeichnet.

Zahlreiche Aktivitäten, die in dieser Hinsicht relevant sind, finden sich etwa unter Schlagworten wie Corporate Social Responsibility (CSR) oder Corporate Citizenship. Unternehmen belegen dies zunehmend auch mit Berichten und Zahlen, mit konkreten Aussagen über CSR-Aktivitäten in den Geschäftsberichten.

---

<sup>20</sup> Vgl. etwa die Studie des Bundesverbands Bitkom von 2009 ([http://www.bitkom.org/de/markt\\_statistik/64046\\_58386.aspx](http://www.bitkom.org/de/markt_statistik/64046_58386.aspx)), danach sind – nach Freigabe des Wettbewerbs – die Gesprächsgebühren von 1998 bis 2009 um etwa 75 % gesunken.

Rankings wie das »Good Company Ranking« stellen Ranglisten für die entsprechenden Fortschritte in den Unternehmen auf. Um nur ein Beispiel zu nennen: Der Mineralölindustrie ist es – ohne dass es dafür *gesetzliche* Grundlagen gegeben hätte – gelungen, in den vergangenen Jahren auf freiwilliger Grundlage bleihaltiges Benzin aus dem südlichen Afrika zu verbannen, ein Erfolg, der direkt der Umwelt zugute kommt.

Es ist nicht sinnvoll, diesen Aktivitäten grundsätzlich zu unterstellen, die Unternehmen würden sie nur »aus Eigeninteresse« durchführen. Eine solche Diskussion führt zu nichts, vor allem nicht zu wechselseitigen Verbesserungen. CSR-Aktivitäten *sollen* sich für die Unternehmen – solange *auch* andere etwas davon haben.

Lohnt sich CSR für Unternehmen? Die CSR-Debatte hat sich in den letzten Jahren verändert. Viele CSR-Konzepte der ersten Stunde kümmerten sich nicht darum, ob dieses Konzept den Unternehmen auch nützt. Oft genug wurde CSR als etwas angesehen, was Unternehmen aus moralischen Gründen einführen müssten, notfalls auch gegen die ökonomische Logik.

Mittlerweile jedoch wird CSR sowohl in der wissenschaftlichen Diskussion<sup>21</sup> als auch von Seiten der Unternehmenspraxis nicht länger als reiner Kostenfaktor angesehen, sondern als ein win-win-Konzept, das grundsätzlich unterschiedlichen Stakeholdern, aber auch den Unternehmen selbst nutzt. Nach vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln 2011 auf der Basis anderer Studien vorgelegten Zahlen haben CSR-Aktivitäten einen Einfluss von ca. 8–18 % auf die Finanzkennzahlen. Der grundsätzlich positive Zusammenhang von CSR und Unternehmenserfolg dürfte damit hinreichend belegt sein.

Damit ist auch einmal mehr gezeigt, dass erfolgreiches Wirtschaften und Verbesserungen in Sachen Gerechtigkeit kein Widerspruch sind. Wir alle – auch Unternehmen – sind bereit, in mehr Gerechtigkeit zu investieren, aber jede Investition muss sich irgendwann auch einmal auszahlen. Maßnahmen, die mit dem Anspruch auftreten, mehr Gerechtigkeit herzustellen, dürfen – weder auf politischer noch auf gesellschaftlicher noch auf ökonomischer Ebene – zur systematischen Benachteiligung bestimmter Gruppen führen. Sonst wird Gerechtigkeit immer mehr zur Worthülse – und sinnlos.

## Literatur

- Brennan, Geoffrey / Buchanan, James M. (1985/1993): Die Begründung von Regeln: konstitutionelle politische Ökonomie, Tübingen: Mohr.  
 Buchanan, James M. (1975/1984): Die Grenzen der Freiheit, Tübingen: Mohr.  
 Coase, Ronald H. (1960): The Problem of Social Cost, in: Journal of Law and Economics 3, 1–44.

<sup>21</sup> Vgl. etwa Crane 2009.

- Crane, Andrew et al. (eds.) (2009). *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*, Oxford: Oxford University Press.
- EKD (2008): *Unternehmerisches Handeln in evangelischer Perspektive. Eine Denkschrift des Rates der Evangelischen Kirche in Deutschland*, Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus.
- Friedman, Milton (1962): *Capitalism and Freedom*, Chicago: Chicago University Press.
- Hayek, Friedrich August von (1968/1994): *Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren*, in: *Freiburger Studien: gesammelte Aufsätze*, 2. Aufl., Tübingen: Mohr, 249–265.
- (1980/81): *Recht, Gesetzgebung und Freiheit*, 3 Bde., Landsberg am Lech: Verlag Moderne Industrie.
- Homann, Karl, Peter Koslowski und Christoph Lütge (Hrsg.) (2005): *Wirtschaftsethik der Globalisierung*, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Homann, Karl und Christoph Lütge (2004/2013): *Einführung in die Wirtschaftsethik*, 3., überarbeitete Aufl., Münster: LIT.
- Lütge, Christoph (2007): *Was hält eine Gesellschaft zusammen? Ethik im Zeitalter der Globalisierung*, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Lütge, Christoph (2012a): *Wirtschaftsethik ohne Illusionen: Ordnungstheoretische Reflexionen*, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Lütge, Christoph (2012b): *Fundamentals of Order Ethics: Law, Business Ethics and the Financial Crisis*, in: *Archiv für Rechts- und Sozialphilosophie Beihefte* 130: 11–21.
- Lütge, Christoph (2012c): *Executive Compensation*, in: *Encyclopedia of Applied Ethics*, 4 Vols., Oxford: Elsevier.
- Lütge, Christoph (Hrsg.) (2013): *Handbook of the Philosophical Foundations of Business Ethics*, Heidelberg/New York: Springer.
- Mukerji, Nikil und Christoph Lütge (2014): *Responsibility, Order Ethics, and Group Agency*, in: *Archiv für Rechts- und Sozialphilosophie* 100, Heft 2, 176–186.
- Nullmeier, Frank (2007): *Vermarktlichung des Sozialstaates?*, in: Detlef Aufderheide und Martin Dabrowski (Hrsg.): *Markt und Wettbewerb in der Sozialwirtschaft: Wirtschaftsethische und moralökonomische Perspektiven für den Pflegesektor*, Berlin: Duncker und Humblot, 97–108.
- Rawls, John (1971/1993): *Eine Theorie der Gerechtigkeit*, 7. Aufl., Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Smith, Adam (1776/1990): *Der Wohlstand der Nationen: eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen*, hrsg. von Horst Claus Recktenwald, 5. Aufl., München: dtv.

## Bergwerke und brennende Kleinwagen: Zur Genese der Wirtschaftsethik mit Blick auf die technologische Entwicklung

Abstract: The discipline of business ethics is relatively young, and its origins can be traced back only about a century ago. However, considerations regarding the relationship between economy and ethics can already be found in ancient times. This article aims to examine the prehistory of business ethics from the perspective of technological development. The thesis under discussion is whether the progress of technology has had, both in the past and today, an influence on ethical considerations in business. Firstly, the term »business ethics« and the general development of this discipline are addressed. Subsequently, the main theoretical problem of business ethics, namely the relationship between morality and competition, is explained, and the influence of technological development on business ethics is illustrated through three examples.

Die Wirtschaftsethik ist – jedenfalls im engeren Sinn – eine noch recht junge Disziplin. Ihre Geschichte reicht erst etwa ein Jahrhundert zurück.<sup>1</sup> Allerdings hat die Wirtschaftsethik eine längere Vorgeschichte, denn Überlegungen zum Verhältnis von Ökonomie und Ethik finden sich bereits in der Antike. Diese Vorgeschichte möchte ich hier unter einem besonderen Blickwinkel beleuchten, und zwar unter dem der technologischen Entwicklung. Meine These ist, dass der jeweilige Stand der Technologie einen Einfluss auch auf wirtschaftsethische Überlegungen gehabt hat – und immer noch hat.

Zuvor werde ich jedoch als erstes auf die Geschichte des Begriffs »Wirtschaftsethik« sowie auf die Entwicklung der Wirtschaftsethik als Disziplin eingehen. Danach werde ich darlegen, was ich als das theoretische Hauptproblem der Wirtschaftsethik ansehe, nämlich das Verhältnis von Moral und Wettbewerb zueinander. Anschließend werde ich an drei Beispielen zeigen, welchen Einfluss die technologische Entwicklung auf die Wirtschaftsethik genommen hat, um zuletzt auf meine Anfangsthese zurückzukommen.

---

<sup>1</sup> Vgl. als Kurzdarstellung etwa Lütge (2012).

## 1. Zum Begriff »Wirtschaftsethik«

Der Begriff »Wirtschaftsethik« ist ein spezifisch deutscher, der keine direkten Entsprechungen im Englischen oder auch im Lateinischen hat. Man übersetzt zwar häufig mit »business ethics«, aber dies entspricht eher der »Unternehmensethik«. »Economic ethics« ist ein im angelsächsischen Raum eher ungebräuchlicher Begriff, jedenfalls einer, der einer weiteren Erklärung bedarf.

Historisch gesehen wurden im deutschsprachigen Raum – insbesondere im 19. Jahrhundert – unterschiedliche Zusammensetzungen der Begriffe »Wirtschaft« und »Ethik« verwendet, der Begriff »Wirtschaftsethik« jedoch ließ auf sich warten – noch Max Weber verwendet ihn in der Originalausgabe seines berühmten Aufsatzes »Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus« (1905) nicht. Von »Wirtschaftsethik« in genau dieser Verwendung des Wortes sprach als erster wohl Ignaz Seipel in seiner Schrift »die wirtschaftsethischen Lehren der Kirchenväter« von 1907.<sup>2</sup> Max Weber fügte diesen Begriff denn auch in spätere Ausgaben seiner »Protestantischen Ethik« ein. Allerdings behandelte er vor allem die unterschiedlichen Spielarten des (protestantischen) *Wirtschaftsethos*, das heißt eines Normenkomplexes und nicht einer ethischen *Theorie*. In seinem späteren Werk »die Wirtschaftsethik der Weltreligionen«, in dem er nicht nur den Protestantismus/Calvinismus, sondern auch andere Religionen auf ihr jeweiliges Wirtschaftsethos untersuchte, definiert er den Begriff Wirtschaftsethos mit Referenz auf »die in den psychologischen und pragmatischen Zusammenhängen der Religionen gegründeten praktischen Antriebe zum Handeln«<sup>3</sup>. Damit waren zwar Beziehungen zwischen Ökonomie, Moral und Religion geknüpft, die Verarbeitung zu einer Theorie jedoch stand noch aus.

Die Wirtschaftsethik entwickelte sich danach als Disziplin vor allem innerhalb der katholischen sowie der protestantischen Theologie. Auf katholischer Seite sind zu nennen etwa Heinrich Pesch (1854–1926), dessen »Lehrbuch der Nationalökonomie« (in fünf Bänden bis 1923 erschienen) wesentliche Ausführungen zur ethischen Seite der Ökonomie enthält. Pesch vertrat mit dem »Solidarismus« eine Lehre des »dritten Wegs« zwischen Kapitalismus und Sozialismus. Spätere Autoren dieser Tradition wie Oswald von Nell-Breuning (1890–1991) und Arthur Utz (1908–2001) knüpften in mancher Hinsicht an die Arbeiten Peschs an.

Wichtige Beiträge von protestantischer Seite stammten etwa von Otto Baumgarten (1921) und Gregor Wünsch (1927). Doch der eigentliche Aufschwung der Wirtschaftsethik – diesmal vor allem als »business ethics«, begann in den USA der 1970er Jahre als Reaktion auf mehrere schlagzeilenträchtige Unternehmensskandale, etwa um den Ford Pinto (vgl. Abschnitt 3b). In den frühen

<sup>2</sup> Seipel 1907, vgl. dazu Lütge 2005b.

<sup>3</sup> Weber 1915–1919/2001.

1980er Jahren erschienen auch die ersten Gesamtdarstellungen und Lehrbücher<sup>4</sup>. 1982 veröffentlichte Peter Koslowski seine »Ethik des Kapitalismus«, das als Beginn der deutschsprachigen wirtschaftsethischen Diskussion im engeren Sinn angesehen werden kann.

Diese Diskussion verlief in den ersten 10 bis 15 Jahren verhältnismäßig theorie-lastig. Die theoretische Kontroverse zwischen verschiedenen Ansätzen stand im Vordergrund.<sup>5</sup> Dies wird oft als Nachteil ausgelegt, es war allerdings – angesichts der theoretischen Ausgangssituation in Deutschland – vermutlich unvermeidlich, denn die philosophischen, ökonomischen und ethischen Grundvoraussetzungen waren einfach zu unterschiedlich. In den USA herrschte dagegen schon früh Einigkeit über eine forciert pragmatische Herangehensweise, die nicht den letzten Nachdruck auf theoretische Konsistenz legte.

Erst nach etwa 2000 konnte sich auch in Deutschland eine stärker anwendungsorientierte Debatte etablieren. Die wirtschaftsethische Diskussion hat sich mittlerweile auch hier einerseits stark ausdifferenziert, was als Kennzeichen einer etablierten Disziplin mit vielen Subdisziplinen angesehen werden kann. Andererseits sind viele der Probleme, die bisher in der allgemeinen Wirtschaftsethik wenig detailliert diskutiert wurden, in die »populäreren« Anwendungsdebatten um Corporate Social Responsibility oder Corporate Citizenship übergegangen bzw. in ihnen »aufgehoben«.<sup>6</sup>

Bevor ich die Rolle der Technik in der Vor- und Entstehungsgeschichte der Wirtschaftsethik beleuchte, werde ich mein inhaltliches Verständnis von Wirtschaftsethik – als Ordnungsethik – erläutern, und zwar anhand dessen, was ich als das Grundproblem wirtschaftsethischer Debatten ansehe: das Verhältnis von Moral und Wettbewerb.

## 2. Das Grundproblem der Wirtschaftsethik

Die traditionelle abendländische Ethik ist in ihren Grundbegriffen vor dem Hintergrund vormoderner Gesellschaften entstanden. Sie war eine Ethik für kleine, überschaubare Gruppen und für eine Gesellschaft, in der es kein nennenswertes Wirtschaftswachstum gab. Eine solche Gesellschaft lässt sich im Nullsummenparadigma beschreiben: jeder kann nur etwas gewinnen, was andere verlieren, so dass die Summe von Gewinnen und Verlusten immer null bleibt. Die Ethik des »Maßes«, die sittliche Verurteilung von Raffgier (Pleonexia) und Kapitalbildung (Chrematistik), Zinsverbot und dergleichen mehr waren auf diese vormoderne

<sup>4</sup> Vgl. etwa DeGeorge 1982 oder Bowie 1982.

<sup>5</sup> Vgl. etwa anfangs die wirtschaftsethische Schriftenreihe des Vereins für Socialpolitik bei Duncker und Humblot (erschieden 1988 ff.).

<sup>6</sup> Vgl. etwa Crane et al. 2008.

Gesellschaft bezogen und hier plausibel, weil funktional, weil Gewinne aus solchen Praktiken auf Kosten anderer gingen. Zu ungleiche Vermögensverhältnisse beruhten in dieser Nullsummengesellschaft auf Ausbeutung anderer und nicht auf besserer – insbesondere auch technisch besserer – Ressourcennutzung. Konflikte waren möglichst zu vermeiden, sie konnten leicht ruinös werden.

Demgegenüber ist die moderne Gesellschaft mit Marktwirtschaft eine Wachstumsgesellschaft: Durch Gewinnstreben und Kapitalbildung bei den »Reichen« kann jetzt auch die Lage der »Armen« verbessert werden. Die überschaubaren Kleingruppen der Familie oder des Dorfes wurden zu weiten Teilen abgelöst durch die anonyme Großgesellschaft, wie der Unterschied zwischen den beiden Hauptwerken Adam Smiths (»Theory of Moral Sentiments« und »Wealth of Nations«) deutlich werden lässt. Diese moderne Großgesellschaft ist durch tiefe Arbeitsteilung, lange Produktionswege und zunehmende Mobilität der Einzelnen gekennzeichnet, die sich jetzt ohne große Kosten der unmittelbaren Kontrolle durch ihre Umwelt und deren informellen Sanktionen entziehen können. Es bildet sich das Funktionssystem Wirtschaft mit eigenen Gesetzmäßigkeiten heraus, das sich zunehmend der direkten Steuerung von außen, durch das politische System, entzieht und gerade dadurch ökonomisch so leistungsfähig wird. Politische Durchgriffe in die Wirtschaft führen nicht selten zu ineffizienten Maßnahmen, die in aller Regel zuerst und am stärksten die »Armen« treffen.

Die Frage für Smith (als Moralphilosoph!) war, wie sich unter diesen gegenüber der Vormoderne grundlegend veränderten Bedingungen Freiheit und Solidarität aller Menschen verwirklichen lassen. Seine Antwort, die er sinngemäß im »Wohlstand der Nationen« gibt und die sich in unserem ethischen Selbstverständnis bis heute nicht wirklich durchgesetzt hat, lautet:

Eine Ethik der Marktwirtschaft muss zwei Ebenen des Handelns unterscheiden:<sup>7</sup> *Handlungen und Handlungsbedingungen*, spieltheoretisch gesprochen: *Spielzüge und Spielregeln (Ordnungen)*. Moralisch motivierte Handlungen (d. h. in den Spielzügen) können im Wettbewerb von der weniger moralischen Konkurrenz leicht ausgebeutet werden, sofern sie zu Kostenerhöhungen führen. Moral muss damit zwangsläufig erodieren, wenn man sie auf der Ebene der Handlungen verortet. Erosionsresistent kann sie nur werden, wenn alle Konkurrenten denselben Handlungsbedingungen (denselben *Spielregeln*) unterworfen werden. Dann kann sich der einzelne Akteur (wieder) moralisch verhalten, weil er nicht mehr befürchten muss, ausgebeutet zu werden.

Anders formuliert: Unter den Bedingungen moderner Gesellschaften mit Marktwirtschaft kann Moral nur dann praktiziert werden, wenn sie in die Rahmenordnung »eingebaut« ist oder wenn sie dem moralischen Akteur direkt ökonomische Vorteile bringt.<sup>8</sup> Dabei umfasst die »Rahmenordnung« all jene Regeln

<sup>7</sup> Vgl. zu diesem Konzept als Einführung Homann/Lütge 2005.

<sup>8</sup> Vgl. hierzu das Beispiel in Abschnitt 4.

und Bestimmungen, die als Ordnungsvorgaben politisch gestaltet werden können: Verfassung, Eigentumsrechte, Vertrags- und Gesellschaftsrecht, die gesamte Wirtschaftsordnung bis hin zu den Grundzügen von Steuerrecht, Arbeits- und Tarifrecht, Umweltrecht. In Anlehnung an den Begriff der »Ordnungspolitik« hat sich der Begriff der »Ordnungsethik« für dieses ethische Programm durchgesetzt.

Die Moral, unter der ich hier inhaltlich (in erster Näherung) die Grundprinzipien der Freiheit und der Solidarität aller Menschen verstehe, wird durch eine Ordnung, durch ein sanktionsbewehrtes System von Regeln ermöglicht, das dafür sorgt, dass derjenige Nachteile zu erwarten hat, der moralische Erwartungen anderer nicht erfüllt. Positiv formuliert: nur derjenige soll Vorteile erzielen, der seinen Mitmenschen etwas zu bieten hat, was diese wünschen und wofür sie Zahlungsbereitschaft entwickeln. Die Solidarität aller Menschen wird in der modernen Marktwirtschaft grundlegend nicht durch tugendhaftes Handeln der Einzelnen und ihre moralischen, solidarischen Motive gewährleistet, sondern durch eine geeignete Rahmenordnung. Deren Aufgabe ist es nicht, das Eigeninteresse der Akteure zu bändigen oder zu eliminieren, sondern das Eigeninteresse in jene Richtung zu lenken, die auch den Mitmenschen Vorteile bringt. Nicht Domestizierung des Eigeninteresses ist das ethische Programm, sondern die Stärkung, Entfesselung des Eigeninteresses unter einer geeigneten Rahmenordnung, weil dadurch den Interessen der Mitmenschen, der Solidarität aller, am besten, am effizientesten gedient ist. Das individuelle Vorteilsstreben ist dadurch gerechtfertigt, dass alle davon wechselseitige Vorteile haben, womit gleichzeitig auch dem Ideal der Solidarität der beste Dienst erwiesen wird.

Aus diesem ethischen Programm der Marktwirtschaft folgt, dass Moral in der Marktwirtschaft nicht von moralischen Motiven oder einem guten Willen der Beteiligten abhängt, sondern grundlegend von der geeigneten Rahmenordnung. Wenn wir uns über Missstände in der Welt moralisch empören, so sollten wir dabei berücksichtigen, dass diese ihren Grund nicht im Eigeninteresse, nicht in der Profitgier oder im Egoismus (etwa der Unternehmen) haben, sondern in fehlerhaften, defizitären Rahmenordnungen oder im Fehlen von Rahmenordnungen überhaupt. Wo Raub, Korruption oder Vertragsbruch nicht geahndet werden, wo die Eigentumsrechte nicht gesichert sind, ist auch Moral in unserem Sinn nur bedingt zu erwarten. Solche unmoralischen Zustände können dann nicht über Appelle an die Einzelnen und entsprechende Schuldzuweisungen verbessert werden, sondern nur durch eine Änderung der Rahmenordnung.

Allgemeiner gesprochen heißt dies, dass Moral generell – unter den Bedingungen moderner, funktional differenzierter Gesellschaften – nur *in* und *mit* der ökonomischen Logik durchgesetzt werden kann und *nicht gegen* sie: Moral wird nur in der Anreizlogik der Ökonomik wirksam oder gar nicht. Aber das heißt nicht, dass ein Verfall der Moral vorliegt, sondern im Gegenteil: Markt, Wettbewerb und Gewinnstreben sind auf der *Systemebene* ethisch gerechtfertigt: Sie

sind so zu gestalten, dass sie allen Beteiligten Vorteile liefern. Unter Voraussetzung einer geeigneten Rahmenordnung sind Markt und Wettbewerb die effizientesten Mittel zur Realisierung der Freiheit und der Solidarität aller Menschen, die bisher bekannt sind.

Das heißt für die gängigen moralischen Intuitionen: Im Gegensatz zum moralischen Impuls vieler, Marktwirtschaft, Wettbewerb und Gewinnstreben abzulehnen oder jedenfalls massiv bändigen zu wollen, verlangt die Ordnungsethik gerade Verbesserung und Vollendung der Marktwirtschaft zum Wohl aller. *Ethik verlangt nicht weniger, sondern mehr und besseren Markt.*

Auf diese Weise lassen sich die alten Prinzipien der Freiheit und Solidarität aller Menschen, die uneingeschränkt gültig bleiben, unter den spezifischen Bedingungen der modernen Gesellschaft und der Globalisierung zur Geltung zu bringen.<sup>9</sup>

Nachdem ich nun das Grundproblem der Wirtschaftsethik vorgestellt habe, komme ich zum eigentlichen Kern dieses Artikels: der Rolle der Technik. Ich betone, dass ich hier von »Technik« im Sinne von »Technologie« spreche, also einen eher engen Technikbegriff verwende. Es geht mir daher hier nicht um den Einfluss allgemeiner »Kulturtechniken« o.ä. auf die Wirtschaftsethik, sondern im engeren Sinn um die Rolle von technologischen Entwicklungen. Ich werde diese Frage in zwei Schritten angehen, und zwar zunächst mit Blick auf die Rolle der Technik in der Vorgeschichte meiner Disziplin (Abschnitt 3), um danach (Abschnitt 4) den Einfluss technischer Bedingungen in einem aktuellen wirtschaftsethischen Fall zu beleuchten.

### 3. Zur Rolle der Technik in der Vorgeschichte der Wirtschaftsethik

Ich werde im Folgenden die Rolle der Technik für die Genese der Wirtschaftsethik exemplarisch betrachten; selbstverständlich ist es hier nicht möglich, alle Einflüsse und Querbeziehungen darzulegen.

#### 3.1 Georg Agricolas »Vom Bergkwerck« (1556/57)

Georg Agricola (eigentlich Georg Bauer, 1494–1555) war Arzt in Chemnitz, der sich aber vor allem mit der Technik des Bergbaus beschäftigte. Sein Hauptwerk »De Re Metallica«, postum erschienen 1556, zuerst auf Lateinisch, kurz darauf auf Deutsch (»Vom Bergkwerck«), war die erste wissenschaftliche Abhandlung über den Bergbau seit der Antike. Dieses Buch, anhand dessen jahrhundertlang auch international Bergwerke aufgebaut wurden (so wurde es beispielsweise

<sup>9</sup> Zur Ethik der Globalisierung vgl. Homann/Koslowski/Lütge 2005.

bereits 1643 ins Chinesische übersetzt), beschäftigt sich aber nicht nur mit der Technik des Bergbaus, mit den Maschinen oder den Produktionsverfahren allein. Es finden sich bei Agricola vielmehr auch bereits wirtschaftsethische Überlegungen, und zwar in mehrerer Hinsicht:

1. Zum einen geht es Agricola um Aspekte der Arbeitssicherheit und des Schutzes vor den zahlreichen Gefahren des Bergbaus. Einige Beispiele dafür werde ich im Folgenden im Detail anführen.
2. Zum zweiten stellt Agricola generelle ethische Überlegungen zur Rolle des Geldes an. So heißt es etwa im ersten Buch:

»Dan der hunger und begirdt des goldts mittsampt anderen dingen machet die leut gar blindt. Und zwar die gottlose begirdt des geldts / ist allen zu ieden zeite / schendlich zunerweißen gwäsen / [...] zugleich weiß / das einer mitt goldt unnd gelt / auch edel gesteinen / die keuschheit der weibern überwundenn / vieler trauw unnd glauben geschwecht / urteil und gericht erkaufft / unnd viel andere laster begangen / *seindt abermals diese ding / die man auß der erden grebt / nicht schuldig daran / sonder viel mehr die grausam unsinnigkeit der menschen / [...]. Denen ist das gelt gut / die sölchs recht gebrauchendt / aber dene fügt schade zu / die es übel gebrauchendt.*«<sup>10</sup>

Agricola hebt somit, wie viele Denker vor und nach ihm, die Gefahren der Gold- und Geldgier hervor – aber gleichzeitig weist er, und das ist eher ungewöhnlich, deutlich darauf hin, dass die ethischen Probleme *nicht* im Gold selbst begründet liegen, sondern darin, was man mit dem Gold anstellt. Jedes Werkzeug, jede Technologie, kann missbraucht werden, so der Tenor. Dies gilt auch für Kriegsgerät aus Metall, das ja letztlich in Bergwerken gewonnen werde: Wenn keine Schwerter zur Hand seien, würden sich die Menschen eben anders bekriegen:

»Dann ob man die metallen gantz hinnäme / so werden fürwar die menschen mitt größerem zorn gegen einander entbrinnen / unnd so sie de selbigen den zaum lassendt / und also gahendt / werden sie mitt feüsten / fersen / neglen / und zänen nicht anders / dann wie die wilden thier mitt einander kempffen.«<sup>11</sup>

Für Agricola ist es entscheidend zu zeigen, dass die Technik nicht als solche schlecht und verdammungswürdig ist, sondern dass sie richtig *gebraucht* werden muss. Dafür liefert sein Buch denn auch die Anleitung, sowohl in technischer als auch in ethischer Hinsicht. Beide Aspekte gehören für ihn zusammen.

3. Schließlich werden in »Vom Bergkwerck« auch bereits *ökologische* Probleme des Bergbaus angesprochen, so etwa die Zerstörung von Feldern (»Zu dem allem ligendt sie zu stercksten auff dieser meinung daz durch Bergkwerck gantze felder verhergt werde«, 1. Buch, S. vi), von Wäldern (»Grosse und

<sup>10</sup> 1. Buch, S. xiii, Hervorhebungen von mir.

<sup>11</sup> 1. Buch, S. xiii.

kleine weldt werde jetzunder außgehauwe«, ebd.) und die Verschmutzung von Gewässern (»Man wäschet das Aertz aber vergiftet darmit die Baech und Fließ«, ebd.).

Aber auch hier weist Agricola immer auf die vielen Vorteile des Bergbaus hin, die für ihn letztlich die Nachteile kompensieren: Viele haben ein Auskommen durch den Bergbau, seien es Handwerker, Kaufleute, Bauleute, Ärzte, Maler, ... (1. Buch, S. xvif.). Damit wird entlang des ordnungsethischen Kriteriums der wechselseitigen Vorteile<sup>12</sup> argumentiert.

Nun zu den Arbeitsschutzmaßnahmen im Detail. Agricola beschreibt und illustriert:



Schutzkittel

<sup>12</sup> Vgl. Lütge 2005a.



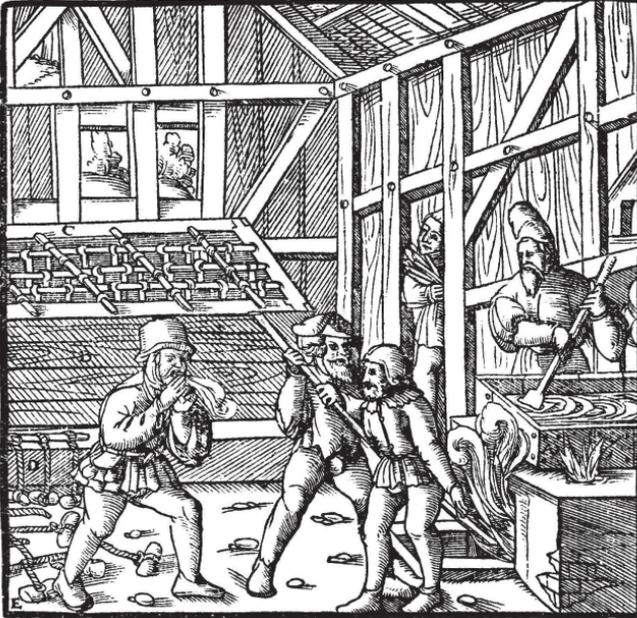
Schutzhauben



Fischerstiefel



Schürzen und Gamaschen



Schutzhüte



Atemschutzmasken: Diese Masken wurden in erster Linie aus Schweinsblasen gefertigt und waren ein verhältnismäßig effektives Schutzmittel gegen giftige Dämpfe und Gase.

Insgesamt zeugen Agricolas wirtschaftsethische Ausführungen von einer Position, die der Technik eine ganz eigenständige Rolle zuerkennt: Die Technik – und auch die Ökonomie – lassen sich ihren Platz nicht einfach von traditionellen philosophischen Überlegungen zuweisen. So äußert sich der Autor schließlich auch recht abfällig über die Wirtschaftsethik der meisten Philosophen, vor allem über ihre Haltung zum Geld:

»Laß aber denn also sein daz etliche Philosophi [...] daß goldt sampt den sylber veracht habind. [...] Meinstu aber dieweyl diese philosophi solche ding veracht haben daz darum alle andere ire viechzucht nicht erhalten? die feldt nicht gebawt, die heuser nicht bewont haben: Fürwar vil reicher leut haben sich in erfahrung göttlicher und menschlicher dingen ernstlichen geübt als Aristoteles, Cicero, Seneca.« (1. Buch, S. xii)

Man könnte dies so auffassen, dass Agricola Wirtschaftsethik allein in Ausgang von der Praxis/Technik, nicht von der Theorie sieht. Aus einer ordnungsethischen Perspektive jedoch kann man auch wie folgt interpretieren: Mit der Ordnungsethik ist Agricola der Ansicht, dass eine rein theoretische *Begründung* – in dem Fall Ablehnung des Goldes und Silbers – nicht umsetzungsfähig ist, man könnte auch sagen: sie ist nicht anreizkompatibel: Denn Felder müssen bebaut und Häuser bewohnt werden. Es ist nicht die Praxis (hier: die Technik), die den Ausschlag gibt, sondern die *umsetzungsorientierte* Theorie, die der Begründung auch Hinweise folgen lässt, wie sich die Begründung praktisch-technisch um- und durchsetzen lässt.

Soweit das Beispiel aus der Frühgeschichte der Wirtschaftsethik. Der folgende Fall spielte sich dagegen über 400 Jahre später ab. Während Agricola die Technik gegen die philosophische Theorie ins Feld führt, wurden hier technische gegen *ökonomische* Argumente ausgespielt.

### 3.2 Der brennende Kleinwagen

Die Entwicklung der Wirtschaftsethik im engeren Sinn begann in den USA, wie bereits erwähnt, in Folge mehrerer Unternehmensskandale. Einer davon war jener um den Ford Pinto, der von 1970–1980 produziert wurde.<sup>13</sup> Er war einer der ersten US-amerikanischen Kleinwagen (»sub compact«) und wurde vor allem als Reaktion auf die bereits zu jener Zeit erfolgreichen japanischen kleinen Modelle gebaut. Das Auto wurde zum Preis von 2000 US\$ angeboten, und die Kalkulation war sehr eng.

Der Ford Pinto wies nämlich eine gravierende, konstruktionsbedingte Schwäche auf: Sein Benzintank saß *hinter* der Hinterachse, nicht, wie sonst üblich, davor. Dadurch konnten schon Auffahrunfälle mit geringer Geschwindigkeit

<sup>13</sup> Vgl. etwa Birsch/Fielder 1994 sowie Lenk 1993.

leicht zu Beschädigungen des Tanks führen, bei denen Benzin austrat und sich entzündete. Es bestand somit Explosionsgefahr bei relativ leichten Unfällen.

Die Ingenieure des Ford-Konzerns hatten bereits früh auf dieses Problem hingewiesen – und auch auf die mögliche Lösung, die im Einbau einer schützenden Gummihülle für den Tank bestanden hätte. Aber die Manager und Statistiker des Unternehmens stellten folgende Rechnung an:<sup>14</sup>

Der Einbau einer Gummihülle kostete 11 \$ pro Fahrzeug. Bei geplanten 12,5 Mio. Autos hätten sich diese Kosten auf 137,5 Mio. \$ summiert.

Verzichtete man dagegen auf den Einbau, so war aus Sicht der Statistiker des Unternehmens mit insgesamt etwa 2100 brennenden Fahrzeugen, 180 Toten und 180 Schwerverletzten zu rechnen. Auch deren Wert wurde »berechnet«, und zwar wie folgt: Eine tote Person wurde – nicht nur vom Unternehmen, sondern von offizieller Seite der US-Regierung – damals mit 200.000 \$ angesetzt. Für Schwerverletzte kalkulierten Versicherungen einen »Wert« von je 67.000 \$, und ein zerstörtes Fahrzeug schlug mit einem durchschnittlichen Zeitwert von 700 \$ zu Buche. Insgesamt ergab diese Rechnung somit »Kosten« von 49,5 Mio. \$. Aus einer kalkulatorischen Sicht war der *Verzicht* auf den Einbau des Schutzes für das Unternehmen 88 Mio. \$ billiger – und so entschieden sich die Verantwortlichen schließlich auch.

In den folgenden Jahren gab es ca. 60 tödliche Unfälle mit Ford Pintos und ca. 120 Schwerverletzte mit Brandverletzungen. Dies lag in etwa im Rahmen des von Seiten des Unternehmens Erwarteten – doch die Öffentlichkeitswirkungen für Ford, nicht zuletzt auch durch Bilder von ausgebrannten Fahrzeugen, waren verheerend. Schließlich entschloss sich das Unternehmen im Jahr 1980, den Pinto vom Markt zu nehmen.

In der Wirtschaftsethik ist dieser Fall immer wieder aufgearbeitet und als Beleg für unmoralische Handlungsweisen von Unternehmen herangezogen worden. Einige Punkte müssen allerdings erwähnt werden:

- Ford verstieß gegen kein Gesetz, denn die damalige Vorschrift für Benzintanks lautete lediglich, dass ein Tank bei Unfällen mit einer Geschwindigkeit von 20 mph (32 km/h) halten musste. Diese Vorschrift war erfüllt, und es gab keine weiteren Regelungen über die Nicht-Entzündbarkeit bei Auffahrunfällen mit höherer Geschwindigkeit.
- 11 \$ pro Fahrzeug stellen zunächst eine geringe Summe dar, tatsächlich aber summierten sich die Ausgaben auf immerhin 0,5 % des Umsatzes von Ford.
- Der Pinto war nach Angaben von Ford aus statistischer Sicht genauso sicher wie andere Fahrzeuge seiner Klasse, d. h. er wies nicht überdurchschnittliche viele Unfälle auf. (Die sich abspielenden Unfälle mit Bränden waren allerdings spektakulärer als die anderer Modelle.)

<sup>14</sup> Vgl. Paul 2006.

- Allein die Tatsache, dass Menschenleben *bewertet* werden, kann aus einer differenzierten ethischen Sichtweise nicht von vornherein verurteilt werden. Solche Bewertungen erfolgen ständig und sind unvermeidlich, und zwar auch deshalb, um begründete Abwägungen zwischen ethisch wünschenswerten Zielen vornehmen zu können. Das gilt etwa bei jeglichen Vorschriften zur Erhöhung der Sicherheit im Verkehr: Wir verlangen, dass neue Fahrzeuge Airbags haben müssen, aber akzeptieren, dass ältere Fahrzeuge *nicht* nachgerüstet werden – trotz nachweislich erhöhter Sicherheit. Wir reduzieren die Geschwindigkeit im Straßenverkehr nicht auf 20 km/h – auch wenn sich dadurch zweifellos viele Unfälle vermeiden ließen.

Für Ford entstanden in Folge des Pinto-Skandals sowohl juristische als auch ethische Probleme: Es wurde ein Gerichtsverfahren gegen das Unternehmen angestrengt – Ford war die erste US-amerikanische Firma, die – im Jahr 1978 – wegen Totschlags angeklagt wurde. Zu einer Verurteilung kam es zwar nicht, allerdings wurde fünf Monate nach Ende des Verfahrens die Produktion des Pinto eingestellt.

Wesentlicher Grund für diese Entscheidung dürfte der erhebliche Reputationsverlust für Ford gewesen sein, der vor allem durch das Bekanntwerden der seitens des Managements angestellten Kostenrechnung entstand. Dies kann in unterschiedlicher Weise interpretiert werden, entweder als *grundsätzliche* Ablehnung eines ökonomischen Umgangs mit Menschenleben oder lediglich als Ablehnung *dieser* spezifischen Art des Umgangs. Die wirtschaftsethische Literatur hat nicht selten die erste Interpretation bevorzugt, m. E. ist die zweite jedoch nicht erwiesenermaßen widerlegt.

Unabhängig von dieser Interpretationsfrage stand der Ford Pinto-Fall neben einigen anderen am Beginn jener Diskussion, die heute unter Schlagworten wie Corporate Social Responsibility (CSR) und Corporate Citizenship geführt wird. Ein Kerngedanke zahlreicher Vertreter dieser Richtung ist, dass langfristig Ethik und Unternehmenserfolg kompatibel sind und dass das eine nicht ohne das andere zu haben ist. Das wird auch im letzten Fall aus der jüngsten wirtschaftsethischen Diskussion sichtbar.

#### 4. Technik und Wirtschaftsethik in der Praxis heute: das Malampaya-Projekt

In einer 2009 veröffentlichten Fallstudie der Universität Halle-Wittenberg wurden freiwillige Selbstverpflichtungen in der international tätigen Ölindustrie untersucht.<sup>15</sup> Die Ölindustrie wird bekanntlich immer wieder von Skandalen

---

<sup>15</sup> Vgl. Pies et al. 2009.

heimgesucht – der aktuelle (2010) Fall um BP und das Leck im Golf von Mexiko schließen sich an andere Katastrophen wie die der Exxon Valdez an. Daher war es umso überraschender festzustellen, dass freiwillige Selbstverpflichtungen und Corporate Social Responsibility international bereits eine erhebliche Rolle in der privaten<sup>16</sup> Ölindustrie spielen.

Ohne hier auf alle Details der Studie eingehen zu können, möchte ich lediglich einen Fall herausgreifen: das Malampaya-Projekt von Shell, das 1998 auf den Philippinen realisiert wurde. Es handelte sich dabei um den Bau einer Gas-Pipeline. Für diese Pipeline gab es drei Möglichkeiten der Streckenführung:

Die erste Alternative führte über Land und war die günstigste, sie hätte aber nachteilige ökologische Folgen für die Biodiversität der Region mit sich gebracht. Alternative zwei war unter Wasser geplant (und damit teurer); sie führte jedoch durch ein von dortigen Ureinwohnern als heilig angesehenes Gebiet. Die letzte Alternative verlief ebenfalls unter Wasser und machte gleichzeitig einen großen Bogen um das heilige Gebiet. Shell wählte schließlich diese Strecke, ohne dass es als Unternehmen dazu rechtlich verpflichtet gewesen wäre. Die unmittelbaren – gewissermaßen rein technischen – Baukosten waren jedoch dreimal so hoch wie jene der günstigsten Option.

Zweifellos liegen die Gründe für die Wahl von Shell auch in den Nachwirkungen der Brent Spar-Affäre um den 1995 gescheiterten Versuch, einen ausgemusterten Öltank im Meer zu versenken: Weitere Reputationsschäden wollte das Unternehmen auf jeden Fall vermeiden.

Tatsächlich wurde aber knapp zehn Jahre später deutlich, dass sich die Handlungsweise des Unternehmens auch ökonomisch rechnete: Nach internen Kalkulationen, die vom World Resources Institute 2007 veröffentlicht wurden, vermied Shell durch die Wahl der scheinbar teureren Alternative zehnmal höhere Kosten: Proteste, Demonstrationen und Einsprüche der Ureinwohner hätten – auch wenn rechtlich letztlich durchsetzbar – die Fertigstellung der Pipeline erheblich verzögern können. Da nun über die technischen Kosten hinaus auch die durch verspätete Fertigstellung drohenden höheren Baukosten und vor allem die Vertragsstrafen für nicht rechtzeitige Inbetriebnahme berücksichtigt wurden, war die zunächst teuerste Alternative letztlich doch die günstigste.

Wie zahlreiche andere in der erwähnten Studie untersuchten Fälle bezeugt auch dieser, dass die multinationalen Ölunternehmen längst weit über Positionen hinaus sind, in denen man lediglich versucht, sich gesetzestreu zu verhalten (Compliance), oder CSR nur defensiv angeht, d.h. versucht, Ansprüche von NGOs und anderen Unternehmen so weit wie möglich abzublocken.<sup>17</sup> Die Öl-

<sup>16</sup> Untersucht wurden Ölunternehmen in Privatbesitz (Agip D, ConocoPhillips D, Deutsche BP, Esso D, OMV D, ORLEN D, Shell D, Total D), nicht solche in staatlicher Hand (etwa chinesische).

<sup>17</sup> Der aktuelle Skandal um den Ausfall von Klimaanlage in ICEs zeigt, dass die Politik der Deutschen Bahn bis heute (bestenfalls) in defensiver CSR besteht.

unternehmen beginnen vielmehr, CSR aktiv anzugehen und bereits im Vorfeld von ethisch sensiblen Projekten Dialoge mit den relevanten Organisationen und Interessenvertretungen zu führen – im beiderseitigen Interesse.

Für das Verhältnis von Wirtschaftsethik und Technik ergibt sich in diesem Fall: Eine komplexe, langfristig tragfähige Kostenkalkulation muss – sowohl für ökonomische als auch für ethische Zwecke – mehr als nur technische Kosten kalkulieren.

## 5. Fazit

Die Technik – jedenfalls in dem hier zugrunde gelegten, relativ engen Verständnis des Begriffs – tritt in den drei untersuchten Fällen auf drei unterschiedliche Arten in ein Verhältnis zur Wirtschaftsethik: *Agricola* geht es vor allem darum, die Technik als Gegensatz zur philosophischen Theorie auszuspielen. Im Fall des *Ford Pinto* steht der Gegensatz zwischen Technik und Ökonomie im Vordergrund. Das Unternehmen *Shell* schließlich erkannte, dass sowohl Ökonomie als auch Ethik eine Kalkulation nicht nur der technischen Gegebenheiten, sondern möglichst vieler nichttechnischer Wirkungen erfordern. Der jeweilige Stand der Technik spielte in allen diesen Fällen eine Rolle – aber seine Wirkung war keine geradlinige: Vielmehr hing es sowohl vom Stand der Technik als auch von dem der sozio-ökonomischen Beziehungen (und mittelbar von dem anderer beteiligter Disziplinen, etwa der Ökonomie) ab, welche Wirkung Technik auf die Entwicklung der Wirtschaftsethik ausübte. Somit wandle ich meine anfängliche These im Ergebnis leicht ab: Die Wirkung technischer Entwicklungen auf die wirtschaftsethische Entwicklung ist abhängig nicht nur vom Stand der Technik, sondern vom gesamten sozio-ökonomischen Umfeld.

## Literatur

- Agricola*, Georg (1557/1985): Vom Bergwerck XII Bücher darin alle Empter, Instrument, Gezeuge unnd alles zu disem Handel gehörig mitt schönen Figuren vordildet und klärlich beschriben seindt, Weinheim: Acta Humaniora.
- Baumgarten, Otto (1921): Praktische Sittenlehre, Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Birsch, Douglas und John H. Fielder (Hrsg.) (1994): *The Ford Pinto case: a study in applied ethics, business, and technology*, Albany: SUNY Press.
- Bowie, Norman (1982): *Business Ethics*, Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Crane, Andrew et al. (2008): *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*, Oxford: Oxford University Press.
- DeGeorge, Richard T. (1982): *Business Ethics*, New York: Macmillan.
- Homann, Karl / Koslowski, Peter / Lütge, Christoph (Hrsg.) (2005): *Wirtschaftsethik der Globalisierung*. Tübingen: Mohr Siebeck.

- Homann, Karl und Christoph Lütge (2005): Einführung in die Wirtschaftsethik, 2. Aufl., Münster: LIT.
- Koslowski, Peter (1982): Ethik des Kapitalismus, Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Lenk, Hans (1993): Ethikkodizes für Ingenieure: Beispiele der US-Ingenieurvereinigungen, in: Hans Lenk / Günter Ropohl (Hrsg.): Technik und Ethik, 2. Aufl., Stuttgart: Reclam, 194–221.
- Lütge, Christoph (2005a): Economic Ethics, Business Ethics, and the Idea of Mutual Advantages, in: Business Ethics: A European Review 14 (2), 108–118.
- (2005b): Wirtschaftsethik. In: Historisches Wörterbuch der Philosophie. Bd. 12. Basel: Schwabe, Sp. 853–855.
- (2007): Was hält eine Gesellschaft zusammen? Ethik im Zeitalter der Globalisierung, Tübingen: Mohr Siebeck.
- (2012): Economic Ethics, in: Encyclopedia of Applied Ethics, 4 Vols., Oxford: Elsevier.
- Paul, Joachim (2006): Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre: Mit Beispielen und Fallstudien, Wiesbaden: Gabler.
- Pesch, Heinrich (1905 ff.): Lehrbuch der Nationalökonomie, Freiburg: Herder.
- Pies, Ingo et al. (2009): Nachhaltigkeit in der Mineralölindustrie: Theorie und Praxis freiwilliger Selbstverpflichtungen, Wirtschaftsethik-Studie Nr. 2009–1, Halle: Lehrstuhl für Wirtschaftsethik der Universität Halle-Wittenberg.
- Seipel, Ignaz (1907): Die wirtschaftsethischen Lehren der Kirchenväter, Wien: Mayer.
- Smith, Adam (1776/1990): Der Wohlstand der Nationen: eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen, hrsg. von Horst Claus Recktenwald, 5. Aufl., München: dtv.
- Weber, Max (1905): Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. In: Archiv für Sozialwissenschaften und Sozialpolitik 20 (1905) 1–54; 21 (1905) 1–110.
- (1915–19/2001): Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen, Gesamtausgabe, Bd. 20, hrsg. v. H. Schmidt-Glintzer (Original 1915–1919), Tübingen: Mohr Siebeck.
- Wünsch, Gregor (1927): Evangelische Wirtschaftsethik, Tübingen: Mohr.

# Wettbewerb im unternehmerischen Handeln

Abstract: This article examines competition using the prime example of entrepreneurial acting and interprets competition as a principle of orientation of perspectives towards each other. Actors in economic competition do not just take into account what competitors do and what options they have. They also orient themselves towards their clients' wishes and include their partners' possibilities. This orientation towards the activities of other persons contains potential for innovation, because a functioning competition forces the actors to refer to each other in a flexible way and economic competition rewards good and best achievements. An important requirement for this productivity of competition however is the implementation of rules that counteract the erosion of moral in distributed perspectives of competition.

## 1. Wettbewerb: Begriffe und Konzepte

Das Handeln unter Wettbewerbsbedingungen ist für viele Tätigkeiten zentral. Dafür ist es nicht notwendig, Unternehmerin sein, sondern es genügt, dass man sich in seinem Handeln mit anderen messen muss. Das trifft natürlich besonders auf Akteure in den klassischen ökonomischen Märkten zu, aber auch auf (beispielsweise) Sportler, Mitglieder von Vereinen, und viele andere. Denn der Wettbewerb ist kein primär ökonomisches, sondern ein viel allgemeineres Konzept (vgl. Lütge 2014a):

Um dies zu verdeutlichen, unterscheide ich den Wettbewerb vom Wettkampf. Wettbewerb ist der Zustand eines Konkurrenzstrebens mehrerer Akteure, das sich allerdings nicht dauerhaft von selbst erhält, sondern Regeln benötigt. Wettbewerb ist damit ein höchst artifizielles, empfindliches Gebilde. Der Wettkampf dagegen – im Extrem der Hobbes'sche Kampf aller gegen alle – entsteht naturwüchsig und führt in der Regel nicht dauerhaft zu wechselseitiger Besserstellung. Diese Unterscheidung findet sich etwa bei Ludwig von Mises: »Es ist nichts als eine Metapher, wenn man den Wettbewerb Wettkampf oder Kampf schlechthin nennt. Die Funktion des Kampfes ist Vernichtung, die des Wettbewerbs Aufbau.« (Mises 1922)

Sandra Richter (2012, 14 ff.) hat einen großen Teil der Geschichte der Begriffe Wettbewerb und Konkurrenz aufgearbeitet. Schon Grimms Wörterbuch sieht danach den Wettbewerb als einen Schlüsselbegriff des späten 18. und des 19. Jahrhunderts an. Im Englischen wird für den Wettbewerb der Begriff »competition«

verwendet, der sich vom lateinischen ›competere‹ und ›competitio‹ herleitet. Es handelt sich dabei um einen Begriff aus dem juristischen Bereich, der eine gerichtliche Forderung und ein juristisches Verfahren um einen strittigen Gegenstand bezeichnet, das festgelegten Regeln folgt. Es unterscheidet sich somit stark von jenem anderen lateinischen Wort ›concurrere‹, das, etwa bei Caesar, aus der militärischen Sphäre stammt.

Im Wettbewerb muss es nicht um Geld, nicht einmal primär um materielle Güter gehen. Wettbewerb kann sich um alles drehen, was die beteiligten Akteure als Vorteile für sich ansehen. Dies entspricht dem modernen Vorteilsbegriff der Ökonomik, der seit den Arbeiten Gary Beckers (1930–2014) ein offener ist und sich von der Beschränkung auf monetäre und materielle Vorteile seit langem gelöst hat.

Ich unterscheide hier zusätzlich zwischen Markt und Wettbewerb: der Markt ist eine bestimmte ökonomisch-technische Umsetzung und Implementierung des Wettbewerbs. Der Markt lebt wesentlich von Angebot und Nachfrage und benötigt ebenfalls klare und durchgesetzte Regeln, sonst bleibt er nicht dauerhaft stabil. Im Unterschied zu manchen Vertretern der Ökonomik (etwa Becker), die Märkte als universelles menschliches Prinzip des Zusammenlebens ansehen, möchte ich hier aber den Gebrauch des Begriffes ›Markt‹ auf klassische Bereiche der Wirtschaft eingrenzen, etwa Rohstoffmärkte, Gütermärkte, Aktienmärkte und so weiter. Der Wettbewerb ist dagegen ein viel fundamentaleres Prinzip, bei dem es – in einem viel allgemeineren Sinn – um verteilte ›Perspektiven‹ geht.

Auf den Märkten – genauer gesagt: auf gut funktionierenden Märkten mit Regeln – ist der Wettbewerb für das Handeln von Unternehmern von fundamentaler Bedeutung. Zunächst einmal muss man dabei mit einem weit verbreiteten Irrtum aufräumen: auf Märkten, im Wettbewerb, herrscht nicht in erster Linie Freiheit. Aus der Perspektive der meisten beteiligten Akteure sind Märkte in erster Linie durch Zwänge, Sachzwänge, Kostendruck, Leistungsdruck und dergleichen mehr gestaltet. Dadurch, dass die Anbieter auf den Märkten zueinander in Konkurrenz treten, sind ihre Freiheiten beschnitten. Auf einem gut funktionierenden Markt muss man das anbieten, was die Kunden wollen – man kann nicht nur Trabants und Wartburgs produzieren. Die Freiheit entsteht dagegen auf der anderen Seite des Marktes: auf der Seite der Nachfrage. Die Kunden haben die Möglichkeiten und die Wahl.

Es scheint somit, als habe der Wettbewerb sowohl Vorteile als auch Nachteile. Beide werden im Folgenden näher beleuchtet.

## 2. Vorteile und Nachteile des Wettbewerbs

Die Marktwirtschaft ist kein Selbstzweck. Vielmehr erbringt sie viele ethische Leistungen. Die ordnungsethische Tradition in der Wirtschaftsethik weist seit

vielen Jahren darauf hin, dass sich Wettbewerb und Moral keineswegs ausschließen.<sup>1</sup> Das heißt, dass auch das Instrument Wettbewerb daran gemessen werden muss, welche Leistungen es nicht nur für die Unternehmer oder die »Wirtschaft« erbringt, sondern für alle von ihr Betroffenen. Und hier sind viele Kritiker (in der Vergangenheit und gegenwärtig) der Meinung, dass der Wettbewerb hauptsächlich von Nachteil ist. So meint etwa Karl-Heinz Brodbeck (Financial Times Deutschland vom 14.09.2004): »Die Moral aber ist das Gegenteil von Wettbewerb; sie hat die Aufgabe, den anderen einzubeziehen, lehrt das Miteinander, nicht das Gegeneinander.« Ähnliche Kritik äußern zahlreiche weitere Autoren, etwa Friedhelm Hengsbach (1995) oder Hartmut Rosa (2006).

Die grundlegenden Vorteile des Wettbewerbs hat allerdings bereits Friedrich August von Hayek in seinem berühmten Aufsatz »Wettbewerb als Entdeckungsverfahren« (1968/1994) herausgestellt:

Zunächst einmal belohnt der Wettbewerb erfolgreiche Innovationen (daher bezeichnet ihn Hayek gerade als Entdeckungsverfahren). Der Pionierunternehmer, der nicht nur eine gute Idee hat, sondern diese in eine Innovation am Markt erfolgreich umsetzen kann, wird mit Pioniergewinnen belohnt. Zum unternehmerischen Erfolg gehört nicht nur eine vielleicht gut gemeinte, aber versponnene Erfinder-Idee, sondern vor allem auch die gelungene Organisation, Strukturierung und Effizienz des Produktionsprozesses einer Innovation. (Das unterscheidet beispielsweise das iPad von seinen durchaus vorhandenen, aber erfolglosen Vorgängern der Tablet-Computer.)

Zum zweiten zwingt der Wettbewerb die Mitbewerber, sich an die erfolgreiche Innovation des Pioniers anzupassen. Sie werden damit dazu gebracht, das zu produzieren, was die Kunden wünschen – und nicht das, was die Produzenten gerne hätten.

Drittens verarbeitet der Wettbewerb um Größenordnungen mehr Informationen als eine zentrale Behörde. Dieser Aspekt war Hayek besonders wichtig: Nur die einzelnen Akteure im Wettbewerb können wissen, was sie wann, wie und wo benötigen – und kein Fünf- oder Vier-Jahresplan.

Und schließlich ist der Wettbewerb auch insofern ein zutiefst demokratischer Mechanismus, als er Machtpositionen systematisch erodieren lässt. Kein Wettbewerber kann dauerhaft sicher sein, dass nicht plötzlich ein neuer Unternehmer in den Markt eintritt und ein Konkurrenzprodukt anbietet, das ihn überflügelt. In funktionierenden Marktwirtschaften mit gut geregelter Wettbewerb können sich Machtpositionen, die nicht durch Wettbewerbsleistungen erworben sind, nur mit systematischer Unterstützung des Staates behaupten. (Das gilt im Übrigen genauso im politischen Bereich, denn hier konkurrieren Rahmenordnungen selbst miteinander.)

---

<sup>1</sup> Zuerst Homann 1990, vgl. später Lütge 2014b, Homann/Lütge 2013 sowie Lütge/Mukerji 2014.

Diese internationale Konkurrenzsituation in der Globalisierung wird von vielen als bedrohlich empfunden, und manche Gruppen sehen sich als Verlierer der Globalisierung. Man kommt jedoch mittlerweile nicht mehr an der Erkenntnis vorbei, dass die Globalisierung – bei aller berechtigten Kritik – auch viele positive Seiten hat, in weiten Teilen der Welt die Lebensbedingungen von Milliarden Menschen massiv verbessert hat und noch weiter verbessern wird.

Ein letzter Punkt wird besonders von der Wirtschaftshistorikerin Deirdre McCloskey (2006; 2010) betont: Funktionierender Wettbewerb steht auch im Dienste der Entfaltung und persönlichen Selbstverwirklichung der Menschen. Ein System ohne Wettbewerb liefert dagegen im Hinblick auf das gerade heute sehr aktuelle Thema Diversity deutlich weniger als ein wettbewerblich verfasstes System.

Die Kritiker des Wettbewerbs weisen aber auf tatsächliche oder vermeintliche Nachteile des Wettbewerbs hin. H. Rosa etwa schreibt, der Wettbewerb führe zur »Überschussproduktion« (S. 87) und stelle »daher eine außerordentlich verschwenderische Form sozialer Organisation dar« (S. 87). Dieses Argument hat Hayek (1968/1994) im selben Aufsatz bereits widerlegt: Von unnötiger Überschussproduktion kann man nur sprechen, wenn man im Vorhinein weiß, was von wem produziert werden soll und was jeder einzelne Nachfrager oder Konsument erwerben oder konsumieren will. Das weiß man aber in der Regel nicht. Die vermeintliche Überschussproduktion im funktionierenden Wettbewerb ist damit keine überflüssige, sondern eine notwendige, nämlich um die beste und innovativste Lösung durch den Wettbewerb erst herauszufinden.

Rosa führt zweitens an, der Wettbewerb verstärke die »natürlichen oder sozialen Ungleichheiten zwischen den Menschen« (S. 93). Bestehende Bildungs- oder Vermögensunterschiede würden sich durch den Wettbewerb noch weiter vertiefen und vergrößern. Dieses Argument greift zu kurz. Erstens: Es ist zwar richtig, dass der Wettbewerb nicht alle Menschen gleich macht. Die sozialistischen Experimente des 20. Jahrhunderts haben m. E. hinreichend gezeigt, dass eine solche möglichst weitgehende Gleichmacherei nicht wünschenswert ist. Das heißt aber zweitens nicht, dass die weniger gut Ausgestatteten vom Wettbewerb keinen Vorteil haben. Im Gegenteil: Ein funktionierender Wettbewerb stellt eine Win-Win-Situation dar.

Beispiele dafür finden sich zuhauf: Man wird kaum bestreiten können, dass etwa viele ehemalige Entwicklungs- und Schwellenländer (etwa Südkorea, Taiwan, Brasilien, mittlerweile auch afrikanische Staaten wie Angola oder Mosambik) davon profitiert haben, sich in stärkerem Maße als früher dem Wettbewerb – wohlgerne kontrolliert und im Rahmen von Regeln – geöffnet haben.<sup>2</sup> Auch auf individueller Ebene nützt der Wettbewerb den schlechter Gestellten: nur bei funktionierendem Wettbewerb können weniger Bemittelte

---

<sup>2</sup> Vgl. dazu etwa Moyo 2011 und Shikwati 2012.

tatsächlich in einer Gesellschaft aufsteigen und den bisher besser Gestellten die Position streitig machen. Die Alternative ist eine sozialistische Gesellschaft oder der traditionelle Ständestaat.

Rosas drittes Argument ist, dass sich im Wettbewerb eine gewisse »Stromlinienförmigkeit« (S. 100) durchsetzt, die »kauzige Originalität« zum Verschwinden bringe. Aber es gibt für viele Probleme nicht nur eine Lösung oder nur einen Weg. Das gilt schon für die biologische Evolution; sie zeigt überall auf der Welt, dass Spezies andere nicht einfach auf ganzer Linie verdrängen, sondern dass es immer verschiedene Lebensräume gibt, die nebeneinander existieren<sup>3</sup>. Biologische Probleme haben ganz unterschiedliche Lösungen. Und genauso ist es im Wettbewerb: ob es um Wohneinrichtungen, Bekleidung, Bierbrauerei, Fahrzeuge, Dienstleistungen wie Friseure, Gastronomie und private Bildungsanbieter sowie auch um Bücher, Kunstgegenstände, Musikstücke u.a. geht, man wird wohl kaum behaupten können, dass Wettbewerb, eine Verteilung der unternehmerischen Perspektiven, in diesen Bereichen zur Uniformität führt.

Rosas letztes Argument ist, dass Wettbewerb von einem Mittel zum Selbstzweck eines Systems werden kann. Die »Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit« werde »unvermeidlich zum wert- und zielopportunistischen Selbstzweck« (S. 103), und deswegen müsse man über eine »radikal wettbewerbsbeschränkende Reform der Sozialorganisation moderner Gesellschaften« nachdenken. Dieses Argument ist zwar durchaus ernst zu nehmen, aber es übertreibt. Wenn Wettbewerb wirklich systematisch »leer lief« und niemandem nützte, so hätte man ein echtes Problem erkannt. Rosa behauptet, Konkurrenz habe »erhebliche, ja totalisierende Konsequenzen für die individuellen Möglichkeiten der Lebensführung« (ebd.). Dass es im Wettbewerb prima facie auch »Verlierer« gibt, ist unvermeidlich. Unternehmen müssen auch in Konkurs gehen können. Aber: Einzelne haben in einem funktionierenden Wettbewerb auch die Chance, sich wieder neu zu entwerfen – jedenfalls innerhalb gewisser Grenzen. Es wäre nicht wünschenswert, dass der Wettbewerb überhaupt keine »schöpferische Zerstörung« (Schumpeter 1912/1952) anrichtete. Das Neue kann nur in die Welt kommen, wenn man sich als Individuen von Althergebrachtem löst und wenn sich Unternehmen – als kollektive Akteure – völlig neu ausrichten und auf veränderte Situationen flexibel einstellen können.

Wir alle haben den Nutzen vom System Marktwirtschaft und vom Wettbewerb, von seinen Vorzügen bei der Bereitstellung von Gütern. Dabei fallen gelegentlich auch selektive Nachteile für Einzelne und Gruppen an, die sich – zumindest vorübergehend – als Verlierer der Globalisierung und der Marktwirtschaft fühlen. Diese Nachteile kann man abfedern, was nicht nur einen ethischen, sondern auch einen ökonomischen Sinn hat: Es ist von Vorteil für alle, wenn

---

<sup>3</sup> Vgl. etwa Mayr (2003).

keine dauerhaften Verlierer entstehen, sondern alle wieder in das ›Spiel‹ Marktwirtschaft einsteigen können.

Aber: Wenn man abfedert, muss es das entscheidende Ziel sein, den Wettbewerb zu verbessern, oder ihn zumindest nicht zu schwächen. Hilfen für Betroffene dürfen nicht in einer Weise ausgestaltet sein, dass sie dazu führen, die Menschen dauerhaft aus dem Wettbewerb, und das heißt: aus der Erwerbstätigkeit, herauszuhalten. Das ist weder ethisch noch ökonomisch vertretbar. Stattdessen müssen Hilfen den Wettbewerb stärken, ihn zum Nutzen aller intensivieren.

Der Nutzen und die Produktivität des Wettbewerbs entstehen nicht von selbst, sondern werden durch geeignete Regeln des Wettbewerbs hervorgebracht. Darauf werde ich im Folgenden eingehen.

### 3. Ordnungsethik: Regeln des Wettbewerbs

Zum produktiven Wettbewerb gehören aber auch die geeigneten Regeln. Es war vor allem der Nobelpreisträger James Buchanan (1919–2013), der in seinem Buch »Die Begründung von Regeln« (Brennan/Buchanan 1985/1993) die grundlegende Bedeutung von Regeln sowohl für die Politische Ökonomik als auch für die Ethik in der Marktwirtschaft hervorhob.

Die legitimen Erwartungen der Einzelnen kommen durch das (demokratische) Regelsystem zustande: erst die Etablierung eines (demokratischen) Regelsystems generiert die Erwartungssicherheit, die auch die Voraussetzung von Gerechtigkeit (im ganz klassischen Sinn) ist. Wenn berechnete Erwartungen verletzt werden, liegt eine ungerechte Behandlung vor, weil Regeln nicht eingehalten wurden. Kurz: Handlungen unter den verteilten Perspektiven des Wettbewerbs sind dann gerecht, wenn sie Regeln folgen. Regeln ihrerseits sind gerecht, wenn sie Metaregeln, Regeln höherer Ordnung folgen.

Buchanans Gedanke einer Hierarchie von Regeln, die in unterschiedlichem Maße Zustimmung benötigen, ist dabei zentral. Hier liegt der entscheidende Unterschied zu einer Konsenstheorie ohne Knappheitsbedingungen (und damit vielen Spielarten der Diskursethik<sup>4</sup>): durch die Einführung einer Regelhierarchie wird berücksichtigt, dass ethische Konzepte wie Gerechtigkeit in der Realität unter Bedingungen der Knappheit, d. h. hier insbesondere unter Wettbewerbsbedingungen, implementiert werden müssen. Wenn man Gerechtigkeit nicht nur als abstrakt zu begründendes Konstrukt ansieht, muss man die Bedingungen ihrer Implementierung thematisieren. Man kann hundertprozentige Handlungsgerechtigkeit nicht in jedem Einzelfall verlangen, man kann nicht für alle in

<sup>4</sup> Vgl. Habermas 1983/1999, in der Wirtschaftsethik etwa Scherer et al. 2006 sowie Ulrich 1997. Siehe dazu auch Lütge 2014b, Kap. 3.3.

modernen Demokratien und Marktwirtschaften anfallenden Einzelfälle eine hundertprozentig ›handlungsgerechte‹ Lösung verlangen. Man kann aber sehr wohl verlangen, dass systematisch anfallende Gerechtigkeitsprobleme durch die Etablierung gerechter Regeln gelöst werden.

Diese Regeln müssen dabei nicht in jedem Fall staatliche, insbesondere nicht zwingend nationalstaatliche Regeln sein. Zum einen kann es sich um überstaatliche Regeln handeln, wie sie etwa auf europäischer oder internationaler Ebene etabliert werden und einen immer größeren Raum einnehmen. Zum anderen können aber auch unterhalb der staatlichen Ebene Regeln, etwa auf Branchenebene, verfolgt werden, die mitunter wesentlich wirksamer sein können als jene, die erst in einem langen nationalstaatlichen Gesetzgebungsprozess zustande kommen (etwa im stark an Bedeutung gewinnenden Bereich der Corporate Social Responsibility, vgl. Crane et al. 2009).

Eine klassische Tugend der ethischen Tradition ist die Mäßigung. Sie war bereits in der Antike eine Kardinaltugend und ist bis heute in der wissenschaftlichen wie auch in der populären Literatur zu finden. R. D. Precht formuliert Mäßigung als Zielvorstellung: danach sollten wir uns alle (und zwar nicht nur ein bisschen) zurücknehmen; wir sollten alle ein bisschen weniger konsumieren. Precht bezieht das nicht nur auf die persönliche Lebensführung, sondern auch auf Wirtschaft und Gesellschaft im großen Maßstab: Wir müssten weg von der Wachstumsidee, weg von der insgesamt ständig Neues produzierenden Ökonomie.<sup>5</sup>

In einer modernen Wachstumsgesellschaft aber kann diese Mäßigung kontraproduktiv sein (Lütge 2009). Sparen und andere Arten von Mäßigung können für die persönliche Lebensführung durchaus sinnvoll sein, aber unter Wettbewerbsbedingungen wollen wir gerade nicht, dass Unternehmen sich mäßigen. Denn dann leisten die verteilten Perspektiven im Markt nicht das, was sie für uns alle als Konsumenten sollen.

Mäßigung war in der vormodernen Gesellschaft funktional: Die Akteure in vormodernen Gesellschaften waren zwar in der Lage, ihre Handlungen zu kontrollieren, kaum jedoch die Bedingungen dieser Handlungen. Insbesondere blieben Regeln wie Gesetze, Verfassungen, soziale Strukturen, die Marktordnung und andere über Jahrhunderte hinweg unverändert. In modernen Gesellschaften hat sich dies grundlegend geändert.

In dieser Lage sollte die Ethik stärker Regeln in den Blick nehmen. Ethische Normen sollten durch anreizkompatible Regeln implementiert werden. Direkte Handlungsanweisungen ohne Änderungen der Regeln führen nur zu einer Erosion der Normenbefolgung. Individuen, die sich ›moralisch‹ verhalten, müssen – vor allem in Situationen von der Art des Gefangenendilemmas<sup>6</sup> – aus dem Wett-

<sup>5</sup> Precht 2010, vgl. dazu Lütge 2010.

<sup>6</sup> Vgl. Homann/Lütge 2013.

bewerb ausscheiden. Drei Folgerungen für das ordnungsethische Regelkonzept sind hiermit verbunden:

Erstens können nur Regeln die Situation für alle Teilnehmer zum selben Zeitpunkt ändern. Zweitens können nur Regeln, weil sie sanktionsbewehrt sind, die Anreize dauerhaft ändern. Drittens kann der Wettbewerb nur durch ›Einbau‹ von Moral in die Regeln produktiv werden, nämlich indem die Handlungen der Einzelnen im Prinzip ›moralfrei‹ ablaufen können. Mit Hilfe der Regeln – der Rahmenbedingungen – können durch den Wettbewerb Vorteile für alle Beteiligten realisiert werden. Dies ist der klassische Gedanke Adam Smiths (1776/1990): Der Markt fördert die Interessen aller, wenn seine Regeln in geeigneter Weise gestaltet sind. Dann können mittels des Eigeninteresses die ethisch erwünschten Handlungen vom Markt hervorgebracht werden.

Regeln eröffnen somit neue Möglichkeiten für Handlungen. Vor allem aber dürfen Regeln und Handlungen nicht in Widerspruch zueinander geraten. Moralisches Handeln kann nur erwartet werden, wenn dem keine Anreize auf der Regelebene entgegenstehen. Im Gefangenendilemma kann von den Gefangenen keine Kooperation erwartet werden, weil die Bedingungen der Situation, die Spielregeln, Kooperation mit Defektion des Partners bestrafen. Mit anderen Worten: In Gefangenendilemma-Situationen sehen sich die Akteure dauerhaft der Gefahr der Ausbeutung durch andere gegenüber – und daher beginnen sie gar nicht erst zu kooperieren, sondern greifen zur Strategie der präventiven Gegendefektion.<sup>7</sup> Dies führt dann zu einem Ergebnis, das alle Beteiligten schlechter stellt: Es kommt zum ›Crowding-Out‹ der Moral.

Gegner könnten an dieser Stelle einwenden: Die Akteure dürfen zwar im Rahmen der Regeln ihre eigenen Interessen verfolgen, aber beim Zustandekommen der Regeln im politischen Prozess müssen die Einzelnen über ihre eigenen Interessen hinausgehen und moralisch-altruistische Erwägungen berücksichtigen. Die Ordnungsethik begründet jedoch auch – mit Buchanans Figur der Regelhierarchie – Regeln selbst wiederum mit Vorteilen. Die Zustimmung jedes einzelnen Mitglieds der Gesellschaft, jedes Betroffenen, ist das einzige Kriterium für die Auswahl von Regeln. Diese Zustimmung ergibt sich nur, wenn sich die Akteure davon langfristig Vorteile versprechen.<sup>8</sup> Nur solche Regeln stabilisieren, die dauerhaft und systematisch allen ihnen Unterworfenen Vorteile nicht nur versprechen, sondern auch tatsächlich liefern.

Ein weiterer Aspekt: Die meisten ethischen Theorien, ob konsequentialistisch oder deontologisch, suchen zuerst nach einer Rechtfertigung für Normen und danach nach Wegen zu deren Durchsetzung. Dabei werden jedoch die sozialen Bedingungen für die Implementierung von Normen, insbesondere die

<sup>7</sup> Vgl. dazu Homann/Lütge 2013.

<sup>8</sup> Vgl. Buchanan 1975/1984 und Brennan/Buchanan 1985/1993. Die ethische Dimension von Buchanans Arbeiten wird behandelt in Lütge 2006.

Rahmenbedingungen moderner Gesellschaften, erst in zweiter Linie berücksichtigt. Hier gibt es keinen Raum für den Gedanken, dass eine Norm möglicherweise nicht zu rechtfertigen ist, weil sie sich – dauerhaft und systematisch – nicht durchsetzen lässt. Dieser Gedanke entspricht aber durchaus einer alten ethischen Regel: Sollen impliziert Können.

Die Ordnungsethik verändert daher die theoretische Reihenfolge in der Ethik: Implementierungsfragen von Normen werden bereits im Rechtfertigungsprozess gestellt. Moralische Normen können von den Einzelnen nicht Verzicht verlangen, d. h. Verzicht, das Eigeninteresse zu verfolgen. Akteure verzichten darauf, ›unmoralische‹ Vorteile zu erlangen, nur, wenn die Einhaltung der Normen auf die Dauer, über die jeweilige Sequenz von Handlungen hinweg, größere Vorteile verspricht als die Defektion im Einzelfall. ›Verzichten‹ heißt dann nicht Verzicht, sondern Investition in höhere Erträge auf längere Sicht.

Im Wettbewerb kann keine Ethik vom Einzelnen systematisch und dauerhaft verlangen, seine Vorteilskalkulation auszusetzen. Ethik kann allerdings verlangen, diese Kalkulation zu verbessern, in zweierlei Hinsicht: Zum einen sollte längerfristig statt kurzfristig kalkuliert werden, und zweitens sollten die Interessen der Interaktionspartner ins Kalkül gezogen werden, denn die Akteure in modernen, interdependenten Gesellschaften sind – mindestens – auf die Tolerierung ihrer Handlungen durch andere angewiesen.

Die vormoderne Ethik der Mäßigung hatte sich unter den Bedingungen vor-moderner Gesellschaften entwickelt und stellte die Frage der Implementierung von Moral nur implizit, denn: Die Implementierung moralischer Normen konnte unter vormodernen Bedingungen noch als unproblematisch angesehen werden. Vormoderne Gesellschaften konnten aufgrund ihrer Face-to-Face-Interaktionen Normverstöße noch direkt sanktionieren.

In modernen Gesellschaften dagegen sind Face-to-Face-Interaktionen nur noch die Ausnahme. Der Regelfall ist die anonyme Massenkommunikation (vgl. etwa Luhmann 1989), in der Regelverstöße nicht mehr direkt geahndet werden können. Daher muss die Implementierungsfrage explizit gemacht und in neuer Weise beantwortet werden. Die Ordnungsethik setzt hier auf Sanktionen zur Durchsetzung anreizkompatibler Regeln. In modernen Gesellschaften müssen Regeln und Institutionen, mindestens zu einem großen Teil, jene Aufgaben übernehmen, die in der Vormoderne von der – mit Face-to-Face-Sanktionen bewehrten – Moral erfüllt wurden. Die Implementierung von Normen unter den verteilten Perspektiven des Wettbewerbs muss dabei der Erosion von Moral vorbeugen, und das heißt, sie muss die systematische Ausbeutung moralischer Akteure durch andere verhindern.

#### 4. Verstärkter Wettbewerb in der Globalisierung

Die Globalisierung hat den Wettbewerb der Unternehmen, aber auch vieler anderer Akteure, deutlich intensiviert. Und es stellen sich hier unternehmerische und ethische Herausforderungen in neuem Maßstab. Ein Beispiel möchte ich aus der Fülle von Fällen herausgreifen:

Es kann in Zeiten der Globalisierung durchaus möglich sein, dass einzelne Zweige eines multinationalen Unternehmens aus lokaler Sicht noch profitabel wirken, aber nicht in das Gesamtkonzept des Konzerns passen. Es gehört zum Wettbewerb dazu, dass Unternehmen diese Entscheidungen aus dem Interesse ihrer Eigner heraus treffen und sie nicht abhängig von anderen Faktoren machen – es sei denn, diese nutzen dem langfristigen Unternehmenserfolg. Der Fall des Unternehmens Nokia von 2008 sei hier beispielhaft genannt:

Nokia kündigte 2008 an, sein Handy-Werk in Bochum zu schließen, die Fertigung nach Rumänien zu verlagern und damit etwa 3000 Mitarbeiter zu entlassen. Die Reaktionen waren heftig, sie reichten von »Subventionsabzocke« bis zu »Riesen-Schweinerei«<sup>9</sup>. Aber diese Diskussion wurde weitgehend an den Gegebenheiten des Wettbewerbs vorbei geführt. Denn erstens war Nokia bereits der letzte Handy-Hersteller, der noch in Deutschland produzierte; andere (wie Motorola oder BenQ Mobile) waren bereits vorher abgewandert bzw. hatten die Produktion komplett eingestellt. Zweitens lagen die letzten Subventionen für Nokia schon zehn Jahre zurück. Man kann ein Unternehmen heute – angesichts der Schnelllebigkeit des Wettbewerbs – nicht mit staatlichen Subventionen zehn Jahre lang an einen Standort binden. Drittens wurden in Rumänien etwa 3500 Arbeitsplätze geschaffen: Müsste man nicht gerade mit ethischen Argumenten begrüßen, dass eine wirtschaftliche Entwicklung in bisher benachteiligten Regionen stattfindet? Nach Rawls' Gerechtigkeitskriterium beispielsweise sollen die am schlechtesten Gestellten einen Vorteil haben – dies müsste dann auch für rumänische Arbeitnehmer gelten.

Aber schließlich, und am wichtigsten: Wer sind die »Schuldigen«? Das Unternehmen Nokia wurde an den Pranger gestellt. Aber die eigentlich Verantwortlichen sind – in den verteilten Perspektiven einer Marktwirtschaft – wir alle, als Konsumenten im Wettbewerb. Wir alle wollen günstige und trotzdem stetig verbesserte Handys. Das geht zwangsläufig nur dann, wenn Unternehmen ständig ihre Kosten senken. Und auch wenn Personalkosten nur 5 % der Gesamtkosten betragen, so kann dies bei intensivem Wettbewerb eine Menge ausmachen. Man kann in dieser Situation von Nokia keine Mäßigung oder eine Garantie für Arbeitsplätze verlangen. Denn das würde gerade die Leistung des Gesamtsystems Wettbewerb behindern und seine ökonomische wie ethische Leistungsfähigkeit

<sup>9</sup> Opel-Vertrauensmann Wilfried Moryson.

für alle schwächen. Das System erbringt somit eine ethische Leistung. Nicht Individual-Ethik, sondern eine System-Ethik für den Wettbewerb ist notwendig.

## 5. Zur politischen Rolle von Unternehmen im Wettbewerb

Wettbewerb bringt Verantwortung mit sich, und intensivierter Wettbewerb bringt gestiegene Verantwortung mit sich. Wie bereits erwähnt, können auch Regeln unterhalb der staatlichen Ebene im Wettbewerb eine wichtige Rolle spielen – im eigenen Interesse der beteiligten Unternehmen. In der heutigen Welt der Globalisierung ist die Verantwortung der Unternehmen mit ihren Handlungsmöglichkeiten gewachsen. Nach Karl Homann haben Unternehmen eine dreifache Verantwortung:

1) Zum einen sind Unternehmen im Rahmen der bestehenden Gesetze für ihre Handlungen und deren unmittelbare Konsequenzen verantwortlich (Handlungsverantwortung). Unternehmen müssen sich an Gesetze halten, und sie tragen Verantwortung für ihre Produkte, ihre Marketing-Methoden, ihre Einstellungspolitik, ihre Unternehmenskultur usw. Auch Investitionen in Bildungsprogramme, der Kampf gegen Korruption und Diskriminierung und philanthropische Aktivitäten können hier eingeordnet werden. Diese Aktivitäten sind wichtig, aber meist sind sie nicht zwischen Unternehmen koordiniert, da die Zusammenarbeit mit Konkurrenten oft gescheut wird. Daher lassen sich strukturelle Probleme der Welt wie Hunger, Armut, Terrorismus, Umweltzerstörung nicht systematisch in dieser Weise angehen.

2) Zweitens tragen Unternehmen Verantwortung für die soziale und politische Rahmenordnung, innerhalb der sie arbeiten (Ordnungsverantwortung). Auf der nationalen Ebene ist diese Rahmenordnung leicht auszumachen. Auf der globalen Ebene existieren jedoch bisher bestenfalls Bruchstücke hiervon, und die Aufgabe der Unternehmen kann nur darin bestehen, bei der Verbreitung der Menschenrechte, der Verbesserung von Rechtssystemen, Eigentumsrechten usw. konstruktiv mitzuarbeiten. Hierbei handelt es sich ebenfalls um (langfristige) Investitionen zur Sicherung des nachhaltigen Geschäftserfolgs.

3) Neben der Handlungs- und der Ordnungsverantwortung gibt es noch ein drittes, oft übersehenes Element von Verantwortung: die Diskursverantwortung. Im Diskurs gebrauchte mentale Modelle können Blockaden herbeiführen – politische und ökonomische Blockaden; viele Menschen betrachten es als ihre moralische Pflicht, dem Markt und dem sog. Neoliberalismus Widerstand zu leisten.

Diese Menschen lassen sich auch nicht durch im engeren Sinn ökonomische Vorteile überzeugen, etwa durch ein erhöhtes Bruttosozialprodukt, sondern nur durch Engagement in einem Diskurs über die sozialen und ökonomischen Strukturen der Welt. Aus der Perspektive einer Ordnungsethik etwa kann man zeigen, dass sich viele traditionelle moralische Ideale besser dadurch fördern lassen, dass

man Wettbewerb – innerhalb einer geeigneten Rahmenordnung – intensiviert, statt ihn abzubremsen. Aber dies muss argumentativ gezeigt werden. Die Diskursverantwortung von Unternehmen fordert diese auf, in einen öffentlichen Diskurs über die soziale und politische Ordnung der globalen Gesellschaft einzutreten. Denn jene Menschen, die diese Ordnung nicht mit ihren eigenen normativen Modellen, mental oder sprachlich formuliert, in Übereinstimmung bringen können, werden viele wechselseitig fruchtbare Kooperationen blockieren.

In manchen Fällen werden diese Menschen auch noch bestätigt durch schlechte Argumente für den Markt. Hierzu zählt etwa das Argument, dass der Markt doch nicht so schlimm sei, da wir doch auch Tugenden wie Verlässlichkeit und Loyalität im Markt beobachten könnten. Das bestätigt im Übrigen wiederum, dass der Markt selbst im Allgemeinen aber eben doch schlecht und unmoralisch sei. Tugenden seien nur da, um den Markt von seiner Unmoral zu befreien. (Außerdem lassen sich natürlich Verlässlichkeit und Loyalität auch im organisierten Verbrechen finden.<sup>10</sup>)

Ein zweites Beispiel ist der Begriff ›Soziale Marktwirtschaft‹. Die Soziale Marktwirtschaft wird nicht selten damit gerechtfertigt, dass das ›Soziale‹ die antisozialen Konsequenzen des Marktes korrigieren soll. Im Gegenzug erscheint der Markt dann natürlich als moralisch mindestens zweifelhaft. Auch für dieses normative Modell könnte Diskursverantwortung übernommen werden, in dem Sinne, dass der Begriff ›sozial‹ hinterfragt würde: Sozial sind Maßnahmen, die den Markt besser, produktiver und daher ethisch wünschenswerter machen. Sozialversicherungen können in diesem Sinn als echte Versicherungen rekonstruiert werden, die es den Einzelnen erlauben, im Wettbewerb höhere Risiken auf sich zu nehmen, da sie im Fall des Scheiterns auf die Unterstützung durch das soziale System zählen können. Wenn das Konzept Soziale Marktwirtschaft in der globalen Wirtschaft überhaupt überleben soll – und z. T. wurde ja schon das »Ende der Sozialen Marktwirtschaft« (Münchau 2006) verkündet – dann muss es sich als produktiver als andere Konzepte erweisen. Und das muss auch kommuniziert werden.

Allerdings können die Unternehmen ihre Diskursverantwortung nicht allein bewältigen. Die Wirtschaftsethik kann dabei helfen, ethische Grundgedanken aus der Ökonomik zu entwickeln, zu strukturieren und in die öffentliche Debatte hineinzutragen.

## 6. Konklusion

Für das unternehmerische Handeln in der modernen, globalisierten Gesellschaft sind der Wettbewerb und seine Bedingungen von zentraler Bedeutung. Die

<sup>10</sup> Vgl. etwa Gambetta 1993.

Verteilung der Perspektiven setzt Unternehmer zwar massiv unter Druck, führt aber gleichzeitig zu systematischen, strukturellen ethischen Verbesserungen für die Akteure. Dafür ist allerdings eine funktionierende Rahmenordnung notwendig, die allerdings nicht nur von staatlicher Seite, sondern auch von den Unternehmen selbst – aus eigenem Interesse – gefördert werden kann und wird.

## Literatur

- Brennan, Geoffrey und James M. Buchanan (1985/1993): Die Begründung von Regeln: konstitutionelle politische Ökonomie, Tübingen: Mohr.
- Buchanan, James M. (1975/1984): Die Grenzen der Freiheit: zwischen Anarchie und Leviathan, Tübingen: Mohr.
- Crane, Andrew et al. (eds.) (2009). The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility, Oxford: Oxford University Press.
- Gambetta, Diego (1993): The Sicilian Mafia. The Business of Private Protection. Cambridge/Mass.: Harvard University Press.
- Habermas, Jürgen (1983/1999): Diskursethik: Notizen zu einem Begründungsprogramm, in: Moralbewußtsein und kommunikatives Handeln, Frankfurt/M.: Suhrkamp, 53–125.
- Hayek, Friedrich August von (1968/1994): Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren, in: Freiburger Studien: gesammelte Aufsätze, 2. Aufl.. Tübingen: Mohr, 249–265.
- Hengsbach, Friedhelm (1995): Abschied von der Konkurrenzgesellschaft: Für eine neue Ethik in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft, München: Knaur.
- Homann, Karl (1990): Wettbewerb und Moral, in: Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaften 31, S. 34–56 (wiederabgedruckt in: Vorteile und Anreize: zur Grundlegung einer Ethik der Zukunft, hrsg. von Christoph Lütge, Tübingen 2002).
- Homann, Karl und Christoph Lütge (2013): Einführung in die Wirtschaftsethik (3. Aufl.), Münster: LIT.
- Lütge, Christoph (2006): An Economic Rationale for a Work and Savings Ethic? J. Buchanan's Late Works and Business Ethics, in: Journal of Business Ethics 66 (2006), Heft 1, 43–51.
- Lütge, Christoph (2009): Gegen eine Ethik der Mäßigung, in: K. Gentinetta; K. Horn (Hrsg.), Abschied von der Gerechtigkeit: Für eine Neujustierung von Freiheit und Gleichheit im Zeichen der Krise, Frankfurt/M.: Frankfurter Allgemeine Buch 2009, 99–106.
- Lütge, Christoph (2010): Der böse Markt oder: Geschichten aus der Gruft, in: Focus, 22.11.2010, 76 ff.
- Lütge, Christoph (2012): Wirtschaftsethik ohne Illusionen: ordnungstheoretische Reflexionen, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Lütge, Christoph (2014a): Ethik des Wettbewerbs, München: Beck.
- Lütge, Christoph (2014b): What Holds a Society Together? Order Ethics vs. Moral Surplus, Lanham, Md.: Rowman & Littlefield.
- Lütge, Christoph, Nikil Mukerji (Hrsg.) (2014): Order Ethics: An Ethical Framework for the Social Market Economy, Heidelberg/New York: Springer.
- Luhmann, Niklas (1989): Ethik als Reflexionstheorie der Moral, in: Gesellschaftsstruktur und Semantik, Bd. 3, Frankfurt/M.: Suhrkamp, 358–447.

- Mayr, Ernst (2003): *Das ist Evolution*, München: Bertelsmann.
- McCloskey, Deirdre (2006): *The Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of Commerce*, Chicago: University of Chicago Press.
- McCloskey, Deirdre (2010): *Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World*, Chicago: University of Chicago Press.
- Mises, Ludwig von (1922): *Die Gemeinwirtschaft*, 2. A., Jena: Gustav Fischer.
- Moyo, Dambisa (2011): *Dead Aid: Warum Entwicklungshilfe nicht funktioniert und was Afrika besser machen kann*, Berlin: Haffmans & Tolkemitt.
- Münchau, Wolfgang (2006): *Das Ende der Sozialen Marktwirtschaft*, München: Hanser.
- Precht, Richard D. (2010): *Die Kunst, kein Egoist zu sein. Warum wir gerne gut sein wollen und was uns davon abhält*, München: Goldmann.
- Richter, Sandra (2012): *Mensch und Markt: Warum wir den Wettbewerb fürchten und ihn trotzdem brauchen*, Hamburg: Murmann.
- Rosa, Hartmut (2006): *Wettbewerb als Interaktionsmodus: kulturelle und sozialstrukturelle Konsequenzen der Konkurrenzgesellschaft*, in: *Leviathan: Berliner Zeitschrift für Sozialwissenschaft*, Jg. 34, H. 1, S. 82–104.
- Scherer, Andreas G., Guido Palazzo und Dorothee Baumann (2006): *Global Rules and Private Actors: Towards a New Role of the TNC in the Global Governance*, in: *Business Ethics Quarterly* 16(4), 505–532.
- Schumpeter, Joseph (1912/1952): *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*, 5. Aufl., Berlin: Duncker & Humblot.
- Shikwati, James (2012): *Die Optimierungsfalle: Warum sich Afrika aus der westlichen und asiatischen Entwicklungshilfe befreien muss*, in: *Kursbuch* 171.
- Smith, Adam (1776/1990): *Der Wohlstand der Nationen: eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen*, hrsg. von Horst Claus Recktenwald, 5. Aufl., München: dtv.
- Ulrich, Peter (1997): *Integrative Wirtschaftsethik: Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie*, Bern et al.: Haupt.

# Creating Shared Value und seine Erfolgsfaktoren – ein Vergleich mit CSR

## Was macht Creating Shared Value aus und wie kann man es am besten fördern?\*

Abstract: The concept of Creating Shared Value has gained significant attention in the business world and in the academic field of business ethics. While the concept resembles existing theories in many aspects, it still contributes to a new understanding of corporate social engagement. The success of its implementation hinges on a set of internal and external success factors, of which an empirical analysis is provided.

### 1. Einführung

Das Konzept des Creating Shared Value geht zurück auf den 2011 erschienenen Harvard Business Review-Artikel von Michael Porter und Mark Kramer »Creating Shared Value – How to Reinvent Capitalism – and Unleash a Wave of Innovation and Growth« (Porter/Kramer 2011). Der Artikel knüpft an Forschungsarbeiten Michael Porters auf dem Feld der strategischen Corporate Social Responsibility an und hat weltweit große Beachtung erfahren. Im Folgenden werden das Konzept sowie Reaktionen aus Wissenschaft und Wirtschaft vorgestellt.

#### *1.1 Das Konzept des Creating Shared Value*

Die Grundannahme des Konzepts Creating Shared Value (CSV) liegt darin, dass der Erfolg eines Unternehmens mit dem Wohlstand der Gesellschaft, in der sich das Unternehmen befindet, in Wechselwirkung steht (vgl. Porter/Kramer 2012). Porter und Kramer (2011) argumentieren, dass sich soziales Engagement von Unternehmen positiv auf dessen Wettbewerbsfähigkeit auswirkt, wenn es richtig im Unternehmen verankert ist und auf Wirtschaftlichkeit ausgelegt ist.

CSV lässt sich in drei Dimensionen gliedern, durch die Shared Value geschaffen werden kann (vgl. Porter/Kramer 2011).

---

\* Zusammen mit Benedikt von Liel.

- Mit *neuen Produkten* und *Märkten* steigern Unternehmen ihre Wettbewerbsfähigkeit, wenn sie innovative Lösungen für soziale Probleme finden. Zum einen kann die Entwicklung neuer Produkte in zahlreichen Industriefeldern soziale Probleme lösen. Zum anderen enthalten nicht-traditionelle Märkte gerade der weniger Gutgestellten neue Geschäftsmöglichkeiten für Unternehmen.
- Die Produktivität der *Wertschöpfungskette* neu zu definieren offenbart zahlreiche Möglichkeiten für Shared Value. Die Möglichkeiten reichen von optimiertem Energieverbrauch, verbesserter Logistik und geringerem Ressourcenverbrauch bis hin zu koordinierter Beschaffung, verbesserter Distribution, gesteigerter Mitarbeiterproduktivität sowie der richtigen Wahl des Produktionsstandorts.
- Die Entwicklung lokaler Cluster beschreibt das Bestreben von Unternehmen, ihre Wettbewerbsposition zu sichern, indem sie eine ökonomisch stabile regionale Gemeinschaft schaffen. Elemente der *Cluster-Entwicklung* beinhalten die Unterstützung von lokalen Lieferanten ebenso wie Gesellschaftsprojekte in Bildung und Infrastruktur.

Creating Shared Value argumentiert, dass es für Unternehmen immer Möglichkeiten gibt, sozio-ökonomische Win-win-Situationen zu schaffen. Von verbesserter Infrastruktur, von der Stärkung regionaler Gemeinschaften und auch von innovativen Lösungen für soziale Probleme profitieren nicht nur Unternehmen, sondern auch Kunden, Arbeitnehmer, Zulieferer, Zivilgesellschaft u.a. Porter und Kramer schreiben CSV sogar die Fähigkeit zu, den Kapitalismus neu zu erschaffen und eine neue Welle von Innovation und Wachstum zu erzeugen (vgl. ebd.).

### 1.2 Reaktionen und Meinungen zu *Creating Shared Value*

Die Popularität Michael Porters verhalf dem CSV zu weltweiter Beachtung in Wirtschaftskreisen und unter Wissenschaftlern. Der ursprüngliche Harvard Business Review-Artikel von 2011 ist der am meisten zitierte Artikel aus der Zeitschrift zwischen den Jahren 2010 und 2014.

Zahlreiche multinationale Unternehmen folgen – öffentlich sichtbar – dem CSV-Ansatz: General Electric, Nestlé, Verizon, Cisco, Intel und Petrobras zählen zu den Unternehmen aus verschiedenen Industriezweigen, die eine CSV-Strategie entwickelt haben. Weiter organisiert die von Michael Porter initiierte gemeinnützige Organisation Foundation Strategy Group jährliche CSV Leadership Summits mit wachsender Nachfrage und Teilnehmerzahlen von Unternehmensvertretern.

Gegenüber der weitgehend positiven Resonanz der Wirtschaft betrachten Teile der Wissenschaft den Ansatz mit Skepsis. Neben positiven Reaktionen

(vgl. Lütge/Liel 2014) basieren die Zweifel auf zwei Argumenten aus unterschiedlichen Lagern: Einige Forscher fechten einzelne Elemente von CSV an, während andere die Originalität von Porters und Kramers Ansatz grundsätzlich bezweifeln.

Positiv wird in Petitionen aus der Wissenschaft zu Creating Shared Value hervorgehoben die Anhebung der sozialen Ziele auf die Ebene der Unternehmensstrategie, die Aufforderung an Regierungen, geeignete Rahmenbedingungen zu schaffen (vgl. Crane et al. 2014), die Rückbesinnung des Kapitalismus auf menschliche Bedürfnisse, sowie die Ausrichtung des CSV-Ansatzes als offensive Strategie, um soziale Ziele zu erreichen (vgl. Beschorner 2013). Ein besonders herauszuhebender Aspekt des CSV Konzeptes ist seine Ganzheitlichkeit. Der Vergleich mit anderen verwandten Konzepten wie Corporate Social Responsibility (CSR) zeigt, dass CSV die meisten, wenn nicht alle, Inhalte der existierenden Ansätze umfasst. Exemplarisch werden die Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu CSR im folgenden Abschnitt 2 aufgezeigt.

Grundsätzliche Argumente gegen CSV aus dem wissenschaftlichen Lager teilen sich in prinzipielle Ablehnung und Ablehnung einzelner Elemente. Prinzipielle Ablehnung basiert auf der Grundannahme, dass profitables Wirtschaften nicht mit sozialem Handeln vereinbar sei. Ein Repräsentant dieser Position ist Aneel Karnani (vgl. Karnani 2010).

Für die meisten Autoren ist allerdings der Hauptgrund für die Ablehnung von CSV der Umgang mit Interessenskonflikten zwischen wirtschaftlichen und sozialen Zielen. Kritiker wie etwa Crane et al. (2014), Aakhus und Bzdak (2012), Faber-Wiener (2011), und Weinberger (2011) behaupten, dass CSV nur die Win-win-Fälle hervorhebe, jegliche Konflikte zwischen wirtschaftlichen und sozialen Interessen jedoch unbeachtet lasse.

Crane et al. (2014) argumentieren, dass CSV keine Basis für eine verantwortungsvolle, unternehmensweite Strategie liefere. Etliche Fälle unterstützen diese These (zum Beispiel das Unternehmen General Electric, das das umweltbewusste Ecomagination-Programm ausführt und gleichzeitig eine aggressive Steuervermeidungsstrategie verfolgt) (vgl. Sadowski 2011). Ähnlich betont Walmart seine Innovationen in der Müllreduktion, während Vorwürfe wegen unwürdiger Arbeitsbedingungen vorliegen (vgl. Denning 2011). Zahlreiche weitere Beispiele belegen, dass sich Unternehmen oft nur eng begrenzt ›sozial‹ verhalten.

Schließlich sprechen einige Forscher Creating Shared Value die versprochene Neu-Erschaffung des Kapitalismus ab, weil die Grundidee des CSV unverändert Gewinnmaximierung impliziere. Beschorner (2013), Faber-Wiener (2011) und Weinberger (2011) argumentieren, dass CSV ethisches Verhalten von Wirtschaftsunternehmen nicht fördere. Aaker (2011) wiederum behauptet, dass die beschriebenen Initiativen auch ohne CSV ausgeführt worden wären, wenn sie sich als profitabel erwiesen hätten. Viele Forscher fordern daher eine zusätzliche Dimension des moralischen Verhaltens innerhalb des CSV-Konzepts.

## 2. CSV und CSR im Vergleich

Im Folgenden werden Gemeinsamkeiten und Unterschiede der theoretischen Konzepte des Creating Shared Value und des Corporate Social Responsibility herausgearbeitet als Beispiel für einen Vergleich von CSV mit verwandten Konzepten der sozialen Verantwortung von Unternehmen.

Während Creating Shared Value von Porter und Kramer in hinreichend präziser Weise definiert wird, lässt sich für den Begriff Corporate Social Responsibility keine allgemein anerkannte Definition formulieren. Viele Autoren unterscheiden zwischen klassischer CSR und strategischer CSR. Klassische CSR beschreibt ein Zurückgeben in die Gesellschaft im Sinne der Philanthropie sowie einen ethischen und verantwortungsvollen Umgang mit Stakeholdern (vgl. Hopkins 2003). Strategisches CSR zielt darauf ab, CSR-Aktivitäten in die Strategie des Unternehmens einzubeziehen, und basiert auf den drei Säulen der Nachhaltigkeit: Umwelt, Wirtschaft und Soziales (vgl. Schneider 2012).

### 2.1 *Gemeinsamkeiten von CSV und CSR*

Im weiteren Verlauf werden wir uns auf strategische CSR beziehen, da klassische CSR kaum Gemeinsamkeiten mit CSV aufweist. Der Vergleich der beiden theoretischen Konzepte Creating Shared Value und (strategische) Corporate Social Responsibility offenbart jedoch zahlreiche Gemeinsamkeiten.

Beide Konzepte sehen ihre Verankerung in der Unternehmensstrategie. Strategische CSR muss zwingend darauf ausgelegt sein, in die Strategie des Unternehmens zu passen und einen Beitrag zu seiner langfristigen Wettbewerbsfähigkeit zu leisten. Daraus entsteht die zweite Gemeinsamkeit. Sowohl strategische CSR als auch CSV verfolgen parallel soziale und ökonomische Ziele. Beide Konzepte werden damit begründet, dass Verbesserungen für die Gesellschaft entstehen. Gleichzeitig zielen beide Konzepte darauf ab, einen Beitrag zur Wirtschaftlichkeit von Unternehmen zu leisten, wenngleich in unterschiedlicher Form, wie im nachstehenden Abschnitt erläutert wird. Überdies überschneiden sich beide Konzepte in der Art des Mitteleinsatzes: Beide betonen, dass vorhandene Fähigkeiten, Wissen und Güter zum Erfüllen sozialer Ziele eingesetzt werden sollen.

### 2.2 *Unterschiede von CSV und CSR*

Neben den Gemeinsamkeiten sind jedoch ebenso Unterschiede zu erkennen: Porter und Kramer selbst liefern eine Reihe von Merkmalen, mit denen sie CSV von traditioneller CSR abheben möchten. Sie erklären, dass CSR zumeist der Reputation der Unternehmen dient und vom Kerngeschäft abgekoppelt ausgeführt wird (vgl. Porter/Kramer 2011). Mit dieser Sichtweise reduzieren sie allerdings Corporate Social Responsibility auf klassische CSR.

Der Hauptunterschied von CSV zur strategischen CSR liegt im strikten Überprüfen und Messen der erreichten Ziele. Creating Shared Value sieht das ständige Überprüfen von Ergebnissen als elementaren Teil des Konzeptes vor. Nur so können in dem Konzept Verbesserungen und damit wirtschaftliche und soziale Erfolge erzielt werden. Unter Befürwortern der strategischen CSR ist eine ähnliche Betonung der Evaluation nicht auszumachen. Eng verbunden mit dem akribischen Messen der Ergebnisse ist die Aussage des CSV-Konzepts, wonach eine direkte Verknüpfung zwischen sozialen und wirtschaftlichen Ergebnissen bestehen muss. Strategische CSR betrachtet wirtschaftlichen Erfolg als langfristiges Ziel der sozialen Aktivitäten, sieht jedoch nicht den zusätzlichen Schritt der direkten Verbindung von sozialem und ökonomischem Ergebnis vor. Es muss allerdings erwähnt werden, dass diese Unterschiede vor allem theoretischer Natur sind. Die Implementierung von Creating Shared Value zeigt an zahlreichen Beispielen die Schwierigkeiten, die mit der Messung bzw. der Verknüpfung von quantitativ messbaren sozialen und wirtschaftlichen Ergebnissen verbunden sind.

Im Unterschied zu CSR sieht sich Creating Shared Value nicht als ein zusätzliches funktionales Element in der Organisation von Unternehmen. Vielmehr ist CSV Bestandteil des Kerngeschäftes und hat zum Ziel, dieses – mit wirtschaftlichen Argumenten – zu sozialen Aktivitäten zu motivieren. Während Vertreter der strategischen CSR eine defensive Position hinsichtlich des Kapitalismus einnehmen, betrachten diejenigen der CSV diese als sozialen Bestandteil des Kapitalismus.

### 3. Erfolgsfaktoren von Creating Shared Value

Creating Shared Value wird als Wirtschaftskonzept beschrieben, das soziale und ökonomische Ziele vereint. Im Folgenden wird aufgezeigt, welche Faktoren den Erfolg von CSV beeinflussen, und wir entwickeln Handlungsempfehlungen zu seiner erfolgreichen Umsetzung. Da das Konzept des CSV weit gespannt ist, beschränkt sich die Analyse der Erfolgsfaktoren auf CSV-Möglichkeiten im sozialen Bereich: Creating Shared Value wird hier als Bündelung von Initiativen verstanden, durch die sich die Lebensbedingungen der ärmsten Teile der Bevölkerung verbessern.

Die Analyse ist zweigeteilt in externe und interne Einflussfaktoren für den Erfolg von CSV. Zu den externen Faktoren zählen die durch Politik geprägten sozioökonomischen Rahmenbedingungen, die Geografie sowie der Industriesektor des Unternehmens. Unternehmensinterne Faktoren, die den Erfolg von CSV beeinflussen, sind definiert als die Größe des Betriebes, die Eigentümerstruktur, der Grad der Integration von Creating Shared Value in die unternehmensweite Strategie sowie die eingesetzten Mechanismen, den Erfolg von CSV-Initiativen zu messen und zu überprüfen.

### 3.1 Externe Einflussfaktoren für den Erfolg von CSV

Die sozioökonomischen Rahmenbedingungen mit ihren sozialen und wirtschaftlichen Dimensionen beeinflussen die CSV-Aktivität von Unternehmen. Soziale Faktoren schließen die lokalen Kulturgewohnheiten und ethischen Normen der Gesellschaft mit ein. Relevante wirtschaftliche Faktoren für die CSV-Umsetzung sind das wirtschaftliche und politische System, lokale Gesetze und andere ökonomische Einflussfaktoren wie Infrastruktur, Löhne, Bildung und Arbeitslosigkeit.

Porter und Kramer treten an, um mit dem Konzept des Creating Shared Value das wirtschaftliche System Kapitalismus neu zu erfinden. Unterschiede in der Implementierung dieses Systems basieren vor allem auf den unterschiedlichen Arten von Staaten, wirtschaftliche Handlungen zu steuern. Während in einer zumindest in Teilen weniger regulierten Marktwirtschaft, etwa in der US-amerikanischen Ausprägung, der Staat eine geringere Überwachungs- oder Steuerungsfunktion einnimmt, ist das deutsche System der sozialen Marktwirtschaft durch stärkere Eingriffe des Staates charakterisiert.

Wir haben den Einfluss von ökonomischen Systemen auf den Erfolg von Creating Shared Value anhand der Beispiele USA und Deutschland untersucht.<sup>1</sup> Die Ergebnisse basieren auf einer empirischen Untersuchung von Anwendungen des CSV-Konzeptes, die die Lebensbedingungen der ärmsten Bevölkerungsschicht verbessern sollen. Es zeigt sich, dass optimale Voraussetzungen für die Umsetzung von CSV in einer Marktwirtschaft erzielt werden, wenn der Staat seine Aufgabe erfüllt und Anreize für soziales Verhalten von Unternehmen schafft. Am nächsten kommt diesem Ideal das deutsche System der sozialen Marktwirtschaft. Andere Marktwirtschaften bieten oft nicht den erforderlichen Ordnungsrahmen, um ethisches Unternehmensverhalten zu fördern. Es sind gegenwärtig Tendenzen zu erkennen, dass die Marktwirtschaft der USA sich der sozialen Marktwirtschaft annähert. Als Beispiel sei das aktuelle Regierungsprogramm »Patient Protection and Affordable Care Act« genannt, das eine Mindestversorgung im Gesundheitsbereich schafft. Der empirische Vergleich von Fällen des Creating Shared Value zeigt, dass die Einmischung des deutschen Staates in manchen Bereichen CSV behindert, da die Privatwirtschaft keine Möglichkeiten sieht, in diesen Bereichen gegenüber staatlichen Maßnahmen wettbewerbsfähig zu sein. Im Gesundheits- sowie im Bildungsbereich sind daher mehr Beispielfälle von CSV in den USA zu beobachten.

Die geografische Lage der Aktivitäten spielt eine zusätzliche Rolle für die Umsetzbarkeit von Creating Shared Value. Während CSV prinzipiell in allen

---

<sup>1</sup> Die Untersuchung basiert auf über 60 Fallstudien von praktischen Anwendungen des CSV-Konzeptes bei Unternehmen im Rahmen der im Dezember 2014 abgeschlossenen Dissertation »Creating Shared Value as future factor of competition – analysis and empirical evidence« von Benedikt von Liel.

Regionen verwirklicht werden kann, haben Initiativen in Gebieten mit hohem Entwicklungsbedarf die größte Auswirkung und Chancen auf Erfolg. Die räumliche Nähe zu Menschen in Armut öffnet Möglichkeiten, diese Menschen als Kunden, Arbeiter, Lieferanten oder wirtschaftliche Partner zu gewinnen. Die Mehrzahl der empirischen Beispiele des Creating Shared Value bezieht sich auf Marktmöglichkeiten am Fuße der Wohlstandspyramide in Entwicklungsländern. Derartige Marktmöglichkeiten erstrecken sich über zahlreiche Industrien wie Finanzdienstleistungen, Konsumgüter, Nahrungsmittel und Landwirtschaft.

Einen weiteren externen Faktor stellt die Industrie dar, in der das Unternehmen tätig ist. Ein empirischer Vergleich von Marktmöglichkeiten in den zehn Industriesektoren des Global Industry Classification Standard offenbart deutliche Unterschiede in der Anwendbarkeit von CSV. Betrachtet werden Möglichkeiten entlang der drei Dimensionen des Konzeptes Creating Shared Value: neue Produkte und Märkte, Wertschöpfungskettenoptimierung und Cluster-Entwicklung.

1. Die Entwicklung neuer Produkte und neuer, nicht bedienter Märkte bietet beste Möglichkeiten in Produktkategorien, die die dringendsten Bedürfnisse der Ärmsten adressieren. Sektoren, die solche Produkte für Endverbraucher entwickeln, und technologieintensive Sektoren zeigen größte Potenziale in diesem Feld zur Umsetzung des CSV-Konzeptes. Zu den Industriesektoren mit den größten Möglichkeiten im Bereich Produktentwicklung und Markterschließung zählen Basiskonsumgüter, das Gesundheitswesen, der Finanzsektor, IT und Telekommunikation.
2. CSV entlang der Wertschöpfungskette wird durch sozialen Einkauf, verbesserte Distribution und gesteigerte Mitarbeiterproduktivität realisiert. Die größten Möglichkeiten entstehen hier in Industriesektoren, die in Regionen mit geringem Bildungsstatus der lokalen Bevölkerung und lokaler Lieferanten aktiv sind. Ein zusätzlicher Faktor, der die Umsetzung von CSV entlang der Wertschöpfungskette ermöglicht, ist die einfache Distributionsmöglichkeit der Produkte. Die Sektoren mit dem größten Potenzial für Creating Shared Value durch Optimierung der Wertschöpfungskette sind Konsumgüter, Industrie, Gesundheitswesen sowie der Finanzsektor.
3. Die Entwicklung von lokalen Clustern stellt Möglichkeiten für zahlreiche Industriesektoren dar. Als Treiber für besonders gute Chancen, geteilten Wert im Rahmen des CSV-Konzeptes zu erschaffen, lassen sich die Immobilität der Anlagewerte sowie ein hoher Anteil von Geschäftsaktivitäten in entlegenen, unterentwickelten Regionen identifizieren. Beispielhaft seien die Sektoren des Bergbaus sowie der Erdöl- und Erdgasförderung zu nennen. Ein weiterer unterstützender Faktor ist die Zusammenarbeit mit lokalen und niedrig qualifizierten Lieferanten. Die Industriesektoren mit herausragenden Möglichkeiten zur Implementierung von Creating Shared Value sind Energie, Roh-, Hilfs-, und Betriebsstoffe sowie Konsumgüter.

### 3.2 Interne Einflussfaktoren für den Erfolg von CSV

Die untersuchten internen Einflussfaktoren umfassen die Größe des Betriebes, die Eigentümerstruktur, den Grad der Integration von Creating Shared Value in die unternehmensweite Strategie sowie die eingesetzten Mechanismen, den Erfolg von Initiativen der CSV-Umsetzung zu messen und zu überprüfen.

Es existieren keine absoluten Beschränkungen zur Realisierung von CSV durch die Größe eines Unternehmens gemessen an Umsatz oder Mitarbeitern. Die Mehrzahl der berichteten Beispiele bezieht sich auf große, multinationale Unternehmen. Dies liegt meist an den gegenüber kleinen Betrieben überlegenen Berichtsfähigkeiten und -kapazitäten großer Unternehmen. Große Unternehmen besitzen weiter durch ihre globale Reichweite sowie ihre Fähigkeiten in Produktinnovation und strategischer Planung optimale Voraussetzungen, um soziale, globale Problemstellungen zu lösen. Kleinere Betriebe hingegen sind im Vorteil bezüglich des Verständnisses von Bedürfnissen der lokalen Bevölkerung und verfügen oft über eine starke Bindung an die lokale Gemeinschaft, wodurch auch Initiativen zur Realisierung von CSV entstehen können.

Die Eigentümerstruktur hat nur mittelbaren Einfluss auf die Möglichkeiten von Unternehmen Shared Value zu schaffen. Vor allem die Rechenschaftspflichten von öffentlich gelisteten Unternehmen können die teilweise auf langfristige Erfolge ausgelegten Initiativen des Konzeptes CSV erschweren. Betriebe in Familienbesitz sind von derartigen Pflichten meist befreit. Der oftmals starke lokale Bezug und das Verantwortungsbewusstsein für die lokale Gemeinschaft unterstützen weiter die Schaffung von Shared Value durch Familienunternehmen. Genossenschaften, die im Besitz der eigenen Belegschaft oder der Kunden sind, erfüllen ebenso die optimalen Voraussetzungen für Creating Shared Value. Das Interesse für positiven sozialen Einfluss ist durch die Eigentümerstruktur direkt gegeben.

Weiterhin ist es von großer Wichtigkeit, dass Initiativen zur Realisierung von CSV in der unternehmensweiten Strategie verankert sind. Die von uns analysierten Beispiele zeigen durchweg eine solche Verankerung in der Unternehmensstrategie. Als Zeichen für diese Vereinigung von CSV und Strategie ist unter den Unternehmen mit starkem Bezug zum CSV-Konzept ein Trend hin zum integrierten Reporting zu beobachten. Die quantitative Messung von Creating Shared Value wird von Porters und Kramers Foundation Strategy Group als überaus wichtig eingestuft (vgl. Porter et al. 2012). Empirisch sind jedoch praktische Hindernisse der Messbarkeit von Creating Shared Value zu beobachten. Der unterschiedliche zeitliche Horizont von sozialen und wirtschaftlichen Projekten sowie die mit vielen Problemen verbundene Umwandlung sozialer Ergebnisse in quantitative Kennzahlen erschweren die Messung solcher Initiativen. Hier wird deutlich, dass sich Creating Shared Value in einer frühen Phase seiner Entwicklung befindet. Einige Unternehmen wie das britische Einzelhandelsunternehmen

Marks & Spencer und das dänische Pharmazieunternehmen Novo Nordisk erzielen allerdings gute Erfolge und dienen weiteren Unternehmen als Beispiel bei der Messung von Creating Shared Value.

#### 4. Schlussbetrachtung

Das Konzept des *Creating Shared Value* bietet Unternehmen einen Ansatz für sozial verantwortliches Verhalten unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten. Porter und Kramer sehen den entscheidenden Vorteil ihres Konzeptes in der Nähe zum Kapitalismus. Nur durch wettbewerbsfähige Lösungen können globale Probleme der Gesellschaft und Umwelt mit Aussicht auf Erfolg angegangen werden (vgl. Porter 2013).

Das Konzept *Creating Shared Value* deckt sich überwiegend mit ähnlichen Ansätzen aus dem Bereich soziale Unternehmensverantwortung. Strategische Corporate Social Responsibility und andere neuere Theorien wie Emersons *Blended Value* (vgl. Emerson 2003) oder Harts *Mutual Value* (vgl. Hart 2010) beinhalten selbst einen Großteil der Elemente und des Gedankengutes von *Creating Shared Value*.

Die abstrakte Gestaltung der Definition von CSV lässt Raum für Interpretationen. Eine sinnvolle Konkretisierung für die soziale Dimension scheint die Fokussierung auf die Verbesserung der Lebensbedingungen der ärmsten Bevölkerungsschicht einer Gesellschaft zu sein. Unternehmen missbrauchen jedoch teilweise die Terminologie des CSV für öffentlichkeitswirksames Greenwashing. Hier kann die weite Fassung von CSV nachteilig sein, wenn Unternehmen ihre Produkte als *Shared Value* erzeugend vermarkten, nur weil sie energieeffizienter als die Vorgängermodelle oder Konkurrenten sind.

Die große Zahl an Kritikern aus dem akademischen Bereich zeugt von dem großen Interesse für die Thematik und nicht zuletzt von dem polarisierenden Autor Michael Porter. Wengleich inhaltliche Kritik in vielen Punkten berechtigt ist, so sollte nach unserer Auffassung CSV dennoch nicht als überflüssig abgetan werden. Vielmehr bietet der Ansatz eine neue, offensive Perspektive auf soziales Verhalten von Unternehmen. *Creating Shared Value* fordert Unternehmen auf, nach Win-win-Lösungen für soziale Probleme zu suchen. Diese Suchstrategie zu definieren und so sorgfältig wie möglich auszuführen ist Aufgabe der Unternehmen. Es ist zweifellos anzuerkennen, dass nicht alle sozialen Probleme auf diese Weise gelöst werden können. Ein vollständiger Ersatz etwa für Philanthropie und für soziale Rahmengesetzgebung des Staates kann *Creating Shared Value* daher nicht sein. Es ist aber unserer Ansicht nach zumindest der klassischen CSR vorzuziehen.

## Literatur

- Aaker, David (2011): Creating Shared Value vs. Leveraged Social Programs, in: Harvard Business Review Blog Network. Link: <http://blogs.hbr.org/2011/06/creating-shared-value-vs-lever/> (zuletzt abgerufen am 28.01.2014).
- Aakhus, Mark/Bzdak, Michael (2012): Revisiting the Role of »Shared Value« in the Business-Society Relationship, in: Business and Professional Ethics Journal, Vol. 31/No. 2, 231–246.
- Beschorner, Thomas (2013): Creating Shared Value: The One-Trick Pony Approach, in: Business Ethics Journal Review, Vol. 1/No. 17, 106–112.
- Crane, Andrew/Palazzo, Guido/Spence, Laura J./Matten, Dirk (2014): Contesting the Value of the Shared Value Concept, in: California Management Review, Vol. 56/No. 2, SEITENZAHLN.
- Denning, Steve (2011): Why »Shared Value« Can't Fix Capitalism, in: Forbes Blog. Link: <http://www.forbes.com/sites/stevedenning/2011/12/20/why-shared-value-cant-fix-capitalism/> (zuletzt abgerufen am 20.01.2014).
- Emerson, Jed (2003): The Blended Value Proposition: Integrating Social and Financial Returns, in: California Management Review, Vol. 45/No. 4, 35–51.
- Faber-Wiener, Gabriele (2011): Creating Shared Value – Critical Remarks from a European Perspective. Center for Responsible Management. Link: <http://responsible-management.at/wp-content/uploads/Faber-Wiener-on-Shared-Value-new.pdf> (zuletzt abgerufen am 28.01.2014).
- Hart, Stuart L. (2010): Capitalism at the Crossroads: Next Generation Business Strategies for a Post-Crisis World, 3 ed., Upper Saddle River: Pearson Prentice Hall.
- Hopkins, Michael (2003): The Planetary Bargain: Corporate Social Responsibility Matters, London: Earthscan Publications.
- Karnani, Aneel (2010): Doing Well by Doing Good: The Grand Illusion, in: California Management Review, Vol. 53/No. 2, 69–86.
- Lütge, Christoph/von Liel, Benedikt (2014): Why CSV Makes Sense for Business Schools, in: Financial Times, 10. Juni 2014.
- Porter, Michael E. (2013): Video: Michael E. Porter on the State of the Shared Value Field (Global Shared Value Leadership Summit 2013). Link: <http://sharedvalue.org/resources/video-michael-e-porter-state-shared-value-field> (zuletzt abgerufen am 07.04.2014).
- Porter, Michael E./Hills, Greg/Pfitzer, Marc/Patscheke, Sonja/Hawkins, Elizabeth (2012): Measuring Shared Value – How to Unlock Value by Linking Social and Business Results. Foundation Strategy Group. Link: [http://www.fsg.org/Portals/0/Uploads/Documents/PDF/Measuring\\_Shared\\_Value.pdf](http://www.fsg.org/Portals/0/Uploads/Documents/PDF/Measuring_Shared_Value.pdf) (zuletzt abgerufen am 08.08.2014).
- Porter, Michael E./Kramer, Mark R. (2011): Creating Shared Value – How to reinvent capitalism – and unleash a wave of innovation and growth, in: Harvard Business Review, Vol. 89/No. 1/2, 62–77.
- Porter, Michael E./Kramer, Mark R. (2012): Shared Value: Die Brücke von Corporate Social Responsibility zu Corporate Strategy, in: Schneider, A./Schmidpeter, R. (Hrsg.): Corporate Social Responsibility – Verantwortungsvolle Unternehmensführung in Theorie und Praxis, Berlin: Springer Gabler, 137–153.
- Sadowski, Michael (2011): What's »New« About Creating Shared Value?, in: Sustainability Blog. Link: [http://www.sustainability.com/blog/what-s-new-about-creating-share-d-value#.UzBiM\\_l5MrV](http://www.sustainability.com/blog/what-s-new-about-creating-share-d-value#.UzBiM_l5MrV) (zuletzt abgerufen am 12.01.2014).

- Schneider, Andreas (2012): Reifegradmodell CSR – eine Begriffserklärung und -abgrenzung, in: Schneider, Andreas/Schmidpeter, René (Hrsg.): *Corporate Social Responsibility – Verantwortungsvolle Unternehmensführung in Theorie und Praxis*, Berlin: Springer Gabler, 17–38.
- Weinberger, David (2011): Shared Value vs. Don't Be Evil, in: Harvard Business Review Blog Network. Link: <http://blogs.hbr.org/2011/04/shared-value-vs-dont-be-evil/> (zuletzt abgerufen am 03.12.2012).

## Zeitgemäße Kapitalismuskritik

Abstract: Criticism of capitalism is as old as the system itself and can even be found in some parables of the New Testament. However, criticizing capitalism does not necessarily mean rejecting competition, but can be understood as supporting intense competition in the service of ethical ideals. This thesis is advocated in this article as a more contemporary critique of the market economy. In addition to providing an overview of the views of historical and contemporary critics of capitalism, the functions of competition are explained. Positive effects of competition, for example, have already been emphasized by F. A. Hayek and are reflected in its impact on innovation, price mechanisms, or positions of power. As a result, the suggestion arises for a modernized critique of capitalism that should move away from a general rejection of the economy and instead advocate for increased competition.

### Einleitung

Kritik am Kapitalismus ist so alt wie der Kapitalismus selbst. Bekanntlich sagte schon Jesus: »Eher geht ein Kamel durch ein Nadelöhr, als dass ein Reicher in das Reich Gottes gelangt.« (Mk 10,25)<sup>1</sup> Und von ihm stammt auch der Ausspruch, man könne nicht gleichzeitig »Gott und dem Mammon« (Mt 6,24) dienen. Gerade das Neue Testament wird daher von vielen für die Kritik der Marktwirtschaft in Anspruch genommen.

Allerdings stammt auch das »Gleichnis von den anvertrauten Talenten« (Mt 25, 14–30 sowie Lk 19, 12–27) von Jesus. Dieses Gleichnis – das vielen Theologen bis heute Kopfschmerzen bei der Interpretation verursacht – sagt sinngemäß Folgendes: Ein reicher Herr geht auf Reisen und vertraut seinen drei Knechten je einen Sack Gold<sup>2</sup> an. Als er nach einiger Zeit zurückkehrt, fragt er seine Knechte nach der Verwendung des Geldes. Der erste Knecht hat sein Geld investiert und aus dem einen Sack zehn erwirtschaftet, der zweite Knecht hat es immerhin noch auf fünf Säcke gebracht, aber der letzte hat aus Angst, alles zu verlieren, seinen Sack versteckt und zeigt ihn nun dem Herrn. Dieser ist jedoch äußerst erzürnt:

---

<sup>1</sup> Dabei ist es hier unwesentlich, ob mit dem Wort »Kamel« tatsächlich ein Kamel oder eher ein Seil (griech. »kamilos«) gemeint war.

<sup>2</sup> Im Original sind es die historischen Währungen »Talente« (Mt) bzw. »Minen« (Lk). In der Fassung des Matthäus-Evangeliums werden zudem unterschiedlich hohe Summen verteilt, was ich hier übergehe.

Er lässt dem Letzten auch noch den restlichen Sack wegnehmen und diesen dem Produktiven geben.

In der Regel wird dies Gleichnis so interpretiert, dass jeder mit seinen persönlichen Fähigkeiten nicht hinter dem Berg halten soll. In einem weiteren Sinn kann dieses Gleichnis jedoch auch als positive Bewertung der Neigung zum Investieren verstanden werden, d.h. als positive Bewertung einer *unternehmerischen* Fähigkeit. Zudem wird ganz offenbar ein Wettbewerb zwischen den Knechten entfacht, in dem der Unproduktive schließlich alles verliert.

Möglicherweise lassen sich beide Aussagen, die Kritik am Mammon und die Förderung des Wettbewerbs, doch miteinander vereinbaren: Kapitalismuskritik wäre danach nicht gleichzusetzen mit Wettbewerbskritik, sondern ließe sich verstehen als *Befürwortung* von (scharfem) Wettbewerb im Dienste ethischer Ideale – gegen jene, die sich nicht dem Wettbewerb stellen oder stellen wollen.

Diese These werde ich im Folgenden vertreten. Zuvor jedoch beginne ich mit einem (unvermeidlich selektiven) Überblick über einige historische und zeitgenössische Kapitalismuskritiker. Ich beginne mit der deutschen Tradition, die mit Kapitalismus und Ökonomie schon immer ihre Schwierigkeiten hatte.

## 1. Historische Kritiker der Marktwirtschaft

Die Deutschen und die Ökonomie – das war schon immer eine äußerst komplizierte Beziehung. Schon Luther richtete sich 1524 mit seiner Schrift »Von Kauffshandlung und Wucher« grundsätzlich gegen das Zinsnehmen, dessen Abschaffung ein »christlich und edel Werk für Fürsten und Herren« wäre.<sup>3</sup>

Immanuel Kant, der selbst als klassischer liberaler Autor gilt, war dennoch in einigen Fragen der Ökonomie rigide: Ein Kaufmann, der durchreisende Kunden nur deshalb nicht übervorteilt, um den guten Ruf bei seinen Stammkunden nicht zu verlieren, galt Kant nicht als moralisch Handelnder. Dieser Kaufmann handle aus Eigeninteresse, und das habe mit Moral nichts zu tun. Solches schrieb Kant noch 1785<sup>4</sup> – und das heißt, *nachdem* bereits Adam Smith (1776) im »Wohlstand der Nationen« das Eigeninteresse als Motor der Moral erkannt hatte.

Die folgende Tradition machte es nicht viel besser. Johann Gottlieb Fichte entwarf 1800 das Bild eines »geschlossenen Handelsstaates«<sup>5</sup>, in dem Menschen keine Eigentumsrechte auf Gegenstände, sondern auf *Handlungen* haben. Das heißt, jeder hat ein Recht auf die Früchte seiner Handlungen, seiner Arbeit – aber alles, was darüber hinausgeht, muss vor dem Staat gerechtfertigt werden, sonst gilt es als gestohlen. Nicht nur werden Preise staatlich bestimmt, sondern jeder

<sup>3</sup> Prien (1992), S. 75.

<sup>4</sup> Kant (1976 ff.), Bd. 7, BA 9 (Original 1785).

<sup>5</sup> Fichte (1917) (Original Tübingen 1800).

Kaufmann ist verpflichtet, *jederzeit* zu kaufen und zu verkaufen: Akkumulation ist verboten, genauso wie Spekulation und Profitstreben insgesamt. Und damit nicht genug: »Aller Verkehr mit dem Ausländer muss den Untertanen verboten sein und unmöglich gemacht werden.« (Fichte, 1917)

Gottfried Wilhelm Friedrich Hegel war da schon weiter. In seiner Rechtsphilosophie von 1821 erkannte er klar, dass staatliche Regeln eine moralische Qualität haben und dass eine Moral, die nicht mit Hilfe solcher Regeln durchgesetzt wird, nichts wert ist. Moral kann nicht beim abstrakten ›Sollen‹ stehen bleiben – eine gerade für die Wirtschaftsethik wichtige Lektion. Allerdings baute Hegel in die staatlichen Regeln gewissermaßen eine *Garantie* fürs Gemeinwohl gleich mit ein: die Korporationen. Als berufsständische Organisationen, die von den mittelalterlichen Zünften nicht so weit entfernt waren, sollten sie sicherstellen, dass die Einzelnen nicht nur ihre privaten Interessen verfolgen, sondern auch das ›allgemeine Staatsinteresse‹.<sup>6</sup> Hegel traute dem Wettbewerb nicht zu, ›höheren‹ Interessen zu dienen; letztlich blieben ihm die Argumente Smiths fremd.

Erstaunlicherweise stand Karl Marx, der vielen als größter Feind der Marktwirtschaft im 19. Jahrhundert gilt, tatsächlich der Ökonomie ausgesprochen positiv gegenüber. Marx analysierte klar die Logik des Wettbewerbs: Er sah, dass die ›Kapitalisten‹ selbst ›Opfer‹ des Systems sind, dass auch sie nicht dem ständigen Druck des Wettbewerbs entkommen können. Die ›Kapitalisten‹ sind also keine schlechten Menschen, sondern der Preisdruck im Wettbewerb zwingt sie dazu, ihre Kosten in der Produktion zu reduzieren. Marx war der Ansicht, dass dies auf Kosten der Arbeiter geschah und zog den Schluss, man müsse die gesamte Logik des Wettbewerbs abschaffen. Seine Analyse war durchaus zutreffend – seine Therapie jedoch nicht. Aber das ist noch nicht alles: Marx bewertete den Kapitalismus als das beste System, das es bisher gegeben habe. Er würdigte ausdrücklich die Verbesserungen, die der Kapitalismus für die Menschen erreicht hatte – mit einer Ausnahme: die Entfremdung des Arbeiters von seinem Produkt. Dies sollte nach Marx erst die klassenlose Gesellschaft beseitigen.

Aber die Schwierigkeiten mit der Ökonomie hatten nicht nur die Philosophen, sondern auch die Ökonomen selbst: Ein deutscher Zweig der Ökonomie, die Historische Schule, glaubte lange Zeit, einen Sonderweg abseits der internationalen Forschungstradition gehen zu müssen. Gustav v. Schmoller (1919) und andere gingen von eigenen Vorannahmen aus: Zum einen seien Menschen vor allem von vielen Arten *kultureller* Faktoren beeinflusst, nicht nur durch das Eigeninteresse. Deswegen könne die Ökonomie überhaupt keine überzeitlichen Gesetzmäßigkeiten erkennen. Zum anderen wollten die Vertreter dieser Schule dem Staat eine wesentlich größere Rolle zuerkennen. Der Staat soll, ähnlich wie bei Hegel, das Gemeinwohl sichern, etwa indem er zu ungleiche

<sup>6</sup> Vgl. etwa Kahl (2000).

Vermögensverhältnisse korrigiert. Staatseingriffe sollten hier nicht nur der Wettbewerbssicherung dienen, sondern ›höheren‹ Zielen.

Von Seiten der Philosophie sah es im 20. Jahrhundert nicht viel besser aus: Die meisten deutschen und deutschsprachigen Philosophen interessierten sich entweder so gut wie gar nicht für die Ökonomie (Heidegger und Jaspers), oder sie wandten sich ausdrücklich gegen sie. Letzteres traf sowohl auf Vertreter der analytischen Schule des Wiener Kreises zu, etwa auf Otto Neurath, der nach dem 1. Weltkrieg im Auftrag der Räterepubliken den Staatssozialismus in Bayern und Sachsen einführen sollte, als auch auf die (in der philosophischen Theorie) konträr ausgerichtete Frankfurter Schule. Deren Vertreter, vor allem Max Horkheimer und Theodor Adorno (1971), versuchten einen engen Zusammenhang zwischen Kapitalismus und Faschismus zu konstruieren – und diese Thesen wurden gerade in den 1960er Jahren außerordentlich populär. Völlig übersehen wurden dabei die ethischen Leistungen des Wettbewerbs.

## 2. Funktionen des Wettbewerbs

Der Wettbewerb bringt eine Reihe von ethisch erwünschten Effekten mit sich.

Als Beispiel sei die Liberalisierung des Telefonmarktes seit 1998 genannt: Hier hat die Aufhebung von Marktzugangsbeschränkungen zu einer drastischen Senkung der Preise für Endverbraucher geführt, z. T. von bis zu 90 %. Von dieser Preissenkung haben *alle* profitiert, und zwar einschließlich der betroffenen Telefonunternehmen und ihrer Mitarbeiter selbst. Voraussetzung für den Erfolg dieser Liberalisierung waren geschickt zugeschnittene Regeln, die den Wettbewerb erst ermöglichten – und nicht verhinderten. Die Entwicklung solcher Regeln hat denn auch jahrelange Vorarbeit seitens der Ökonomik erfordert. Insbesondere war die frühzeitige Einrichtung einer starken Regulierungsbehörde entscheidend dafür verantwortlich, dass der ehemalige Monopolist den (ethischen *und* ökonomischen) Zweck des Wettbewerbs nicht durch überhöhte Durchleitungsgebühren konterkarieren konnte.

Der umgekehrte Fall lässt sich bei der »Liberalisierung« der Energiemärkte seit 1998 beobachten: Die hier vorhandenen Regeln waren lange Zeit völlig ungenügend; sie haben nicht zur Entstehung eines Marktes geführt, der im Dienste der Menschen steht. Tatsächlich hat sich ein echter Wettbewerb überhaupt nicht entwickeln können, und zwar vor allem aufgrund des langjährigen Fehlens einer Regulierungsbehörde.

Damit zeigt sich hier einmal mehr, dass ein systematisches *Verhindern* von Wettbewerb in keiner Weise ethisch gerechtfertigt werden kann. Im Gegenteil: »Wettbewerb ist solidarischer als Teilen«<sup>7</sup>, wie K. Homann immer wieder

<sup>7</sup> Vgl. Homann/Blome-Drees (1992), S. 111.

betont hat. Diese Solidaritätsleistung zu erkennen beruht aber auf ökonomischen Erkenntnissen: Die systematischen Vorteile des Wettbewerbs – innerhalb geeigneter Regeln – hat bereits F. A. v. Hayek herausgestellt:

1. Wettbewerb belohnt Innovationen. Konkurrierende Akteure versuchen, jeweils als erste neue, effizientere Produktionsverfahren und Technologien zu entwickeln. Hayek (1994) spricht daher vom »Wettbewerb als Entdeckungsverfahren«. Wer als erster ein neues Produkt entwickelt und erfolgreich vermarktet, streicht Pioniergewinne ein.
2. Wettbewerb zwingt diejenigen Akteure, die nicht selbst innovativ sind, sich unverzüglich an die Innovatoren und ihre Marktleistungen anzupassen. Damit werden Anbieter diszipliniert und innovative, von den Menschen gewünschte Problemlösungen schnell verbreitet.
3. Allgemeiner gesprochen ist der Wettbewerb in Verbindung mit einem funktionierenden Preismechanismus ein überaus effizientes Instrument zur Verbreitung von »Wissen«. Eine zentrale Behörde, so Hayeks Hauptargument gegen die Planwirtschaft, könne niemals über die notwendigen Informationen zur Befriedigung der Bedürfnisse der Einzelnen verfügen, die in einem Markt enthalten sind.
4. Wettbewerb schafft zwar einerseits Machtpositionen (etwa für Pionierunternehmen), vor allem aber *zerstört* er sie. Bei funktionierender Konkurrenz kann kein Wettbewerber sicher sein, dass nicht andere Unternehmen mit neuen, überlegenden Lösungen auf dem Markt erscheinen. Machtpositionen können damit in einer Marktwirtschaft nicht von Dauer sein. Walter Eucken (1949) und Franz Böhm (1961) bezeichneten den Wettbewerb denn auch das beste Entmachtungsinstrument, das die Geschichte erfunden habe.

Dieser Gedanke lässt sich auch auf die Politik übertragen: Wettbewerb im politischen Bereich, etwa zwischen nationalen Rahmenordnungen im Zuge der Globalisierung, kann ebenfalls zu einer Erosion nationaler Machtpositionen führen. Gerade diese Entwicklung wird aber von vielen Menschen als bedrohlich empfunden, vor allem von jenen, die sich als Verlierer der Globalisierung sehen.<sup>8</sup> Der Wettbewerb hat ihre Positionen – bzw. die ihrer Arbeitgeber – erodieren lassen.

Der Wettbewerb, der zunächst Moral in modernen Marktwirtschaften unmöglich zu machen scheint, weil Akteure systematisch ausbeutbar werden, sorgt aber andererseits für einen breiten Massenwohlstand, auf den niemand verzichten will und der eine moralische Qualität hat: Die Wirtschaftsethik löst dann die Frage, ob wir nicht beides, Wettbewerb und Moral, zugleich haben können, durch die Unterscheidung zwischen Spielregeln und Spielzügen: Moral wird in die Spielregeln verlegt, und der Wettbewerb kann dann im Rahmen dieser Regeln seine

<sup>8</sup> Vgl. zur Ethik der Globalisierung die Beiträge in Homann/Koslowski/Lütge (2005).

moralische Vorzugswürdigkeit entfalten. Damit steht der Wettbewerb im Dienst moralischer Intentionen, im Dienst von sozialer Gerechtigkeit und Solidarität.<sup>9</sup>

Aber das anti-ökonomische Denken ist bis in die Wissenschaft hinein verbreitet – und gerade auch in der Wirtschaftsethik. So wird gefordert, die Unternehmen sollten ihre Gewinninteressen zurückstellen: Banken richteten sich zu stark an »Kriterien der Rentabilität« aus, sie sollten aber »mit stumpferem Bleistift rechnen«<sup>10</sup>, wenn es um Kreditvergabe gehe. Sie sollten nicht alles aus Sicht des Wettbewerbs und der Marktlogik sehen, sondern die ethische Perspektive einnehmen. Gerade das ist aber kein Ausweg. Wir können nicht *gegen* die ökonomischen Mechanismen arbeiten, sondern nur *in* und *mit* ihnen. Wenn mit dem »stumpferen Bleistift« gemeint ist, nicht in jeder Situation genaue Detailinformation zu verlangen, kann das sinnvoll sein. Wenn damit jedoch gemeint ist, generell die ökonomische Kalkulation auszusetzen, so ist dies ist weder ethisch noch ökonomisch vertretbar. Banken müssen sich an »Kriterien der Rentabilität« ausrichten – wir verlangen ja auch von Fußballschiedsrichtern nicht, dass sie sich an Kriterien der Barmherzigkeit orientieren.

### 3. Gegenwärtige Kritiker der Marktwirtschaft

Seit dem Ende des real existierenden Sozialismus ist die Flut an kapitalismuskritischen Arbeiten nicht abgeebbt. Sie speist sich aus unterschiedlichen Quellen und Hintergründen:

Eine Reihe von Stimmen aus den Reihen der christlichen Kirchen machte und macht Kapitalismus und Marktwirtschaft für viele Übel der Welt verantwortlich. Dies war eine der Überzeugungen des vorigen Papstes Johannes Paul II., und es war – jedenfalls bis zur Denkschrift »Unternehmerisches Handeln in evangelischer Perspektive« (2008) – auch eine zentrale Position der Evangelischen Kirche in Deutschland. Mittlerweile sind hier jedoch deutliche Veränderungen auszumachen.

Die klassische Form der aus der Arbeiterbewegung stammenden Kapitalismuskritik, ursprünglich fest verankert in den Gewerkschaften, in der SPD sowie im Arbeitnehmerflügel der CDU (Norbert Blüm), hat doch stark abgenommen. Klassenkampfparolen werden mittlerweile von den meisten politischen Akteuren vermieden.

International bedeutend sind nach wie vor die Stimmen von Globalisierungskritikern. Diese reichen von sehr emotional und moralisierend vorgetragenen Ausführungen eines Reverend Billy oder einer Arundhati Roy über theoretisch stärker begründete Positionen wie die eines Michel Chossudovsky (2002) oder

<sup>9</sup> Vgl. Homann/Lütge (2005).

<sup>10</sup> SZ-Gespräch mit Ulrich Thielemann. Süddeutsche Zeitung, (10./11./12.4.2004).

Noam Chomsky (2000) bis hin zu ökonomisch fundierten Ansätzen etwa von Joseph Stiglitz oder Amartya Sen, die nicht mehr als Kritiker der Marktwirtschaft angesehen werden können, sondern die Korrekturen im System vornehmen wollen. Auch einige prominente Philosophen sind hier zu finden, so etwa André Comte-Sponville (2009), der dem Kapitalismus jede Möglichkeit abspricht, über eine moralische Qualität zu verfügen.

Aber auch hier sind schon einige Einschränkungen vorzunehmen: Dass die ökonomisch fundierten Ansätze wie Stiglitz und Sen auf die Stärkung des Wettbewerbs zu Gunsten einer Verbesserung auch für die Armen setzen, überrascht sicher weniger. Erstaunlich ist aber doch, wenn ein prononcierter philosophischer Kritiker der Marktwirtschaft wie Alain Badiou, der selbst Maoist war und der die »Communist Hypothesis« auch noch 2010 am Leben erhalten will, dem Kapitalismus bei näherem Hinsehen zentral vorwirft, er führe zu *Gleichförmigkeit und Verflachung* (Badiou, 2010, S. 62 ff.) – das heißt, genau zu jener Situation, die mit Hilfe des Wettbewerbs beseitigt werden soll.

Und das gilt auch für viele andere Kapitalismuskritiker: wenn man genauer nachfragt, ob denn beispielsweise auch Anbieter für Bioprodukte, fair gehandelte und mit Gütesiegeln versehene Waren *effizient* wirtschaften sollen, wird dies in den seltensten Fällen verneint. Das heißt, man ist nicht grundsätzlich gegen die Ökonomie, sondern eher gegen bestimmte Formen, etwa gegen Monokultur und »Einheitsbrei«. Damit rennt man aber in der Ökonomie und in der (ökonomisch informierten) Wirtschaftsethik offene Türen ein: die im letzten Abschnitt beschriebenen Funktionen des Wettbewerbs enthalten ausdrücklich jene so wichtige »Entmachtungsfunktion« und vor allem die Förderung von Kreativität und Vielfalt.

#### 4. Zeitgemäße Kapitalismus-Kritik: Kapitalismus vs. Wettbewerb?

Die vorangegangenen Ausführungen legen nahe: Eine zeitgemäße Kapitalismuskritik sollte sich von der grundsätzlichen Frontstellung gegen die Ökonomie verabschieden und sich statt dessen für intensivierte Wettbewerb aussprechen. Parolen wie »Gegen die Macht der Konzerne« oder »Gegen die Bonzen« kann man dann einen veränderten Sinn zusprechen: Wir sind für (scharfen) Wettbewerb und gegen Monopole. Dem kann auch eine liberale Ökonomin zustimmen.

Und in dieser Weise hat sich teilweise bereits Lenin geäußert: In einer Rede von 1917 betont er, dass der Kapitalismus den Wettbewerb zerstöre (!) und dass der Sozialismus keineswegs den Wettbewerb *abschaffen*, sondern ihn durch das Aufbrechen von Monopolen erst in Gang setzen will (vgl. Lenin, 1961).<sup>11</sup>

<sup>11</sup> Allerdings schwebt Lenin Wettbewerb vor allem in den Bereichen Organisation und Administration vor.

Auf den Punkt gebracht hat diese Ansicht 2010 der britische Wirtschaftsminister Vince Cable, als er auf dem Parteitag der Liberaldemokraten äußerte, der Kapitalismus töte den Wettbewerb, wo er könne: »Capitalism takes no prisoners and kills competition when it can«. Hier wird Kapitalismus (nicht: Marktwirtschaft!) als Antipode des Wettbewerbs verstanden, und damit hat sich die semantische Frontstellung verändert: Als Kapitalismuskritiker hat man Misstrauen gegenüber Wettbewerbsbehindern statt Misstrauen gegenüber der Marktwirtschaft – *das* ist zeitgemäß.

## Literatur

- Badiou, Alain (2010). *The Communist Hypothesis*. London: Verso.
- Böhm, Franz (1961). Demokratie und ökonomische Macht. In: Institut für ausländisches und internationales Wirtschaftsrecht (Hrsg.), *Kartelle und Monopole im modernen Recht: Beiträge zum übernationalen und nationalen europäischen und amerikanischen Recht*, 2 Bde., Bd. 1, 3–24. Karlsruhe: Müller.
- Chomsky, Noam (2000). *Profit over People: Neoliberalismus und globale Weltordnung*. Hamburg: Europa Verlag.
- Chossudovsky, Michel (2002). *Global brutal. Der entfesselte Welthandel, die Armut, der Krieg*. Frankfurt: Zweitausendeins.
- Comte-Sponville, André (2009). *Kann Kapitalismus moralisch sein?*. Zürich: Diogenes.
- Eucken, Walter (1949). Die Wettbewerbsordnung und ihre Verwirklichung. In *ORDO*, Bd. 2, 1–99.
- Fichte, Johann G. (1917). *Der geschlossene Handelsstaat. Ein philosophischer Entwurf als Anhang zur Rechtslehre und Probe einer künftig zu liefernden Politik*. Leipzig: Insel (Original 1800).
- Hayek, Friedrich A. (1994). Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren. In *Freiburger Studien: gesammelte Aufsätze*, 2. Aufl.. Tübingen: Mohr, 249–265 (Original 1968).
- Homann, Karl & Blome-Drees, Franz (1992). *Wirtschafts- und Unternehmensethik*. Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht (UTB).
- Homann, Karl, Koslowski, Peter & Lütge, Christoph (Hrsg.). (2005). *Wirtschaftsethik der Globalisierung*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Homann, Karl & Lütge, Christoph (2005). *Einführung in die Wirtschaftsethik* (2. Aufl.). Münster: LIT.
- Horkheimer, Max & Adorno, Theodor W. (1971). *Dialektik der Aufklärung*. Frankfurt/M: Fischer.
- Kahl, Wolfgang (2000). *Die Staatsaufsicht*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Kant, Immanuel (1976 ff.). In Wilhelm Weischedel (Hrsg.), *Werkausgabe*, 12 Bde.. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Lenin, Wladimir I. (1961). Wie soll man den Wettbewerb organisieren?. In *Werke*, Band 26. Berlin: Dietz (Original 1917).
- Prien, Hans-Jürgen (1992). *Luthers Wirtschaftsethik*. Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht.
- Von Schmoller, Gustav (1919). *Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre*, 2 Bde. Berlin: Duncker & Humblot (Original 1900–1904).

## Keine sinnvolle Idee: Suffizienz aus Sicht einer modernen Ethik

Abstract: The idea of sufficiency originates from pre-modern thinking and has no place in today's society. On the contrary, the demand for moderation yields counterproductive consequences for both humans and the environment. Saving resources is undoubtedly important, but it only works within the economic logic and requires competition.

Der Suffizienzgedanke entstammt dem vormodernen Denken und hat in der heutigen Gesellschaft keinen Platz. Vielmehr zeitigt die Forderung nach Mäßigung kontraproduktive Folgen für Mensch und Umwelt. Ressourcen sparen ist zweifellos wichtig, klappt aber nur innerhalb der ökonomischen Logik – und braucht den Wettbewerb.

Will man die Suffizienzidee kritisch beleuchten, muss man sich zunächst die Frage stellen: Was ist mit Suffizienz gemeint? Ich werde hier – unvermeidlich etwas zugespitzt und idealtypisch – zwischen zwei unterschiedlichen Perspektiven differenzieren. In der ersten Perspektive bezeichnet Suffizienz eine Strategie, die auf die Reduzierung des Ressourcenverbrauchs um jeden Preis fokussiert ist. Es geht somit bei »Suffizienz 1« um das Sparen, um das Weniger-Verbrauchen, egal, wie sich Lebensstile und/oder wirtschaftliche Entwicklung verändern.

Die zweite Perspektive, die ich »Suffizienz 2« nenne, ist dagegen bescheidener: Ihr geht es letztlich (»nur«) um Nachhaltigkeit. Suffizienz 2 kann sich auch mit aufwendigen Lebensstilen und einem weiterhin brummenden Wirtschaftsmotor abfinden, solange die dabei verwendeten Ressourcen in nachhaltiger Weise eingesetzt und auch wieder regeneriert werden.

Die zweite Perspektive ist mit ökonomischen Ansätzen voll vereinbar: Sie weist auf die Unterscheidung zwischen kurz- und langfristiger Sichtweise hin. Sich hier zu bescheiden, ist nichts anderes als eine von vielen Investitionen, so wie sie Unternehmen ständig tätigen. Unternehmen investieren in Produktentwicklung, Forschung, Marketing, ihre Reputation und anderes. In der gleichen Weise kann nachhaltiges Wirtschaften als Investition in die langfristige Sicherung der Grundlagen unserer Gesellschaft gelten – aber ohne dass von den Einzelnen dabei verlangt wird, ihre Lebensweise fundamental umzustellen und sich dauerhaft zu mäßigen.

Genau das fordert aber die erste Perspektive. Die Grundgedanken der Suffizienz 1 stammen aus der vormodernen Gesellschaft, aus der Gesellschaft der

Kleingruppe, in der die Menschen den größten Teil ihrer kulturellen Geschichte verbracht haben. In dieser vormodernen Gesellschaft (paradigmatisch dafür steht die antike Polis) herrschte ein Nullwachstum. Die Gesellschaft spielte Nullsummenspiele, in denen der Gewinn des einen notwendig der Verlust eines anderen war. Das war das zwangsläufige Ergebnis einer Situation, in der es kein dauerhaftes, systematisches Wirtschaftswachstum gab: Wenn der Kuchen insgesamt nicht wächst, so kann er nur anders verteilt werden. Der erfolgreiche Florentiner Kaufmann Giovanni Rucellai brachte dies im 15. Jahrhundert auf den Punkt: »Indem ich reich bin, mache ich andere, die ich vielleicht gar nicht kenne, arm.«<sup>1</sup> Folgerichtig entwickelte die Ethik als Reaktion auf diese Situation eine Ethik der Mäßigung.<sup>2</sup> Die traditionelle Ethik ruft die Einzelnen dazu auf, sich zu bescheiden, sich zu mäßigen, nicht zu gierig zu sein und sich etwa mit ausreichenden oder maßvollen Gewinnen zufriedenzugeben. Besonders prägnant kam diese Ethik der Mäßigung im Zinsverbot der Antike und des Mittelalters sowie in der Vorstellung eines gerechten Preises zum Ausdruck.

## 1. Wettbewerb ist solidarischer als Teilen

Heute aber leben wir in der modernen Gesellschaft, einer Gesellschaft, die sich bereits seit zwei Jahrhunderten aus der Subsistenzfalle gelöst hat und ein historisch unvergleichbares Wachstum aufweist. Seit 200 Jahren liegt das Einkommenswachstum in den klassischen Industrieländern im Durchschnitt bei 1,5 Prozent. Das heißt, wir spielen – mit scharfem Wettbewerb – Positivsummenspiele, in denen es möglich ist, prinzipiell alle Betroffenen besserzustellen. Daraus ergeben sich Folgerungen für die Ethik: Unsere traditionelle Ethik denkt immer noch in den Nullsummenspielen der Vormoderne. Sie fordert uns auf zu teilen, gewissermaßen zu opfern – und uns systematisch zu mäßigen. Aber die Ethik hinkt hinterher – denn unsere Gesellschaft hat sich fundamental gewandelt. Die Forderung nach Mäßigung, auch die Forderung nach Suffizienz, ist im scharfen Wettbewerb der modernen globalisierten Gesellschaft kontraproduktiv. Wir können eben nicht wollen, dass die Unternehmen sich mäßigen, sondern wir wollen, dass die Anbieter – auch gerade Anbieter von ökologisch wertvollen, nachhaltigen oder Bioprodukten – einander scharfe Konkurrenz machen.

Wettbewerb, das ist eine der klassischen Lektionen der Ökonomik, erbringt eine Reihe von ethisch wertvollen Leistungen<sup>3</sup>. Er belohnt Innovationen, er

<sup>1</sup> Vgl. dazu McCloskey, Deirdre (2006): *The Bourgeois Virtues*. Chicago.

<sup>2</sup> Lütge, Christoph (2009): Gegen eine Ethik der Mäßigung. In: Gentinetta, Katja/Horn, Karen (Hrsg.): *Abschied von der Gerechtigkeit: Für eine Neujustierung von Freiheit und Gleichheit im Zeichen der Krise*. Frankfurt a. M., S. 99–106.

<sup>3</sup> Vgl. von Hayek, Friedrich August (1994): Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren. In: *Freiburger Studien – Gesammelte Aufsätze*. Tübingen, S. 249–265.

zwingt die Konkurrenten, sich an diese Innovationen anzupassen, er lässt Machtpositionen unter Druck geraten und erodieren. Diese Leistungen kann der Wettbewerb jedoch nur erfüllen, wenn die einzelnen Anbieter sich gerade nicht mäßigen. Der Wirtschaftsethiker Karl Homann drückt es so aus: Wettbewerb ist solidarischer als Teilen. Das gilt jedenfalls unter Globalisierungsbedingungen mit scharfem Wettbewerb.

## 2. Anlass zum Optimismus

Aus dem globalen Wettbewerb können und sollten wir nicht aussteigen. Niemandem ist damit gedient, wenn wir uns lokal der Suffizienzidee verschreiben, während an anderen Orten weiterhin Raubbau in beliebigem Stil betrieben würde. Es ist illusorisch zu glauben, dass man auch nur mit gutem Beispiel vorangehen und damit tatsächlich Erfolg haben kann, wenn man schlicht ressourcenreduzierte Lebensstile predigt. Der Wettbewerb lässt dies nicht systematisch zu. Es funktioniert bei manchen Produkten, bei denen es gelingt, aus dem ursprünglich idealistischen Gedanken eine erfolgreiche Geschäftsidee zu machen, so zum Beispiel bei vielen Bio- und Fair-Trade-Produkten, die in Deutschland wie auch in einigen anderen Ländern einen Boom erleben. Es funktioniert aber beispielsweise nicht beim Drei-Liter-Auto; den VW Lupo musste VW 2005 mangels hinreichenden Absatzes wieder vom Markt nehmen. Das heißt, Ressourcen sparen ist zwar sinnvoll, aber man darf dies nicht gegen die ökonomische Logik und gegen den Wettbewerb denken und fordern. Es lässt sich nur in und mit der ökonomischen Logik umsetzen. Und hier gibt es durchaus Anlass zum Optimismus: Wir sehen, dass Wettbewerb nicht zwangsläufig zu immer steigendem Ressourcenverbrauch führt, sondern dass in vielen Branchen Unternehmen durchaus Erfolge dabei erzielen, den Ressourcenverbrauch zu senken.

Das gilt nicht nur in Deutschland. Auch ein Land wie China investiert seit Jahren massiv in Ökologie. Aber es mäßigt sich dabei gerade nicht und es orientiert sich nicht am Ideal der Suffizienz. 2012 hatte China mit insgesamt etwa 70 Milliarden US-Dollar den höchsten Anteil an den weltweit in Umwelttechnologien und erneuerbare Energien investierten Mitteln. Nach weiteren internen Berichten der chinesischen Regierung sind nach 2020 sogar jedes Jahr zusätzlich weitere 243 Milliarden US-Dollar in den Umweltsektor zu investieren, um drohende ökologische Katastrophen noch verhindern zu können. Und China geht intern sogar davon aus, dass dies nicht reichen wird, sondern dass langfristig weitere zwei Prozent des Bruttoinlandsprodukts, das heißt zurzeit (Stand: 2013) etwa 160 Milliarden US-Dollar, jährlich zusätzlich nötig sein werden, um die ökologische Wende zu schaffen.<sup>4</sup> Das würde die jährlichen Ausgaben für

<sup>4</sup> <http://green.wiwo.de/umweltschutz-fur-china-wird-es-richtig-teuer> (27.3.2013)

Umweltschutzmaßnahmen in China auf insgesamt fast eine halbe Billion US-Dollar pro Jahr, umgerechnet etwa 380 Milliarden Euro, steigen lassen. Zum Vergleich: Die gesamten Umweltschutzausgaben Deutschlands betragen 2013 etwa 35 Milliarden Euro. Mit seinen Anstrengungen will China unter anderem den Anteil erneuerbarer Energien landesweit auf 15 Prozent bis 2020 erhöhen. Bis 2015 soll die Windkraft eine Leistung von 100 Gigawatt erreichen, Deutschland erzeugte im Jahr 2011 etwa 54 Gigawatt durch beides, Wind- und Solarkraft.<sup>5</sup> Weitere Ziele sind, die CO<sub>2</sub>-Emissionen massiv zu verringern, Smog und Wasserverschmutzung zu bekämpfen und fruchtbares Land vor der Zerstörung zu retten. Die Elektromobilität will das Land bis 2020 mit umgerechnet elf Milliarden Euro fördern, bis dahin soll es in China fünf Millionen Elektrofahrzeuge geben.<sup>6</sup>

Letztlich entstammt die Suffizienzidee einem vormodernen Denken, das sich an den Bedingungen der Gesellschaften früherer Zeiten orientiert. Dabei waren, wie wir an vielen Beispielen sehen, auch autarke Gesellschaften nicht zwingend besonders umweltfreundlich, sie hatten nur häufig nicht die technischen und organisatorischen Möglichkeiten, die schädlichen Seiten ihres Lebensstils in größerem Maße auszuleben. Nach allem, was wir wissen, sind auch Ureinwohner(innen) Amerikas, Australiens oder Madagaskars für das Aussterben von Tierarten und anderen Raubbau an der Natur verantwortlich.

### 3. Nachhaltigkeit zum Produktionsfaktor machen

Ressourcenschonung ist eine sinnvolle und wichtige Idee, deren Umsetzung gerade durch die Unternehmen zu unterstützen und mit Anreizen zu versehen ist. Regeln hierfür, die diese Umsetzung im globalen Rahmen wettbewerbskompatibel werden lassen, sind auch aus ethischer Sicht wünschenswert. Die Idee der Suffizienz ist dagegen keine sinnvolle. Sie hilft auch der Umwelt nicht. Wenn ein Autor wie der Sozialpsychologe Harald Welzer eine »Welt ohne Wachstum« fordert und gegen einen »Wachstumsfetischismus« wettet, so geriert er sich dabei lediglich als Verfechter eines Ideals, das sich nicht nur längst selbst überholt hat, sondern das auch für beide, Umwelt und Menschen, kontraproduktiv wäre.

Mehr zu wollen ist Teil des Menschseins – und das muss nicht heißen, mehr materielle Güter zu besitzen, sondern kann sich auf ganz andere Dinge beziehen, auf mehr Zeit und Muße, bessere Gesundheit, einen angenehmeren Freundeskreis, ein erfüllteres Privatleben und dergleichen mehr. Aber stehen bleiben zu wollen, das heißt im Grunde nur, sich auf seinen Lorbeeren auszuruhen, satt und selbstzufrieden zu sein. Genau das, was die Menschen in den meisten Teilen der

<sup>5</sup> <http://green.wiwo.de/umwelt-china-steht-vor-einem-oko-kollaps> (19.12.2012).

<sup>6</sup> VDI-Nachrichten vom 27.5.2011.

Welt, insbesondere jenen, denen es (noch) nicht so gut geht, nicht wollen. Nicht nur Mäßigung, auch hungrig sein auf mehr sollte als Tugend gelten.

Wir können den Tiger der Ressourcennutzung weder bekämpfen noch ignorieren, wir müssen ihn reiten. Wir können nicht vor der Verantwortung weglaufen, im Wettbewerb zu bestehen und in dieser Weise die Grundlagen für zukünftige Generationen zu sichern. Dabei hilft auch der Moralismus und Anti-Ökonomismus vieler Vertreter(innen) der Suffizienz nicht, die von Einzelnen verlangt, ihre Lebensweise fundamental umzustellen und sich dauerhaft zu mäßigen. Nachhaltigkeit muss im Interesse von Unternehmen liegen, sie muss zum Produktionsfaktor werden. Aber dann geht es weiterhin um – qualitatives, nachhaltiges, und dennoch – Wachstum.

## Literatur

- McCloskey, D. (2006). *The Bourgeois Virtues*. Chicago.
- Lütge, C. (2009). Gegen eine Ethik der Mäßigung. In K. Gentinetta & K. Horn (Eds.), *Abschied von der Gerechtigkeit: Für eine Neujustierung von Freiheit und Gleichheit im Zeichen der Krise* (pp. 99–106). Frankfurt a. M.
- Hayek, F. A. (1994). Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren. In *Freiburger Studien – Gesammelte Aufsätze* (pp. 249–265). Tübingen.
- Green.wiwo.de. (2013, March 27). Umweltschutz: Für China wird es richtig teuer. Retrieved from <http://green.wiwo.de/umweltschutz-fur-china-wird-es-richtig-teuer>
- Green.wiwo.de. (2012, December 19). Umwelt: China steht vor einem Öko-Kollaps. Retrieved from <http://green.wiwo.de/umwelt-china-steht-vor-einem-oko-kollaps>
- VDI-Nachrichten. (2011, May 27)

## Wettbewerb der Solidarsysteme\*

Abstract: Since the collapse of the Soviet Union, there has been a wide consensus in society and science that a modern society cannot do without a market economy. The current political and academic debate revolves primarily around the question of what kind of social system a modern society needs. This question includes important normative as well as instrumental aspects. In this essay, we want to explore how modern societies can best achieve progress in both dimensions. The standard response – politically and academically – is that we can best improve our social system through piecemeal engineering. According to the standard view, our social system's improvements should be democratically legitimized and implemented nationwide. In this essay, we want to oppose this consensus and raise whether competition between decentralized social systems would not be a more apt means to reach shared goals. The motivating idea behind this essay is not to present a fully-fledged theory but to question some of the standard presumptions for piecemeal engineering that is often directed against institutional competition in the realm of social systems.

Seit dem Zusammenbruch der Sowjetunion besteht in weiten Teilen der Gesellschaft und der Wissenschaft Einigkeit darüber, dass eine moderne Gesellschaft nicht ohne Marktwirtschaft auskommt. Die politische und akademische Diskussion dreht sich heute vor allem um die Frage, wie die zur Marktwirtschaft passenden Solidarsysteme am besten ausgestaltet werden können. Die Frage nach der Ausgestaltung hat dabei sowohl normative als auch instrumentelle Bestandteile.

In diesem Essay möchten wir der Frage nachgehen, wie wir gesellschaftlich am besten Fortschritt in beiden Dimensionen erreichen können. Die Standard-Antwort – sowohl politisch als auch akademisch – ist, dass wir unser Sozialsystem am besten durch piecemeal-engineering verbessern können. Die Verbesserungen des Sozialstaates sollten dabei demokratisch legitimiert und weitestgehend zentralistisch gesteuert werden. Wir möchten in diesem Aufsatz diesem Konsens entgegentreten und fragen, ob nicht ein Wettbewerb der Sozialsysteme eventuell zu besseren Ergebnissen führen könnte.

Wir möchten dabei wie folgt vorgehen. Im ersten Teil werden wir unseren methodischen Ansatz vorstellen und gegen die deliberative Methode abgrenzen. Im zweiten Teil möchten wir zunächst der Frage nachgehen, warum wir

---

\* Zusammen mit Julian Müller.

gesellschaftlich überhaupt auf Wettbewerbsprozesse setzen. Um ein besseres Verständnis für die epistemischen Vorzüge von gut justierten Wettbewerbssystemen zu bekommen, möchten wir im ersten Teilstück des zweiten Kapitels auf einige epistemische und motivationale Schwächen von zentralistischer Planung durch Experten-Gremien aufmerksam machen. Im zweiten Teilstück werden wir zeigen, wie ein gut justiertes Wettbewerbssystem diese epistemischen und motivationalen Probleme lösen oder zumindest ameliorieren kann. Wir hoffen dabei auch einen genuin neuen Beitrag zum epistemischen Verständnis von Wettbewerbssystemen zu leisten.

Im dritten Abschnitt soll es darum gehen, einen der zentralen Einwände gegen System-Wettbewerb zu diskutieren. Die zentrale Befürchtung, auf die es hier gilt einzugehen, ist, dass ein Wettbewerb der Solidarsysteme zu einem *Race to the bottom* und somit zur »Erosion des Wohlfahrtsstaates« führen könnte. Im Ganzen möchten wir hier noch kein fertiges Argument für den Wettbewerb von Solidarsystemen präsentieren, sondern vielmehr die Tür zu einer breiteren Diskussion öffnen.

## 1. Problemaufriss aus ordnungsethischer Perspektive

Einen zentralen Unterschied zwischen der Ordnungsethik und traditioneller Ethik (was hier die Politische Philosophie einschließen soll) kann man sehr gut im unterschiedlichen Umgang mit dem Begriff »Solidarität« veranschaulichen. Die traditionelle Ethik fragt danach, was »Solidarität« ist, was Solidarität vom Einzelnen und von der Gesellschaft verlangt. Sie bemüht sich ferner um die Begriffsbestimmung und -abgrenzung. David Heyd untersucht in dieser Weise etwa die Beziehung zwischen Gerechtigkeit und Solidarität<sup>1</sup>, und Francis J. Schweigert setzt sich mit dem Verhältnis von Subsidiarität und Solidarität auseinander<sup>2</sup>. Andere Philosophen fragen nach der Reichweite solidarischer Verpflichtungen.<sup>3</sup> Jürgen Habermas dagegen setzt auf Solidarität, um den europäischen Einigungsprozess voranzutreiben und zu vertiefen.<sup>4</sup>

Entwürfe in der traditionellen Ethik, die sich mit solchen Fragen beschäftigen, sind – im Schema von Gutman und Thompson – meist Theorien erster Ordnung. Theorien erster Ordnung, so Gutmann, »seek to resolve moral disagreement by

<sup>1</sup> David Heyd, »Justice and Solidarity: The Contractarian Case against Global Justice«, *Journal of Social Philosophy*, Vol. 38 No. 1, 2007, 112–130.

<sup>2</sup> Francis J. Schweigert, »Solidarity and Subsidiarity: Complementary Principles of Community Development«, *Journal of Social Philosophy*, Vol. 33 No. 1, Spring 2002, 33–44.

<sup>3</sup> Hauke Brunkhorst, »Globalizing Solidarity: The Destiny of Democratic Solidarity in the Times of Global Capitalism, Global Religion, and the Global Public«, *Journal of Social Philosophy*, Vol. 38 No. 1, Spring 2007, 93–111.

<sup>4</sup> Jürgen Habermas, »Im Sog der Technokratie. Ein Plädoyer für europäische Solidarität«, in: *Im Sog der Technokratie – Kleine Politische Schriften XII*, Berlin, Suhrkamp, 2013, 82–114.

demonstrating that alternative theories and principles should be rejected. The aim of each is to be the lone theory capable of resolving moral disagreement. [...] Each theory claims to resolve moral conflict, but does so in ways that require rejecting the principles of its rivals.« Die Ordnungsethik dagegen basiert auf der Prämisse, dass die meisten Diskussionen zwischen Theorien erster Ordnung letztlich nicht auflösbar bzw. entscheidbar sind. Die Pluralität von moralischen Konzeptionen und die Diversität von moralischen Werthaltungen stellen für die Ordnungsethik ein unhintergebares Datum dar, ein Faktum der Moderne. Die zentrale Fragestellung der Ordnungsethik ist, wie konkrete Probleme der modernen Gesellschaft, gegeben einen unhintergebaren Wertepluralismus, so weit wie möglich zur Zufriedenstellung aller gelöst werden können. Das zentrale normative Kriterium der Ordnungsethik ist dabei Konsens durch Besserstellung aller. Die Ordnungsethik ist damit eine ethische Theorie zweiter Ordnung. »Second-order theories«, so Gutmann and Thompson »are *about* other theories in the sense that they provide ways of dealing with the claims of conflicting first-order theories.«<sup>5</sup>

Das Problem, mit dem wir uns in diesem Essay auseinandersetzen möchten, betrifft nationalstaatliche Solidarsysteme – also institutionalisierte Solidarität. Eine der zentralen Fragen der Gegenwart ist, wie Solidarität vor dem Hintergrund von Pluralismus, verstärkter Migration und globaler Konkurrenz gedacht und ausgestaltet werden soll. Das Problem, mit dem wir bei der Ausgestaltung von Solidarsystemen konfrontiert sind, ist dabei ein Dreifaches:

1. Die akademische Suche nach einem adäquaten Solidarsystem führt zu keinem eindeutigen Ergebnis, sondern vielmehr zu ideologischen Stand-offs.
2. Der akademische Stand-off spiegelt sich in der Politik als Reformstau wider.
3. In der Konsequenz führt dies oft zu wachsenden Schuldenbergen und Politikverdrossenheit.

Einige Erläuterungen sind hier angebracht. Das Problem von philosophisch-akademischen Stand-offs ist nicht nur ein Problem der normativen Ethik. Dieses Problem findet sich ebenso wieder in den Sozialwissenschaften. So gibt es etwa ganz unterschiedliche Vorschläge zur Ausgestaltung unserer Renten- und Schulsysteme, unserer Krankenversicherung oder der Arbeitsmarktpolitik. Auch wenn manche dieser Diskussionen auf unterschiedliche Zielfunktionen zurückzuführen sind, so sind es viele dieser Streitigkeiten nicht. Sowohl die Tiefe als auch die Breite der Divergenzen in der sozial- und wirtschaftswissenschaftlichen Theoriebildung sollte dabei nicht unterschätzt werden. Es ist etwa in keiner Weise klar, um ein Beispiel aus der Politischen Philosophie zu bemühen, was für ein Institutionenset Rawls' Theorie der Gerechtigkeit am besten umsetzt.

---

<sup>5</sup> A. Gutmann und D. Thompson, *Why deliberative democracy?*, Princeton, NJ: Princeton Univ. Press, 2004, 13.

Bekanntermaßen war Rawls selbst der Ansicht, dass eine »property-owning democracy«<sup>6</sup> oder eine bestimmte Spielart von »democratic socialism«<sup>7</sup> wohl am geeignetsten wäre, um seine Gerechtigkeitsforderungen umzusetzen. Wie Kofman jedoch bemerkt, könnte es auch durchaus sein, dass ein Minimalstaat im Sinne von Milton Friedman die Gerechtigkeitsgrundsätze von Rawls am besten erfüllt.<sup>8</sup>

Nach dieser Exkursion in die unterliegenden Schwierigkeiten von sozialwissenschaftlicher und normativer Theoriebildung wollen wir uns wieder der Problemstellung widmen. Unser Bestreben in diesem Essay ist nicht, einen weiteren Vorschlag zur Ausgestaltung unserer Solidarsysteme zu machen – obwohl diese Themen sehr wichtig sind, aber gleichzeitig auch ordnungsethische Beiträge zu vielen Subsystemen des deutschen Sozial- und Solidarsystems bereits bestehen.<sup>9</sup> Die Fragestellung, der wir uns in diesem Beitrag widmen, ist abstrakter und betrifft die Suche nach effizienteren und normativ wünschenswerteren Solidarsystemen oder zumindest Teilstücken solcher Systeme.

Bevor wir allerdings unseren eigenen Ansatz vorstellen, wollen wir kurz einen Überblick über den vorherrschenden Ansatz zum Umgang mit verschiedenen ethischen Theorien erster Ordnung geben. Der vorherrschende Ansatz, zumindest in Deutschland, ist sicherlich die Deliberative Demokratie. Im Duktus der Ordnungsethik kann der Ansatz der Deliberativen Demokratie als Zähmungsphilosophie verstanden werden. In der deliberativen Theoriebildung werden verschiedene Theorien erster Ordnung als Rivalen wahrgenommen, deren Konflikt potentiell gefährlich ist.<sup>10</sup> Während ältere Versionen von Deliberativer Demokratie zumindest noch auf die Erzielung von Konsens durch Deliberation gehofft haben, stellen moderne Versionen von Deliberativer Demokratie auf Kompromiss-Findung ab. Auch die gerade im angelsächsischen Bereich verbreitenden Vertragstheorien sehen divergierende sozio-ökonomische und normative Perspektiven in erster Linie als Problem. Dieses Problem lösen Vertragstheorien durch eine normalisierende Modellierung der Agenten. In seinen *Lectures on the History of Political Philosophy* macht Rawls diesen Punkt deutlich: »a normalization of interests attributed to the parties« is »common to social contract doctrines«<sup>11</sup>.

<sup>6</sup> Rawls, J. und E. Kelly, *Justice as fairness. A restatement*, London, Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press, 2001, p. 138.

<sup>7</sup> Ebd.

<sup>8</sup> Kofman, D., »How insensitive: principles, fact and normative grounds in Cohen's critique of Rawls«, in: *Socialist Studies / Études socialistes*, 8, 1, 2012, 249.

<sup>9</sup> Homann, K. und Blome-Drees, F., *Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1992, 54ff.

<sup>10</sup> Rawls spricht hier von einem »generalized prisoner's dilemma«.

<sup>11</sup> John Rawls, *Lectures on the History of Political Philosophy*, Samuel Freeman (Hrsg.), Cambridge, MA: Harvard University Press, 2007, 226.

Die Ordnungsethik indes begreift menschliche Tatkraft und Kreativität, sei es im ökonomischen oder politischen Bereich, erst einmal als potentielle *Ressource* für gesellschaftlichen Fortschritt. Die Ordnungsethik hat immer schon – in Anlehnung u. a. an Adam Smith und James Buchanan – geltend gemacht, dass es eine Frage der Regeln ist, ob Gier oder Eigeninteresse der Gesellschaft schadet oder nutzt. Die Zähmung, so betont die Ordnungsethik seit Jahrzehnten, hat in modernen Gesellschaften kontraproduktive Folgen. Anstatt die Triebkraft des Einzelnen zu zähmen, gilt es, sie unter einer geeigneten Wettbewerbsordnung zu entfesseln.<sup>12</sup> Der gleiche Gedanke liegt zugrunde, wenn wir nun in Bezug auf die Gestaltung von Solidarsystemen formulieren: *Ob divergierende normative und sozio-ökonomische Perspektiven, kurz: politische Kreativität, dem Allgemeinwohl dienlich oder abträglich sind, hängt von den Spielregeln ab.* Diese Analogie soll uns vor allem als Suchheuristik dienen. In diesem Text wollen wir vor allen Dingen die Frage aufwerfen, ob ein Wettbewerbssystem vorstellbar ist, in dem politische Kreativität – in ähnlicher Weise wie Eigeninteresse im Markt – zum Wohle aller eingespannt werden kann. Oder anders: Kann ein Wettbewerb der Solidarsysteme divergierende politische Ideale ähnlich fruchtbar machen wie der Wettbewerb das Eigeninteresse?

Obwohl die Idee von einer Wettbewerbsordnung für Solidarsysteme für viele erste einmal ungewöhnlich klingen mag, so muss doch darauf hingewiesen werden, dass viele der großen Denker der Philosophiegeschichte politischen Systemwettbewerb durchaus positiv bewertet haben. So urteilt Hume in *Of the Rise and Progress of the Arts and Sciences*:

»Nothing is more favorable to the rise of politeness and learning than a number of neighbouring and independent states connected together by commerce and policy.«<sup>13</sup>

Auch Kant äußert sich sehr optimistisch zur Wirkung von zwischenstaatlicher Konkurrenz, so schreibt er 1784 in seiner »Idee zu einer Allgemeinen Geschichte in weltbürgerlicher Absicht«:

»Jetzt sind die Staaten schon in einem so künstlichen Verhältnisse gegen einander, daß keiner in der inneren Cultur nachlassen kann, ohne gegen die andern an Macht und Einfluß zu verlieren; also ist, wo nicht der Fortschritt, dennoch die Erhaltung dieses Zwecks der Natur selbst durch die ehrsüchtigen Absichten derselben ziemlich gesichert. Ferner: bürgerliche Freiheit kann jetzt auch nicht sehr wohl angetastet werden, ohne den Nachteil davon in allen Gewerben, vornehmlich dem Handel, dadurch aber auch die Abnahme der Kräfte des Staats im äußeren Verhältnisse zu fühlen. [...] Obgleich z. B. unsere Weltregierer zu öffentlichen Erziehungsanstalten und überhaupt zu allem, was das Weltbeste betrifft, für jetzt kein Geld übrig haben, weil alles auf den künftigen Krieg schon zum

<sup>12</sup> Christoph Lütge, *Wirtschaftsethik ohne Illusionen: Ordnungstheoretische Reflexionen*, Tübingen: Mohr Siebeck, Tübingen, 2012, 108.

<sup>13</sup> David Hume, »Of the Rise and Progress of the Arts and Sciences«, in: Eugene F. Miller (Hrsg.), *David Hume: Essays, Moral, Political and Literary*, Indianapolis: Liberty Fund, S. 119.

Voraus verrechnet ist: so werden sie doch ihren eigenen Vortheil darin finden, die obzwar schwachen und langsamen eigenen Bemühungen ihres Volkes in diesem Stücke wenigstens nicht zu hindern.«<sup>14</sup>

Es ist bemerkenswert, dass gerade Kant im Politischen nicht auf die moralische Besserung der Herrscher setzt, sondern auf Wettbewerb. Nicht die Liebe zum Volk wird die Herrscher dazu bringen, vernünftige Politik zu betreiben, sondern der Wettbewerb um das Wohlwollen der Bevölkerung. Kant ist mit dieser Position keineswegs alleine, auch Ferguson, Rousseau, Lord Acton und viele weitere Philosophen betonen die Wichtigkeit von politischem Wettbewerb, um den Souverän in Schach zu halten.<sup>15</sup> Gleichzeitig sind sich die Philosophen der Aufklärung bewusst, dass die *Philosophie selbst* ihre Wurzeln in der griechischen Antike – also im Wettstreit der Poleis – geschlagen hat.

Diese kurze Exkursion in Geschichte der Politischen Philosophie bestätigt, dass es zumindest aus philosophischer Sicht Anhaltspunkte gibt, sich über politischen Systemwettbewerb tiefere Gedanken zu machen.

## 2. Wettbewerb der Solidarsysteme

Die moderne Gesellschaft ist eine Wettbewerbsgesellschaft. Wie selbst der Erzliberale Friedrich August von Hayek eingesteht, verlangen die Regeln der modernen Gesellschaft vieles von uns, »was für uns angenehm ist, so z.B. dass andere mit uns Wettbewerb treiben.«<sup>16</sup> Auch widerspricht es unserem intuitiven Verständnis von Gerechtigkeit, dass immer wieder größere und kleinere Firmen Bankrott anmelden müssen und so – zumindest für eine gewisse Zeit – die Angestellten der Firma in die Arbeitslosigkeit entlassen werden. Mill fasst die Position der Wettbewerbsgegner präzise zusammen, wenn er schreibt:

»Morally considered [the evils of individual competition] are obvious. It is the parent of envy, hatred, and all uncharitableness; it makes everyone the natural enemy of all others who cross his path, and every one's path is liable to be crossed.«<sup>17</sup>

<sup>14</sup> Immanuel Kant, »Idee zu einer allgemeinen Geschichte in weltbürgerlicher Absicht«, in: G. Hartenstein, Immanuel Kant's Sämtliche Werke in chronologischer Reihenfolge, Leipzig: Leopold Voss, 1867: 153–154.

<sup>15</sup> Vgl. Christoph Lütge, Ethik des Wettbewerbs: Über Konkurrenz und Moral, München: Beck, 2014. Eine gute Übersicht bietet auch: Roland Vaubel, »A history of thought on institutional competition«, in A. Bergh, R. Höijer, (Hrsg.), Institutional competition, New thinking in political economy, Cheltenham, UK, Northampton, MA: Edward Elgar, 2008.

<sup>16</sup> Friedrich A. v. Hayek, Die drei Quellen der menschlichen Werte, Tübingen: Vorträge und Aufsätze/ Walter Eucken Institut, Vol. 70, J. C. B. Mohr, 1979, 36.

<sup>17</sup> John S. Mill, Chapters on Socialism, in: S Collini (Hrsg.), On Liberty and Other Writings, Cambridge: Cambridge University Press, 1989, 233.

Warum, so stellt sich die Frage, setzt die moderne Gesellschaft trotzdem auf eine wettbewerbliche Ordnung in Wirtschaft und Wissenschaft? Diese Frage lässt sich am besten durch einen Vergleich illuminieren: Um einen Eindruck von der epistemischen Leistungsfähigkeit von Wettbewerbsordnungen zu vermitteln, bietet sich der Kontrast zur Wissensaggregation und Entscheidungsfindung durch expertokratische Zentralplanung an. In 2.1–2.3 wollen wir einige der epistemischen, motivationalen und ethischen Probleme von expertokratischer Zentralsteuerung betrachten. In 2.4–2.5 werden wir darstellen, wie ein gut justiertes Wettbewerbssystem genau die Schwächen, die expertokratische Beratung und Planung mit sich bringt, überwindet oder zumindest amelioriert.

### 2.1 Das Argument für Experten-Deliberation

In einer Welt, in der die Menschen mit vollständiger Rationalität und vollständigem Wissen ausgestattet wären, benötigte man keine Beratungsprozesse. In der realen Welt dagegen besitzen Individuen ganz unterschiedliche Wissensvorräte. Darüber hinaus haben Menschen oft falsche Vorstellungen und begehen einfache logische Fehler im Denken. In einer solchen Welt macht es Sinn, über schwierige Probleme gemeinsam nachzudenken, Wissen miteinander zu teilen und die eigenen Hypothesen kritisch durch andere prüfen zu lassen. Die Vorteile von Beratungsprozessen für die Beschlussfindung wurden bereits sehr früh in der Geschichte der Philosophie herausgestellt, so z. B. von Aristoteles:

»Denn die Menge, von der der einzelne kein tüchtiger Mann ist, scheint doch in ihrer Gesamtheit besser sein zu können als jene Besten; nicht jeder Einzelne für sich, sondern die Gesamtheit, so wie die Speisungen, zu denen viele beigetragen haben, besser sein können als jene, die ein Einzelner veranstaltet. Denn es sind viele, und jeder hat einen Teil an Tugend und Einsicht.«<sup>18</sup>

Aristoteles' These – in der Philosophie auch als *Summierungsthese* bekannt – hat intuitiv eine große Anziehungskraft. Auch deckt sich diese Intuition mit unserer alltäglichen Praxis. Bevor wir wichtige Entscheidungen treffen, beraten wir mit sachkundigen Freunden. Gleichsam scheint zu folgen: wenn Gruppen sehr gut darin sind, Wissen zu aggregieren, so sollte die Deliberation von Experten zu den besten denkbaren Entscheidungen führen. Wenn dem so ist, stellt sich die Frage, warum wir weder in der Wissenschaft noch in der Wirtschaft auf expertokratische Zentralplanung setzen, sondern gut justierten Wettbewerbsordnungen vertrauen.

<sup>18</sup> Aristoteles: Politik. Übersetzt und herausgegeben von Olof Gigon. 10. Auflage, München, 2006, 119.

## 2.2 Die Probleme von Experten-Deliberation

Obwohl die Summierungsthese eine intuitive Anziehungskraft hat, so fallen uns doch schnell auch Gegenbeispiele ein. Die drei Kreativitätsforscher Licuanan, Dailey und Mumford haben ein paar besonders prägnante Gegenbeispiele zusammengestellt:

When J.K. Rowling wrote her first book in the Harry Potter series, it was rejected by a long list of publishers who saw little appeal, and little originality, in the idea of a school for wizards. When executives at International Business Machines (IBM) were presented with the first personal computers, they viewed personal computers as toys having no real implications for IBM's key product at the time – mainframe computers. When the United States military was first presented with the Wright Brothers flying machine, they failed to anticipate the marked impact airplanes would have on our world.<sup>19</sup>

Diese Beispiele rufen einen unbestreitbaren Tatbestand ins Gedächtnis: Experten irren sich ständig; sie schätzen Innovation falsch ein, sagen wichtige Ereignisse falsch voraus, scheitern daran, wirksame Solidarsysteme zu implementieren, und tun sich schwer damit, verschiedene soziale Phänomene zu erklären. In den nächsten Abschnitten werden wir der Frage nachgehen, warum auch Experten-Gruppen anfällig für Fehlentscheidungen sind.

### 2.2.1 Wenn das Individuum die Gruppe schlägt

Aristoteles' Summierungsthese lässt sich auf verschiedene Arten interpretieren. Eine Interpretation dieser These ist, dass eine Gruppe von Menschen in der Lage sein sollte ein Problem zu lösen, wenn ein Mitglied das Problem lösen kann. Diese These – die so genannte »truth wins«-These – wurde in der experimentellen Psychologie in den letzten 30 Jahren ausgiebig geprüft. Eine große Anzahl von Laboruntersuchungen musste jedoch feststellen, dass Aristoteles' These der Realität nicht standhält.<sup>20</sup> Stasson fasst die Ergebnisse von über 20 Jahren folgendermaßen zusammen:

»Instead of finding an assembly bonus effect, many studies actually found an assembly decrement. The majority of these studies compared group performance on a single problem to members' pretest performance on the same problem and found that there were instances in which groups did not select the correct alternative even though one or more members had been correct on the pretest.«<sup>21</sup>

<sup>19</sup> B. F. Licuanan, L. R. Dailey und M. D. Mumford, »Idea evaluation: Error in evaluating highly original ideas«, *The Journal of Creative Behavior*, Vol. 41, Nr. 1, 2007, 1.

<sup>20</sup> Für einen Überblick vgl.: P. R. Laughlin, »Social combination processes of cooperative problem-solving groups on verbal intellectual tasks«, in: M. Fishbein (Hrsg.), *Progress in social psychology*, Vol. I. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, 1980.

<sup>21</sup> M. F. Stasson und S. D. Bradshaw, »Explanations of Individual-Group Performance Differences: What Sort of ›Bonus‹ Can Be Gained Through Group Interaction?«, *Small Group Research*, Vol. 26, Nr. 2, 1995, 297.

Zehn Jahre später kommt auch Cass Sunstein zu dem Schluss, dass die Gruppe in Experimenten zwar so gut oder etwas besser als das durchschnittliche Mitglied der Gruppe ist, aber in der Regel nicht so gut wie das beste Mitglied.<sup>22</sup> Diese Laborergebnisse, die unsere Alltagsevidenzen (Rowling, Wright Brothers, IBM) untermauern, eröffnen eine interessante epistemische Frage: Wie kommt es, dass Gruppen oft so schlecht darin sind, das bereits in der Gruppe bestehende Wissen zu nutzen? Wir möchten hier zwei Erklärungen anbieten: Eine epistemische und eine moralische Erklärung.

### 2.2.2 Die epistemische Erklärung

Es wird oft angenommen, dass eine Gruppe von Menschen, die mit einer Reihe von Argumenten, Daten und Fakten konfrontiert wird, zum gleichen Schluss kommen sollte, solange kein Gruppenmitglied einen falschen Schluss zieht. Diese Hypothese ist allerdings nicht tragfähig. Tatsächlich gibt es viele Gründe, warum eine Gruppe von Individuen zu unterschiedlichen Schlüssen kommen kann, ohne dass irgendein Mitglied einen logischen Fehlschluss begangen hätte. In so einem Fall spricht man von gerechtfertigter Meinungsverschiedenheit. Eine Liste von Gründen, die zu einer gerechtfertigten Meinungsverschiedenheit führen können, findet sich bei John Rawls. Hier wollen wir jedoch nur die zwei wichtigsten anführen:

- a. The evidence – empirical and scientific – bearing on the case is conflicting and complex, and thus hard to assess and evaluate.
- b. Even where we agree fully about the kinds of considerations that are relevant, we may disagree about their weight, and so arrive at different judgments.

Diese (gekürzte) Liste verdient mehrere Kommentare, wir wollen es aber bei einem belassen. Die Wissenschaftsphilosophie hat seit Thomas Kuhn und anderen herausgestellt, dass Wissenschaft kein wertfreies Unternehmen ist. Eine Wissenschaftlerin muss sich zwischen widerstreitenden Ansätzen oder Theorien entscheiden. In ihrer Theorie-Wahl muss sie verschiedene Werte wie Einfachheit, Konsistenz, Vorhersagekraft und Plausibilität gewichten und gegeneinander abwägen. Dies führt dazu, dass Wissenschaftler aufgrund divergierender Gewichtung verschiedene Theorieoptionen wählen. Was sind nun aber die Implikationen dieser Überlegung für unser Argument? Die Implikation ist einfach. Expertengruppen werden oft am Ende ihrer Deliberation nicht zu einem Ergebnis kommen – selbst wenn keiner der Experten einen Denkfehler begangen hat. Trotzdem müssen Expertengruppen natürlich entscheiden. In solchen Situationen, in denen es den einzelnen Mitgliedern nicht möglich ist zu erkennen, welches der Mitglieder tatsächlich die beste Problemlösung besitzt, konvergieren Gruppen meis-

<sup>22</sup> C. R. Sunstein, »Deliberating Groups versus Prediction Markets (or Hayek's Challenge to Habermas)«, *Episteme*, Vol. 3, Nr. 3, 2006: 194.

tens zu dem Problemlösungsvorschlag, der am Anfang der Diskussion von den meisten Mitgliedern unterstützt wurde. Die Gruppen-Mitglieder konvergieren also zu den »kognitiv-zentralen« Ideen der Gruppe selbst. Kognitiv-zentrale Ideen oder Problemlösungsvorschläge sind aber nicht notwendig richtig oder besonders gut. Übertragen auf demokratisch-expertokratische Deliberationsprozesse bedeutet dies, dass kognitiv-periphere Ideen zur Reformierung der Solidarsysteme aller Wahrscheinlichkeit nicht ernsthaft im Bundestag oder an ähnlichen Stellen besprochen werden. Beispiele für kognitiv periphere Vorschläge wären etwa der Umbau unseres Sozialsystems in Richtung einer rawlsianischen oder hayekianischen Konzeption.

### 2.2.2.1 Die motivationale Erklärung

Der zweite Mechanismus, der dazu führt, dass Gruppen oft nicht ihr volles Potential erreichen, ist motivationaler Natur. Studien fundieren unsere Alltagsbeobachtung, dass Individuen sehr ungerne die Rolle »des Advocatus Diaboli« einnehmen. Hans Christian Andersens »Des Kaisers neue Kleider« bringt unsere menschliche motivationale Eigenheit hier auf den Punkt: Niemand möchte dem Kaiser sagen, dass er eigentlich nackt da steht, weil jeder seinem eigenen Urteil misstraut.

Gleichzeitig herrschen gerade in Experten-Gruppen, sei es in Wirtschaft, Wissenschaft oder Politik, klare Hierarchien vor. Den Ideen des Chefs in der Firma oder den der Partei in der Politik vehement zu widersprechen, ist nicht selten mit erheblichen Gefahren für die eigene Laufbahn verbunden. Die Netto-Anreize spielen oft eine Rolle dafür, welches Wissen und welche Argumente in einer Gruppe zur Sprache kommen und welche eher ausgeblendet werden. Bezogen auf Reformen des Solidarsystems bedeutet das wiederum, dass Politiker kognitiv periphere Reformen – selbst wenn diese zu besseren Ergebnissen führen könnten – gar nicht erst ansprechen werden, weil sie (oft berechtigterweise) befürchten müssen, dass ihre Kollegen sie danach als »Idealisten« abstempeln könnten. In Deutschland mag man sich an dieser Stelle an Kirchhoffs radikale Steuerreform-Ideen erinnern, eine der wenigen radikalen Ideen des politischen Deutschlands der letzten 25 Jahre – und man sieht, wie lange diese Idee auf dem politischen Parkett überlebt hat.

Fassen wir unsere Ergebnisse zusammen: Deliberative Gruppen konvergieren selten auf die richtige/beste Problemlösung, wenn die richtige Problemlösung am Anfang der Diskussion von wenigen vertreten wird. Dies sollte als ein großes Problem gesehen werden, gerade weil die höchsten Opportunitätskosten oft in der Entdeckung oder Ergreifung von Alternativen schlummern.<sup>23</sup>

<sup>23</sup> Karl Homann, *Rationalität und Demokratie*, Tübingen: Mohr, 1988: 59.

### 2.2.3 Accountability

Wenn Experten im Namen der Gesellschaft Entscheidungen treffen oder diese auch nur beratend zur Seite stehen, erwächst den Experten eine besondere Verantwortung und Rechenschaftspflicht. Die zentrale Planung und Durchsetzung von Plänen – und dies ist in besonderer Weise relevant für Sozialsysteme – schafft notwendig Macht- und Informationsasymmetrien. Diese Macht- und Informationsasymmetrien bergen Gefahren. Auf zwei möchten wir hier eingehen:

#### 2.2.3.1 Moral

Das Problem der Machtasymmetrie zwischen Regierenden und Regierten ist eines der klassischen Probleme der Politischen Philosophie. Die Machtasymmetrie-Linie kann dabei zwischen Regierung und Bevölkerung oder zwischen Mehrheit und Minderheit gelegt werden. Auch wenn einer der zentralen Gründe für die Einführung und Erhaltung von Solidarsystemen die Entschärfung von gesellschaftlicher Machtasymmetrie ist, darf man nicht aus den Augen verlieren, dass solche Systeme bestehende Machtasymmetrien auch zementieren können. Schlecht justierte Solidarsysteme (in einem weiten Verständnis) können den Schwächsten in der Gesellschaft ebenso schaden wie nutzen. Zu hohe Mindestlöhne können so etwa zur Langzeitarbeitslosigkeit führen und damit effektiv gerade die verwundbarsten Gruppen der Gesellschaft treffen. Regulationen im Feld der Erwerbsarbeit versperren in ungünstigen Fällen gesellschaftlich benachteiligten Gruppen Aufstiegsmöglichkeiten. Viele Regularien der Sozialsysteme haben insofern repressive Wirkung und schaden oft den Gesellschaftsmitgliedern, die am verwundbarsten und am schlechtesten organisiert sind. Diese Regularien, verstanden als Teilsysteme unseres umfassenden Solidarsystems, sind – historisch gesehen – nicht selten bewusst von Lobby-Gruppen etabliert worden, um sich möglicher Konkurrenz zu entledigen.

#### 2.2.3.2 Episteme

Es gibt aber noch ein zweites Accountability-Problem. Das erste hier besprochene Accountability-Problem zeichnet sich dadurch aus, dass die jeweils unterdrückten Minderheiten bestimmte Teilsysteme des Sozialsystems als repressiv erkennen und auch als solche benennen können. Das normative Problem besteht dann vor allem darin, dass sich diese Minderheiten oft nicht wehren können. Das epistemische Accountability-Problem ist jedoch anders gelagert. Hier weiß die Bevölkerung – auf Grund fehlender Vergleichsmöglichkeiten – nicht, wie sie Leistung der Experten oder der Politik im Allgemeinen bewerten soll. Fehlende oder schwere Vergleichbarkeit macht es den Gestaltern des Sozialsystems zumindest *ceteris paribus* einfacher, soziale Missstände unter der Prämisse zu verteidigen, dass das bestehende System bereits im Großen und Ganzen das Bestmögliche sei.

### 2.3 Bisheriges Resultat

Unsere Ergebnisse legen nahe, dass Aristoteles' Hoffnung in Experten-Deliberation – zumindest in unserer modernen Welt – oft enttäuscht wird und werden muss. Wie wir argumentiert haben, sind Experten-Gruppen oft nicht in der Lage, das Wissen innerhalb einer Gruppe optimal zu nutzen. Ein zentrales epistemisches Problem von Experten-Deliberation ist, dass innovative Problemlösungen, die am Anfang der Gruppenberatung wenig Unterstützung finden, in der Regel weder ernsthaft diskutiert werden noch eine gute Chance haben, sich durchzusetzen. Dies führt dazu, dass Gruppen auf kognitiv zentrale – d. h. bewährte Problemlösungen – zurückgreifen. Man kann insofern davon sprechen, dass Gruppen-Deliberation einen *Conservative Bias* hat.<sup>24</sup> Hinzu kommt, dass Deliberation aus Transaktionskostengründen immer auf einige wenige Individuen beschränkt sein muss. Da Experten-Deliberation – in den Fällen, die für uns relevant sind – Probleme Dritter lösen soll, sind Prinzipal-Agent-Probleme nicht zu vermeiden.

### 2.4 Wettbewerb als Lösungsmechanismus

In den letzten Abschnitten haben wir einige der zentralen Probleme von Gruppen- und Experten-Deliberationen besprochen. In den kommenden Abschnitten möchten wir exemplarisch zeigen, wie ein gut justiertes Wettbewerbssystem diese Probleme lösen oder zumindest ameliorieren kann.

#### 2.4.1 Sequentielle Überzeugung

Rekapitulieren wir noch einmal. Die Wahl der richtigen Problemlösung ist oft nicht einfach. Noch wichtiger: aufgrund der Offenheit der Zukunft und der inhärenten Komplexität vieler Probleme können Experten zu unterschiedlichen Schlüssen kommen. Gruppen-Deliberation scheitert insofern oft an dem einfachen Umstand, dass die Schneide des menschlichen Verstands nicht scharf genug ist, um zu erkennen, welche Argumente vorzugswürdig oder welche Zukunftsszenarien wahrscheinlich sind. Mit Hayek kann man formulieren, unser epistemisches Problem liegt darin begründet, »that nobody can know *who* knows best and that the only way by which we can find out is through a social process in which everybody is allowed to try and see what he can do.«<sup>25</sup>

In den kommenden Abschnitten wollen wir argumentieren, dass ein gut justiertes Wettbewerbssystem ein wesentlicher Mechanismus ist, um die Schwächen unseres Verstandes – und unserer Moral – auszugleichen, auch wenn, wie

<sup>24</sup> Es soll an dieser Stelle erwähnt werden, dass es innerhalb von Gruppen-Diskussionen natürlich auch möglich ist – etwa durch Moderation – diesem Bias entgegenzuwirken.

<sup>25</sup> Friedrich A. v. Hayek, »Individualism True or False«, In: Individualism and Economic Order, Hayek. Auburn, Ludwig von Mises Institute, 2009: 15.

erwähnt, die Verwendung von Wettbewerbsprozessen eigene Kosten mit sich bringt. Im Folgenden werden wir skizzieren, wie gut justierte Wettbewerbsysteme die oben ausgeführten Probleme von Expertenberatung überwinden oder ameliorieren.

#### 2.4.1.1 *Das epistemische Problem*

Ein Beratungsprozess verstanden als Auswahl-Mechanismus hat das entscheidende Problem, dass eine Idee oder eine Problemlösung die ganze Gruppe auf einmal überzeugen muss. Dies ist besonders problematisch für Ideen, die innovativ und somit in der Regel schwierig zu kommunizieren sind. Dies führt zu dem Problem, dass – wie wir ausführlich besprochen haben – kognitiv periphere Lösungsvorschläge in Gruppendiskussionen oft nicht gewürdigt werden. Märkte aber sind ein raffinierter Mechanismus, um genau jenem Problem entgegen zu wirken. Im Folgenden wollen wir argumentieren, dass Wettbewerbssysteme wie die Marktwirtschaft durch einen Prozess, den wir *sequentielle Überzeugung* nennen, das Problem des Conservative Bias überwinden können.

Auf dem Markt hat eine Firma die Möglichkeit, verschiedene Kundentypen nacheinander zu überzeugen. Dieses ›Nacheinander-Überzeugen‹ nennen wir sequentielle Überzeugung. Mit einem einfachen Modell kann die Idee von sequentieller Überzeugung am besten verdeutlicht werden. In dem Modell vergleichen wir eine Entscheidungssituation für einen Entrepreneur. Im ersten Fall stellt er seine innovative Idee einem Expertengremium vor, und im zweiten Fall testet er seine Idee unter Wettbewerbsbedingungen. Beide Foren bestehen jeweils aus drei Personen: Alf, Benni und Clemens. Alf ist interessiert an allen Produkten, die innovativ sind ( $r_1$ ). Benni ist an allen Produkten interessiert, die innovativ ( $r_1$ ) und einen zeitlich ausgedehnten Unterhaltungswert haben ( $r_2$ ). Clemens wiederum ist nur an Produkten interessiert, die  $r_1$ ,  $r_2$  und noch eine weitere Bedingung – Nutzen im beruflichen Alltag –  $r_3$  erfüllen. Wenn Benni und Clemens nun relativ risikoavers sind und wenig Imaginationskraft besitzen, können wir uns gut vorstellen, dass unser Entrepreneur in der Expertengruppe nur Alf überzeugen kann. Der Überzeugungsprozess im Markt sähe jedoch gänzlich anders aus. Angenommen, der Entrepreneur produziert in  $t_1$  die Innovation  $I$  und verkauft sie an Alf. Alf benutzt  $I$  vorwiegend zu Unterhaltungszwecken. Da Alf in  $t_2$  immer noch Spaß an  $I$  hat, besitzt nun auch Benni genügend Gründe ( $r_1$ ,  $r_2$ ) sich  $I$  anzuschaffen. Benni benutzt  $I$  jedoch nicht nur privat, sondern auch professionell. Clemens hat zwar bereits von  $I$  in  $t_1$  und  $t_2$  gehört, aber  $I$  bisher vor allen Dingen als Spielzeug für Geeks wahrgenommen. Die Verwendung von  $I$  im Büroalltag führt Clemens nun praktisch vor, dass  $I$  durchaus auch den Arbeitsalltag einfacher macht.

Zwei Punkte sind hier wichtig: Der Markt ist in diesem Fall klüger als die Expertengruppe, weil der Markt durch die Möglichkeit sequentieller Überzeugung

die schwache Imaginationskraft von Benni und Clemens ausgleicht. Ohne die Möglichkeit von sequentieller Überzeugung wäre *I* niemals produziert worden. Bevor wir uns damit beschäftigen wollen, diese Einsicht auf Solidarsysteme anzuwenden, wollen wir noch kurz auf die Fundierung von sequentieller Überzeugung eingehen.

Das Problem, dass verschiedene Personengruppen unterschiedliche Risiko-profile aufweisen, ist keine rein philosophische Intuition, sondern Ausgangspunkt der Innovationsforschung. Die Innovationsforschung beschäftigt sich unter anderem mit der Frage, wie die Gesellschaft auf innovative Produkte reagiert. Nach Everett Rogers, dem Vater der Innovationsforschung, werden innovative Produkte typischerweise mit zeitlicher Verschiebung von verschiedenen Gesellschaftsgruppen aufgenommen. In der ersten Phase interessieren sich typischerweise nur *Innovatoren* für ein neuartiges Produkt. Innovatoren sind, so Rogers, risikofreudig und haben meist ein überdurchschnittliches Budget. Sind die Innovatoren von einem Produkt überzeugt, wenden sich die *Early Adopters* zunehmend dem Produkt zu. Early Adopters sind ebenfalls eher risikofreudig und zudem besonders gut vernetzt und nehmen gesellschaftlich oft die Rolle von *opinion leaders* ein. Die Early Adopters sind diejenigen, die ein Produkt erst wirklich bekannt machen. Der Diffusionsprozess setzt sich von dort an fort und erreicht die *Early and Late Majority* und am Ende die sogenannten Laggards and Leap-Frogs.<sup>26</sup>

Wie in unserem Beispiel, geht man dabei davon aus, dass mit jedem weiteren Sprung, z. B. von den Early Adopters zur Early Majority, die Sphäre von evaluativer Unsicherheit für alle weiter reduziert wird. Die Reduktion von Unsicherheit selbst funktioniert dabei durch diverse Mechanismen, die wichtigsten sind: Vertrauen in Meinungsführer und Freunde, Trialability, Beobachtbarkeit und Zeit. Firmen wie Apple sind sich dessen bewusst, dass die ex-ante Evaluation ihrer zukünftigen Kunden, z. B. in Fokusgruppen, nicht unbedingt aussagekräftig ist. Jonathan Ive, der Senior VP des Apple Design-Teams, bringt Apples Skepsis wie folgt auf den Punkt: »We don't do focus groups. They just ensure that you don't offend anyone, and produce bland inoffensive products.«<sup>27</sup>

Fassen wir kurz das Ergebnis dieses Abschnitts zusammen. Sequentielle Überzeugung ist ein effektiver Mechanismus, um den Conservative Bias zu überwinden. Wie lässt sich diese Idee aber nun politisch interpretieren? Viele innovative Ideen zur Reformierung des Solidarsystems, die ex-post viel Zustimmung finden würden, werden heutzutage nicht diskutiert und umgesetzt, weil sie kognitiv-peripher sind. Ein Wettbewerb der Solidarsysteme dagegen könnte den

<sup>26</sup> Everett M. Rogers, »Diffusion of innovations« (5. Aufl.), New York, NY: Free Press, 2003: 282 ff.

<sup>27</sup> Simon Jary, »Apple's Ive reveals design secrets«, online unter: [http://www.macworld.com/article/1141509/jonathan\\_ive\\_london.html](http://www.macworld.com/article/1141509/jonathan_ive_london.html), 2009.

Conservative Bias in der Politik durch den Mechanismus sequentieller Überzeugung ameliorieren. Um ein Beispiel zu nennen. Die Idee eines bedingungslosen Grundeinkommens ist sicher eine kognitiv periphere Idee in der Politik. Vermutlich wird sich diese Idee – selbst wenn sie ex-post überwältigende Zustimmung finden würde – im zentralistisch-demokratischen Prozess nicht durchsetzen. In einem Wettbewerb der Solidarsysteme wäre es jedoch durchaus möglich, dass sich etwa eine Stadt mit besonders progressiven Einwohnern (einer hohen Population an Innovatoren) zur Einführung des Grundeinkommens entschließt. Sollte sich diese Stadt nun wider Erwarten sehr positiv entwickeln, würde das sicher andere Städte (early adopters) dazu bewegen, diesem Beispiel zu folgen. Sollte sich das Konzept ex-post als Erfolg erweisen, kann man erwarten, dass auch Städte mit eher konservativer Bevölkerung eine Reform ernsthaft in Erwägung ziehen. So könnte sich eine politische Idee, die bei Wahlen vermutlich nur wenige Prozente erhalte, durch sequentielle Überzeugung durchsetzen.

#### 2.4.1.2 *Das motivationale Problem*

Wie wir im vorigen Kapitel erläutert haben, verhindern die Anreize innerhalb eines Diskurses oftmals, dass alle Teilnehmer ihr Wissen teilen. Der Markt lindert dieses Problem, indem er Anreize für Individuen mit peripheren Ideen schafft, sich zu beweisen. Wenn Anton der Meinung ist, dass der Personal-Computer Zukunft hat, selbst wenn Experten dies für eine törichte Idee halten, kann er sich am Markt versuchen. Dabei scheint prima facie zu gelten: Je ungewöhnlicher die Idee ist, desto weniger Konkurrenz ist zu erwarten. Das heißt auch, je ungewöhnlicher die Idee, desto höher die Gewinne im Fall des Erfolgs.

#### 2.4.2 *Accountability*

Wie wir bereits besprochen haben, ist die Machtbeschränkung der Regierung durch institutionellen Wettbewerb ein klassisches Thema der Politischen Philosophie. Aus Platzgründen wollen wir uns hier auf die Besprechung zweier Argumente beschränken.

##### 2.4.2.1 *Moral*

Sozialsysteme können genauso wie alle anderen Systeme missbraucht und von Interessengruppen gekapert werden. Sozialsysteme können daher durchaus repressive Wirkung entfalten. Ein Wettbewerb der Sozialsysteme amelioriert dieses Problem prima facie durch zwei Mechanismen: In einem zentralistischen Sozialsystem gibt es für unterdrückte oder besonders verletzliche Minderheiten nur die Möglichkeit, sich über Wahlen oder generell über den politischen Diskurs Gehör zu verschaffen. Das Problem ist allerdings oft, dass gerade Randgruppen wie etwa Migranten oder Langzeitarbeitslose es besonders schwer haben, effektiv zu

kommunizieren, weil sie nicht über effektive Kommunikationsorgane verfügen. Ein Wettbewerb der Sozialsysteme gibt unterdrückten Gruppen eine weitere Option, sich repressiven oder auch schlichtweg ineffektiven Sozialstrukturen zu widersetzen, nämlich durch den Austritt aus dem System.

»Exit reduces vulnerability by increasing choice, and the possibility of exit helps to certify that relationships of mutual dependency – which are constitutive of social life as such – are not those of domination or neglect.«<sup>28</sup>

Gleichzeitig kann bereits die bloße Option auf Exit den regierenden Mehrheiten einen zusätzlichen Anreiz geben, die Minderheiten besser in den Politikprozess zu inkludieren und das Sozialsystem besser auf die Bedürfnisse dieser Gruppen abzustimmen.

#### 2.4.2.2 *Episteme*

Wie wir gesehen haben, ist es relativ schwierig für die Bevölkerung einzuschätzen, wie gut ihr Sozialsystem ist. Ohne Vergleichbarkeit bleibt dem Wähler nur wenig mehr, als Unwillen bei Wahlen kundzutun. In einem Wettbewerb der Sozialsysteme würde es indes mehrere Sozialsysteme parallel geben, was dem Wähler erlaubte, die Effektivität des eigenen Systems besser einzuschätzen.

Die erhöhte Vergleichbarkeit, die durch Konkurrenzsysteme geschaffen wird, läuft in der Ökonomik unter dem Begriff *Yardstick Competition*. *Yardstick Competition* wird in der Ökonomik gemeinhin als besonders adäquates Mittel zum Abbau von Informationsasymmetrien zwischen Prinzipal und Agent betrachtet. *Yardstick Competition* im Wettbewerb der Sozialsysteme würde somit idealiter dafür sorgen, dass die Bürger ihre Informationsasymmetrie gegenüber Regierungen abbauen können.

Veranschaulichen wir den Gedanken an einem Beispiel. Viele Bürger sind heutzutage sehr unzufrieden mit dem Schulsystem. Gleichzeitig versprechen die Parteien seit dreißig Jahren in jedem Wahlkampf erneut, das Schulsystem zu verbessern. Eines der zugrunde liegenden Probleme ist hier sicher, dass der Wähler zwar ein besseres Schulsystem möchte, aber keine klare Vorstellung davon besitzt, wie so ein besseres Schulsystem aussehen sollte. Fehlt aber ein klarer Maßstab für Erfolg, ist es praktisch unmöglich, die Regierungsarbeit objektiv zu bewerten. Wenn demgegenüber eine Partei verspricht, die Steuern zu senken, und es nicht tut, ist der Bruch des Wahlversprechens salient für die Wähler. Schauen wir uns den Fall »Schulreform« im Wettbewerbssystem an: Wenn in einem der Subsysteme *S* ein innovatives Schulsystem erfolgreich getestet wurde, können Wähler in anderen Subsystemen ihre Präferenzen deutlicher kommunizieren. Und sicher ebenso wichtig ist, dass sie einen klaren Maßstab haben, an dem sie

<sup>28</sup> Mark E. Warren, »Voting with Your Feet: Exit-based Empowerment in Democratic Theory«, *American Political Science Review*, Vol. 105 (2011), No. 04: 696.

die Leistung der gewählten Volksvertreter festmachen können, nämlich: Ist das Schulsystem nach vier Jahren so gestaltet wie in *S* oder nicht? Yardstick Competition ist insofern ein Mittel zur Disziplinierung des Prinzipals. Wir möchten hier noch auf einen epistemisch tieferliegenden Punkt aufmerksam machen: Ohne Wettbewerb wüssten wir oft nicht einmal, was uns entgeht. Und das gilt sowohl für den Staatsplaner als auch für den Bürger. Der Ordnungsökonom Gerhard Wegner macht einen interessanten Punkt, der in dieselbe Richtung geht:

»Wäre die ganze Welt bis heute nach dem Wirtschaftsprinzip der Sowjetunion oder der DDR organisiert, würde man gar nicht wissen, worauf diese Welt ökonomisch verzichtet, da die Möglichkeiten des wirtschaftlichen und technischen Fortschritts mangels Freiheit im Dunkeln wären.«<sup>29</sup>

Gleiches gilt auch – in eingeschränkter Form – für den Sozialstaat. Durch das Fehlen von Experimenten mit Solidarsystemen, wissen wir gesellschaftlich nicht einmal, was uns entgeht.

Ein dritter Punkt, den der Verfassungsrechtler Ilja Somin in letzter Zeit verstärkt in die Diskussion gebracht hat, ist folgender. Die Möglichkeit, ein Sozialsystem zu verlassen, gibt dem Individuum einen zusätzlichen Anreiz, sich mit dem System auseinanderzusetzen. Fehlt die Möglichkeit, das System kostengünstig zu verlassen, gibt es zumindest aus Rational Choice-Sicht für das Individuum wenig Grund, sich intensiv mit dem System zu beschäftigen.<sup>30</sup> Das Sozialsystem – auf diesen Punkt hat auch Buchanan verschiedenfach hingewiesen – wirkt für das Individuum wie das Wetter: Es ist etwas Naturgegebenes, etwas Äußeres, an dem man nichts ändern kann (zumindest dann nicht, wenn man der Systemänderung nicht sein Leben widmen möchte). Wenn das Individuum jedoch ohne allzu hohe Kosten zwischen verschiedenen Solidarsystemen wählen kann, dann ist es sinnvoll, sich mit den unterschiedlichen Vor- und Nachteilen der einzelnen Subsysteme auseinanderzusetzen.

## 2.5 Zusammenfassung

Die Resultate unserer Überlegungen kann man folgendermaßen zusammenfassen: Ein Wettbewerb der Sozialsysteme innerhalb eines demokratischen Staates könnte dazu genutzt werden, innovative und potentiell leistungsfähigere Solidarsysteme zu entdecken. Wesentlich ist hier zu betonen, dass durch einen Wettbewerb der Solidarsysteme kognitiv periphere bessere Lösungen nicht nur eher »gefunden« werden, sondern der Mechanismus der sequentielle Überzeugung – der bei Zentralsteuerung nicht gegeben ist – wesentlich für die Realisierung der

<sup>29</sup> Gerhard Wegner, »Hayek und die Konstruktivismusfalle«, online unter: <http://wirtschaftlichefreiheit.de/wordpress/?p=14656>, veröffentlicht 2014.

<sup>30</sup> Ilya Somin, »Democracy and political ignorance: Why smaller government is smarter«, Stanford, CA: Stanford University Press, 2013.

neuen Idee ist. Um diesen Punkt noch einmal anders darzustellen: Angenommen, in der Konkurrenz der Solidarsysteme würde ein Solidarsystem  $S_3$  gefunden, das unser heutiges System pareto-dominiert. So ein System würde sicher von vielen Wettbewerbern kopiert werden und sich mit der Zeit vielleicht im gesamten Land durchsetzen. Der wesentliche Punkt, den es hier gilt zu betonen, ist folgender: Vielleicht hat ein Wissenschaftler heute  $S_3$  bereits auf dem Papier ausgearbeitet. Da  $S_3$  aber kognitiv peripher ist, ist es sehr unwahrscheinlich, dass diese Idee jemals ernsthaft politisch überdacht wird oder Zustimmung in der Bevölkerung findet. Die Möglichkeit zur sequentiellen Überzeugung ist in vielen Fällen also eine notwendige Bedingung dafür, dass sich  $S_3$  unter normalen Umständen durchsetzen kann.

Hier haben wir einen Punkt erreicht, den Karl Homann bereits vorgedacht hat. Zugespitzt formuliert Homann: »Wer die Produktivität von Menschenrechten (noch) nicht erfahren [hat], den kann man von ihrer normativen Verbindlichkeit kaum überzeugen.«<sup>31</sup> Das gleiche scheint für innovative Solidarsysteme und iPads zu gelten. Wer den Nutzen eines iPads, oder eines bestimmten Solidarsystems nicht erfahren hat, wird schwerlich von einem neuen Solidarsystem – oder von technischen Gadgets – überzeugt werden können.

Natürlich stellt sich die Frage, wer gesellschaftlich denn überhaupt bereit wäre, innovative Solidarsysteme auszuprobieren. Diese Frage bringt uns zurück auf unsere Diskussion aus dem ersten Teil. Dort haben wir gefragt, ob ein Wettbewerb der Solidarsysteme *divergierende politische Ideale* ähnlich fruchtbar machen könnte wie der marktwirtschaftliche Wettbewerb das Eigeninteresse. Die Diskussion in diesem Kapitel gibt uns nun einen klaren Anhaltspunkt, wie wir divergierende politische Ideale gesellschaftlich nutzbar machen können. Die normative Diversität ist im hier skizzierten Wettbewerbssystem Motor zur Besserstellung aller – und eine notwendige Bedingung für das Funktionieren von institutionellem Wettbewerb schlechthin. Wenn es keine normative Diversität gäbe, würde einem institutionellen Wettbewerb – metaphorisch gesprochen – schlichtweg der Treibstoff fehlen. Ein gut justierter Wettbewerb der Solidarsysteme könnte insofern die politische Kreativität der Menschen nutzen anstatt sie, wie heute üblich, im Politikprozess zu zähmen.

### 3. Wettbewerb der Solidarsysteme: A Race to the Bottom?

Im letzten Teil unseres Essays möchten wir uns mit einem zentralen Einwand gegen einen Wettbewerb der Solidarsysteme auseinandersetzen. Gerade in den letzten Jahren hört man immer wieder die Befürchtung, dass ein Wettbewerb

<sup>31</sup> Karl Homann, »Anreize und Moral: Gesellschaftstheorie – Ethik – Anwendungen«, Hrsg. v. Christoph Lütge, Münster: LIT 2003.

von Sozial- oder Wohlfahrtssystemen unweigerlich zu einem *race to the bottom* führen würde. Einer der prominentesten Vertreter dieser These ist Hans-Werner Sinn. Sinn hat sich über die letzten zwanzig Jahre mit vielfältigen Beiträgen zu diesem Thema auch international zu Wort gemeldet.<sup>32</sup> Er diskutiert dabei verschiedene Spielarten von System-Wettbewerb, z. B. den Wettbewerb von Sozialstandards, den Wettbewerb von Steuersystemen und den Wettbewerb von Wohlfahrtsstaaten. In diesem Abschnitt möchten wir uns exemplarisch mit Sinns These auseinandersetzen, nach der System-Wettbewerb, wie etwa in der EU, zur Erosion des Wohlfahrtsstaats führt.

Hans-Werner Sinn beginnt sein Buch *New Systems Competition* mit einer Unterscheidung zwischen alter und neuer Systemkonkurrenz.<sup>33</sup> Die alte Systemkonkurrenz, so Sinn, war eine Konkurrenz zwischen Staaten mit geschlossenen Grenzen. Dieser Wettbewerb, so gesteht Sinn ein, habe unter anderem die Sowjetunion zu Fall gebracht. Der neue Systemwettbewerb, dem sich nun gerade die Staaten Europas stellen müssen, unterscheidet sich von dem alten Systemwettbewerb vor allem durch offene Grenzen.

Sinns Warnung vor einem möglichen *race to the bottom* basiert dabei auf verschiedenen ökonomischen Modellen. Um die Warnung von Sinn beurteilen zu können, müssen wir uns deswegen zuerst einmal die zentralen Annahmen anschauen, die seinen Modellen zu Grunde liegen. Ein der zentralen Annahmen in Sinns Modell ist das »Selection Principle«. Das Selection Principle stipuliert, dass der Staat nur Aufgaben übernimmt, die der Markt nicht übernehmen kann. Die Zielfunktion des Staates in den Modellen Sinns ist ferner die Maximierung des nationalen Wohlstands.<sup>34</sup> Dieses Prinzip definiert aber einige Probleme weg:

- Das Prinzipal-Agent Problem zwischen Staat und Bevölkerung
- Das Problem der Unterdrückung von Minderheiten in der Demokratie
- Alle epistemische Probleme bei der Wahl, Implementation und Ausgestaltung von Solidarsystemen

All die gesellschaftspolitischen Probleme, die der Wettbewerb bei Rousseau, Kant, Hume, Hayek, Buchanan, Vaubel, etc. lösen soll, existieren in den Modellen von Sinn nicht. Sinn definiert also genau die Probleme weg, die unsere Studie motiviert haben. Dass diese Probleme nicht in den entsprechenden Modellen existieren, ist trotzdem zunächst einmal unproblematisch, solange es Sinn vor allem darum geht, bestimmte kausale Beziehungen, die dem System-Wettbewerb unterliegen, zu isolieren. Wichtig ist nur, dass auf Grundlage von Modellen, die

<sup>32</sup> Hans Werner Sinn, »The new systems competition, Yrjö Jahnsson lectures«, Malden, MA: Blackwell Pub, 2003.

<sup>33</sup> A. a. O., S. 1.

<sup>34</sup> A. a. O., S. 9.

wichtige Variablen außer Acht lassen, auf keinen Fall abschließende politische Empfehlungen getroffen werden dürfen.

Wie genau funktioniert aber nur das Erosions-Argument? Sinn betrachtet den Wohlfahrtsstaat als eine Art Versicherung. Diese Versicherung ist dabei nicht nur auf die Sozialversicherung beschränkt, sondern umfasst das ganze System moderner staatlicher Umverteilung.<sup>35</sup> Jede funktionierende Versicherung besteht aus Netto-Einzahlern und Netto-Profiteuren. Der Grund, aus dem Netto-Einzahler in eine Versicherung einzahlen, ist ökonomisch einzig und allein, dass die Netto-Einzahler ex-ante nicht wissen, dass sie Netto-Einzahler sind. Wenn Benni wüsste, dass er niemals einen Unfall bauen wird, würde er sich (gegeben, es gäbe keine Pflicht dazu) keine Kfz-Haftpflichtversicherung kaufen. Nach Sinn kann der Bürger – sobald er das arbeitsfähige Alter erreicht hat – bereits gut abschätzen, ob er Netto-Zahler oder Netto-Profiteur der staatlich organisierten Umverteilung sein wird. Wäre die Sozialversicherung privat, würden somit alle Netto-Zahler mit dem Eintritt ins Erwachsenenalter die Versicherung verlassen. Solange der Staat mit Zwangsmitteln dafür sorgt, dass die Netto-Zahler auch tatsächlich ihre Steuern bezahlen, bleibt der Wohlfahrtsstaat stabil. Das Problem für den Wohlfahrtsstaat, so Sinn, beginnt mit der Öffnung von Grenzen. Mit der Öffnung der Grenzen wird jeder Staat – da er im Modell das Einkommen der Nation maximieren möchte – beginnen, um die Netto-Zahler anderer Staaten zu werben. Der Steuer-Wettbewerb treibt dabei die Steuerquote der Netto-Einzahler nach unten. Gleichzeitig haben die Netto-Profiteure einen Anreiz, in das Land zu gehen, in dem sie am besten versorgt werden. Im Endeffekt führen beide Prozesse dazu, dass dem Wohlfahrtsstaat immer weniger Mittel zur Verfügung stehen.

Das Argument basiert damit noch auf zwei weiteren wesentlichen Axiomen. Zum einen sind die Modell-Akteure sehr mobil und zum anderen maximieren sie ihr Einkommen. Beide Annahmen – so zeigt uns die Erfahrung mit der EU – sind sehr stark. Wenn Individuen beispielsweise nicht Einkommen maximieren, sondern offene Nutzenfunktionen optimieren, werden sie nicht notwendig auf monetäre Anreize im Ausland – die es nötig machen, den Wohnsitz zu ändern – reagieren. Lebensqualität hat viele Faktoren.

Trotzdem darf natürlich nicht übersehen werden, dass es in der Realität tatsächlich auch Gruppen gibt, denen es in erster Linie darauf ankommt, ihr Einkommen zu maximieren. Wie sollen wir nach Sinn dieser Gefahr begegnen? Interessanterweise ist Sinns Antwort auf das Problem der drohenden Erosion von Wohlfahrtsstaaten nicht, wie man vielleicht erwarten könnte, den Systemwettbewerb zu unterbinden. Anstatt dessen begegnet er dem Problem überraschend pragmatisch mit dem »Prinzip der verzögerten Integration«. Sinn erklärt:

<sup>35</sup> A. a. O., S. 66.

»According to the principle of delayed integration, immigrants would immediately be included in the tax and contribution system of the host country and they would have free access to all public facilities and contribution financed social benefits. However, certain tax-financed benefits such as social aid and subsidized government housing would be available only after a transition period of, say, seven years so as to secure a rough fiscal balance during this period of time.«<sup>36</sup>

Die Lösung des Ifo-Ökonomen ist dabei ganz im Sinne der Ordnungsethik und steht somit gar nicht in Widerspruch zu den hier vorgetragenen Überlegungen. Die Ordnungsethik ist nicht für Wettbewerb an und für sich, sondern für Wettbewerb unter einer gut justierten Wettbewerbsordnung.<sup>37</sup> Das »Prinzip der verzögerten Integration« könnte dabei ohne Weiteres ein tragendes Prinzip einer Wettbewerbsordnung der Solidarsysteme darstellen. Eine geeignete Wettbewerbsordnung für den Wettbewerb der Solidarsysteme kann dabei weder von der Ordnungsethik alleine zufriedenstellend ausgearbeitet werden noch von irgendeiner anderen Einzeldisziplin. Wie die Wettbewerbsordnungen in Wirtschaft und Wissenschaft kann eine Wettbewerbsordnung für Solidarsysteme nur das Produkt von interdisziplinärer Zusammenarbeit sein.

---

<sup>36</sup> A. a. O., S. 81.

<sup>37</sup> So auch in Christoph Lütge, *Ethik des Wettbewerbs: Über Konkurrenz und Moral*, München: Beck 2014.



## II. Methodologie



# Überlegungen zu einer experimentellen Ethik

Abstract: This article outlines some perspectives on »Experimental Ethics«, »which makes use of experimental methods from economics and psychology. Central research questions, practical implications, as well as possibilities for criticism, are discussed.

In ihrer jahrtausendealten Geschichte hat die Philosophie immer wieder vor neuen Herausforderungen gestanden, seien es die Newtonsche Mechanik, Darwins Evolutionstheorie, die Quantenphysik oder die Entwicklungen im Bereich der künstlichen Intelligenz. Eine der jüngsten Herausforderungen ist die experimentelle Forschung in den Sozialwissenschaften, Ökonomik und Psychologie. Unter ihrem Einfluss ist in der Philosophie Mitte der 2000er Jahre eine Strömung entstanden, die sich *Experimentelle Philosophie* nennt und einige Kontroversen ausgelöst hat (vgl. etwa Grundmann et al. 2014). Eine der Grundintentionen dieser Richtung ist es, Grundfragen der Ethik und der Moral einer stärkeren Berechenbarkeit näherzubringen und sich dabei von »gefühlten« Intuitionen zu lösen.

Meiner Ansicht nach hat sich diese Strömung jedoch zu sehr auf Probleme der theoretischen Philosophie konzentriert und solche der praktischen Philosophie (die m. E. für die experimentelle Methode sogar eher zugänglich ist) etwas vernachlässigt. Eine »Experimentelle Ethik« (Lütge et al. 2014) erscheint als Möglichkeit. Dieser Artikel kann zwar keinen kompletten Überblick über die Beiträge zu einer Experimentellen Ethik geben, wohl aber eine Einführung in die Möglichkeiten und Grenzen eines solchen Projekts.

Ich werde zunächst kurz die Entwicklung der Experimentellen Philosophie skizzieren, um dann zur Experimentellen Ethik überzugehen. Danach werde ich einige ihrer Vorläufer vorstellen. Die letzten drei Abschnitte beschäftigen sich mit den zukünftigen Chancen und Möglichkeiten, zentralen Forschungsproblemen sowie möglichen praktischen Anwendungen der Experimentellen Ethik.

## 1. Experimentelle Philosophie

Grundmann et al. (2014) haben bereits gute Überblicke über die (noch recht kurze) Geschichte und Entwicklung der Experimentellen Philosophie gegeben.

Die Experimentelle Philosophie selbst sieht einen ihrer Ausgangspunkte darin, die Gewohnheit mancher Philosophen zu hinterfragen, sich auf Intuitionen zu berufen: Sind solche Intuitionen nur Intuitionen des jeweiligen Autors oder entsprechen sie tatsächlich Intuitionen, die in der Bevölkerung verbreitet sind? Experimentelle Philosophen (etwa Knobe 2007) karikieren nicht selten eine traditionelle Lehnstuhl-Philosophie, die sich nicht um empirisch vorhandene Meinungen und Intuitionen kümmere, sondern nur um die jeweils eigene Sichtweise und Interpretation. Die Experimentelle Philosophie erhebt dahingehend den Anspruch, die Intuitionen der ›ordinary people‹ über hypothetische Fälle von philosophischem Interesse zu erheben und zur Grundlage ihrer Analysen zu machen. Ihre Vertreter haben einige interessante Effekte wie den sogenannten »Knobe-Effekt« (Knobe 2003) beschrieben, und sie haben auch, zumindest in manchen Fällen, originelle Einsichten in die moralischen Urteile der sogenannten gewöhnlichen Menschen gefunden. Inwieweit diese Ergebnisse tatsächlich relevant für die nicht-experimentelle Philosophie in einem weiteren Sinne sind, ist gegenwärtig umstritten und wird es sicherlich auch weiterhin bleiben. Es muss auch einschränkend hinzugefügt werden, dass nicht alle experimentellen Philosophen auch tatsächlich gut etablierte Methoden der bisherigen sozialwissenschaftlichen Experimentaldisziplinen verwenden, also etwa solche der Experimentellen Ökonomik oder der Experimentellen Psychologie.

Unabhängig von der verwendeten Methode gehören zu den bisher angesprochenen Teilbereichen und Problemen der Philosophie (ohne Anspruch auf Vollständigkeit) vor allem die Philosophie des Geistes (Schultz et al. 2011; Huebner et al. 2010), die Erkenntnistheorie (Buckwalter 2010; May et al. 2010), das Problem der Willensfreiheit (Nichols 2006; Weigel 2012; Feltz und Cokely 2009), die Metaphysik (etwa Probleme der Kausalität, vgl. Knobe 2009; Alicke und Rose 2012) und schließlich auch die Moralphilosophie (Kahane 2013; Knobe 2005; Greene 2012; Inbar et al. 2009; Strohminger et al. 2014), der ich mich im Folgenden zuwenden werde.

## 2. Experimentelle Ethik

Experimentelle Ethik ist als Begriff noch recht neu. Der erste Band mit diesem Titel dürfte Lütge et al. von 2014 sein. Darin findet sich auch eine Geschichte von Vorläufern der Experimentellen Ethik (Dworazik und Rusch 2014). Zum Teil verwenden andere Autoren den Begriff »Behavioural Ethics«<sup>1</sup>, der allerdings sehr viel weiter gefasst ist als »Experimental Ethics« und insbesondere auch jegliche Art von empirischen Umfragen umfasst. Dagegen scheint es mir sinnvoller, den Begriff einer »Experimentellen« Ethik für Projekte und Ansätze zu

<sup>1</sup> Vgl. De Cremer und Tenbrunsel 2011, dort auch »behavioral business ethics«.

reservieren, die tatsächlich – zumindest vorrangig oder in der Regel – *experimentelle* Methoden im engeren Sinne verwenden. Damit sind Methoden gemeint, die auf gezielte, kontrollierte Eingriffe setzen (vgl. Guala 2005), in Abgrenzung zu solchen, die nur in einem allgemeinen Sinn empirische Erhebungen ohne kontrollierte Eingriffe vornehmen. Das ist nicht als Abwertung gemeint, lediglich als (tentative) begriffliche Abgrenzung.

In der Tat scheint grundsätzlich die *Praktische* Philosophie, d.h. vor allem die Ethik, in ihren Fragestellungen empirischen und im Besonderen auch experimentellen Methoden gut zugänglich. Gerade experimentelle Arbeiten in den Sozialwissenschaften und in der Psychologie reichen thematisch oft in das Feld der Ethik hinein, etwa wenn es um Fragen von moralischer Motivation geht. Es erscheint daher natürlich, nach erfolgreichen Anwendungen der experimentellen Methode im Bereich der Ethik zu suchen.

Kwame Appiah, Philosoph an der New York University, hat als einer der ersten in seinem Buch »Ethische Experimente« (Appiah 2009), wenn auch eher metaphorisch als konkret-praktisch, ein entsprechendes Vorgehen in der Ethik gefordert. Er wirft vielen gegenwärtigen Paradigmen der Ethik vor, mögliche Kooperationen mit anderen, vor allem auch experimentellen, Disziplinen zu vernachlässigen. Gleichzeitig erinnert er daran, dass viele große Philosophen der Vergangenheit immer auch in einer anderen Wissenschaft geforscht haben, so etwa Descartes, Leibniz oder Kant. Das ist natürlich nicht grundsätzlich neu oder unbekannt, dennoch ist es interessant, dass sich Appiah als Gegner vor allem die gegenwärtige analytische Ethik – und gerade nicht in erster Linie traditionellere, nicht-analytische Philosophen – vornimmt. Nach seiner Ansicht konzentrieren sich die Beiträge der analytischen Philosophie zur Ethik zu sehr auf Sprachanalyse und Gedankenexperimente, denen die Perspektive auf soziale und ökonomische Phänomene fehlt. Appiah verlangt, dass die Ethik sich stattdessen stärker den empirischen Einzelwissenschaften zuwenden und sich stärker mit Experimenten befassen sollte. Solche Experimente führt Appiah zwar nicht selbst durch, aber er bereitet mit seinen Arbeiten zumindest den Boden innerhalb der Ethik dafür.

### 3. Philosophische Vorläufer

Ich habe bereits betont, dass die Experimentelle Ethik zwar neu ist, dennoch aber Vorläufer hat. Auch andere Ansätze in der Ethik haben schon früher auf Methoden und Ergebnisse empirischer (allerdings nicht unbedingt experimenteller) Wissenschaften massiv zurückgegriffen.<sup>2</sup> Ich möchte hier auf zwei philosophische

---

<sup>2</sup> Vgl. Dworazik und Rusch 2014, die sich allerdings vor allem auf Arbeiten innerhalb der Psychologie und Sozialwissenschaften selbst konzentrieren.

Ansätze hinweisen, die in diese Kategorie fallen: zum einen eine Ethik auf naturalistischer Basis, zum anderen eine Wirtschaftsethik mit ökonomischen Mitteln.

### 3.1 Ethik auf naturalistischer Basis

Der Begriff Naturalismus wird in der Ethik oft mit großer Skepsis betrachtet, da G. E. Moore als ›ethischen Naturalismus‹ den Versuch bezeichnete, mit ungültigen Schlüssen Normen aus Fakten abzuleiten. Die Gefahr eines naturalistischen Fehlschlusses droht jedoch hier nicht, aus drei Gründen:

Zum einen wird nicht vom ethischen Naturalismus gesprochen, sondern, in schwächerer Form, nur von einer ›Ethik auf naturalistischer Basis‹.

Zum zweiten wird nicht der Versuch unternommen, Normen direkt aus Fakten abzuleiten, sondern es wird akzeptiert, dass man immer auch mit einigen Basisnormen beginnen muss. Russell bemerkte einmal in anderem Zusammenhang: »auf dem kahlen Zweifel wachsen keine Gründe« (Russell 1912/1967, S. 133). Nur mit dem kahlen Zweifel kann eine Ethik auf naturalistischer Basis nicht beginnen. Sie behauptet jedoch, dass empirische Daten wie auch experimentelle Ergebnisse helfen können, den Möglichkeitsspielraum für Normen, die auch tatsächlich implementierbar sein sollen, einzuschränken.

Zum dritten verwende ich einen Begriff von Naturalismus, der sich nicht nur auf die Ergebnisse der Naturwissenschaften bezieht, sondern einen weiteren Begriff, der auch die Sozialwissenschaften und die Ökonomik mit einschließt (vgl. dazu Kitcher 1993 sowie auch Lütge 2001, Kap. 1 und Lütge 2004). Der Kern eines solchen Verständnisses von Naturalismus ist die Ablehnung einer ›prima philosophia‹, einer (idealtypischen) Form von traditioneller Philosophie, die die Einzelwissenschaften nicht ernst nimmt und sich ausschließlich auf vermeintliche Vernunftargumente, Diskurse und nicht-empirische Überlegungen stützt. Alle diese Elemente sind zweifellos wichtig für jede Art von Philosophie, dennoch kann und sollte auch die Philosophie Fortschritte in den Einzelwissenschaften – nicht nur nicht ignorieren, sondern – systematisch verarbeiten. Das gilt etwa für philosophische Ansätze wie die Neurophilosophie (Churchland 1989), die Evolutionäre Erkenntnistheorie (Campbell 1974, Vollmer 1975/1998) oder auch die Philosophie der Komplexität (Mainzer 2008). Die verwendeten Einzelwissenschaften dabei sind u.a. die Evolutionsbiologie, die Spieltheorie, die Institutionenökonomik, die Sozialpsychologie und andere. Es erscheint daher logisch und konsequent, jetzt auch den nächsten Schritt in die experimentelle Dimension zu gehen.

### 3.2 Wirtschaftsethik mit ökonomischer Methode

Die Wirtschaftsethik hat sich international etwa seit den späten siebziger, in Deutschland seit Mitte der achtziger Jahre als Disziplin etabliert. Sie ist nicht

durchweg an philosophischen Fakultäten angesiedelt, gerade im angelsächsischen Raum sogar häufiger an den Business Schools. In Deutschland halten sich philosophische und ökonomische Institutionalisierung bei den gegenwärtig ca. 10–12 Lehrstühlen für Wirtschaftsethik in etwa die Waage (es ist dabei interessant festzustellen, dass die TU München unter den Exzellenz-Universitäten die einzige ist, die über einen Lehrstuhl für Wirtschaftsethik verfügt).

Sowohl im deutschen als auch im internationalen Raum lässt sich beobachten, dass eine rein philosophische Ausbildung für eine solche Position in der Regel nicht mehr ausreicht. Verglichen mit anderen Teilen der angewandten Ethik (etwa der Bio- und Medizinethik) hat sich die Einbeziehung einzelwissenschaftlicher Methoden und Ergebnisse in der Theoriediskussion der Wirtschaftsethik viel stärker durchgesetzt. Insbesondere die Vertreter der Ordnungsethik (etwa Karl Homann, Ingo Pies, Andreas Suchanek, Christoph Lütge, Markus Beckmann und andere) beziehen in ihren Arbeiten Methoden und Ergebnisse der Ökonomik, insbesondere der Institutionen- und Konstitutionenökonomik, seit vielen Jahren systematisch ein (vgl. Homann und Lütge 2013; Pies 2009a, 2009b; Suchanek 2001; Lütge 2014, 2015), sodass man geradezu von einer »Wirtschaftsethik auf ökonomischer Grundlage« sprechen kann.<sup>3</sup>

Die Ordnungsethik vertritt die Thesen, dass einerseits – auf theoretischer Ebene – in der Ökonomik als Disziplin selbst ethische Elemente und Prinzipien angelegt sind und dass andererseits – auf praktischer Ebene – das System der Ökonomie für ethische Zwecke einiges leistet, und zwar weit mehr, als viele Kritiker dieses Systems (etwa Chomsky 2000; Comte-Sponville 2009; Precht 2010) zur Kenntnis nehmen. So ist beispielsweise der Wettbewerb oft für alle Beteiligten von ethischem Wert, auch wenn die einzelnen Akteure nicht unbedingt ethisch oder gar altruistisch motiviert sein mögen (vgl. Lütge 2014). Darüber hinaus ist es das Projekt der Ordnungsethik, ethische Kategorien in ökonomischen Kategorien zu rekonstruieren und zu re-interpretieren (etwa Homann 2002; Lütge und Mukerji 2015): Pflicht beispielsweise wird als Ermutigung zum langfristigen (und nicht nur finanziellen) Investieren interpretiert, *phronesis* als ›weise‹ ökonomische und ethische Abwägung. Dieses und viele andere Beispiele zeigen, dass Ethik und Ökonomik zwei Seiten *derselben* Medaille sind – und nicht zwei völlig getrennte Handlungsanforderungen.

Etwa seit den späten neunziger Jahren hat sich aber auch die Diskussionslage in der Ökonomik selbst verändert. Mit den Arbeiten von Vernon Smith, Daniel Kahneman (die hierfür 2002 auch den Nobelpreis erhielten) und Amos Tversky etablierte sich die Experimentelle Ökonomik als wesentliche neue Strömung, die mittlerweile stark an Fahrt gewonnen hat. Es erscheint daher konsequent,

<sup>3</sup> Im Unterschied zu einigen anderen Vertretern (etwa Suchanek 2001) vermeide ich es allerdings, explizit von einer »ökonomischen Ethik« zu sprechen, da ich der Ansicht bin, dass auch für die Philosophie hier noch eine wichtige Rolle zu spielen bleibt.

dass die Wirtschaftsethik, soweit sie sich auf die Ökonomik stützt, auch deren (wesentliche) Theorieentwicklungen nach- und mitvollzieht.

#### 4. Chancen einer Experimentellen Ethik

Bei den Vorüberlegungen zu einer Experimentellen Ethik stellt sich unweigerlich die Frage: Wozu kann eine Experimentelle Ethik dienen? Anders gefragt: Was kann eine experimentelle Ethik besser oder mehr leisten als eine traditionelle?

Diese Frage lässt sich hier nicht abschließend beantworten, aber es können Richtungen aufgezeigt werden, in denen eine Antwort liegen könnte: Zweifellos gibt es systematische Defizite in vielen traditionellen ethischen Argumentationen. Die Ordnungsethik geht innerhalb der Wirtschaftsethik ähnlich vor, indem sie Unzulänglichkeiten in den Argumenten jener Wirtschaftsethiker aufzeigt, die schlicht nach mehr moralischer Motivation und weniger Gier rufen, und empfiehlt stattdessen eine Untersuchung der Anreize und Dilemmasituationen, um nach institutionellen Verbesserungen zu suchen.

Ebenso sollte es möglich sein, systematische Defizite in traditionellen ethischen Argumentationen herauszuarbeiten. Solche Defizite können etwa – zunächst in einem sehr allgemeinen Sinn – darin bestehen, dass systematisch die Rolle von empirischem (und insbesondere von experimentellem) Wissen unterschätzt wird. Ein anderes Defizit könnte darin bestehen, dass unterschätzt wird, wie schnell Moral unter dem Druck der Anreize und Sachzwänge erodieren kann – und dies lässt sich experimentell untersuchen.

Ich habe bereits erwähnt, dass hier noch kein vollständiges Programm einer Experimentellen Ethik ausgebreitet werden kann. Folgende Punkte sollten jedoch in einem solchen Programm bedacht werden:

1) Die Experimentelle Ethik sollte sich nicht nur als Kritik (an traditionellen Ansätzen) verstehen. Zum Teil werden hier im Zuge einer Überspitzung Zerrbilder von Philosophie gezeichnet, die als heuristische Ausgangspunkte ihre Berechtigung haben mögen, irgendwann aber auch wieder der Korrektur bedürfen. Schließlich sollte die Experimentelle Ethik selbst auch eine konstruktive Seite haben, in der sie ihre empirische und experimentelle Detailkenntnis zur Geltung bringen kann.

2) Ich schlage vor, die Experimentelle Ethik nicht mit einer ausgedehnten theoretischen Debatte beginnen zu lassen, sondern zunächst die Fruchtbarkeit dieses Ansatzes in seinen Anwendungen zu zeigen. Die theoretische Debatte sollte sich allmählich und begleitend entwickeln.

3) Systematische Defizite in ethischen Argumentationen sollten herausgearbeitet werden, insbesondere solche, die durch experimentelle Vorgehensweise angegangen und verbessert werden können.

4) Es muss auch das Verhältnis der Experimentellen Ethik zu anderen experimentellen Disziplinen wie Experimenteller Ökonomik, Psychologie und auch zur Evolutionsbiologie geklärt werden. In welcher Hinsicht unterscheiden sich ihre experimentellen Methoden und Vorgehensweisen? Was macht die Besonderheit der Experimentellen Ethik aus?

5) Eine wichtige Aufgabe für die Experimentelle Ethik könnte bereits das Zusammentragen ethikrelevanter Ergebnisse aus verschiedenen Disziplinen sein – was in der Ethik noch ausbaufähig ist.

6) Schließlich könnte besonders die Angewandte Ethik von der Experimentellen Ethik profitieren: Gerade in der Medizinischen Ethik, Bioethik und auch in der Wirtschaftsethik (wenn wir sie eine Angewandte Ethik nennen wollen, vgl. Lütge 2014) dürften experimentelle Methoden und Ergebnisse Verbesserungen und Fortschritte bringen.

## 5. Mögliche Forschungsfragen einer Experimentellen Ethik

Für jedes neue Forschungsfeld ist es von zentraler Bedeutung, hinreichend originelle, substanzielle und nachhaltig interessante Forschungsfragen zu formulieren. Die folgende Liste enthält einige Vorschläge, welche ethischen Probleme für die experimentelle Ethik relevant sein könnten:

### 1. Ethische Bewertung und moralische Intuitionen

Wie bewerten Menschen tatsächlich unterschiedliche Handlungen, Folgen, Ergebnisse usw.? Welche gemeinsamen oder geteilten moralischen Intuitionen lassen sich tatsächlich finden (und nicht nur theoretisch postulieren)? In welcher Weise verändern sich diese Bewertungen – und die damit verbundenen Handlungen –, wenn Menschen mit veränderten Anreizen, mit veränderten Spielregeln oder mit veränderten Strategien ihrer Interaktionspartner konfrontiert werden? Sind moralische Intuitionen in einer Gesellschaft ungleich verteilt, bleiben Sie unter allen Umständen stabil, können sie sich grundsätzlich verändern – was sich in Experimenten als Reaktion auf gewisse Erfahrungen modellieren lässt? Kann vielleicht das Konzept des Überlegungsgleichgewichts (John Rawls) in Experimenten nachgewiesen werden?

### 2. Moralische Motivation: Wie werden Menschen zu ethischen oder unethischen Handlungen motiviert?

Diese klassische Frage der Ethik gehen Vertreter der Experimentellen Ethik bereits neu an, etwa Schwitzgebel (2009, 2014), der u.a. auf der Basis von Daten über verschwundene Bibliotheksbestände argumentiert (Ethiker stehlen demnach genauso viele Bücher wie andere). Das sind nur erste Ansätze, die aber mit der Vorgehensweise der Ordnungsethik verwandt sind, welche seit langem argumentiert, dass mehr Wissen (auch über moralische

Zusammenhänge) nicht ausreicht, um die Handlungen von Akteuren etwa im Gefangenendilemma systematisch und dauerhaft zu verändern. Moralische Motivation kann dort – wie, so die These, auch in vielen experimentellen Settings – nur dann aufrechterhalten werden, wenn Sanktionen zur Bestrafung der Trittbrettfahrer gegeben sind.

### 3. Sollen impliziert Können:

Das Prinzip »Sollen impliziert Können« spielt für jede Ethik auf naturalistischer Basis eine wesentliche, wenn nicht sogar die zentrale Rolle (vgl. Lütge und Vollmer 2004). Wenn wir von niemandem verlangen können (aber auch nicht verbieten müssen), dass sie 20 Meter hoch springt, dann muss im Grundsatz das Gleiche auch in sozialen und ökonomischen Zusammenhängen gelten: Wir können von Menschen nicht erwarten, dass sie systematisch gegen ihre eigenen Interessen verstoßen und sich dauerhaft selbst schaden. Die Experimentelle Ethik kann diese Perspektive weiter verfeinern. Sie stellt Situationen und Situationstypen heraus, die über die klassische (institutionen-) ökonomische Perspektive hinausgehen, ohne deren grundsätzlichen Aussagen zu widersprechen. Aber die von Kahneman (2011) und anderen konstatierten »biases« und »mental traps« zeichnen nicht nur ein differenzierteres Bild menschlichen Handelns, sondern sind auch für die Gestaltung von Institutionen und den von ihnen ausgehenden Anreizen von Relevanz (vgl. etwa einige der Beiträge in Lütge et al. 2014). Sie erweitern somit die »Sollen impliziert Können«-Perspektive.

### 4. Welche Abwägungen und Kompromisse (>trade-offs<) nehmen Menschen bei ethischen Problemen unter welchen Bedingungen vor?

Auch in vielen traditionellen Ansätzen zur Ethik wird grundsätzlich in Rechnung gestellt, dass ethische trade-offs vorgenommen werden können. Die experimentelle Ethik kann über solche trade-offs neue Erkenntnisse zusammentragen, einerseits über die Art und Weise ihres Zustandekommens, andererseits auch über ihren Inhalt hinsichtlich bestimmter Fragestellungen und Szenarien.

Die genannten möglichen Forschungsfragen stellen natürlich alles andere als eine vollständige oder abgeschlossene Liste dar. Aus meiner Sicht sind sie jedoch alle wert, weiterverfolgt zu werden. Dazu ist die Hilfe anderer experimenteller Disziplinen, etwa der experimentellen oder Verhaltensökonomik wie auch der entsprechenden psychologischen Ansätze, notwendig. Allerdings enthalten die Fragestellungen einer Experimentellen Ethik immer auch eine moralische bzw. ethische Dimension. Zwar grenzen Fragen und Untersuchungen der Experimentellen Ökonomik und Psychologie immer wieder auch an ethische Fragen an, aber nur die Experimentelle Ethik sieht diese moralische bzw. ethische Dimension als das zentrale Moment an. Eine genauere Abgrenzung wird erst im Verlauf der weiteren Entwicklung dieses Forschungsgebiets möglich sein.

## 6. Praktische Implikationen der Experimentellen Ethik

Da die Experimentelle Ethik noch am Beginn steht, mag es zwar – gerade da es sich um eine philosophische Disziplin handelt – noch etwas früh sein, bereits jetzt über Implikationen ihrer Ergebnisse nachzudenken. Man kann jedoch einige hypothetischer Konsequenzen aus Analogien zu anderen experimentellen Disziplinen skizzieren:

Bereits erwähnt wurde die Analogie zur Wirtschaftsethik: Gemäß der Experimentellen Ökonomik sollten wir bei Vorschlägen zu institutionellen Reformen einige systematische Vorurteile und Verzerrungen unserer Wahrnehmung sowie auch mentale ›Fallen‹ berücksichtigen. Um nur drei zu nennen (vgl. Kahneman 2011): Es gibt systematische Verzerrungen

- zugunsten der Gegenwart und gegen die Zukunft,
- zugunsten von Sicherheit (Vermeidung von Verlusten) und gegen zusätzliche Gewinne sowie
- bei der Abschätzung von Zeithorizonten, bei Framing-Effekten u.a.

Auch bei der Sanktionierung von Verstößen gibt es entsprechende Effekte: Menschen sind bereit, Abweichler und Trittbrettfahrer zu bestrafen – vorausgesetzt, die Kosten der Bestrafung sind nicht zu hoch. Menschen neigen dazu, die Rolle von Glück und Zufall in vielen Situationen zu unterschätzen, sowie dazu, aus einzelnen Fällen zu übergeneralisieren. Effekte dieser Art sollten auch beim Design von Institutionen berücksichtigt werden. Kahneman (2011) schlägt auch eine Reihe von Strategien für den Alltag vor, beispielsweise

- Optionen nicht zu früh auszuschließen,
- vor Entscheidungen systematisch zu versuchen, den Möglichkeitsspielraum auszuweiten.

In Bezug auf die Experimentelle Ökonomik schien es lange Zeit so, dass die praktischen Implikationen vor allem darin bestünden, zu zeigen, der Mensch agiere und reagiere nicht nur wie ein homo oeconomicus. In dieser Weise wurden die Arbeiten von Kahneman und anderen lange Zeit rezipiert, in dieser Weise interpretieren auch nach wie vor viele Autoren selbst ihre Ergebnisse und gehen z. T. immer noch so weit zu behaupten, der ›Markt‹ verderbe die ›Morak‹.<sup>4</sup>

Tatsächlich aber ist die Forschung in diesem Bereich seit Jahren deutlich differenzierter. Schon in früheren Jahren (Andreoni 1988; Yamagishi 1986, 1992; Yamagishi und Sato 1986), aber vor allem in letzter Zeit haben eine ganze Reihe von Studien gezeigt, dass moralische Motivation nicht einfach vorhanden ist, sondern – unter dem Druck von Anreizen – massiv erodieren, ja verschwinden kann (etwa Gürerck et al. 2006; Binmore 2010). Moralische Motivation ist danach

<sup>4</sup> Etwa Falk und Szech (2013), vgl. dazu als Kritik Lütge und Rusch (2013).

nur ein Bestandteil eines größeren Bildes menschlicher Motivationen, Präferenzen und Gefühle. Auch die Experimentelle Ethik sollte daher die Bedingungen möglicher Erosion von Moral im Blick haben – und Implikationen nicht zu früh ziehen. Am Experimental Ethics Lab (EEL) der TU München, das ich 2011 eingerichtet habe, ist dies eine unserer wesentlichen Forschungsfragen; erste Ergebnisse finden sich unter anderem in Lütge et al. (2014), Levati et al. (2014), Rusch und Lütge (2016) und Lütge und Rusch (2013). Beispielsweise lässt sich zeigen, dass nicht nur Verlierer bestrafen, sondern auch Gewinner (Jauernig et al. 2015). Ebenfalls sind experimentelle Ergebnisse und evolutionäre Befunde in hohem Maße kompatibel (etwa Rusch et al. 2014 sowie Dworazik/Rusch 2014): Unsere moralischen Begriffe und Kategorien sind an die Situation der Vormoderne angepasst, sie hinken der sozialen und ökonomischen Entwicklung hinterher. Unsere moralische Erwartungshaltung lässt sich mit dem Begriff des »moralischen Mesokosmos« umschreiben: wie im naturwissenschaftlichen Mesokosmos versagen unsere Alltagskategorien, wenn wir sie über unsere Alltagswelt der mittleren Dimension hinaus anwenden. Wir können ganz gut mit Millimetern bis zu Kilometern rechnen, aber im ganz Großen und im ganz Kleinen versagt unsere Alltagsphysik: um zum Mond zu fliegen, benötigt man schon die Relativitätstheorie, und in der Quantenphysik gibt es Phänomene wie absoluten Zufall, die sich mit der Alltagsphysik nicht mehr fassen lassen. Im Bereich der Moral, darauf deuten die Ergebnisse hin, ist es nicht anders.<sup>5</sup> Experimentelle Studien von Joshua Greene und anderen bestätigen dies.<sup>6</sup>

## 7. Zu erwartende Kritikpunkte

Gerade neue Forschungsgebiete müssen sich auf Kritik gefasst machen, um Gegenargumente vorzubereiten. Die folgende Liste aus meiner Sicht zu erwartender Kritikpunkte ist dabei natürlich nur ein Anfang. Kritikpunkte werden sich vermutlich entweder gegen den experimentellen Ansatz allgemein richten oder gegen den experimentellen Ansatz der Ethik im Besonderen.

Unter den allgemeinen Kritikern muss man sich auf jene gefasst machen, die implizit davon ausgehen, dass Experimente in den Sozialwissenschaften (teilweise auch in der Ökonomik) grundsätzlich fehl am Platze seien, da sie sich nicht mit der vermeintlichen »realen Welt« beschäftigen. Soziologen aus unterschiedlichen Lagern haben immer wieder experimentelle Methoden in dieser Weise kritisiert. Da die experimentelle Methode jedoch in den letzten 15–20 Jahren massiv an Reputation gewonnen hat, sind diese Kritiker tendenziell auf dem Rückzug.

<sup>5</sup> Zum Begriff des Mesokosmos vgl. Vollmer 1975/1998, 161 ff., zu dem des »moralischen Mesokosmos« Lütge 2007, 121 f.

<sup>6</sup> Vgl. insbesondere Greene et al. 2001, Greene/Haidt 2002 sowie Greene 2012.

Um ihnen zu begegnen, ist es nach wie vor am sinnvollsten, 1) auf erfolgreiche experimentelle Studien und Ansätze in anderen Disziplinen zu verweisen, und 2) darauf zu verweisen, dass der Vorwurf eines zu großen Idealismus gegenüber den experimentellen Ansätzen nicht haltbar ist: Letztlich müssen alle Wissenschaften notwendig von der Realität abstrahieren, wenn sie überhaupt Theorien und Modelle zur *Erklärung* benutzen wollen – und nicht nur beschreiben.

Einige der Standard-Kritikpunkte gegen den experimentellen Ansatz in der Ethik im Speziellen könnten sein:

1. Die Experimentelle Ethik begehe den naturalistischen Fehlschluss.  
Die kurze Antwort – ohne auf die Bibliotheken füllenden Arbeiten zu diesem Thema zu verweisen – ist, dass die Experimentelle Ethik keineswegs versucht, Normen aus Fakten abzuleiten. Stattdessen lässt sich ihre Arbeit im Rahmen des Prinzips ›Sollen impliziert Können‹ verstehen (Lütge und Vollmer 2004): Es geht um empirische Bedingungen implementierbarer ethischer Bewertungen und Werturteile.
2. Die Begriffe »Experiment« und »Ethik« gemeinsam zu verwenden, klinge nach fragwürdigen Unternehmungen (wie dem – von manchen als fragwürdig angesehenen – Milgram-Experiment) und suggeriere, dass Menschen als Versuchskaninchen benutzt würden.  
Das wäre ein Missverständnis. Natürlich sind in Experimenten Menschen als Subjekte involviert – aber das ist seit Jahrzehnten Standard in den experimentellen Sozialwissenschaften und wird von Ethikkomitees und anderen Gremien kontinuierlich begleitet und überprüft. Darüber hinaus beschäftigt sich aber die Experimentelle Ethik derzeit nicht mit ähnlich ›invasiven‹ Versuchen wie dem Milgram-Experiment.
3. Was hat das mit Ethik zu tun?  
Diese Kritik ist gelegentlich von traditioneller philosophischer Seite zu hören, so auch gegen einige Vorläufer der Experimentellen Ethik. Als Antwort kann man auf die offensichtlich ethischen Fragestellungen des Ansatzes verweisen, auf die untersuchten Forschungsprobleme und die entsprechenden philosophischen Begriffe (vgl. oben). Zu bestreiten, dass all dies für die Ethik relevant ist, hieße aber in der Tat, sich auf die Karikatur einer Lehnstuhlwissenschaft Philosophie zurückzuziehen, die wohl selbst hartnäckige Traditionalisten kaum vertreten wollten.
4. Experimentelle Ethik sei nichts anderes als (philosophische) Anthropologie.  
Auch wenn sicherlich unterschiedliche Auffassungen darüber bestehen, was philosophische Anthropologie sein kann, sollte diese Kritik doch ernst genommen werden: Nein, experimentelle Ethik sollte sich nicht ausschließlich – nicht einmal in erster Linie und vorrangig – mit *individuellen* Akteuren beschäftigen. Stattdessen sollten die Bedingungen der sozialen Situation, die Randbedingungen, der Ordnungsrahmen und die davon ausgehenden Anreize eine wesentliche Rolle in den Experimenten spielen.

## 8. Konklusion

Abschließen möchte ich mit einer Bemerkung zum philosophischen Verständnis der Experimentellen Ethik: Gerade die Philosophie lässt Raum für unterschiedliche Methoden, darin liegt einer ihrer Vorteile gegenüber vielen Einzelwissenschaften. Diesen Vorteil sollte die Experimentelle Ethik auch nutzen – und dann ihre Fruchtbarkeit erweisen. Das Verständnis von Philosophie, das für mich dahinter steht, ist nicht mehr in erster Linie inhaltlich, etwa durch Begründungen, Vernunftargumente oder Sprachanalyse gekennzeichnet. Es ist eher ein organisatorisches, interdisziplinäres Verständnis, das eines ›Interfaces der Wissenschaften‹ (Lütge 2003), mit dessen Hilfe unterschiedliche Disziplinen und unterschiedliche Methodologien zusammengebracht werden. Und auch dieses interdisziplinäre Verständnis steht nicht unverbunden neben der philosophischen Tradition, sondern hat seine Verankerung in ihr (vgl. Appiah 2009).

## Literatur

- Alicke, Mark & David Rose. 2012. Culpable Control and Deviant Causal Chains. *Personality and Social Psychology Compass* 6 (10): 723–735.
- Andreoni, James 1988. Why Free Ride? Strategies and Learning in Public Goods Experiments. *Journal of Public Economics* 37: 291–304.
- Appiah, Anthony. 2009. *Ethische Experimente: Übungen zum guten Leben*. München: Beck.
- Binmore, Ken 2010. Social Norms or Social Preferences?. *Mind and Society* 9: 139–158.
- Buckwalter, Wesley 2010. Knowledge Isn't Closed on Saturday: A Study in Ordinary Language. *Review of Philosophy and Psychology* 1 (3): 395–406.
- Campbell, Donald T. 1974. Evolutionary Epistemology. In *The Philosophy of Karl Popper*, Vol. I, ed. Schlipp, Paul A., 413–459. Illinois: La Salle.
- Chomsky, Noam 2000. *Profit over People: Neoliberalismus und globale Weltordnung*. Hamburg: Europa Verlag.
- Churchland, Patricia S. 1989. *Neurophilosophy – Toward a Unified Science of the Mind/Brain*. Bradford Book.
- Comte-Sponville, André 2009. *Kann Kapitalismus moralisch sein?*. Zürich: Diogenes.
- De Cremer, David & Ann E. Tenbrunsel. 2011. *Behavioral Business Ethics: Shaping an Emerging Field*. London: Routledge.
- Dworazik, Niklas & Hannes Rusch. 2014. A brief history of Experimental Ethics. In *Experimental Ethics: Towards an Empirical Moral Philosophy*, Luetge, Rusch und Uhl, 38–56. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Falk, Armin & Nora Szech. 2013. Morals and Markets. *Science* 340: 707–711.
- Feltz, Adam & Edward T. Cokely. 2009. Do Judgments About Freedom and Responsibility Depend on Who You Are? Personality Differences in Intuitions About Compatibilism and Incompatibilism. *Consciousness and Cognition* 18 (1): 342–350.

- Greene, Joshua D., R. Brian Sommerville, Leigh E. Nystrom, John M. Darley, and Jonathan D. Cohen (2001) ›An fMRI Investigation of Emotional Engagement in Moral Judgment‹, *Science*, 293, pp. 2105–2108.
- Greene, Joshua D. and Jonathan Haidt (2002) ›How (and Where) Does Moral Judgment Work?‹, *Trends in Cognitive Sciences*, 6, 12, pp. 517–523.
- Greene, Joshua D. 2012. Reflection and Reasoning in Moral Judgment. *Cognitive Science* 36 (1): 163–177.
- Grundmann, Thomas, Joachim Horvath & Jens Kipper. (Hrsg.). 2014. Die Experimentelle Philosophie in der Diskussion. Frankfurt: Suhrkamp.
- Guala, Francesco 2005. *The Methodology of Experimental Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gürerk, Özgür, Bernd Irlenbusch & Bettina Rockenbach. 2006. The Competitive Advantage of Sanctioning Institutions. *Science* 312: 108–111.
- Homann, Karl & Christoph Lütge. 2013. Einführung in die Wirtschaftsethik (3. Aufl.). Münster: LIT.
- Huebner, Bryce, Michael Bruno & Hagop Sarkissian. 2010. What Does the Nation of China Think About Phenomenal States? *Review of Philosophy and Psychology* 1 (2): 225–243.
- Inbar, Yoel, David A. Pizarro, Joshua Knobe & Bloom, Paul 2009. Disgust Sensitivity Predicts Intuitive Disapproval of Gays. *Emotion* 9 (3): 435–443.
- Jauernig, Johanna, Matthias Uhl & Christoph Lütge. 2015. Losers under suppression, winners under crossfire. An experiment on punishment after competition. Working Paper, TU München. <http://mediatum.ub.tum.de/doc/1221336/1221336.pdf>.
- Kahane, Guy 2013. The Armchair and the Trolley: An Argument for Experimental Ethics. *Philosophical Studies* 162 (2): 421–445.
- Kahneman, Daniel 2011. *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Kitcher, Philip 1993. *The Advancement of Science: Science without Legend, Objectivity without Illusions*. New York: Oxford University Press.
- Knobe, Joshua 2003. Intentional Action and Side Effects in Ordinary Language. *Analysis* 63: 190–193.
- Knobe, Joshua 2005. Ordinary Ethical Reasoning and the Ideal of ›Being Yourself‹. *Philosophical Psychology* 18 (3): 327–340.
- Knobe, Joshua 2007. Experimental Philosophy and Philosophical Significance. *Philosophical Explorations* 10 (2): 119–121.
- Knobe, Joshua 2009. Folk Judgments of Causation. *Studies in History and Philosophy of Science Part A* 40 (2): 238–242.
- Knobe, Joshua & Shaun Nichols, ed. 2008. *Experimental Philosophy*. New York: OUP.
- Levati, M. Vittoria, Matthias Uhl & Ro'i Zultan. 2014. Imperfect Recall and Time Inconsistencies: An Experimental Test of the Absentminded Driver ›Paradox‹. *International Journal of Game Theory* 43: 65–88.
- Lütge, Christoph 2001. *Ökonomische Wissenschaftstheorie*. Würzburg: Königshausen & Neumann.
- Lütge, Christoph 2003. Philosophie als Interface der Wissenschaften. In *Kaltblütig: Philosophie von einem rationalen Standpunkt*, hrsg. W. Buschlinger und C. Lütge, 69–79. Stuttgart: Hirzel.
- Lütge, Christoph 2004. Economics in Philosophy of Science: Can the Dismal Science Contribute Anything Interesting? *Synthese* 140 (3): 279–305.

- Lütge, Christoph 2007. *Was hält eine Gesellschaft zusammen? Ethik im Zeitalter der Globalisierung*, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Lütge, Christoph 2014. *Ethik des Wettbewerbs: Über Konkurrenz und Moral*. München: Beck.
- Lütge, Christoph 2015. *What Holds a Society Together? Order Ethics vs. Moral Surplus*. Lanham, Md.: Lexington.
- Lütge, Christoph. & Nikil Mukerji, ed. 2015. *Order Ethics: An Ethical Framework for the Social Market Economy*. Heidelberg/New York: Springer.
- Lütge, Christoph & Hannes Rusch. 2013. The Systematic Place of Morals in Markets: Comment on Armin Falk & Nora Szech »Morals and Markets«, *Science* 341 (6147): 714.
- Lütge, Christoph, Hannes Rusch & Matthias Uhl, ed. 2014. *Experimental Ethics: Towards an Empirical Moral Philosophy*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Lütge, Christoph & Gerhard Vollmer, Hrsg. 2004. *Fakten statt Normen? Zur Rolle einzelwissenschaftlicher Argumente in einer naturalistischen Ethik*. Baden-Baden: Nomos.
- Mainzer, Klaus 2008. *Komplexität*. Paderborn: UTB.
- May, Joshua, Walter Sinnott-Armstrong, Jay G. Hull & Aaron Zimmerman. 2010. Practical Interests, Relevant Alternatives, and Knowledge Attributions: An Empirical Study. *Review of Philosophy and Psychology* 1 (2): 265–273.
- Nichols, Shaun 2006. Folk Intuitions on Free Will. *Journal of Cognition and Culture* 6: 57–86.
- Pies, Ingo 2009a. *Moral als Produktionsfaktor. Ordonomische Schriften zur Unternehmensethik*. Berlin: wvb.
- Pies, Ingo 2009b. *Moral als Heuristik. Ordonomische Schriften zur Wirtschaftsethik*. Berlin: wvb.
- Precht, Richard D. 2010. *Die Kunst, kein Egoist zu sein. Warum wir gerne gut sein wollen und was uns davon abhält*. München: Goldmann.
- Rusch, Hannes & Christoph Lütge. 2016. Spillovers From Coordination to Cooperation: Evidence for the Interdependence Hypothesis? *Evolutionary Behavioral Sciences* 10(4), Oct, 284–296.
- Rusch, Hannes, Christoph Lütge & Eckart Voland. 2014. Evolutionäre und Experimentelle Ethik: eine neue Synthese in der Moralphilosophie? In *Bereichsethiken im interdisziplinären Dialog*, hrsg. M. Maring, 163–179. Karlsruhe: KIT Scientific Publishing.
- Russell, Bertrand 1967 (Orig. 1912). *Probleme der Philosophie*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Schultz, Eric, Edward T. Cokely & Adam Feltz. 2011. Persistent Bias in Expert Judgments About Free Will and Moral Responsibility: A Test of the Expertise Defense. *Consciousness and Cognition* 20 (4): 1722–1731.
- Schwitzgebel, Eric 2009. Do Ethicists Steal more Books? *Philosophical Psychology* 22: 711–725.
- Schwitzgebel, Eric 2014. The moral behavior of ethicists and the role of the philosopher. In *Experimental Ethics: Towards an Empirical Moral Philosophy*, Luetge, Rusch und Uhl, 59–64. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Strohming, Nina, Brendan Caldwell, Cameron, Jana Schaich Borg & Walter Sinnott-Armstrong. 2014. Implicit Morality: A Methodological Survey. In *Experimental Ethics: Towards an Empirical Moral Philosophy*, Luetge, Rusch und Uhl, 133–156. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Smith, Vernon L. 2008. *Rationality in Economics: Constructivist and Ecological Forms*. Cambridge: CUP.
- Suchanek, Andreas 2001. *Ökonomische Ethik*. Tübingen: Mohr Siebeck (UTB).

- Vollmer, Gerhardt 1975, 1998. *Evolutionäre Erkenntnistheorie*. 7. Aufl. Stuttgart: Hirzel.
- Weigel, Chris 2012. Experimental Evidence for Free Will Revisionism. *Philosophical Explorations* 16 (1): 31–43.
- Yamagishi, Toshio 1986. The provision of a sanctioning system as a public good. *Journal of Personality and Social Psychology* 51 (1): 110–116.
- Yamagishi, Toshio 1992. Group Size and Provision of a Sanctioning System in a Social Dilemma. In *Social dilemmas. Theoretical issues and research findings*, hrsg. Liebrand, W. B. G., Messick, D. M. und Wilke, H. A. M, 267–287. Oxford: Pergamon Press (International series in experimental social psychology, 25).
- Yamagishi, Toshio & Kaori Sato. 1986. Motivational bases of the public goods problem. *Journal of Personality and Social Psychology* 50 (1): 67–73.

# Experimentelle und Evolutionäre Ethik: Eine neue Synthese in der Moralphilosophie?\*

**Abstract:** This article is dedicated to presenting the systematic connection between the subfield of Experimental Ethics, which emerged with the advent of Experimental Philosophy, and Evolutionary Ethics, a sub-discipline of philosophical naturalism that has become popular again since the 1980s. After briefly characterizing both ethical subfields, the article argues, using the meta-ethical question of the objectivity of moral judgments as an example, that the particular results of experimental methods in moral philosophy can only be fully interpretable in a broader perspective on human action: without a frame-forming background theory of moral judgment, such as Evolutionary Ethics, Experimental Ethics provides no more than proximate explanations of moral judgment mechanisms. Undoubtedly, these are valuable insights into the functioning of moral judgment – but without a framework, they risk remaining unconnected. On the other hand, Evolutionary Ethics contains empirical background assumptions about the human moral judgment that can only be empirically tested with the methods of Experimental Ethics. These two subfields of moral philosophy are, therefore, closely related systematically.

## 1. Einleitung

Die philosophische Wissenschaftslandschaft ist in Bewegung geraten. Bislang gab es eine weitgehend unhinterfragte Tradition der methodologischen Selbstbeschränkung philosophischer Forschung auf die Rezeption und kritische Reflexion der Ergebnisse der Erfahrungswissenschaften, sobald diese philosophische Fragen berührten. Einschlägige aktuelle Beispiele hierfür sind unter vielen anderen die berühmten Libet-Experimente zum freien Willen (Libet 1985) oder die experimentell-ökonomische Erforschung menschlicher Bereitschaft zu altruistischem Strafen (Fehr/Gächter 2002). Stets beschränkte sich die akademische Philosophie in Fällen dieser Art auf ihre angestammte Doppelrolle als, im positivsten Sinne, minutiöse Kritikerin der Art der Erhebung und vor allem der Interpretation der in anderen Wissenschaften gewonnenen Ergebnisse einerseits und, daraus hervorgehend, als Vordenkerin neuer wissenschaftlicher Zielstellungen andererseits.

---

\* Zusammen mit Hannes Rusch und Eckart Voland.

### 1.1 Experimentelle Philosophie

Seit kurzem wird nun aber diese klassische Rollenverteilung aus der Philosophie selbst heraus in Frage gestellt, und dies nicht theoretisch-kritisch, sondern ganz praktisch. Seit einigen Jahren engagiert sich ein kleiner Teil des, vornehmlich US-amerikanischen, philosophischen Nachwuchses in der eigenständigen experimentellen Untersuchung philosophischer Fragestellungen im Bereich von Wahrnehmung, Verhalten und Einstellungen. Diese Wissenschaftler warten nicht mehr auf klassischerweise eher breite, interpretationsbedürftige Impulse aus den Fachdisziplinen, sondern erheben punktgenau eigene Daten und prüfen so präzise formulierte Hypothesen mit philosophischer Brisanz (Appiah 2008, Haidt 2007, Knobe/Nichols 2008).

Um die Bewertung dieses neuen Feldes der Experimentellen Philosophie begann sofort eine vehement geführte Debatte, die seitdem andauert. Kritiker, insbesondere aus der Tradition der analytischen Philosophie, werfen der Experimentellen Philosophie neben Mängeln in experimental-technischen Details vor allem vor, sie könne mit ihrer Methodologie überhaupt keinen philosophischen Erkenntnisgewinn erzielen, gehe es doch in der Philosophie eben nicht darum, was und wie Menschen ganz konkret fühlen, denken, entscheiden oder handeln – also nicht um die Genese philosophischer Überzeugungen –, sondern darum, einen konsistenten Begriffsrahmen zu schaffen, in dem sich Mensch und Natur präzise beschreiben lassen (vgl. Alexander 2010, Horvath 2010). Philosophie soll demnach nicht erforschen, was der Fall ist, sondern wie Begriffe und Sprachen angelegt sein könnten, in denen sich dann alle denkmöglichen Sachverhalte widerspruchsfrei und eindeutig wiedergeben ließen. Sie soll also die mögliche Geltung philosophischer Positionen prüfen, wie auch immer diese historisch entstanden sein mögen. Diese analytische Arbeit bleibt dann natürlich philosophisch geschulten Experten vorbehalten. Wie andere Menschen, d. h. philosophische Laien, Begriffe mit philosophischer Relevanz verwenden (z. B. ›Wahrheit‹, ›Güte‹, ›Schönheit‹, ›Bewusstsein‹ ›Menschlichkeit‹) und welchen individuellen Einflüssen diese Verwendungen unterworfen sind, spielt demnach für die Expertendiskussion in der Philosophie keinerlei weitere Rolle. Aus dieser Warte gesehen läuft der Ansatz der Experimentellen Philosophie im Grunde nur auf ein rein psychologisches Vorhaben hinaus: die Untersuchung der individuellen und sozialen Bedingungen einiger, nur dem Namen nach philosophisch relevant erscheinender Einstellungen und Verhaltensweisen.

Derart zugespitzt lässt sich diese Kritik leicht erwidern. Es genügt schon der Hinweis auf die abweichende philosophisch-wissenschaftliche Praxis: Philosophische Debatten haben sich fast immer daran orientiert, was die empirisch arbeitenden Wissenschaften darüber ermitteln konnten, was Menschen denken, fühlen und tun. Die neue Dynamik, die die Libet-Experimente in die Willensfreiheitsdebatte brachten, ist oben schon angesprochen. Ein weiteres klassisches

Beispiel sind die Milgram-Experimente (Milgram 1974), die Hannah Arendts Beobachtungen zur ›Banalität des Bösen‹ (Arendt 1963) eine ganz konkrete sozialpsychologische Gestalt gaben.

Auch die angemahnte Trennung der Fragen nach Genese und Geltung philosophischer Positionen greift unserer Ansicht nach zu kurz: Eine solche Trennung setzt voraus, dass die Frage, wann eine philosophische Position als geltend akzeptiert werden sollte, intersubjektiv verbindlich geklärt werden kann. Wenn aber, was eine empirische Frage ist, diese Akzeptanzkriterien selbst individuell variieren, dann – denken wir – sollte eine Philosophie, die den Anspruch erhebt, etwas mit der Lebenswirklichkeit zu tun zu haben, versuchen zu klären, woher diese Varianz rührt. Jüngste experimentell-philosophische Forschung gibt zudem sehr eindringlich Anlass zu vermuten, dass selbst unter so genannten philosophischen Experten ›außerphilosophische‹ Faktoren wie z. B. individuelle Persönlichkeitsmerkmale stärkeren Einfluss auf die philosophische Positionierung haben als es der analytischen Kritik an der Verwendung experimenteller Methoden recht sein kann (Holtzman 2013).

In diesem Beitrag wollen wir jedoch nicht versuchen, die Experimentelle Philosophie umfassend zu verteidigen, sondern darstellen, wie diese neue innerphilosophische Bewegung, hier fokussiert auf den Bereich der Experimentellen Ethik, in systematischem Zusammenhang zu einer älteren moralphilosophischen Theorie steht, nämlich der Evolutionären Ethik. Zur Illustration dieser Zusammenhänge greifen wir dabei später auf die gegenwärtige metaethische Diskussion um die Objektivität moralischer Urteile zurück. Zuvor sei jedoch an die wesentlichen Züge der Evolutionären Ethik erinnert. Eines sei dabei gleich vorweggeschickt: Wir halten die Evolutionäre Ethik für eine – nicht für die – moralphilosophische Position, die systematisch eine fruchtbare Verbindung mit der Experimentellen Ethik eingehen kann. Anders als z. B. Rose und Danks (2013) halten wir die Experimentelle Philosophie jedoch nicht für eine bloße Teildisziplin des philosophischen Naturalismus. Doch dazu später mehr.

### 1.2 Evolutionäre Ethik

Mit der jüngeren Entwicklung des philosophischen Naturalismus, also desjenigen philosophischen Menschen- und Weltbildes, das der erfahrungswissenschaftlichen Erkenntnismethode von ›Versuch und Irrtumsbeseitigung‹ den Primat in der Klärung auch philosophischer Probleme zuspricht (vgl. Vollmer 2003, Rusch 2010), entstand unweigerlich auch Bedarf an einem erfahrungswissenschaftlich informierten Zugang zu Fragen der Moralphilosophie, um das naturalistische Programm in diesem Bereich zu ergänzen (vgl. hierzu auch Lütge/Vollmer 2004). Ähnlich wie die Evolutionäre Erkenntnistheorie (Vollmer 1975) durch den Rückgriff auf unsere stammesgeschichtliche Entwicklung – d. h. die menschliche Phylognese – zu erklären vermag, wie es dazu kam, dass Menschen

erkenntnisfähige Lebewesen sind und woher die charakteristischen Schwächen und Begrenzungen unserer Erkenntnisfähigkeit rühren, liefert die Evolutionäre Ethik einen deskriptiven Erklärungsansatz für die Entstehung der menschlichen Fähigkeit zum moralischen Urteilen. Orientiert an den vier klassischen Fragen Tinbergens (1963), lässt sich dieser Erklärungsrahmen wie folgt umreißen. Jede vollständige evolutionäre Erklärung eines adaptiven, also durch natürliche Selektion angepassten, Merkmals muss nach Tinbergen zum einen die proximativen Bedingungen des Merkmals beschreiben, d. h. seinen physiologischen Wirkmechanismus (P1) und seine Ontogenese (P2), also seine Entwicklung über den Lebensverlauf eines Individuums. Zum anderen muss jede vollständige evolutionäre Erklärung auch die ultimative Perspektive enthalten, d. h. Antworten auf die Fragen danach liefern, auf welchem phylogenetischen Wege (U1) ein Merkmal entstanden ist, d. h. entlang welcher biologisch-stammesgeschichtlichen Bahn, und mit welcher direkt oder indirekt überlebens- und fortpflanzungsdienlichen Funktion (U2). Die Evolutionäre Ethik ist daher, wie diese Liste schon andeutet, ein auf eine Vielzahl von Disziplinen verteiltes Vorhaben, deren jeweilige Erkenntnisse jedoch erst zusammengenommen einen vollständigen Erklärungsrahmen bilden.

*Tabelle 1:* Kurzübersicht der vier Tinbergen-Fragen (nach Tinbergen 1963).

	<i>Stichwort</i>	<i>Frage</i>
<i>proximat</i>	(P1) Wirkmechanismus	Wie ist ein Merkmal physiologisch realisiert?
	(P2) Ontogenese	Wie entwickelt sich ein Merkmal im individuellen Lebensverlauf?
<i>ultimat</i>	(U1) Phylogenese	Wie ist ein Merkmal in der Stammesgeschichte einer Art entstanden?
	(U2) Funktion	Welche fitnessfördernde Funktion hat das Merkmal?

(P1) Untersuchungen zu den physiologischen Bedingungen moralischen Urteilens liefern vornehmlich moralpsychologische Studien. So zeigt, z. B., eine jüngere Arbeit von Chapman et al. (2009), dass Probanden in experimentell-ökonomischen Spielen, wenn sie Zeuge unfairen Verhaltens werden, mit genau derselben motorischen Aktivität der Gesichtsmuskulatur reagieren, die auch durch ästhetischen Ekel ausgelöst werden, z. B. beim Anblick von Bildern von Fäkalien oder Insekten oder durch ungute Geschmäcker. Zudem konnten Studien mit bildgebenden Verfahren nachweisen, dass die kognitive Verarbeitung moralischer Urteile teilweise in denselben Gehirnregionen stattfindet wie die von ästhetischen Urteilen (Zaidel/Nadal 2011). Als wichtiger gegenwärtiger Forschungsstrang zu den proximativen Bedingungen moralischen Urteilens und Handelns bei Menschen ist aber auch die kulturvergleichende Moralpsychologie

zu nennen. Wegweisende Forschung wurde in diesem Zusammenhang in letzter Zeit z. B. durch die kulturvergleichende experimentelle Ökonomik geleistet, die Varianz in Fairnessnormen und pro- sowie antisozialem Bestrafungsverhalten erstmals systematisch nachweisen konnte (Henrich et al. 2001, Herrmann et al. 2008).

(P2) Die Ontogenese moralischer Urteilsfähigkeit dagegen ist vornehmlich Gegenstand entwicklungspsychologischer Forschung. Einschlägig sind hier die Arbeiten von Piaget (1986) und Kohlberg (1996). Diese sind allerdings, ihrer Zeit geschuldet, noch in einem relativ deterministischen Denken in Stufenmodellen psychologischer Entwicklung verhaftet, wie es vornehmlich in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts vorherrschte, und nehmen nur wenig Bezug auf evolutionäre Zusammenhänge. Ihre moralpsychologisch-experimentellen Arbeiten mit Kindern verschiedener Altersstufen sind jedoch wegweisend. Besonders in den letzten Jahren hat zudem eine reichhaltige experimentelle Forschung zeigen können, wie sich bereits in der frühen Kindheit moralische Sensibilität entwickelt – verkörpert im Ichbewusstsein der jungen Kinder, wenn diese beginnen, sich selbst als Personen zu verstehen, die das Richtige tun wollen. Es kommt zur Verinnerlichung von Moral, und es bildet sich ein erweitertes soziales Wissen heraus, durch das junge Kinder sich selbst in vielfältigen Beziehungen und sozialen Gruppen wahrnehmen – vgl. Kochanska et al. (2010). Gemäß der neueren Befundlage scheint in der Moralentwicklung wenig Platz für das noch im Kohlberg-Schema so prominent ausgewiesene prä-konventionelle, egozentrische Kind zu sein (Überblicke in: Thompson 2012, Voland/Voland 2014). Darüber hinaus differenziert sich zunehmend eine evolutionär informierte entwicklungspsychologische Forschung aus, die methodisch neben dem innerartlichen auch den zwischenartlichen Vergleich zum Verständnis menschlicher Normativität und Moralfähigkeit nutzt (z. B. Tomasello et al. 2012).

(U1) Der ultimativen Perspektive auf die moralisches Urteilen widmen sich innerhalb der Biologie Forscher gleich mehrerer Unterdisziplinen. So liefern z. B. Primatologen und andere Verhaltensforscher wertvolle Einsichten über Vorstufen moralischen Verhaltens im Tierreich (z. B. de Waal 2009, Goodall 1986). Ein einschlägiges Ergebnis der jüngeren Zeit ist hier z. B. die Entdeckung relativ stabiler Reziprozitätsbeziehungen unter Schimpansen (Jaeggi et al. 2013). Gegenwärtig von besonderem Interesse begleitet ist zudem die Forschung zur Frage, inwieweit sich Menschen und Schimpansen in ihrer Bereitschaft zur Kooperation unterscheiden (z. B. Jensen et al. 2007). Aber auch theoretische Biologen, Verhaltensökologen und sogar Mikrobiologen leisten wichtige Beiträge zum Verständnis der Vorstufen aber auch stammesgeschichtlichen Bedingungen menschlicher Moral, indem sie die Bedingungen des Zusammenlebens sozialer Arten und ihrer altruistischen Tendenzen studieren (einen Überblick gibt Voland 2013).

(U2) Das Studium der Bedingungen dieses Soziallebens, schließlich, ist untrennbar verbunden mit der Frage nach der evolutionären Funktion von Moral, d. h. einer verhaltensbedingenden, auf genetisch stabilisierten und tradierten emotionalen und kognitiven Mechanismen operierenden motivationalen Psychologie. Welche überlebensdienliche(n) Funktion(en) erfüllt dieses menschliche Merkmal? Dieser Frage widmen sich seit Darwin Forscher aller verhaltenswissenschaftlichen Disziplinen (vergl. Voland/Voland 2014) und zahlreiche Philosophen (siehe z. B. Joyce 2007). Aus philosophischer Sicht besonders brisant ist dabei die Frage, welchen Einfluss eine evolutionäre Erklärung menschlicher Moralität auf klassisch moralphilosophische Theorien hat (Ruse 1986). Eine klare Grenze dieses Einflusses jedoch, das muss an dieser Stelle stets erwähnt werden, stellt die schon von David Hume (1739) bemerkte und von G. E. Moore (1903) analysierte Unmöglichkeit dar, logisch zwingend von (evolutionären) Fakten auf moralische Normen zu schließen (siehe auch Lütge/Vollmer 2004). Nichtsdestoweniger wurde – und wird (z. B. bei Daecke 1993) – dies immer wieder versucht, was u. a. zu den unsäglichen Auswüchsen des Sozialdarwinismus der vorletzten Jahrhundertwende geführt hat (vgl. z. B. Junker 2011).

Bevor wir uns dieser Frage, die genau den philosophischen Nexus von Evolutionärer und Experimenteller Ethik markiert, etwas mehr im Detail widmen, wenden wir uns jedoch zunächst einem konkreten metaethischen Problem zu, anhand dessen sich die systematische Beziehung dieser beiden ethischen Teildisziplinen treffend verdeutlichen lässt.

## 2. Ein Beispiel: Die Behandlung des metaethischen Problems des moralischen Realismus

In der Metaethik, also der philosophischen Diskussion um den Status moralischer Phänomene unabhängig von deren konkretem Gehalt, hat sich folgende Unterscheidung als hilfreich erwiesen. (Es sei darauf hingewiesen, dass alle im Folgenden gemachten Unterscheidungen ihrerseits Gegenstand philosophischer Kritik sind und auch sein sollten. Die Darstellung hier ist nur heuristisch und stark vereinfacht.)

### 2.1 Philosophische Vermutungen ...

Auf der einen Seite stehen non-kognitivistische Positionen wie der Emotivismus (Hume 1739, Ayer 1952) oder der Präskriptivismus (Hare 1952), die moralische Urteile als Ausdrücke subjektiver moralischer Empfindungen (Emotivismus) oder als Aufforderungen, sich gemäß einer bestimmten, dem Fordernden sympathischen Handlungsmaxime zu verhalten (Präskriptivismus). In jedem Fall sind aus non-kognitivistischer Perspektive Äußerungen mit moralischem Gehalt

nicht wahrheitsfähig. Es kann demnach aus nonkognitivistischer Sicht kein Argument geben, und sei es noch so ausgeklügelt, das die ›Richtigkeit‹ oder ›Gebotenheit‹ einer moralischen Maxime oder eines moralischen Wertes zwingend, d.h. allgemein verbindlich, beweist. Zwar ist es auch im Non-Kognitivismus durchaus möglich, Übereinstimmung moralischer Präferenzen zu erzielen und andere von eigenen Werten zu überzeugen. Im Idealfall könnte sogar die gesamte Menschheit dieselben moralischen Präferenzen teilen. Das heißt jedoch nicht, dass diese auch in irgendeiner Weise wahr wären. Die Wahrheit moralischer Urteile zu behaupten wäre aus non-kognitivistischer Perspektive entweder ein sprachlicher Kategorienfehler oder es wären alle Behauptungen über die moralischen Eigenschaften irgendeiner Handlung schlicht faktisch falsch, weil sie unterstellen, es gäbe moralische Eigenschaften, wo es keine gibt (sog. ›Irrtumstheorie‹, vgl. Mackie 1977).

Anders sehen dies Vertreter des (metaethischen) Kognitivismus. Diese behaupten, dass moralische Urteile durchaus Wahrheitswerte besitzen können. Einige Vertreter des Kognitivismus beziehen diesen Wahrheitswert dabei nur auf fiktionale Gegenstände oder idealisierte, nie in der Wirklichkeit anzutreffende Sachverhalte (z. B. Joyce 2001). Analog zur Rede vom Ideal der Wahrheit als regulativer Idee empirischer Forschung halten diese Kognitivisten die Wahrheit moralischer Urteile also eher für eine nützliche regulative, d.h. nicht wirklich realisierbare, Idee im Diskurs über Handlungen. Viele andere Kognitivisten dagegen behaupten jedoch, moralische Urteile besäßen durchaus reale ›Wahrmacher‹, es gäbe also wirkliche Gegenstände oder Sachverhalte, deren Beobachtung oder Feststellung auch das zugehörige moralische Urteil als wahr erweisen kann. Damit sind diese Kognitivisten in dem Sinne moralische Realisten, dass sie die Existenz moralischer Fakten behaupten. Innerhalb des realistischen kognitivistischen Lagers gibt es jedoch wiederum unterschiedliche Positionen zur Frage, woher denn moralische Urteile ihre Wahrheit beziehen können, und ob diese nur subjektiv (Position der Intuitionisten) oder auch objektiv (Position der moralischen Naturalisten und Supranaturalisten) feststellbar ist.

Ohne hier besonders tief in den metaethischen Diskurs eintreten zu können, wollen wir nun ein für die Fragestellung dieses Beitrags besonders interessantes Argument aus dem Streit zwischen moralischen Realisten und moralischen Antirealisten herausgreifen. In einer sehr differenzierten Positionierung zur moralischen Realismusfrage schreibt z. B. Halbig (2008, 17): »Selbst nach Einschätzung vieler seiner Gegner zeichnet sich der moralische Realismus dadurch aus, dass er am besten zu unserem alltäglichen moralischen Verständnis passt.« Im weiteren Verlauf seines Essays beruft er sich zur Begründung der Notwendigkeit, eine realistische Position zu verteidigen, wiederholt auf die ›alltägliche Moralphänomenologie‹, also auf eine realistische Einstellung als Merkmal unserer intuitiven moralischen Praxis (siehe auch Halbig 2007). Das völlige Fehlen moralpsychologischer Referenzen zum Beleg dieser – wohlgermerkt:

empirischen – Behauptung (sowohl in Halbig 2008 als auch in 2007) lässt vermuten, dass Halbig – und mit ihm zweifellos viele andere Protagonisten der philosophischen metaethischen Diskussion, quer durch alle Positionierungen – eine, vermutlich an sich selbst beobachtete, realistische Einstellung in moralischen Fragen für so natürlich halten, dass sie nicht zögern, diese als charakteristisches Merkmal unser aller ›moralischer Praxis‹ zu postulieren.

Besonders erhellend für die gegenwärtige Fragestellung ist nun, dass exakt dieselbe Behauptung, gleichsam ungeprüft, auch von Evolutionären Ethikern ins Feld geführt wird. So schreibt etwa Ruse (1986, 103) in seinem programmatischen Essay »Evolutionary Ethics: A phoenix arisen« als faktische Behauptung: »[Moral claims are] regarded as objectively binding upon us – whether we take the ultimate source of this objectivity to be God’s will or [...] untutted relations between [Platonic] forms, or (like G.E. Moore) apprehension of nonnatural properties, or whatever.« ›Objectively‹ entspricht dabei in Ruses Verwendung ungefähr der hier als ›realistisch‹ bezeichneten Position. Im Anschluss an die zitierte Passage schlägt Ruse dann sogar einen evolutionären Erklärungsansatz vor, weshalb wir so empfinden.

## 2.2 ... und empirische Widerlegungen

Was aber passiert, wenn man versucht, unserer ›moralischen Praxis‹ etwas erfahrungswissenschaftlicher auf den Grund zu gehen (vgl. auch Lütge/Vollmer 2004)? Sind uns moralisch realistische Einstellungen tatsächlich so natürlich eigen, dass die Behauptung ihrer Intuitivität keines weiteren Beleges bedarf? Im Rahmen einer nichtrepräsentativen Umfrage bei einem öffentlichen Wissenschaftstag, der »Gießener Straße der Experimente«, im Jahr 2012 stellten wir 35 Besuchern der Veranstaltung dazu folgende zwei Fragen (in randomisierter Reihenfolge):

(F1) *Frage nach Wahrheit:* »Es gibt Philosophen, die behaupten, dass moralische Urteile wahr sein können. Damit meinen sie, dass Handlungen Eigenschaften haben, die sie moralisch gut oder akzeptabel bzw. schlecht oder inakzeptabel machen. Diese Eigenschaften haben die Handlungen, unabhängig davon, wie der einzelne Mensch sie bewertet, so die Behauptung. Deshalb sei es auch möglich, sich in seinem moralischen Urteil zu irren. Das passiert, wenn man eine Handlung anders moralisch bewertet als sie objektiv eigentlich ist. Denken Sie, dass moralische Urteile sich auf solche Eigenschaften von Handlungen beziehen?«  
*Antwortmöglichkeiten:* »Nein« / »Eher nein« / »Teils/teils« / »Eher ja« / »Ja«

(F2) *Gedankenexperiment:* »Stellen Sie sich für einen Moment vor, es gäbe keine Menschen auf der Welt, also z.B. wie in der Welt vor einer Milliarde Jahren. Denken Sie, dass diese Welt moralische Eigenschaften hat, dass also manche Vorgänge in dieser Welt verwerflich und andere moralisch befürwortenswert sind,

ohne dass jemand da wäre, um dies zu erkennen? Gemeint ist nicht Ihr heutiges, persönliches Urteil über diese Vorgänge, sondern die Vorgänge selbst.«

*Antwortmöglichkeiten:* »Nein« / »Eher nein« / »Teils/teils« / »Eher ja« / »Ja«

Die erste Frage (F1) fragt dabei direkt nach der metaethischen Position in der Realismusfrage. Die zweite Frage (F2) geht noch weiter, indem sie durch ein kleines Gedankenexperiment abfragt, ob die Befragten sich eine Welt ohne Menschen vorstellen können, die dennoch moralische Eigenschaften besitzt.

F1 wurde von 31 Besuchern beantwortet, F2 von allen 35. Das Durchschnittsalter der Befragten war 39,45 ( $\pm 11,89$  Std.abw.) Jahre, 18 Frauen, 17 Männer. Die Antworten auf beide Fragen weisen eine signifikante positive Korrelation auf (Spearman's Korrelationskoeffizient  $\rho = 0,42$ ,  $p = 0,02$ ; siehe Spearman 1904). Keine signifikanten Geschlechterunterschiede im Antwortverhalten wurden beobachtet. Das Ergebnis der Befragung zeigt Abb. 1.

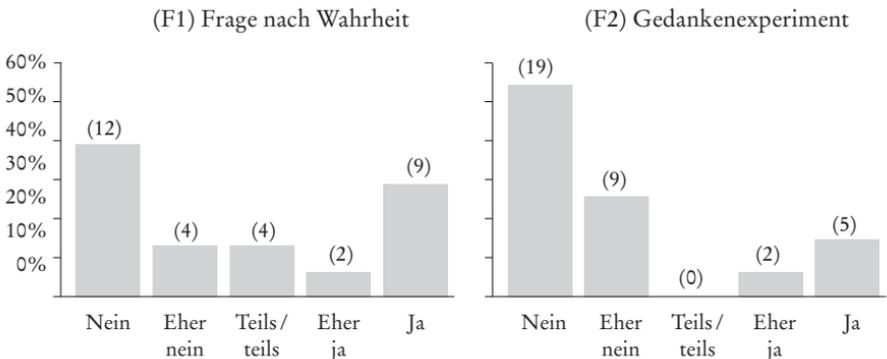


Abb. 1: Prozentuale (Balkenhöhe) und absolute (Zahlen in Klammern) Verteilung der Antworten in unserer nicht repräsentativen Umfrage zum moralischen Realismus bei der »Straße der Experimente« in Gießen 2012.

Diese Zahlen wurden nicht unter kontrollierten Bedingungen erhoben, die verwendeten Fragen sind selbst formuliert und nicht validiert. Es handelt sich hier ausdrücklich nur um das Ergebnis einer ersten explorativen Annäherung an das Thema. Wir behaupten also nicht, dass diese zwei Fragen ein zuverlässiges Maß für moralisch realistische Einstellungen darstellen. Die weiter unten zitierten moralpsychologischen Studien liefern wesentlich belastbarere Daten. Dennoch deutet das Ergebnis unserer Befragung an, dass die Behauptung, eine realistische metaethische Einstellung zähle zu unserer »moralphänomenologischen Grundausrüstung«, die tatsächliche Haltung einiger Menschen zu dieser Frage vielleicht weniger trifft als viele Philosophen aller Lager annehmen. Tatsächlich gibt es Befragte, die sogar unabhängig von der Existenz von Menschen davon ausgehen, dass die Welt moralische Eigenschaften hat, die also einen sehr

starken moralischen Realismus zu vertreten scheinen. Das zeigen die positiven Antworten in F2. Andererseits gibt es ebenso eine Gruppe von Befragten, die in beiden Fragen negativ antworten, also die Existenz moralischer Fakten abzulehnen scheinen.

Dieser pluralistische Eindruck erhält durch einen Blick in die moralpsychologische Literatur deutliche Bestärkung. Drei Studien sollen hier kurz erwähnt werden. Weitergehend interessierte Leser seien auf den lesenswerten, umfassenden und gründlichen Überblicksartikel zum Thema von Goodwin und Darley (2010) verwiesen. Als einer der ersten untersuchte Nichols (2004) experimentell die metaethischen Einstellungen philosophischer Laien. Seine Ergebnisse bestätigen, dass es, ähnlich wie in der eben berichteten Umfrage, stets einen Prozentsatz metaethischer Subjektivisten gibt, die moralische Urteile ausdrücklich für nicht objektiv begründbar halten. Interessanterweise ziehen diese Probanden eine ähnlich klare Grenze zwischen bloßen Konventionen und moralischen Normen wie Objektivisten und verurteilen Verletzungen der Letzteren auch deutlich härter. Die Angst, moralischer Subjektivismus könnte zu nihilistischen Einstellungen in Bezug auf Moral führen, bestätigt sich hier also nicht.

In einer späteren Studie konnten Goodwin und Darley (2008) diese Ergebnisse replizieren und um einige erstaunliche Erkenntnisse erweitern. Sie fanden, dass metaethische Einstellungen nicht nur zwischen Personen variieren, sondern auch innerhalb ein und derselben Person zwischen unterschiedlichen ethischen Bereichen. Der Grad in dem ihre Probanden ein moralisches Urteil unterstützten, korrelierte in dieser Studie deutlich mit ihrer Einstellung zur Objektivität des jeweiligen Urteils. Ebenso interessant ist das von Goodwin und Darley berichtete, wiederholt erzielte Ergebnis, dass sich der Grad der Neigung ihrer Probanden, sich objektivistisch zu äußern, durch den Grad ihrer Neigung, moralische Urteile als religiös begründet darzustellen, vorhergesagt wurde.

Eine aktuelle dritte Studie, schließlich, knüpft direkt an Goodwin und Darleys Methoden und Ergebnisse an. Wright et al. (2012) gingen gezielt der Frage nach, weshalb sich in der 2008er Studie von Goodwin und Darley einige Probanden als metaethische Pluralisten erwiesen hatten, d. h. weshalb sie in einigen moralischen Fragen objektivistisch und in anderen subjektivistisch geantwortet hatten. Ihr Verdacht war es, dass dies mit unterschiedlichen Einstellungen der Probanden darüber zusammenhängt, welche Normen als moralisch und welche als konventionell anzusehen seien. Daher wiederholten Wright und Kollegen die Studie von Goodwin und Darley, überließen die Kategorisierung der untersuchten Normen jedoch den Probanden. Das Ergebnis: Wieder antworteten einige Probanden in einigen, jetzt selbst als solchen klassifizierten, moralischen Fragen objektivistisch und in anderen subjektivistisch. Der metaethische Pluralismus einiger Probanden erwies sich also als robust. Viel erstaunlicher aber: Es herrscht in den Ergebnissen von Wright et al. sogar beträchtliche Uneinigkeit unter den Probanden, was überhaupt eine moralische Frage ist und was nicht.

Die drei berichteten Studien sind jede für sich genommen sicherlich kritisierbar. Es kann und muss zum einen gefragt werden, inwieweit die verwendeten Methoden intern valide sind, d. h. ob sie in der Lage sind, das infrage stehende philosophische Konzept überhaupt zu erfassen, und zum anderen, ob sie reliabel sind, d. h. wie exakt sie das Konzept treffen. Auch die externe Validität der Ergebnisse kann angezweifelt werden: Sind US-amerikanische Studenten wirklich eine gute Modellpopulation für die Überprüfung allgemeinerer Aussagen zu philosophischen Haltungen?

Wir wollen hier jetzt nicht umfassend auf diese berechtigten Fragen eingehen. Es seien aber zwei Punkte angemerkt, die sich auf alle philosophische Kritik an der Verwendung experimenteller Methoden anwenden lassen: (1) Solange innerphilosophisch kein Konsens besteht, was unter einem bestimmten Konzept zu verstehen ist, z. B. ›moralischem Objektivismus‹, werden sich immer Philosophen des entsprechenden Feldes finden, die ihr spezielles philosophisches Partikularkonzept nicht in den experimentellen Designs abgebildet finden. Experimentelle Forschung ist darauf angewiesen, theoretische Begriffe so zu operationalisieren, dass sie – mindestens indirekt – prüfbar werden. Dabei kommt es fast zwangsläufig zu Vereinfachungen, die mindestens einige Theoretiker für unzulässig halten werden. (2) Jede experimentelle Forschung ist darauf angewiesen, ihr Instrumentarium im Einsatz zu schärfen. Dass erste Experimente zu einer philosophischen Frage diese nicht in ihrem vollen Umfang erfassen können, ist daher kein Grund, das Experimentieren von vornherein sein zu lassen. Vielmehr sollte die berechtigte Kritik an den Designs experimenteller Studien zum Anlass genommen werden, bessere Studien zu entwerfen und durchzuführen. Diese Methode von ›Versuch und Irrtum(sbeseitigung)‹ ist der schlichte Kern aller erfahrungswissenschaftlichen Forschung, also auch einer empirisch arbeitenden Philosophie.

Für unsere Frage nach der ›alltäglichen metaethischen Moralphänomenologie‹ ist an dieser Stelle jedoch erst einmal festzustellen, dass philosophische Experten völlig gegensätzlicher Positionen eine Gemeinsamkeit darin haben, vorschnell empirische Behauptungen aufzustellen, die bei näherer Untersuchung diffizile Interaktionsmuster inter- und intrapersoneller Determinanten freilegen, die den philosophischen Expertenintuitionen nicht selten widersprechen. Es ist die wichtigste Leistung der Experimentellen Philosophie, gerade diese ungeprüften faktischen Annahmen philosophischer Experten auszumachen, zu operationalisieren und dann empirisch zu überprüfen.

### 3. Der systematische Zusammenhang von Experimenteller und Evolutionärer Ethik

Die entscheidenden Gründe dafür, weshalb Evolutionäre und Experimentelle Ethik in enger systematischer Verbindung stehen, und – wie wir hoffen – in wechselseitig sehr befruchtenden Austausch treten können, sind nun folgende.

#### 3.1 Die Rolle des Experiments in der Evolutionären Ethik

Evolutionäre Ethik ist der Versuch, die menschliche Moralpsychologie vor dem Hintergrund einer evolutionären Anthropologie zu verstehen und zu erklären. Dabei bewegt sich die Evolutionäre Ethik vornehmlich im Bereich der deskriptiven Feststellung beobachtbarer Regelmäßigkeiten in unserer ›Moralphänomenologie‹ und, wie oben dargelegt, der empirisch informierten Spekulation darüber, welche ultimativen Funktionen diese Moralpsychologie erfüllt. Wozu, z. B., haben die meisten von uns ein moralisches Gewissen, das sie mit zwanghaft anmutender emotionaler Vehemenz scheinbar gegen die eigenen Interessen agieren lässt (siehe hierzu z. B. Voland/Voland 2014). Evolutionäre Theorien dieses Bereiches sind meist komplex und beinhalten viele Beschreibungen beobachteter und bloß vermuteter Reaktionen unseres moralischen Empfindens auf bestimmte überlebens- und fortpflanzungsrelevante Situationen. Das heißt, sobald eine solche Theorie vorgeschlagen wird, liegt eine Menge neuer Hypothesen über proximate Sachverhalte vor, die sich empirisch, d. h. im Feld oder im Labor, überprüfen lassen. Damit ist die Evolutionäre Ethik eine ausgemachte Quelle für experimentell untersuchbare Hypothesen. Sie liefert zahlreiche Vorhersagen, die sich – verhältnismäßig direkt – in entsprechende Studiendesigns umsetzen lassen. Hier sei nur ein Beispiel einer solchen genannt: Kurzban et al. (2012) greifen die Frage auf, ob deontologische Moralbegründungsmuster – also die Neigung, moralische Bewertungen von Handlungen unabhängig von den Konsequenzen dieser Handlungen vorzunehmen – evolvierte Entscheidungsheuristiken darstellen könnten. Sie vermuten dabei zunächst, der starre Charakter dieser Entscheidungsregeln diene einer schnellen Entscheidungsfindung, deren Funktion es sei, unter Vermeidung schwererwiegender Fehler, überlebensdienliche Entschlüsse zu fassen. Diese sollten dann, ganz im Sinne des von Hamilton (1964) entwickelten Konzepts inklusiver Fitness, also der Feststellung, dass aus genetischer Sicht das Überleben und der Reproduktionserfolg von Verwandten für die Bewertung des evolutionären Erfolges einer Handlungsstrategie mitberücksichtigt werden müssen, tendenziell die Tötung von Verwandten zuverlässiger vermeiden als die Tötung von Fremden. Zur Überprüfung dieser Hypothese variierten Kurzban und Kollegen in einem Fragebogenexperiment den Verwandtschaftsgrad zwischen Befragten und fiktionalen Opfern in den

bekanntem moralischen ›Trolley-Dilemmas‹ (siehe z. B. Di Nucci 2013). Mit dem Ergebnis: Die Probanden waren eher bereit, einen Bruder zur Rettung von fünf anderen Brüdern oder einen Freund zur Rettung von fünf anderen Freunden zu töten als einen Fremden zur Rettung von fünf anderen Fremden. Dabei hielten sie das Töten jedoch stets für moralisch gleich verwerflich. Es ergibt sich in dieser Studie, bedingt durch die experimentelle Manipulation einer biologisch relevanten Variable, also eine erstaunliche Diskrepanz zwischen moralischem Urteil und selbstberichteter Handlungsbereitschaft.

Natürlich gilt hier, wie bei allen anderen experimentell-philosophischen Fragebogenstudien auch, der Warnhinweis, dass Antwortverhalten und Verhalten zwei sehr unterschiedliche Kategorien sind. Dennoch ist das Antwortverhalten der Probanden bei Kurzban und Kollegen erstaunlich und fordert nach Erklärung. Diese Erklärung wird wiederum evolutionsbiologisch informiert sein müssen und neue prüfbare Hypothesen ergeben. Das Beispiel jedenfalls veranschaulicht treffend, wie biologisch informierte Hypothesen der Evolutionären Ethik direkt in aufschlussreiche Experimente umgesetzt werden können. So – und, wenn man einen kritisch-rationalistischen Standpunkt in der Wissenschaftstheorie einnimmt, auch nur so – lässt sich systematisch Erkenntnisfortschritt in der Frage nach der ›Natur der Moral‹ erzielen.

### 3.2 Die Bedeutung der Evolution für die Experimentelle Ethik

Etwas weniger offensichtlich, aber nicht weniger fruchtbar, scheint uns der umgekehrte systematische Zusammenhang zu sein. Eine Gefahr engagierter spezialisierter experimenteller Forschung ist es, dass die erlangten Erkenntnisse unverbunden nebeneinander stehenbleiben. Frei nach Einstein (vgl. Holton 1981, 228) handelt es sich dann bei den entsprechenden Ergebnissen ›nicht mehr um eine Wissenschaft, sondern nur noch um einen Katalog.‹ Uns scheint der Impetus, mit dem sich die Experimentellen Philosophen derzeit der Untersuchung spezieller und speziellster philosophischer Fragen widmen, diese Gefahr noch zu verstärken. In einem kürzlich erschienenen Aufsatz weisen Rose und Danks (2013), ganz in diesem Sinne, darauf hin, dass Experimentelle Philosophie, also insbesondere auch Experimentelle Ethik, keine philosophische Theorie und auch keine Programmatik im eigentlichen Sinne liefert. Sie plädieren dafür, die Experimentelle Philosophie als ein Teilgebiet des philosophischen Naturalismus zu verstehen; nämlich als das Teilgebiet, das sich nicht auf die Rezeption philosophisch relevanter empirischer Ergebnisse aus anderen Disziplinen beschränkt, sondern sich selbst dazu aufschwingt, systematisch neue Fakten zu sammeln. Der Vorteil eigener empirischer Arbeit liegt für sie dabei darin begründet, dass die Experimentellen Philosophen ihre Forschung sehr viel zielgenauer auf philosophische Probleme einstellen können als dies Nicht-Philosophen möglich sei.

#### 4. Schluss

Mit diesem Beitrag hoffen wir, die systematische Beziehung von Evolutionärer und Experimenteller Ethik verdeutlicht zu haben. Kurz gefasst ergibt sich folgendes Bild: Die Evolutionäre Ethik ist auf die experimentelle Prüfung ihrer empirischen Annahmen über die Mechanismen und Funktionen moralischen Urteilens angewiesen. Sie ist damit eine hervorragende Quelle experimentell prüfbarer Hypothesen. Zudem ist sie aufgrund ihrer naturalistischen Hintergrundmetaphysik problemlos in der Lage, empirische Befunde zu interpretieren und zu integrieren. Die Experimentelle Ethik ist ihrerseits darauf angewiesen, dass ihre Ergebnisse im Rahmen moralphilosophischer Theorien geordnet und interpretiert werden, wenn sie mehr als ein bloßer Katalog von Einzelergebnissen sein soll. Die Evolutionäre Ethik bietet sich hier – wohlgermerkt: nicht-exklusiv – als eine mögliche Rahmentheorie an, die die Integration der experimentellen Befunde zu einer naturalistischen Moralphilosophie ermöglicht. Ihr besonderer Vorteil ist dabei, dass sie, vielleicht mehr als einige andere Moralphilosophien, empirischen Fakten gegenüber – sozusagen ›von Hause aus‹ – offen ist.

#### Literatur

- Alexander, Joshua (2010): Is experimental philosophy philosophically significant? S. 377–389 in *Philosophical Psychology* 23 (2010).
- Appiah, Kwame A. (2008): *Experiments in Ethics*. Cambridge, MA 2008.
- Arendt, Hannah (2006): *Eichmann in Jerusalem. A Report on the Banality of Evil* (1963). New York 2006.
- Ayer, Alfred J. (1952): *Language, Truth and Logic*. New York 1952.
- Chapman, Hanah A. – Kim, David A. – Susskind, Joshua M. – Anderson, Adam K. (2009): In Bad Taste: Evidence for the Oral Origins of Moral Disgust. S. 1222–1226 in *Science* 323 (2009).
- Daecke, Sigurd M. (1993): Naturwissenschaft als sicherer Weg zu Gott? Die neue Begegnung von Naturwissenschaft und Religion. S. 207–229 in Daecke, S. (Hrsg.): *Naturwissenschaft und Religion: ein interdisziplinäres Gespräch*. Mannheim: 1993.
- Fehr, Ernst – Gächter, Simon (2002): Altruistic Punishment in Humans. S. 137–140 in *Nature* 415 (2002).
- Fraser, Benjamin J. (2013): Evolutionary Debunking Arguments and the Reliability of Moral Cognition. *Philosophical Studies*. (doi: 10.1007/s11098-013-0140-8)
- Goodall, Jane (1986): *The Chimpanzees of Gombe. Patterns of Behaviour*. Cambridge MA 1986.
- Goodwin, Geoffrey P. – Darley, John M. (2008): The Psychology of Metaethics: Exploring Objectivism. S. 1339–1366 in *Cognition* 106 (2008).
- Goodwin, Geoffrey P. – Darley, John M. (2010): The Perceived Objectivity of Ethical Beliefs: Psychological Findings and Implications for Public Policy. S. 161–188 in *Review of Philosophy and Psychology* 1 (2010).

- Goodwin, Geoffrey P. – Darley, John M. (2012): Why are Some Moral Beliefs Perceived to be More Objective Than Others? S. 250–256 in *Journal of Experimental Social Psychology* 48 (2012).
- Haidt, Jonathan (2007): The New Synthesis in Moral Psychology. S. 998–1002 in *Science* 316 (2007).
- Halbig, Christoph (2007): *Praktische Gründe und die Realität der Moral*. Frankfurt a. M. 2007.
- Halbig, Christoph (2008): Die Realität der Moral. S. 17–29 in *Information Philosophie* 2008.
- Hamilton, William D. (1964): The Genetical Evolution of Social Behaviour. S. 1–52 in *Journal of Theoretical Biology* 7 (1964).
- Hare, Richard M. (1952): *The Language of Morals*. Oxford 1952.
- Henrich, Joseph – Boyd, Robert – Bowles, Samuel – Camerer, Colin – Fehr, Ernst – Gintis, Herbert – McElreath, Richard (2001): In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies. S. 73–78 in *The American Economic Review* 91 (2001).
- Herrmann, Benedikt – Thöni, Christian – Gächter, Simon (2008): Antisocial Punishment Across Societies. S. 1362–1367 in *Science* 319 (2008).
- Holton, Gerald J. (1981): *Thematische Analyse der Wissenschaft*. Frankfurt a. M. 1981.
- Holtzman, Geoffrey (2013): Do Personality Effects Mean Philosophy is Intrinsically Subjective? S. 27–42 in *Journal of Consciousness Studies* 20 (2013).
- Horvath, Joachim (2010): How (Not) to React to Experimental Philosophy. S. 447–480 in *Philosophical Psychology* 23 (2010).
- Hume, David (1739): *A Treatise of Human Nature*. (Z. B. verfügbar von: [gutenberg.org/ebooks/4705](http://gutenberg.org/ebooks/4705))
- Jaeggi, Adrian V. – De Groot, Evelien – Stevens, Jeroen M. G. – van Schaik, Carel P. (2013). Mechanisms of Reciprocity in Primates. S. 69–77 in *Evolution and Human Behavior* 34 (2013).
- Jensen, Keith – Call, Joseph – Tomasello, Michael (2007): Chimpanzees Are Rational Maximizers in an Ultimatum Game. S. 107–109 in *Science* 318 (2007).
- Joyce, Richard (2001): *The Myth of Morality*. Cambridge, MA 2001.
- Joyce, Richard (2007): *The Evolution of Morality*. Cambridge, MA 2007.
- Junker, Thomas (2011): *Die 101 wichtigsten Fragen: Evolution*. München 2011. Knobe, J. – Nichols, S. (Hrsg.) (2008): *Experimental Philosophy*. Oxford 2008.
- Knobe, Joshua – Buckwalter, Wesley – Nichols, Shaun – Robbins, Philip – Sarkissian, Hagop – Sommers, Tamler (2012): Experimental Philosophy. S. 81–99 in *Annual Review of Psychology* 63 (2012).
- Kochanska, Grazyna – Koenig, Jamie L. – Barry, Robin A. – Kim, Sanghang – Yoon, Jeung E. (2010): Children's Conscience During Toddler and Preschool Years, Moral Self, and a Competent, Adaptive Developmental Trajectory. S. 1320–1332 in *Developmental Psychology* 46 (2010).
- Kohlberg, Lawrence (1996): *Die Psychologie der Moralentwicklung*. Frankfurt a. M. 1996.
- Kurzban, Robert – DeScioli, Peter – Fein, Daniel (2012): Hamilton vs. Kant: Pitting Adaptations for Altruism Against Adaptations for Moral Judgment. S. 323–333 in *Evolution and Human Behavior* 33 (2012).
- Libet, Benjamin (1985): Unconscious Cerebral Initiative and the Role of Conscious Will in Voluntary Action. S. 529–539 in *Behavioral and Brain Sciences* 8 (1985).

- Lütge, Christoph (2004): Ordnungsethik – naturalistisch konzipiert. S. 114–124 in Lütge, C. – Vollmer, G. (Hrsg.): *Fakten statt Normen? Zur Rolle einzelwissenschaftlicher Argumente in einer naturalistischen Ethik*. Baden-Baden 2004.
- Lütge, Christoph – Vollmer, Gerhardt, (Hrsg.) (2004): *Fakten statt Normen? Zur Rolle einzelwissenschaftlicher Argumente in einer naturalistischen Ethik*. Baden-Baden 2004.
- Mackie, John (1977): *Ethics: Inventing Right and Wrong*. New York 1977.
- Milgram, Stanley (1974): *Obedience to Authority. An Experimental View*. New York 1974.
- Moore, George E. (1903): *Principia Ethica*. (Verfügbar von: [fair-use.org/g-e-moore/principia-ethica/](http://fair-use.org/g-e-moore/principia-ethica/))
- Nichols, Shaun (2004): *After Objectivity: An Empirical Study of Moral Judgment*. S. 3–26 in *Philosophical Psychology* 17 (2004).
- Nichols, Shaun – Knobe, Joshua (2007): *Moral Responsibility and Determinism: The Cognitive Science of Folk Intuitions*. S. 663–685 in *Noûs* 41 (2007).
- Di Nucci, Ezio (2013): *Self-Sacrifice and the Trolley Problem*. S. 662–672 in *Philosophical Psychology* 26 (2013).
- Piaget, Jean (1986): *Das moralische Urteil beim Kinde*. München 1986.
- Rose, David – Danks, David (2013): *In Defense of a Broad Conception of Experimental Philosophy*. S. 512–532 in *Metaphilosophy* 44 (2013).
- Rusch, Hannes (2010): *Naturalistic Impositions*. S. 129–156 in Frey, U.J. (Hrsg.): *The Nature of God – Evolution and Religion*. Marburg 2010.
- Ruse, Michael (1986): *Evolutionary Ethics: A Phoenix Arisen*. S. 95–112 in *Zygon* 21 (1986).
- Sneddon, Andrew (2009): *Normative Ethics and the Prospects of an Empirical Contribution to Assessment of Moral Disagreement and Moral Realism*. S. 447–455 in *The Journal of Value Inquiry* 43 (2009).
- Spearman, Charles (1904): *The Proof and Measurement of Association Between Two Things*. S. 72–101 in *American Journal of Psychology* 15 (1904).
- Thompson, Ross A. (2012): *Wither the Preconventional Child? Toward a Life-span Moral Development Theory*. S. 423–429 in *Child Development Perspectives* 6 (2012).
- Tinbergen, Niko, (1963): *On Aims and Methods in Ethology*. S. 410–433 in *Zeitschrift für Tierpsychologie* 20 (1963).
- Tomasello, Michael – Melis, Alicia P. – Tennie, Claudio – Wyman, Emily – Herrmann, Esther (2012): *Two Key Steps in the Evolution of Human Cooperation: The Interdependence Hypothesis*. S. 673–692 in *Current Anthropology* 53 (2012).
- Voland, Eckart (2013): *Soziobiologie – Die Evolution von Kooperation und Konkurrenz*. Heidelberg 2013.
- Voland, Eckart – Voland, Renate (2014): *Evolution des Gewissens – Strategien zwischen Egoismus und Gehorsam*, Stuttgart (2014).
- Vollmer, Gerhardt (1975, 82002): *Evolutionäre Erkenntnistheorie*. Stuttgart 1975, 82002.
- Vollmer, Gerhardt (2003): *Geht es überall in der Welt mit rechten Dingen zu? Thesen und Bekenntnisse zum Naturalismus*. S. 11–39 in Isak, R. (Hrsg.): *Kosmische Bescheidenheit. Was Naturalisten und Theologen voneinander lernen könnten*. Freiburg 2003.
- De Waal, Frans (2009): *Primates and Philosophers: How Morality Evolved*. Princeton, NJ 2009.
- Wright, Jennifer C. – Grandjean, Piper T. – McWhite, Cullen B. (2012): *The Meta-ethical Grounding of Our Moral Beliefs: Evidence for Meta-ethical Pluralism*. S. 336–361 in *Philosophical Psychology* 26 (2012).

Zaidel, Dahlia W. – Nadal, Marcos (2011): Brain Intersections of Aesthetics and Morals: Perspectives from Biology, Neuroscience, and Evolution. S. 367–380 in *Perspectives in Biology and Medicine* 54 (2011).

### III. Ethik der Digitalisierung



# Ethik der Digitalisierung\*

Abstract: Digitalization offers extensive efficiency advantages for companies and consumers. These often come hand in hand with ethical progress. However, alongside the positive effects of digitalization, there are also a number of ethically relevant challenges that arise for companies and society as a whole. In the context of corporate ethics, addressing these challenges as part of managing ethical risks is necessary.

## 1. Die Vernetzung des Menschen

Der Informationstheoretiker Luciano Floridi bezeichnet die Auswirkungen der Digitalisierung auf den Menschen in seiner Philosophie für das Internetzeitalter als Vierte Revolution (vgl. Floridi 2015). Diese folgt auf die drei großen Revolutionen durch Kopernikus, Darwin und Freud, die als kosmische, evolutionäre und psychologische Kränkung jeweils das menschliche Selbstbewusstsein erschütterten. Die Digitalisierung revolutioniert nun ein viertes Mal unser Selbstbild, indem sie uns letztlich auch die Krone der Intelligenz entreißt. Sie versetzt uns in eine Phase in der wir zunehmend mit responsiven Objekten unseren Alltag bewältigen und die Grenzen zwischen online und offline zum »Onlife« verschwimmen: Der Mensch erfährt in dieser Infosphäre seine Abhängigkeit von Computern, die klüger sind als er selbst.

Die Tatsache, dass Verbraucher durch Nutzung ihres Smartphones, ihres Laptops oder ihres Navigationssystems nahezu permanent und allgegenwärtig mit dem Internet verbunden sind und die analoge und die digitale Welt somit verschmelzen, hat weitreichende Auswirkungen. Informationen sind jederzeit sofort verfügbar und der Verbraucher wird von zahlreichen kognitiven Aufgaben entlastet. Das ermöglicht einerseits eine Konzentration der freiwerdenden Ressourcen auf womöglich wichtigere Dinge. Andererseits hat es Einfluss auf unsere Lern- und Wahrnehmungsprozesse. Der Psychologe und Automatisierungsexperte Parasuraman verweist am Beispiel des Flugverkehrs darauf, dass die Automatisierung zwar zweifellos die Zahl tödlicher Unfälle dramatisch reduziert habe. Allerdings habe die Überforderung eines situationsweise in die ungewohnte Rolle des Navigierenden geworfenen Piloten eine neue Form

---

\* Zusammen mit Matthias Uhl.

spektakulärer, durch fehlende menschliche Erfahrung bedingter Unfälle hervorgerufen (vgl. Carr 2014, S. 54).

## 2. Datenanalyseverfahren im Marketing

Unternehmen ermöglicht die permanente Einbindung des Verbrauchers in die Infosphäre nie dagewesene Möglichkeiten des Marketings. Ein prominentes Beispiel ist die Vorhersage von Schwangerschaften, den die Datenanalysten der US-amerikanischen Einzelhandelskette Target Corporation entwickelt haben, um zielgerichtet Schwangere umwerben zu können, lange bevor sie ihre ersten Windeln kaufen (vgl. Duhigg 2012). Da Geburten ein öffentlich nachvollziehbares Ereignis darstellen, ist es für Unternehmen besonders wertvoll die ersten zu sein, die von der Schwangerschaft einer Kundin erfahren – noch bevor Konkurrenten davon wissen. Target erachtete das zweite Trimester als besten Zeitpunkt, da hier mit dem Kauf von Vitaminen und Schwangerschaftskleidung begonnen wird. In dieser Phase werden die sonst so verkrusteten Kaufgewohnheiten aufgebrochen. Durch die Analyse großer Datenmengen (»Big Data«) gelang es Target einen Schwangerschafts-Vorhersage-Score zu entwickeln. Ein prominenter Fall in dem ein Vater über die Schwangerschaft seiner Tochter durch das Unternehmen erfuhr und die resultierende mediale Empörung darüber, verdeutlicht die Problematik dieser Strategie.

Die Diskussion zeigt einerseits, dass Unternehmen am Einsatz prognostizierender Datenanalyseverfahren kaum mehr vorbeikommen. Der Onlineversandhandel Amazon macht sich diese Verfahren bei seinen Kaufempfehlungen ebenso zu Nutze wie die oben zitierte Supermarktkette. Es zeigt andererseits aber auch, dass sich die Auswertung bestimmter Informationen aus Sicht der Gesellschaft womöglich moralisch verbietet. Die Frage der Datenethik, welche Daten zu welchen Zwecken verwendet werden dürfen, sollten sich Unternehmen vor diesem Hintergrund bereits stellen um schwerwiegende Reputationsschäden abzuwenden.

Verstöße gegen die Datenethik können neben Reputationsschäden oder Boykotten jedoch auch zunehmend juristische Konsequenzen nach sich ziehen. Die Europäische Union (EU) hat mit der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), die im Mai dieses Jahres in Kraft trat, Regeln zur Verarbeitung personenbezogener Daten für ihre Mitgliedsländer vereinheitlicht. Personenbezogene Daten entstehen bei der Nutzung des Internets unter anderem durch Cookies, digitale Fingerprints von Browsern, über Aktivitäten in Social-Media-Portalen wie Facebook, Twitter und Instagram, Einträge in Online-Foren, Anfragen bei Suchmaschinen oder getätigte Transaktionen (vgl. SVRV, S. 7 f.). Insbesondere die explizite Einwilligung (»Opt-In«) des Verbrauchers zur Verarbeitung seiner Daten sollen den Schutz des Einzelnen vor Eindringung in seiner Privatsphäre

schützen. Das umfassende juristische Regelwerk und die einhergehende Unsicherheit vieler, insbesondere kleiner Unternehmen bietet ein lukratives Geschäft für Beratungsunternehmen im Bereich der Datenethik.

### 3. Innerbetriebliche Datenanalyse

Neben dem Umgang mit Kundendaten stellen sich im Rahmen einer Datenethik auch Fragen nach dem Umgang mit Mitarbeiterdaten. So ermöglicht das Live-Tracking von Dokumenten die Vermessung von Bearbeitungszeiten und -orten, was hilft die Effizienz der Arbeitsvorgänge zu erhöhen. Die resultierenden automatisierten Auswertungspotentiale bieten dabei jedoch die Gefahr des gläsernen Mitarbeiters. Der Zuwachs an technischen Möglichkeiten, lässt daher auch innerhalb der Werkstore Fragen der Datenethik zunehmend an Bedeutung gewinnen: Wo liegen die Grenzen bei der Sammlung und Verarbeitung personenbezogener Mitarbeiterdaten?

Wie relevant diese Frage ist, zeigt sich beispielsweise am Fall von Wearables. Dabei handelt es sich um Computersysteme, die am Körper getragen werden und welche nutzer- oder umweltbezogene Daten verarbeiten. Amazon hat Berichten zufolge zwei Patente auf ein Armband angemeldet, das es dem Unternehmen erlaubt, sämtliche Bewegungen der Mitarbeiter nachzuvollziehen. Dies ermöglicht unter anderem eine Reduktion der Fehlerrate bei der Arbeit. Durch Ultraschall- und Funktechnologie vibriert das Armband etwa, wenn der Lagermitarbeiter ein Paket falsch einsortiert. Die Auswertung anderer mitarbeiterbezogener Informationen ist gleichwohl ebenfalls möglich: Ob er oder sie am Arbeitsplatz sitzt, die Toiletten aufsucht oder wie lange die Pause dauert (vgl. Weishaupt 2018).

Insbesondere im Bereich der Gesundheitsdaten stellen sich schwierige ethische Fragen. Unternehmen haben ein natürliches Interesse daran Informationen zum Gesundheitszustand ihrer Mitarbeiter zu erfassen. Der Einsatz von Wearables kann dem Unternehmen beispielsweise Informationen über den Lebensstil der Mitarbeiter, auch über das Arbeitsverhältnis hinaus, vermitteln. Hierbei ist allerdings erforderlich, dass der Mitarbeiter der Erhebung und Verarbeitung dieser Daten durch ein Opt-In explizit zustimmt. Dem Mitarbeiter muss zugesichert werden, dass die Weigerung der Weitergabe solcher Daten keinerlei rechtliche Konsequenzen für ihn haben darf. Grundsätzlich gilt außerdem das Prinzip der Datensparsamkeit. Möchte das Unternehmen etwa gesundheitsbewusste Mitarbeiter belohnen, ist beispielsweise denkbar, dass nur das Erfüllen oder Nichterfüllen einer bestimmten Mindestschrittzahl binär erfasst wird und nicht die konkrete Schrittzahl.

#### 4. Algorithmen bieten Unternehmen Optimierungspotentiale

Von der Datenethik kann eine Algorithmenethik unterschieden werden. Algorithmen sind eindeutige Vorgaben zur computerisierten Problemlösung. Hier stehen Fragen im Vordergrund, die die Verarbeitung erhobener Daten betreffen. Insbesondere die Nachvollziehbarkeit der vom Algorithmus getroffenen Entscheidung steht dabei im Vordergrund. Diese Frage gewinnt insbesondere vor dem Hintergrund selbstlernender Algorithmen stark an Bedeutung. Diese zeichnen sich dadurch aus, dass sie Wissen aus Erfahrung generieren und in den Lerndaten Regelmäßigkeiten erkennen ohne dafür speziell programmiert zu sein. Dies geschieht in derart komplexer Weise, dass einzelne Entscheidungen, die der Algorithmus trifft, selbst für den Programmierer nicht transparent sind. Unternehmen können von derartigem maschinellem Lernen in vielfacher Hinsicht profitieren. So gelingt es womöglich Muster in Organisationsprozessen und Kundenbeziehungen zu erkennen, die der menschlichen Intelligenz verschlossen blieben. Insbesondere in Bereichen, in den stark repetitive Vorgänge vorherrschen, eröffnen Algorithmen große Optimierungspotentiale.

Ein Bereich in welchem Algorithmen zunehmend Einsatz finden, ist die Personalgewinnung. Diese ermöglichen im Prinzip eine diskriminierungsfreie Auswahl qualifizierter Mitarbeiter bei der beispielsweise das Potenzial wichtiger ist als die Herkunft. Menschen neigen natürlicherweise dazu eher Mitarbeiter einzustellen, die ihnen selbst auch äußerlich ähneln. Algorithmen, die darauf ausgerichtet sind Faktoren jenseits der Qualifikation als irrelevant zu ignorieren, unterliegen nicht den gleichen subtilen und oftmals unbewussten Vorurteilen wie Menschen. Die Basis auf derer sie daher ein Bewerberscreening durchführen ist daher breiter hinsichtlich Ethnie, Alter und Geschlecht. Andererseits besteht hier die Gefahr, dass, sofern in einer Branche ein bestimmter Algorithmus den Standard bildet, jemand der einmal durch das Raster gefallen ist, womöglich kaum noch andernorts eine zweite Chance erhält.

Die datengetriebene Personalgewinnung wird in den USA auch als »Moneyball Recruiting« bezeichnet. In »Moneyball« beschreibt der Autor Michael Lewis wie ein zweitklassiges Baseballteam durch die Analyse großer Datenmengen zur Identifikation erfolgreicher Spieler eine Siegesserie von 20 Spielen hintereinander erzielte (Lewis 2004). Die Software hatte häufig eher unbekannte und ältere Spieler identifiziert als das Bauchgefühl der Talentscouts und Trainer. Daraus haben viele Unternehmen die, selbstverständlich umstrittene, Lehre gezogen, dass der Einsatz von Algorithmen für die Personalauswahl besser funktioniert als das Vertrauen von Mitarbeitern der Personalabteilung auf ihre nicht vorurteilsfreie Intuition.

## 5. Algorithmenentscheidungen auf Basis von Lerndaten

Algorithmen haben auch auf Verbraucher immer weitreichendere Auswirkungen, da immer mehr Entscheidungen, die vormals von Menschen getroffen wurden, mittlerweile von Algorithmen getroffen werden. Ein Beispiel ist die Beurteilung der Kreditwürdigkeit durch einen Algorithmus. Dieser versucht aus dem Fundus zur Verfügung stehender Lerndaten ein Konstrukt unabhängiger Variablen zu identifizieren, die das Ausfallrisiko möglichst gut vorhersagen. Eine bessere Vorhersage von Ausfallrisiken durch Algorithmen als dies Menschen bisher möglich war, hat dabei nicht nur betriebswirtschaftlich positive Auswirkungen. Die statistisch verbesserte Vorhersage tatsächlicher Ausfälle trägt zu einer verbesserten Kreditallokation und somit zur Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Effizienz bei. Grundsätzlich kann der Einsatz von Algorithmen also eine Maßnahme des Verbraucherschutzes sein, da er den Einzelnen durch Basierung seiner Entscheidung auf statistische Fakten vor gegebenenfalls willkürlichen Bauchentscheidungen durch Sachbearbeiter schützt. Möglich ist jedoch, dass auch ein Algorithmus nicht vorurteilsfrei entscheidet.

Dies bedeutet, dass ein Zusammenhang, der nicht kausal ist, fälschlicherweise unterstellt wird. Dass also sachlich irrelevante Kriterien in die Entscheidungsfindung einbezogen werden. Vor diesem Hintergrund wird schnell klar, dass ein Algorithmus nur dann vorurteilsfrei arbeiten kann, wenn die Lerndaten auf deren Basis er seine Entscheidungen fällt, selbst vorurteilsfrei sind. Es gilt der alte Grundsatz der Datenverarbeitung: *Garbage in, Garbage out*.

Da die Lerndaten, die dem Algorithmus vorgegeben werden aber oft historische Daten sind, die von nicht vorurteilsfreien Menschen hervorgerufen wurden, können Algorithmen, die auf solchen Lerndaten basieren, Vorurteile perpetuieren. Ferner können sie dazu beitragen bereits vorhandene gesellschaftliche Muster zu zementieren. Eine Studie der Carnegie Mellon University zeigte etwa, dass weibliche Personen von Google seltener Stellenanzeigen für hochbezahlte Jobs angezeigt bekamen als männliche Personen. Sehen Frauen diese Stellen nicht einmal mehr, können Sie sich freilich auch nicht darauf bewerben. Dieses Phänomen beruhte jedoch nicht auf einer Vorkonfiguration durch Google, sondern auf einer Optimierung der durchschnittlichen Klickinteressen der Nutzer (vgl. Spice 2015). Der Algorithmus war zu dem Ergebnis gekommen, dass Frauen eine geringere Klickwahrscheinlichkeit auf entsprechende Anzeigen haben als Männer. In solchen Fällen kann es gesellschaftspolitisch wünschenswert sein historische Lerndaten gegebenenfalls bewusst zu manipulieren.

## 6. Ethische Probleme von Algorithmen

Eine nützliche Unterscheidung von durch Algorithmen aufgeworfenen ethischen Problemen ist die in epistemische Probleme, die die Qualität der entscheidungsfundierenden Evidenz betreffen, und normative Probleme, welche die Entscheidung selbst betreffen (vgl. Mittelstadt et al. 2016). Abb. 1 gibt einen Überblick über die beiden Problemklassen.

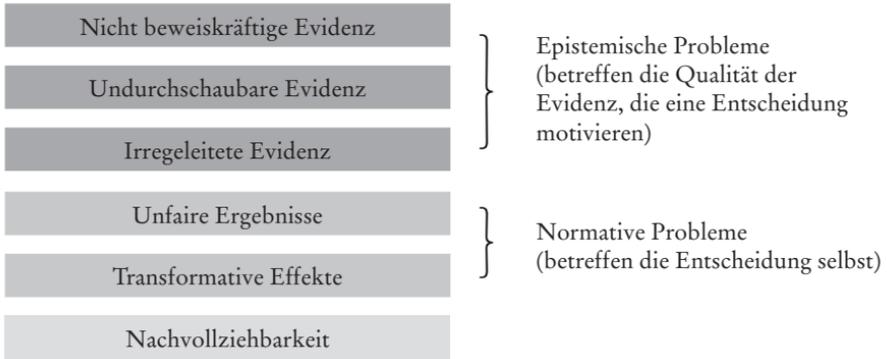


Abb. 1: Probleme der Algorithmenethik (vgl. Mittelstadt et al. 2016).

Epistemische Probleme beziehen sich auf die den Algorithmenentscheidungen zugrundeliegende Evidenz und damit auf die Fehlbarkeit von Algorithmen. Algorithmen stellen letztlich auf Grundlage der von ihnen identifizierten Muster Vermutungen über Zusammenhänge her. Diese unterstellten Korrelationen sind jedoch unterbestimmt durch die Daten, denen sie zugrunde liegen. Die Evidenz ist also letztlich nicht beweiskräftig. Ferner besteht prinzipiell Unklarheit darüber wie jeder der zahlreichen Datenpunkte in die Entscheidung eingeht. Daher sind einzelne Algorithmenentscheidungen kaum ergründlich. Die Evidenz ist somit undurchschaubar. Schließlich können, wie im Kontext der vorurteilsfreien Lerndaten bereits diskutiert, Algorithmen nur so verlässlich sein wie die Inputs auf denen sie beruhen. Es ergibt sich folglich das Problem irregeleiteter Evidenz.

Normative Probleme, welche die Entscheidung selbst betreffen, können in der Produktion von solchen Entscheidungen gesehen werden, die allein aufgrund ihrer Auswirkungen auf eine bestimmte Gruppe von Menschen als unfair empfunden werden. Dies kann selbst dann der Fall sein, wenn auf Basis beweiskräftiger, durchschaubarer und wohlbegründeter Evidenz gefällt wurden. Außerdem können einige Effekte algorithmenbasierter Entscheidungsprozesse als ethisch problematisch angesehen werden, obwohl sie scheinbar neutral sind. Dies liegt daran, dass durch den Einsatz von Algorithmen (z. B. durch Profiling) die Welt rekonzeptioniert und neu verstanden wird. Dies kann unerwartete Aktionen auslösen und so zu ethisch unerwünschten transformativen Effekten führen.

## 7. Die Nachvollziehbarkeit von Algorithmenentscheidungen als oberstes Gebot

Letztlich ergibt sich aus den beschriebenen Einzelproblemen das Hauptproblem der Nachvollziehbarkeit von Algorithmenentscheidungen. Gemäß DSGVO haben Betroffene das Recht Transparenz hinsichtlich einer vom Algorithmus getroffenen Entscheidung zu verlangen. In diesem Kontext ist jedoch darauf hinzuweisen, dass Transparenz alleine den Betroffenen wenig hilft. Vielmehr ist das Verständnis von Algorithmen die entscheidende Kategorie. Eine Offenlegung des Quellcodes wäre etwa eine Maßnahme, die Transparenzanforderung in hohem Maße gerecht würde, wäre jedoch für den technischen Laien kaum hilfreich. Es stellt sich dann die nicht triviale Frage wie eine Nachvollziehbarkeit von Algorithmenentscheidungen für breite Bevölkerungsschichten ermöglicht werden kann.

Die Nachvollziehbarkeit von Algorithmenentscheidungen wird ferner dadurch erschwert, dass viele Verbraucher häufig zwar einen Anspruch auf Transparenz haben, ihre entsprechenden Möglichkeiten aber kaum wahrnehmen. So haben Personen das Recht ihre Kreditakten einzusehen oder Informationen über ihre Gesundheitsdaten zu erhalten, aber nur wenige tun dies auch tatsächlich. Die Öffentlichkeit und die Medien scheuen vor einer detaillierten Analyse der technischen Mechanismen hinter den algorithmischen Entscheidungen häufig zurück. Ferner zeigt sich beispielsweise im Zusammenhang mit Algorithmen, welche ein Kreditausfallrisiko vorhersagen sollen, ein weiteres Problem der Transparenz. Verbraucher könnten ein Verhalten, das mit einem Indikator verknüpft ist, bewusst vermeiden, ohne dass sie ihr problematisches Gesamtverhalten anpassen (vgl. Zarsky 2016, S. 122 f.). Dies würde ein ständiges Anpassen der Indikatoren erfordern.

## 8. Die Zuweisung von Verantwortung

Grundsätzlich ist es im Fall einer festgestellten Fehlentscheidung durch einen Algorithmus zudem schwierig Schuldige für einen entstandenen Schaden zu identifizieren. Ethische Beurteilung erfordert aber die Rückverfolgung von Ursachen und die Zuschreibung von Verantwortung. In diesem Fall stellt sich auch die ethisch bedeutende Frage nach der »Moral Agency« von Algorithmen. Auf philosophischer Ebene wird hier traditionell die seit Montaigne und Descartes relevante Frage diskutiert, inwieweit künstliche Agenten über mentale Zustände, Gefühle und Emotionen verfügen. Dieser Ansatz wird neuerdings durch das Konzept von »mind-less morality« ergänzt, welche die Frage des freien Willens von vorneherein vermeidet. Nach diesem Prinzip ist ein (künstlicher) Agent

dann »moralisch gut«, wenn all seine Aktionen einen bestimmte moralische »Schwelle«, definiert anhand der beobachtbaren Ergebnisse, nicht überschreitet (vgl. Floridi & Sanders 2004).

Auf juristischer Ebene wird im Kontext der Agency-Problematik derzeit die »e-personhood« von Algorithmen diskutiert. Das Konzept wurde vom Europäischen Parlament ins Spiel gebracht und soll die Freizügigkeit von Algorithmen innerhalb der EU gewährleisten, welche der Künstlichen Intelligenz zugestanden wird, sobald ihr in einem EU-Mitgliedsstaat eine Rechtspersönlichkeit zugestanden wurde (vgl. Burri 2017). Algorithmen können dann, wie Unternehmen mit eigener Rechtspersönlichkeit auch, selbständig Verträge abschließen und somit auch Recht brechen. Voraussetzung dafür ist, dass weiterhin eine natürliche Person für Haftungszwecke zu bestimmen ist.

## 9. Eine Unternehmensethik für das digitale Zeitalter

Die Digitalisierung bietet Unternehmen zahlreiche Effizienzvorteile. Das Brachliegen entsprechender Potentiale geht mit schwerwiegenden Wettbewerbsnachteilen einher. Der Einsatz datengetriebener Prozesse und die Verwendung selbstlernender Algorithmen bieten außerdem das Potential für einen ethischen Fortschritt hin zu einer vorurteilsfreien Welt. Andererseits werden durch die technischen Entwicklungen weitreichende ethische Herausforderungen aufgeworfen. Es liegt im wohlverstandenen Eigeninteresse der Unternehmen im Zuge eines vorausschauenden Risikomanagements digitalisierungsbedingte ethische Risiken zu identifizieren und zu minimieren. Die massive Kritik, der sich Tech-Konzerne derzeit ausgesetzt sehen sowie die verschärften gesetzlichen Vorgaben in der EU sollten Warnzeichen genug sein.

Viele der durch die Digitalisierung aufgeworfenen Probleme sind ihrer Natur nach keine genuin neuen Probleme. So stellen sich Unternehmen beispielsweise Fragen bezüglich der Bespitzelung von Mitarbeitern bereits seit geraumer Zeit. Auch etwa Bestrebungen Bewerbungsprozesse fairer zu gestalten, indem beispielsweise bewusst auf das Anfordern von Bewerbungsfotos verzichtet wird, sind kein Phänomen des digitalen Zeitalters. Die massiven technischen Möglichkeiten, welche die Digitalisierung bietet, geben vielen dieser Probleme aber eine neue Dimension. Eine dem digitalen Zeitalter angemessene Unternehmensethik sollte dabei nicht als Zähmungreflex missverstanden werden. Ein Versäumnis kann ethisch ebenso verwerflich sein wie ein Tun.

## Literatur

- Burri, Thomas: Free Movement of Algorithms: Artificially Intelligent Persons Conquer the European Union's Internal Market, in: Barfield, W. & Pagallo, U. (Hg.), *Research Handbook on the Law of Artificial Intelligence*, Edward Elgar, 2017.
- Carr, Nicholas: *The Glass Cage: Automation and Us*, W. W. Norton & Company, 2014.
- Duhigg, Charles: How Companies Learn Your Secrets, *The New York Times Magazine*, 16. Februar 2012.
- Floridi, Luciano: Die 4. Revolution: Wie die Infosphäre unser Leben verändert, Suhrkamp, 2015.
- Floridi, Luciano & Sanders, Jeff W.: On the Morality of Artificial Agents, *Minds and Machines* 14(3), 2004, S. 349–379.
- Lewis, Michael: *Moneyball: The Art of Winning an Unfair Game*, Norton & Company, 2004.
- Mittelstadt, Brent D., Allo, Patrick, Taddeo, Mariarosaria, Wachter, Sandra, & Floridi, Luciano: The ethics of algorithms: Mapping the debate, *Big Data & Society*, 3(2), 2016, S. 1–21.
- Sachverständigenrat für Verbraucherfragen (SVRV): *Der Wert persönlicher Daten: Ist Datenhandel der bessere Datenschutz?*, Juni 2017.
- Spice, Byron: Questioning the Fairness of Targeting Ads Online, *Carnegie Mellon University, News*, 7. Juli 2015.
- Weishaupt, Georg: Amazon will jeden Handgriff seiner Mitarbeiter überwachen, *Handelsblatt*, 02. Februar 2018.
- Zarsky, Tal: The Trouble with Algorithmic Decisions: An Analytic Road Map to Examine Efficiency and Fairness in Automated and Opaque Decision Making, *Science, Technology, & Human Values* 41(1), 2016, S. 118–132.

# Ethische und rechtliche Herausforderungen des autonomen Fahrens\*

Abstract: In recent decades, the technical possibilities in the field of autonomous driving have expanded so strongly that a complete introduction of fully autonomous vehicles can be expected in the near future. Due to the increasing presence of autonomous and networked driving systems in road traffic, which will affect not only users but also the general public, a discussion of this technology's ethical and legal challenges is urgently required. The ethically relevant difference compared to conventional driving is primarily the takeover of human decisions by computer programs, which raises fundamentally new questions. To what extent can human decisions be transferred to machines? Ethics must not be limited to an ex-post consideration but rather is responsible for steering and guiding the process in the right direction. A limitation of ethics to pure technical criticism is not helpful from our point of view, as it underestimates the possibilities of ethics to influence decision-making and legislative processes. The focus of our considerations is on an economic-ethical reflection of the guidelines of the Federal Ministry of Transport and Digital Infrastructure ethics committee, which provide a positive example of cooperation between business, ethics, and technology. Dealing with ethical dilemmas, the question of legal liability, and the weighing of traffic safety against data protection are central to our discussion. Central questions are: Is weighing human lives in critical situations ethically justified? Can decisions about life and death be taken over by programs or must humans make decisions of this kind? May autonomous vehicles evaluate driver profiles to increase driving safety and prevent accidents? Does the vehicle owner or the manufacturer bear liability in the event of accidents? Considering these questions shows that the ethical guidelines of autonomous driving are not only specific issues related to autonomous driving but also balancing decisions that relate to digitization. Autonomous driving thus represents a precedent for the ethical evaluation of artificial intelligence and the weighing of safety and freedom. Therefore, most of our considerations are devoted to the technical background and technical possibilities.

## 1. Einleitung

Die ethischen und rechtlichen Herausforderungen des autonomen Fahrens sind in den letzten Jahren durch mehrere tragische Unfälle in den Fokus der Berichterstattung gerückt worden und haben Zweifel an dem bisherigen Umgang mit künstlicher Intelligenz ausgelöst. Das Misstrauen in der Bevölkerung gegenüber

---

\* Zusammen mit Alexander Kriebitz und Raphael Max.

den neuen Technologien ist weiterhin hoch, auch wenn die Technologien auf lange Sicht mehr Sicherheit und weniger Unfälle versprechen. Diese Angst spiegelt sich auch in der Literatur, Kunst und Film und reicht dabei auf Erzählungen und Geschichten weit vor der Digitalisierung zurück. Ein bekanntes Beispiel für die Ängste der Menschen im Umgang mit Zukunftstechnologien ist die Erzählung »Der Sandmann« von E. T. A. Hoffmann, in der die Trennlinien zwischen Mensch und Maschine verwischt werden, oder das Gedicht der »Zauberlehrling« von Johann Wolfgang von Goethe, in der der Zauberlehrling die unkontrollierbaren Kräfte seines Besens entfesselt. Die Ratlosigkeit des Menschen mit dem verantwortungsvollen Umgang mit Zukunftstechnologien zeigt dabei die Notwendigkeit auf, sich mit den rechtlichen und ethischen Herausforderungen des autonomen Fahrens, die Aspekte des Datenschutzes, ethische Abwägungsentscheidungen und die Einhaltung bestehender Rechtsprinzipien umfassen, auseinanderzusetzen. Ein zentraler Baustein im richtigen Umgang mit künstlicher Intelligenz ist aus unserer Sicht, dass die Ethik nicht die bestehende Entwicklung bremsen soll, sondern im Gegenteil aktiv mitgestalten und kontrollieren muss. Im Folgenden zeigen wir daher auf, wie die ethische Grundsätze konkret in der Praxis des autonomen Fahrens umgesetzt werden können und worin die Herausforderungen einer ethischen Normierung liegen. Als Beispiel dient uns dabei der Abschlussbericht der Ethik-Kommission »Automatisiertes und vernetztes Fahren«, die 2017 in Zusammenarbeit mit dem Bundesverkehrsministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur ethische Regeln für das autonome Fahren erarbeitet hat.

## 2. Ebenen des autonomen Fahrens

Für eine ethische Betrachtung des autonomen Fahrens ist es wichtig, zwischen den einzelnen Arten des autonomen Fahrens zu unterscheiden. Die Unterscheidung ist insbesondere im Hinblick auf die Verantwortung wichtig, da die Verantwortung des Fahrers für die Entscheidungen des Autos mit zunehmender Automatisierung abnimmt und der Vorprogrammierung von Maschinen eine wichtigere Rolle zukommt. Als Orientierung dient dabei die Klassifikation des Verbands der Automobilindustrie, die zwischen fünf Abstufungen unterscheidet:

Eine ähnliche Abstufung wurde von der Society of Automotive Engineers (SAE) vorgenommen, die zwischen den Stufen »Keine Automation«, »Fahrassistenz«, »Teilautomation«, »Bedingte Automation«, »Hohe Automation« und »Vollautomation« unterscheidet.

Im Gegensatz zu der deutschen Einteilung fasst die National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) die Stufen 4 und 5 des deutschen Systems, die bisher noch nicht vollständig realisiert worden sind, in einer einzelnen Stufe zusammen. Gleichzeitig wurde der Begriff »connected driving« geprägt, der

Stufe 0	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Stufe 4	Stufe 5
Driver Only	Assistiert	Teilautomatisiert	Hochautomatisiert	Vollautomatisiert	Fahrerlos
Fahrer führt dauerhaft Längs- und Querführung aus.	Fahrer führt dauerhaft Längs- oder Querführung aus.	Fahrer <i>muß</i> das System <i>dauerhaft</i> überwachen.	Fahrer <i>muß</i> das System <i>nicht</i> mehr <i>dauerhaft</i> überwachen.	Kein Fahrer erforderlich im spezifischen Anwendungsfall.	Vom »Start« bis »Ziel« ist kein Fahrer erforderlich.
Kein eingreifendes Fahrzeugsystem aktiv.	System übernimmt die jeweils andere Funktion.	System übernimmt Längs- und Querführung in einem spezifischen Anwendungsfall*.	Fahrer muß potenziell in der Lage sein zu übernehmen.	System kann im Spezifischen Anwendungsfall* alle Situationen automatisch bewältigen.	Das System übernimmt die Fahraufgabe vollumfänglich bei allen Straßentypen, Geschwindigkeitsbereichen und Umfeldbedingungen.

\* Die Anwendungsfälle beinhalten Straßentypen, Geschwindigkeitsbereiche und Umfeldbedingungen.

Abb. 1: Ebenen des Autonomen Fahrens. (Eigene Darstellung basierend auf VDA 215).

auch den zunehmenden Vernetzungsgrad zwischen einzelnen Fahrzeugen beschreibt. Die gegenwärtige Debatte zielt daher insbesondere auf die vollständige Automatisierung und fahrerlose Automobile ab, da sich dort die drängendsten ethischen Fragen stellen.

### 3. Ethische Konflikte und Problemsituationen

Um aufzuzeigen, wie ethische Richtlinien funktionieren, beschreiben wir eine Reihe von ethischen Konflikten, die im Zusammenhang mit autonomen Fahren entstehen können. Wir gehen dabei insbesondere auf Dilemmasituationen ein und analysieren, inwiefern die Entscheidungsfreiheit des Fahrers durch automatisierte Systeme eingeschränkt werden kann.

In den ethischen Auseinandersetzungen mit neuen Technologien und künstlicher Intelligenz spielt die Frage nach der moralischen Autonomie des Menschen eine zunehmend wichtige Rolle. Der Begriff Autonomie leitet sich vom altgriechischen Wort *αὐτονομία* (autonomía), bedeutet wörtlich ›Eigengesetzlichkeit‹ und bezeichnet den Zustand der Selbstbestimmung oder Entscheidungsfreiheit. Unser heutiges Verständnis des Begriffs wurde dabei von der kantianischen Philosophie geprägt und bezieht sich darauf, dass Menschen moralische Entscheidung selbst vornehmen müssen. Kant hat dabei den Begriff der Autonomie

wie folgt definiert: »Autonomie des Willens ist die Beschaffenheit des Willens, dadurch derselbe ihm selbst (unabhängig von aller Beschaffenheit der Gegenstände des Willens) ein Gesetz ist. Das Prinzip der Autonomie ist also: nicht anders zu wählen, als so, dass die Maximen seiner Wahl in demselben Willen zugleich als allgemeines Gesetz mit begriffen seien (Kant 2014).« Diese Sichtweise korrespondiert mit dem Wahlspruch der Aufklärung »sapere aude«, die besagt, dass jeder Mensch seine eigene Vernunft gebrauchen muss, um ethische Entscheidungen zu treffen. Bezogen auf das autonome Fahren bedeutet die Übernahme menschlicher Entscheidungen durch fahrerlose Systeme eine Einschränkung der Entscheidungsfreiheit des Menschen. In der Regel wirkt sich das allerdings nicht unmittelbar auf ethische Problemstellungen aus. Denn wenn sich ein autonomes System für die schnellste oder schönste Route entscheidet, handelt es nicht selbst ethisch. Allerdings gibt es Entscheidungen, die von autonomen Systemen getroffen werden, die durchaus ethische Konsequenzen nach sich ziehen (vgl. Lin 2015). Ein Beispiel dafür ist das Trolley-Dilemma (vgl. Fournier 2016; Hevelke und Nida-Rümelin 2015; Gogoll und Müller 2017; Bonnefon et al. 2016). Die erste Konzeption beruht auf der Fassung von Engisch (1930), die auch als Weichensteller-Problem bekannt geworden ist, und behandelt die Frage, ob und wie in Gefahrensituationen Menschenleben miteinander abgewogen werden können. Konkret geht es in dem Beispiel darum, dass ein Weichensteller, um einen drohenden Zusammenstoß zu verhindern, der aller Voraussicht nach sehr viele Menschenleben kosten wird, einen Zug so leitet, das zwar auch Menschenleben aufs Spiel gesetzt werden, aber sehr viel weniger, als wenn er den Dingen ihren Lauf ließe. Die Antworten der Ethik auf dieses Dilemma sind nicht eindeutig. Aus rein utilitaristischer Perspektive sollte die Anzahl der Toten reduziert werden, während die deontologische Ansicht es grundsätzlich verbietet, Menschenleben zu verrechnen. Dieses ethisch nicht eindeutig lösbare Problem verkompliziert sich durch den Einsatz moderner Technik. Dilemmasituationen im Zusammenhang mit automatisierten Fahrzeugen sind grundsätzlich dadurch gekennzeichnet, dass ein automatisiertes Fahrzeug und nicht mehr das autonome Individuum vor der Entscheidung steht, zwischen zwei Übeln zu wählen. Veranschaulicht wird diese Thematik an einem Beispiel der Ethik-Kommission:

*»Der Fahrer eines Wagens fährt eine Straße am Hang entlang. Der vollautomatisierte Wagen erkennt, dass auf der Straße mehrere Kinder spielen. Ein eigenverantwortlicher Fahrer hätte jetzt die Wahl, sich selber das Leben zu nehmen, indem er über die Klippe fährt oder den Tod der Kinder in Kauf zu nehmen, indem er auf die im Straßenraum spielenden Kinder zusteuert. Bei einem vollautomatisierten Auto müsste der Programmierer oder die selbstlernende Maschine entscheiden, wie diese Situation geregelt werden soll.«*

Das konkrete Beispiel zeigt auf, dass man nicht nur die Frage nach der Abwägung von Menschenleben beantworten, sondern auch klären muss, ob Entscheidungen dieser Tragweite beim Programmierer oder beim Fahrer liegen sollen (vgl. Goodall 2014, Goodall 2016). Eine Auslagerung der Entscheidung

auf den Programmierer oder den Staat droht dabei die moralische Autonomie des Einzelnen sehr stark zu untergraben. Diese Konsequenz einer Überregulierung ist in vielerlei Hinsicht problematisch, die Übergabe von Kompetenzen an Maschinen muss daher sorgfältig abgewogen werden. Denn zum einen besteht hier die Bedrohung eines staatlichen Paternalismus, bei dem eine »richtige« ethische Handlungsweise zur Lösung ethischer Dilemmasituationen extern vorgegeben wird. Zum anderen widerspricht es dem Weltbild des Humanismus und der Menschenwürde, in dem das Individuum im Zentrum der Betrachtungsweise steht.

Eine weitere ethische und rechtliche Herausforderung ist in diesem Zusammenhang die Haftung im Fall von Unfällen (Marchant und Lindor 2012; Duffy und Hopkins 2013; Douma und Palodichuk 2012). Die Frage ist eng mit der moralischen Selbstbestimmung des Menschen verknüpft, da nur Individuen mit klar erkennbaren Entscheidungskompetenzen in der Lage sind zu haften. Im Beispiel eines Unfalls, der durch ein autonomes System und nicht durch Versagen des Fahrers verursacht wurde, ist dies nicht immer einfach zu klären. Auf der einen Seite kann argumentiert werden, dass die Kaufentscheidung von Kunden gefällt wurde und er als Besitzer des Fahrzeuges zumindest teilweise haften muss. Teilweise werden Vergleiche mit der Haftung von Hundehaltern gezogen (Duffy und Hopkins 2013, § 833 BGB). Diese Sichtweise geht aber davon aus, dass der Kunde über die Programmierung des Fahrzeuges vollkommen im Bilde war und die damit verbundenen Risiken abschätzen konnte. Aus praktischen und ethischen Gründen ist diese Sichtweise allerdings sehr schwierig. Auf der anderen Seite kann das Unternehmen oder der Programmierer verantwortlich gemacht werden. Eine eindeutige Haftungspflicht des Unternehmens führt dazu, dass technische Innovationen nur von finanzkräftigen Unternehmen gestemmt werden können und so hohe Markteintrittsbarrieren entstehen.

#### 4. Politische Rahmenbedingungen als Lösung von Dilemmasituationen

In der wirtschaftsethischen Literatur wird grundsätzlich zwischen individual- und systemethischen Ansätzen unterschieden (Lütge 2014; Lütge und Uhl 2018). Während die Individualethik versucht, den Einzelnen zu bestimmten Handlungen anzuleiten, versucht die Systemethik die Interessen der Einzelnen durch geeignete Anreizsetzung so zu berücksichtigen, dass eine wechselseitige Besserstellung für alle Beteiligten entsteht. Bei letzterem Ansatz spielt vor allem die Einführung von allgemeinverbindlichen Regeln eine wichtige Rolle, um Dilemmasituationen aufzulösen. Die Auseinandersetzung mit technik- und wirtschaftsethischen Fragestellungen zeigt dabei, dass die Lösung von ethischen

Problemen unter den Bedingungen des Wettbewerbs aufgrund der Struktur des Gefangenendilemmas nicht über die individuellen Ebene, sondern nur über eine geeignete Rahmenordnung gewährleistet werden kann. Darüber hinaus kann das durchaus gut gemeinte Handeln Einzelner zu kontraproduktiven Entscheidungen führen (vgl. Lütge und Uhl 2018). Die Anwendung von universellen Regeln ist daher die Voraussetzung dafür, dass Akteure allgemeine Grundsätze in Einzelfällen implementieren können. Fehlt eine allgemeingültige Rahmenordnung, kann es zu einer Unterbietung ethischer Standards und zu einem sogenannten »race to the bottom« zu führen. Das Beispiel Deutschland zeigt, dass gerade bei komplexen ethischen Problemen die Erstellung von Regeln eine wichtige Bedeutung einnimmt, um ethisch wünschenswerte Ergebnisse zu erreichen.

#### *4.1 Die Ethik-Kommission des Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur 2017*

Die Errichtung von Expertenkommissionen und eine stärkere Zusammenarbeit zwischen Industrie, Politik und Wissenschaft wird bereits seit einiger Zeit gefordert (Beiker 2012). Dies ist notwendig, da die Kenntnis technischer Zusammenhänge für die ethische Bewertung von zentraler Relevanz ist. Die deutsche Regierung hat daher 2016 eine Expertengruppe einberufen, um ethische und rechtliche Regeln für den Umgang mit automatisiertem und vernetztem Fahren zu erstellen. Vertreter aus Praxis, Ethik und Recht befassten sich dabei mit der Erstellung einheitlicher Richtlinien, die einen ethischen Umgang mit autonomen Fahren gewährleisten sollen und setzen damit Standards, die auch für andere Länder bedeutend sein können. Der Bericht der Ethik-Kommission wurde im Juni 2017 präsentiert. Der Bericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor (BMVI 2017a; BMVI 2017b; vgl. dazu auch Lütge 2017).

Der Abschlussbericht des Ethik-Kommission beinhaltet das Leitbild, dass eine Grundsatzentscheidung über die ethische Vertretbarkeit von automatisierten Systemen getroffen werden muss. Eine Nichtentscheidung führt zu unklaren rechtlichen Verhältnissen für Kunden und für Produzenten. Wenn automatisierte Systeme erlaubt sind hängt alles von den Bedingungen ab, unter denen sie benutzt werden, und von der Art und Weise, wie sie verwendet werden. Die folgenden Fragen spielen daher für eine Normierung eine zentrale Rolle:

- *Welche Folgen ergeben sich aus stärkeren Abhängigkeit von künstlicher Intelligenz?*
- *Wie lösen wir den Konflikt zwischen Sicherheit, Mobilität und Bequemlichkeit?*
- *Welche Vorkehrungen müssen getroffen werden, um Kontrolle über künstliche Intelligenz zu gewährleisten?*
- *Welche Rolle spielen Transparenz und Datenautonomie?*

Die Ethik-Kommission setzte sich zu Beginn mit der Frage auseinander, warum autonomes Fahren ethisch reguliert werden muss und welche Verbesserungen autonomes Fahren für die einzelnen Verkehrsteilnehmer mit sich bringt. Aus Sicht der Experten ist die technische Entwicklung positiv zu sehen, da sie die Gefahr von Verkehrsunfällen deutlich reduziert. Gleichzeitig wird dadurch auch die Freiheit und Mobilität des Einzelnen erhöht. Nach dem Ethikverständnis der Kommission gibt es somit keine grundsätzliche Spannung zwischen Ethik und Technologie, sondern eine Vorstellung von Technologie, die sich im ethischen und rechtlichen Rahmen weiterentwickelt und zu einer Verbesserung für die Situation der Einzelnen beiträgt. Daher einigte sich die Ethik-Kommission darauf, dass autonome Fahrzeuge positive Folgen entfalten müssen. Als konkrete Beispiele für positive Folgen des Einsatzes von autonomen Fahrzeugen werden außer Mobilitätsgewinnen für Menschen mit Behinderungen auch die Verringerung der Unfallzahlen genannt.

#### 4.2 Kommentar zu den Ethische Richtlinien der Ethik-Kommission 2017

Der Abschlussbericht der *Ethik Kommission Automatisiertes und vernetztes Fahren* besteht aus 20 Richtlinien, die sich mit den unterschiedlichen ethischen und rechtlichen Herausforderungen selbstfahrender Autos beschäftigen. Zur besseren Strukturierung teilen wir die Richtlinien im Folgenden in zehn thematische Gruppen ein: Eine Einführung, allgemeine ethische Vorteile des automatisierten Fahrens, unvermeidbare Dilemmasituationen, Fragen der Verantwortung, Transparenz und der öffentlichen Aufklärung, Connected Driving, Datenschutz, Schnittstelle Mensch und Maschine, Maschinelles Lernen und Ausbildung der Verkehrsteilnehmer. Auf jede Richtlinie folgt ein kurzer Kommentar, der die ethische Bedeutung der einzelnen Richtlinien näher erläutert.

##### 4.2.1 Einführung

###### *Richtlinie 1*

*Teil- und vollautomatisierte Verkehrssysteme dienen zuerst der Verbesserung der Sicherheit aller Beteiligten im Straßenverkehr. Daneben geht es um die Steigerung von Mobilitätschancen und die Ermöglichung weiterer Vorteile. Die technische Entwicklung gehorcht dem Prinzip der Privatautonomie im Sinne eigenverantwortlicher Handlungsfreiheit.*

Wie bereits dargelegt, spielt das Prinzip der persönlichen Autonomie eine zentrale Rolle für das Verständnis von technik-ethischen Fragen. Auch die Ethikrichtlinien beziehen sich darauf und führen es dabei als wesentliches Entscheidungskriterium für ethische Entscheidungen sowie als zentralen Grundsatz einer Technologie-Ethik ein. Die Ethik versucht damit, den wahrgenommenen

Konflikt zwischen persönlicher Autonomie und technischem Fortschritt aufzulösen.

#### 4.2.2 Allgemeine ethische Vorteile des automatisierten Fahrens

##### *Richtlinie 2*

*Der Schutz von Menschen hat Vorrang vor allen anderen Nützlichkeitsabwägungen. Ziel ist die Verringerung von Schäden bis hin zur vollständigen Vermeidung. Die Zulassung von automatisierten Systemen ist nur vertretbar, wenn sie im Vergleich zu menschlichen Fahrleistungen zumindest eine Verminderung von Schäden im Sinne einer positiven Risikobilanz verspricht.*

Das Interessante an dieser Richtlinie ist, dass sie offen mit dem Abwägen von Risiken umgeht, anstatt Risikoabwägungen im Vorhinein auszuschließen (was aus einer rein deontologischen Perspektive durchaus denkbar wäre.) Zielsetzung des Ethik-Kodex ist dabei die Schadensminimierung und das Erreichen eines Nettovorteils gegenüber relevanten Alternativen wie der Nichteinführung autonomer Fahrzeuge. Die Kommission stimmte zu, dass autonome Fahrzeuge ethische Vorteile bieten, was ein gewichtiges Argument für ihre Einführung (siehe Abschnitt 6.2) darstellt. Auch für Menschen mit körperlichen Einschränkungen kann autonomes Fahren einen großen Zugewinn darstellen (Beiker 2012).

##### *Richtlinie 3*

*Die Gewährleistungsverantwortung für die Einführung und Zulassung automatisierter und vernetzter Systeme im öffentlichen Verkehrsraum obliegt der öffentlichen Hand. Fahrsysteme bedürfen deshalb der behördlichen Zulassung und Kontrolle. Die Vermeidung von Unfällen ist Leitbild, wobei technisch unvermeidbare Restrisiken einer Einführung des automatisierten Fahrens bei Vorliegen einer grundsätzlich positiven Risikobilanz nicht entgegenstehen.*

Die Richtlinie betont, dass eine offizielle Lizenz für das automatisierte Fahren benötigt wird und dass das Thema nicht allein der Verantwortung der Autohersteller überlassen werden kann. Dies spiegelt auch eine systemethische Sichtweise wieder, da die Grundregeln, nach denen der wirtschaftliche Wettbewerb funktioniert, durch die rechtliche Rahmenordnung gesetzt werden müssen. Gleichzeitig würde bei einem Fehlen allgemeingültiger und demokratisch legitimierter Regeln die Akzeptanz in der Bevölkerung von automatisiertem Fahren gefährdet sein.

##### *Richtlinie 4*

*Die eigenverantwortliche Entscheidung des Menschen ist Ausdruck einer Gesellschaft, in der der einzelne Mensch mit seinem Entfaltungsanspruch und seiner Schutzbedürftigkeit im Zentrum steht. Jede staatliche und politische*

*Ordnungsentscheidung dient deshalb der freien Entfaltung und dem Schutz des Menschen. In einer freien Gesellschaft erfolgt die gesetzliche Gestaltung von Technik so, dass ein Maximum persönlicher Entscheidungsfreiheit in einer allgemeinen Entfaltungsordnung mit der Freiheit anderer und ihrer Sicherheit zum Ausgleich gelangt.*

Diese Richtlinie stellt die menschliche Entwicklung, die durch eine Technologie gefördert und nicht behindert werden sollte, sowie eine freie Gesellschaft in den Mittelpunkt der ethischen Betrachtungsweise. Der Begriff »freie Gesellschaft« wird dabei nicht näher spezifiziert, kann aber im weiteren Sinne als Bezug auf demokratisch verfasste Staaten interpretiert werden.

#### 4.2.3 Unvermeidbare Dilemmasituationen

Wie bereits beschrieben, stellen Dilemmasituationen eines der Hauptprobleme in einem Großteil der Literatur über automatisiertes und autonomes Fahren dar. Die Richtlinien 5 bis 9 befassen sich konkret mit möglichen Dilemmaentscheidungen vollautomatisierter Systeme.

##### Richtlinie 5

*Die automatisierte und vernetzte Technik sollte Unfälle so gut wie praktisch möglich vermeiden. Die Technik muss nach ihrem jeweiligen Stand so ausgelegt sein, dass kritische Situationen gar nicht erst entstehen, dazu gehören auch Dilemma-Situationen, also eine Lage, in der ein automatisiertes Fahrzeug vor der »Entscheidung« steht, eines von zwei nicht abwägungsfähigen Übeln notwendig verwirklichen zu müssen. Dabei sollte das gesamte Spektrum technischer Möglichkeiten – etwa von der Einschränkung des Anwendungsbereichs auf kontrollierbare Verkehrsumgebungen, Fahrzeugsensorik und Bremsleistungen, Signale für gefährdete Personen bis hin zu einer Gefahrenprävention mittels einer »intelligenten« Straßen-Infrastruktur – genutzt und kontinuierlich weiterentwickelt werden. Die erhebliche Steigerung der Verkehrssicherheit ist Entwicklungs- und Regulierungsziel, und zwar bereits in der Auslegung und Programmierung der Fahrzeuge zu defensivem und vorausschauendem, schwächere Verkehrsteilnehmer (»Vulnerable Road Users«) schonendem Fahren.*

Richtlinie 5 ist im Vergleich zu den folgenden Richtlinien relativ unproblematisch. In der Literatur über Trolley-Dilemmas und autonomes Fahren wird viel darüber geschrieben, was in einer ohnehin schon unvermeidlichen Situation zu tun ist. Viel weniger Zeit wird jedoch gewöhnlich der Tatsache gewidmet, dass automatisierte und autonome Systeme immer besser darin werden, durch rechtzeitiges Bremsen Dilemmasituationen zu vermeiden. Über 90 % der Autounfälle in den USA werden durch menschliche Fehler verursacht (NHTSA 2015). Automatisierte Systeme könnten folglich einen Großteil der Unfälle verringern.

Eine Analogie zur aktuellen Entwicklung ist die Weiterentwicklung von Sicherheitstechnologien wie ABS und ESP, die sich seit den 1980er Jahren positiv auf die Verkehrssicherheit ausgewirkt haben. Aufgrund des technischen Fortschritts ist die Anzahl der Verkehrstoten in Deutschland bereits seit mehreren Jahrzehnten rückläufig.

### *Richtlinie 6*

*Die Einführung höherer automatisierter Fahrsysteme insbesondere mit der Möglichkeit automatisierter Kollisionsvermeidung kann gesellschaftlich und ethisch geboten sein, wenn damit vorhandene Potentiale der Schadensminderung genutzt werden können. Umgekehrt ist eine gesetzlich auferlegte Pflicht zur Nutzung vollautomatisierter Verkehrssysteme oder die Herbeiführung einer praktischen Unentrinnbarkeit ethisch bedenklich, wenn damit die Unterwerfung unter technische Imperative verbunden ist (Verbot der Degradierung des Subjekts zum bloßen Netzwerkelement).*

Während Richtlinie 2 und der erste Satz der Richtlinie 6 betonen, dass automatisiertes Fahren grundsätzlich ethisch wünschenswert ist, können heute noch unbekannte Gefahren in der Zukunft lauern. Vollautomatisiertes Fahren sollte folglich (noch) nicht verpflichtend sein, da Individuen einem technologischen Regime völlig unterworfen werden könnten und damit – aus kantianischer Perspektive – zu bloßen Mitteln reduzieren werden können. (Es gab einige Kontroversen innerhalb des Ausschusses zu diesem Punkt, da daraus folgt, dass vollautomatisiertes Fahren auch dann moralisch fragwürdig ist, wenn es die Anzahl an Unfällen reduziert. Die Richtlinie wurde jedoch mit der Begründung angenommen, dass eine technische Entwicklung ohne weitere Reflexion ungewollte Eigendynamiken entwickeln kann.)

### *Richtlinie 7*

*In Gefahrensituationen, die sich bei aller technischen Vorsorge als unvermeidbar erweisen, besitzt der Schutz menschlichen Lebens in einer Rechtsgüterabwägung höchste Priorität. Die Programmierung ist deshalb im Rahmen des technisch Machbaren so anzulegen, im Konflikt Tier- oder Sachschäden in Kauf zu nehmen, wenn dadurch Personenschäden vermeidbar sind.*

Diese Richtlinie besagt, dass das Vermeiden von Schäden an Menschen Vorrang vor Schäden an Eigentum und explizit auch an Tieren hat. Höheren Tieren wurde jedoch besondere Aufmerksamkeit geschenkt, da ihr Schutz in Deutschland seit 2002 Verfassungsrang hat. Schwierige Fälle können dann entstehen, wenn die Detektionsgeräte von Autos irgendwann mit hoher Sicherheit zwischen höheren Tieren (besonders kleineren) und anderen Hindernissen auf der Straße unterscheiden können oder sogar zwischen verschiedenen Klassen

höherer Tiere. Diese Details wurden vorerst nachrangig behandelt, da der technische Entwicklungsstand eine abschließende Beurteilung dieser Frage noch nicht zulässt.

#### *Richtlinie 8*

*Echte dilemmatische Entscheidungen, wie die Entscheidung Leben gegen Leben sind von der konkreten tatsächlichen Situation unter Einschluss »unberechenbarer« Verhaltensweisen Betroffener abhängig. Sie sind deshalb nicht eindeutig normierbar und auch nicht ethisch zweifelsfrei programmierbar. Technische Systeme müssen auf Unfallvermeidung ausgelegt werden, sind aber auf eine komplexe oder intuitive Unfallfolgenabschätzung nicht so normierbar, dass sie die Entscheidung eines sittlich urteilsfähigen, verantwortlichen Fahrzeugführers ersetzen oder vorwegnehmen könnten. Ein menschlicher Fahrer würde sich zwar rechtswidrig verhalten, wenn er im Notstand einen Menschen tötet, um einen oder mehrere andere Menschen zu retten, aber er würde nicht notwendig schuldhaft handeln. Derartige in der Rückschau angestellte und besondere Umstände würdigende Urteile des Rechts lassen sich nicht ohne weiteres in abstrakt-generelle Ex-Ante-Beurteilungen und damit auch nicht in entsprechende Programmierungen umwandeln. Es wäre gerade deshalb wünschenswert, durch eine unabhängige öffentliche Einrichtung (etwa einer Bundesstelle für Unfalluntersuchung automatisierter Verkehrssysteme oder eines Bundesamtes für Sicherheit im automatisierten und vernetzten Verkehr) Erfahrungen systematisch zu verarbeiten.*

Die Bedeutung dieser Richtlinie erklärt sich, wenn man folgende Situation betrachtet: Ein menschlicher Fahrer wird von auf der Straße spielenden Kindern überrascht. In Sekundenbruchteilen muss sich der Fahrer entscheiden, ob er die Kinder auf der Straße überfährt oder ob er ausweicht und selbst ggf. mit dem Auto von einer Klippe stürzt und sich selbst opfert. Das Ausweichen wäre eine persönliche, intuitive Entscheidung oder könnte auch Ergebnis einer langen philosophischen Betrachtung sein. Aber selbst wenn dies der Fall wäre, kann die Entscheidung, bestimmte Leben bewusst zu opfern, um andere zu schonen, nicht von einem Programmierer bzw. Programmen übernommen werden.

#### *Richtlinie 9*

*Bei unausweichlichen Unfallsituationen ist jede Qualifizierung nach persönlichen Merkmalen (Alter, Geschlecht, körperliche oder geistige Konstitution) strikt untersagt. Eine Aufrechnung von Opfern ist untersagt. Eine allgemeine Programmierung auf eine Minderung der Zahl von Personenschäden kann vertretbar sein. Die an der Erzeugung von Mobilitätsrisiken Beteiligten dürfen Unbeteiligte nicht opfern.*

Diese Richtlinie kann durchaus kontrovers diskutiert werden. Das Problem besteht darin, dass eine Maschinen- oder Codeauswahl nach persönlichen Eigenschaften vermieden sollte, aber gleichzeitig erlaubt werden muss, dass Codes programmiert werden können, die die Gesamtzahl der Personenschäden minimieren. Ein vollkommener Verzicht auf die Abwägung von Menschenleben ist nicht unproblematisch. Erstens könnte der Schaden an Eigentum sehr groß sein, wie im Fall eines Stromausfalls für eine ganze Stadt oder eines explodierenden Tanklastwagens, so dass eine sehr hohe Personenzahl von den Folgen des Unfalls betroffen ist. Aber selbst wenn man entscheidet, dass persönliche Verletzungen immer Vorrang gegenüber anderen Kriterien haben, kann es unterschiedliche Verletzungs- und Todeswahrscheinlichkeiten für verschiedene Personengruppen geben. In diesem Fall wäre es unethisch, auf die Möglichkeit zu verzichten, die Gesamtschäden auf Personen zu reduzieren. Gleichzeitig wendet sich die Richtlinie gegen ein Aufrechnen von Menschenleben in konkreten Szenarien.

In gewisser Weise handelt es sich dabei um eine Lehre aus dem deutschen Luftverkehrsgesetz, das 2006 vom Bundesverfassungsgericht für verfassungswidrig erklärt wurde, obwohl sich die Meinungen unter Richtern und Rechtsgelehrten bis heute (Isensee 2006) unterschieden. Gemäß dem Luftverkehrsgesetz, das später als Grundlage für das berühmte Theaterstück von Ferdinand von Schirachs (»Terror«) diente, war es erlaubt, Passagierflugzeuge abzuschießen, die von Terroristen entführt und als Waffe missbraucht werden. In diesem Fall wären somit Individuen zum Wohle der Allgemeinheit geopfert worden. Im Falle einer anonymen Programmierung sind jedoch keine Opfer individuell im Voraus bekannt. Es handelt sich um eine abstrakte Richtlinie, deren genaue Folgen in der konkreten Situation unvorhersehbar sind und die das Gesamtrisiko für alle davon betroffenen Menschen reduziert (es könnte als vergleichbar mit dem Risiko einer Impfung angesehen werden) und um keinen konkreten Einzelfall, der die Prüfung der näheren Umstände erfordert. Gleichzeitig stellt die Richtlinie auch eine Orientierungshilfe für die Programmierer dar, indem sie ihnen eine klare ethische Richtlinie gibt.

Die Qualifizierung nach individuellen Merkmalen könnte auch zu anderem Verhalten im Straßenverkehr führen. Würde eine Software beispielsweise Motorradfahrer ohne Helm gegenüber Motorradfahrern mit Helm systematisch bevorzugen, gäbe es Anreize für Motorradfahrer, ohne Helm zu fahren, um im Falle einer Extremsituation gegenüber anderen Teilnehmern bevorzugt zu werden. Sollte ein derartiges Verhalten durch die Software bevorzugt werden, würden Anreize gesetzt werden, die zu einer Erosion allgemein akzeptierter Vorsichtsmaßnahmen führen.

#### 4.2.4 Die Frage der Verantwortung

##### *Richtlinie 10*

*Die dem Menschen vorbehaltene Verantwortung verschiebt sich bei automatisierten und vernetzten Fahrsystemen vom Autofahrer auf die Hersteller und Betreiber der technischen Systeme und die infrastrukturellen, politischen und rechtlichen Entscheidungsinstanzen. Gesetzliche Haftungsregelungen und ihre Konkretisierung in der gerichtlichen Entscheidungspraxis müssen diesem Übergang hinreichend Rechnung tragen.*

Die Richtlinie verdeutlicht, dass komplexe ethische Entscheidungen unmittelbar mit der Verantwortung von Individuen korrespondieren. Aufgrund der technischen Komplexität können Fehler nicht mehr auf der individuellen Ebene gelöst, sondern müssen durch rechtliche Normierung geklärt werden.

##### *Richtlinie 11*

*Für die Haftung für Schäden durch aktivierte automatisierte Fahrsysteme gelten die gleichen Grundsätze wie in der übrigen Produkthaftung. Daraus folgt, dass Hersteller oder Betreiber verpflichtet sind, ihre Systeme fortlaufend zu optimieren und auch bereits ausgelieferte Systeme zu beobachten und zu verbessern, wo dies technisch möglich und zumutbar ist.*

Die Richtlinien 10 und 11 entfalten eine höhere praktische Relevanz als die Regeln für Dilemmasituationen, die voraussichtlich (wenn überhaupt) nur in Ausnahmefällen relevant werden. Die Regeln 10 und 11 verlagern die Rechenschaftspflicht, die derzeit (siehe Genfer Straßenkontrollübereinkommen (1949) und Wiener Straßenverkehrskonvention (1968)) immer noch beim Fahrzeughalter liegt, zu den Fahrzeugherstellern oder -betreibern des Fahrzeugs und der technologischen Systeme. Eine Haftungsteilung zwischen Hersteller, Fahrer und Halter wird aus rechtlicher und ethischer Perspektive als problematisch angesehen (Lutz et al., 2013). Denn es ist klar, dass, wenn der Fahrer (oder der Autobesitzer) das Auto in jeder einzelnen Situation nicht vollständig kontrollieren kann und nicht mehr zur Kontrolle gezwungen ist (ab Automation Level 3), er oder sie nicht mehr für das Verhalten des Autos verantwortlich sein kann, sondern nur die Firmen, die es gebaut haben oder die seine relevanten Systeme betreiben (für Volvo, Korosec 2015).

#### 4.2.5 Transparenz und öffentliche Aufklärung

##### *Richtlinie 12*

*Die Öffentlichkeit hat einen Anspruch auf eine hinreichend differenzierte Aufklärung über neue Technologien und ihren Einsatz. Zur konkreten Umsetzung*

*der hier entwickelten Grundsätze sollten in möglichst transparenter Form Richtlinien für den Einsatz und die Programmierung von automatisierten Fahrzeugen abgeleitet und in der Öffentlichkeit kommuniziert und von einer fachlich geeigneten, unabhängigen Stelle geprüft werden.*

Die Ethik-Kommission unterstrich die Notwendigkeit, dass die Öffentlichkeit über Fragen zu automatisierten Fahrzeugen aufgeklärt werden muss und dass eine oder mehrere geeignete unabhängige Stellen für die Durchführung dieser Aufgabe erforderlich sind (siehe auch Richtlinie 18). Eine staatliche Organisation ist dabei nicht zwingend erforderlich, sondern es könnte eine Nichtregierungsorganisation (wie bereits beim Verbraucherschutz üblich) sein, die die Aufgabe übernimmt, Unternehmen kritisch zu überwachen.

#### 4.2.6 Connected Driving: Sicherheit

##### *Richtlinie 13*

*Ob in Zukunft eine dem Bahn- und Luftverkehr entsprechende vollständige Vernetzung und zentrale Steuerung sämtlicher Kraftfahrzeuge im Kontext einer digitalen Verkehrsinfrastruktur möglich und sinnvoll sein wird, lässt sich heute nicht abschätzen. Eine vollständige Vernetzung und zentrale Steuerung sämtlicher Fahrzeuge im Kontext einer digitalen Verkehrsinfrastruktur ist ethisch bedenklich, wenn und soweit sie Risiken einer totalen Überwachung der Verkehrsteilnehmer und der Manipulation der Fahrzeugsteuerung nicht sicher auszuschließen vermag.*

Die Richtlinie besagt, dass die totale Überwachung, die im Zusammenhang mit dem vernetzten Fahren entsteht, ethisch problematisch sein kann, obwohl nicht angegeben wird, was genau getan werden sollte, um dies zu verhindern. Die Klärung dieser Frage wird sicherlich weiterhin Gegenstand der Diskussion sein.

##### *Richtlinie 14*

*Automatisiertes Fahren ist nur in dem Maße vertretbar, in dem denkbare Angriffe, insbesondere Manipulationen des IT-Systems oder auch immanente Systemchwächen nicht zu solchen Schäden führen, die das Vertrauen in den Straßenverkehr nachhaltig erschüttern.*

Die Frage der Sicherheit vor Cyberangriffen ist in jeder technik-ethischen Debatte von zentraler Bedeutung. Gleichzeitig kommt Cyberangriffen eine sehr hohe mediale Aufmerksamkeit zu (Hern 2017). Gehackte Systeme, die Autos in Waffen verwandeln oder Zweckentfremdung durch externe Eindringlinge ermöglichen, müssen durch die Anbieter der Fahrzeuge vermieden werden. Obgleich diese Richtlinie ziemlich klar formuliert ist, handelt es sich bei ihrer praktischen Umsetzung wohl um einer der größten ethischen und rechtlichen Herausforderung des autonomen Fahrens.

#### 4.2.7 Datenschutz

##### *Richtlinie 15*

*Erlaubte Geschäftsmodelle, die sich die durch automatisiertes und vernetztes Fahren entstehenden, für die Fahrzeugsteuerung erheblichen oder unerheblichen Daten zunutze machen, finden ihre Grenze in der Autonomie und Datenhoheit der Verkehrsteilnehmer. Fahrzeughalter oder Fahrzeugnutzer entscheiden grundsätzlich über Weitergabe und Verwendung ihrer anfallenden Fahrzeugdaten. Die Freiwilligkeit solcher Datenpreisgabe setzt das Bestehen ernsthafter Alternativen und Praktikabilität voraus. Einer normativen Kraft des Faktischen, wie sie etwa beim Datenzugriff durch die Betreiber von Suchmaschinen oder sozialen Netzwerken vorherrscht, sollte frühzeitig entgegengewirkt werden.*

Datenschutz und Datenhoheit gehören zu den meistdiskutierten Themen der Big-Data-Ethik und der Digitalisierung im Allgemeinen (Floridi 2016). Die Richtlinien gehen davon aus, dass die Daten den Nutzern und Eigentümern eines Fahrzeugs gehören. Diese können allerdings freiwillige Nutzung ihrer Daten zulassen, was auch der Optimierung bereits bestehender Systeme dienen kann. Vorteile in Bezug auf Komfort reichen allerdings nicht aus, um fehlende Privatsphäre oder die Vernachlässigung der Datenhoheit zu rechtfertigen. Gleichzeitig wird in den Richtlinien die Notwendigkeit des Wettbewerbs in den Fokus gerückt, der eine systematische Suche nach Alternativen zu bereits etablierten Suchmaschinen und sozialen Netzwerken voraussetzt. Die Monopolstellungen im Bereich Suchmaschinen und Soziale Netzwerke sind warnende Beispiele für mangelnden Datenschutz und intransparentes Datenmanagement. Dem Wettbewerb kommt dabei die Funktion zu, die Kundenorientierung zu stärken, da er Unternehmen unter Druck setzt, ihre Leistungen stetig zu verbessern und an Kundenbedürfnisse anzupassen.

#### 4.2.8 Schnittstelle von Mensch und Maschine

##### *Richtlinie 16*

*Es muss klar unterscheidbar sein, ob ein fahrerloses System genutzt wird oder ein Fahrer mit der Möglichkeit des »Overtulings« Verantwortung behält. Bei nicht fahrerlosen Systemen muss die Mensch/Maschine-Schnittstelle so ausgelegt werden, dass zu jedem Zeitpunkt klar geregelt und erkennbar ist, welche Zuständigkeiten auf welcher Seite liegen, insbesondere auf welcher Seite die Kontrolle liegt. Die Verteilung der Zuständigkeiten (und damit der Verantwortung) zum Beispiel im Hinblick auf Zeitpunkt und Zugriffsregelungen sollte dokumentiert und gespeichert werden. Das gilt vor allem für Übergabevorgänge zwischen Mensch und Technik. Eine internationale Standardisierung der Übergabevorgänge und der Dokumentation (Protokollierung) ist anzustreben, um angesichts der*

*grenzüberschreitenden Verbreitung automobiler und digitaler Technologien die Kompatibilität der Protokoll- oder Dokumentationspflichten zu gewährleisten.*

Die Richtlinie fordert, dass der Fahrer jederzeit das System außer Kraft setzen und in die manuelle Steuerung übergehen kann, und stärkt somit die Entscheidungsfreiheit des Einzelnen. Dies führte zu einigen Kontroversen, da menschliche Entscheidungen riskanter sein könnten als Entscheidungen, die auf künstlicher Intelligenz basieren. Die Kommission entschied jedoch, dass es Teil der *conditio humana* ist, selbst auch irrational zu entscheiden und Fehler zu machen. Gleichzeitig weist die Richtlinie auf das Problem der Mensch-Maschine-Schnittstelle hin. Um Koordinationsfehler zu vermeiden, müssen Übergabeverfahren klar, eindeutig und einfach zu handhaben sein. Dies setzt voraus, dass die Verantwortlichkeit in jeder Situation klar zugewiesen werden kann. Daten über diese Verfahren müssen daher angemessen gespeichert und standardisiert werden, um ein transparentes System zu schaffen, das den Fahrer über mögliche Haftungsrisiken aufklärt.

#### *Richtlinie 17*

*Software und Technik hochautomatisierter Fahrzeuge müssen so ausgelegt werden, dass die Notwendigkeit einer abrupten Übergabe der Kontrolle an den Fahrer praktisch ausgeschlossen ist. Um eine effiziente, zuverlässige und sichere Kommunikation zwischen Mensch und Maschine zu ermöglichen und Überforderung zu vermeiden, müssen sich die Systeme stärker dem Kommunikationsverhalten des Menschen anpassen und nicht umgekehrt erhöhte Anpassungsleistungen dem Menschen abverlangt werden.*

Die Übergabe der Kontrolle von der Maschine auf den Menschen muss mit einer gewissen Zeitverzögerung und darf nicht unmittelbar erfolgen, um dem Menschen genügend Zeit zur Orientierung und Kontrollübernahme zu bieten. Gleichzeitig muss die Frage behandelt werden, wie sich das autonome Fahren langfristig auf die Fahrfähigkeit der Bevölkerung auswirkt und welche Maßnahmen getroffen werden müssen, um zu verhindern, dass die Fahrtüchtigkeit sinkt.

#### *4.2.9 Maschinelles Lernen*

##### *Richtlinie 18*

*Lernende und im Fahrzeugbetrieb selbstlernende Systeme sowie ihre Verbindung zu zentralen Szenarien-Datenbanken können ethisch erlaubt sein, wenn und soweit sie Sicherheitsgewinne erzielen. Selbstlernende Systeme dürfen nur dann eingesetzt werden, wenn sie die Sicherheitsanforderungen an fahrzeugsteuerungsrelevante Funktionen erfüllen und die hier aufgestellten Regeln nicht aushebeln.*

*Es erscheint sinnvoll, relevante Szenarien an einen zentralen Szenarien-Katalog einer neutralen Instanz zu übergeben, um entsprechende allgemeingültige Vorgaben, einschließlich etwaiger Abnahmetests zu erstellen.*

Maschinelles Lernen ist für das autonome Fahren von großer Relevanz, da selbstlernende Systeme in mehrfacher Hinsicht die allgemeine Verkehrssicherheit erhöhen können (Kalra und Paddock 2016). Gleichzeitig entstehen durch den Einsatz von maschinellem Lernen auch Effizienz- und Nachhaltigkeitsgewinne. Ein autonomes Fahrzeug könnte beispielsweise lernen, bestimmte Situationen oder verstopfte Routen zu vermeiden. Es ist jedoch auch ein sensibles Thema, da sich ein selbstlernendes System auf eine Weise entwickeln kann, an die Programmierer zuvor nicht gedacht haben, wie im Fall des Microsoft-Bot Tay (Postinett 2016). Daher spricht sich die Ethik-Kommission nur für den Einsatz von Selbstlerntechnologien in nicht-sicherheitskritischen Angelegenheiten aus. Gleichzeitig fordert die Kommission eine neutrale Stelle, um Standards für solches Selbstlernen, seine Szenarien und seine Akzeptanz zu entwickeln.

#### *Richtlinie 19*

*In Notsituationen muss das Fahrzeug autonom, d. h. ohne menschliche Unterstützung, in einen »sicheren Zustand« gelangen. Eine Vereinheitlichung insbesondere der Definition des sicheren Zustandes oder auch der Übergaberoutinen ist wünschenswert.*

Im Falle einer Notsituation (bspw. ein Herzinfarkt des Fahrers), in der das autonome Fahrzeug den autonomen Modus verlassen muss, aber der Fahrer die Kontrolle nicht übernehmen will oder kann, muss das Fahrzeug in einen sicheren Zustand gelangen. Bisher sind die unterschiedlichen Konzepte eines sicheren Zustands unterschiedlich definiert und sollten harmonisiert werden. Konkret wäre ein sicheres Manövrieren zum Straßenrand beispielsweise ein sinnvoller Schritt.

#### *4.2.10 Ausbildung der Verkehrsteilnehmer*

##### *Richtlinie 20*

*Die sachgerechte Nutzung automatisierter Systeme sollte bereits Teil der allgemeinen digitalen Bildung sein. Der sachgerechte Umgang mit automatisierten Fahrsystemen sollte bei der Fahrausbildung in geeigneter Weise vermittelt und geprüft werden.*

Die Ausbildung aller am Straßenverkehr teilnehmenden Personen muss an die Veränderungen im digitalisierten Zeitalter angepasst werden. Die Richtlinie ist an dieser Stelle recht unspezifisch definiert. Diese Herausforderung wird in der Zukunft eine zentrale Bedeutung einnehmen, um einen möglichst großen Teil der Bevölkerung auf die Chancen und Risiken des autonomen Fahrens hinzuweisen.

## 5. Fazit

Obwohl abzuwarten bleibt, welche konkrete Auswirkungen die Richtlinien der Ethik-Kommission auf künftige Rechtsvorschriften und Regelungen haben, wird in Deutschland eine Gesetzgebung ohne Berücksichtigung der Ethikrichtlinien nicht mehr möglich sein. Im Abschlussbericht der Ethik-Kommission »Automatisiertes und vernetztes Fahren« des Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur sind bereits weitere Gedankenanstöße zu den Themen Dilemmasituationen, Verantwortung und Haftung sowie allgemeine Vorteile des autonomen Fahrens enthalten.

Die konkrete Bedeutung der Ethikrichtlinien entfaltet sich dabei auf zwei verschiedene Arten: Auf der einen Seite wird damit signalisiert, dass Ethik aktiv technische Entwicklungen steuern muss und sich nicht darauf beschränken darf, reine Ex-Post-Betrachtungen vorzunehmen. Gleichzeitig sind allgemeine Verfahrensstandards der erste Schritt, um ethische und rechtliche Verantwortlichkeiten klarzustellen. Eine Lösung ethischer Dilemmasituationen durch Institutionen korrespondiert mit dem ordnungsethischen Ansatz, der davon ausgeht, dass ethische Dilemmasituationen nicht auf individueller Ebene, sondern nur auf der Regelebene lösbar sind. Eine Regelung schafft Transparenz und sucht dem Menschen gleichzeitig die Ängste zu nehmen, dass die technische Entwicklung losgelöst von ethischen und rechtlichen Prinzipien stattfindet. Es wäre daher durchaus sehr sinnvoll, einen ähnlichen Ansatz auf europäischer Ebene zu verfolgen. Denn die Europäische Union ist aufgrund der Marktgröße in der Lage, Anbieter von autonomen Systemen zur Einhaltung von Rechtsstandards zu bewegen und eine Vorbildfunktion für internationale Regeln einzunehmen. Gleichzeitig würden gesamteuropäische Ethikrichtlinien die rechtliche Vereinheitlichung des Marktes für autonomes Fahren voranbringen, was letztendlich dem Konsumenten auch anderswo zu Gute kommt. Die Erstellung eigener Richtlinien vor allem durch kleinere Staaten dürfte sich in diesem Zusammenhang als kostspielig und ineffizient erweisen.

Die Ethikrichtlinien zeigen somit die Bandbreite der ethischen und rechtlichen Herausforderungen des autonomen Fahrens auf. Gleichzeitig weisen sie auf die enormen Chancen dieser Technologie hin – auch für ethische Ziele.

## Literatur

- Beiker, Sven A. 2012. Legal Aspects of Autonomous Driving. *52 Santa Clara Law Review* 1145.
- BMVI. 2017a. Bericht: Automatisiertes und vernetztes Fahren. <https://www.bmvi.de/SharedDocs/DE/Publikationen/DG/bericht-der-ethik-kommission.pdf>. Zugegriffen: 28. Juni 2018.

- BMVI. 2017b. Report: Automated and Connected Driving. <https://www.bmvi.de/SharedDocs/EN/publications/report-ethics-commission.pdf>. Zugegriffen: 28. Juni 2018.
- Bonnefon, Jean-François, Shariff, Azim, und Rahwan, Iyad. 2016. The Social Dilemma of Autonomous Vehicles. *Science* 352: 1573–1576.
- Douma, Frank und Palodichuk, Sarah A. 2012. Criminal Liability Issues Created by Autonomous Vehicles. *52 Santa Clara Law Review* 1157.
- Duffy, Sophia H. und Hopkins, Jamie. 2013. Sit, Stay and Drive: The Future of Autonomous Car Liability. *52 Santa Clara Law Review* 1157.
- Engisch, Karl. 1930. Untersuchungen über Vorsatz und Fahrlässigkeit im Strafrecht. Berlin, Neudruck Ahlen 1964.
- Floridi, Luciano. 2016. The Fourth Revolution: How the Infosphere is Reshaping Human Reality. Oxford: Oxford University Press.
- Fournier, Tom. 2016. Will My Next Car Be a Libertarian or a Utilitarian? Who Will Decide? *IEEE Technology and Society Magazine* 35 (2): 40–45.
- Genfer Straßenkontrollübereinkommen. 1949. [https://en.wikisource.org/wiki/Geneva\\_Convention\\_on\\_Road\\_Traffic](https://en.wikisource.org/wiki/Geneva_Convention_on_Road_Traffic). Zugegriffen: 28. Juni 2018.
- Gogoll, Jan und Müller, Julian F. 2017. Autonomous Cars: In Favor of a Mandatory Ethics Setting. *Science and Engineering Ethics* 23 (Issue 3): 681–700.
- Goodall, Noah J. 2014. Ethical Decision Making During Automated Vehicle Crashes. *Transportation Research Record: Journal of the Transportation Research Board* (2424): 58–65.
- Goodall, Noah J. 2016. Can You Program Ethics into a Self-driving Car? *IEEE Spectrum*, 53 (6): 28–58.
- Hern, Alex 2017. Assume Self-driving Cars are a Hacker's Dream? Think Again. in: Guardian <https://www.theguardian.com/technology/2017/aug/30/self-driving-cars-hackers-security>. Zugegriffen: 28. Juni 2018.
- Hevelke, Alexander und Nida-Rümelin, Julian. 2015. Responsibility For Crashes of Autonomous Vehicles: An Ethical Analysis. *Science and Engineering Ethics* 21 (3): 619–630.
- Isensee, Josef. 2006. Menschenwürde: Die säkulare Gesellschaft auf der Suche nach dem Absoluten. *Archiv des öffentlichen Rechts*. 173–218.
- Kalra, Nidhi und Paddock, Susan M. 2016. Driving to safety: How Many Miles of Driving Would it Take to Demonstrate Autonomous Vehicle Reliability? *Transportation Research Part A: Policy and Practice*.
- Kant, Immanuel. 2014. Grundlegung zur Metaphysik der Sitten. Kommentar von Christoph Horn, Corinna Mieth und Nico Scarano. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Korosec, Kirsten. 2015. Volvo Will Accept All Liability When its Cars are in Autonomous Mode. <http://fortune.com/2015/10/07/volvo-liability-self-driving-cars/>. Zugegriffen: 28. Juni 2018.
- Lin, Patrick. 2015. Why Ethics Matter for Autonomous Cars. In *Autonomes Fahren, Technische, Rechtliche und Gesellschaftliche Aspekte*, Hrsg. M. Maurer et al., 70–85. Heidelberg: Springer.
- Lütge, Christoph. 2014. Ethik des Wettbewerbs: Zwischen Konkurrenz und Moral. München: Beck.
- Lütge, Christoph. 2017. The German Ethics Code for Automated and Connected Driving, *Philosophy & Technology* 30, 2017, No. 4, 547–558.
- Lütge, Christoph und Uhl, Matthias. 2018. Wirtschaftsethik. München: Vahlen.

- Lutz, Lennart. S., Tang, Tito und Lienkamp, Markus. 2013. Analyse der rechtlichen Situation von teleoperierten (und autonomen) Fahrzeugen. *Neue Zeitschrift für Verkehrsrecht* 26 (2): 57–63.
- Marchant, Gary E. und Lindor, Rachel A. 2012. The Coming Collision Between Autonomous Vehicles and the Liability System. *52 Santa Clara Law Review* 1321.
- NHTSA. 2015. Critical Reasons for Crashes Investigated in the National Motor Vehicle Crash Causation Survey. <https://crashstats.nhtsa.dot.gov/Api/Public/ViewPublication/812115>. Zugegriffen: 28. Juni 2018.
- Postinett, Axel. 2016. in Handelsblatt: <https://www.handelsblatt.com/technik/it-internet/microsoft-setzt-auf-bots-nadella-ruft-das-ende-der-apps-aus/13383896.html?ticket=ST-462265-gjVYtNua1YR6pteQ3aw7-ap2>. Zugegriffen: 28. Juni 2018.
- VDA. 2015. Automatisierung: Von Fahrerassistenzsystemen zum automatisierten Fahren. <https://www.vda.de/dam/vda/publications/2015/automatisierung.pdf>. Zugegriffen: 28. Juni 2018.
- Wiener Verkehrskonvention. 1968. Abgeändert 2014, in Kraft seit 2016, [https://treaties.un.org/Pages/ViewDetailsIII.aspx?src=TREATY&mtdsg\\_no=XI-B-19&chapter=11&Temp=mtdsg3&lang=en](https://treaties.un.org/Pages/ViewDetailsIII.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=XI-B-19&chapter=11&Temp=mtdsg3&lang=en). Zugegriffen: 28. Juni 2018.

# Heidegger, Digitalisierung und Künstliche Intelligenz: wo steht der Mensch?

Abstract: Digitilization and the ongoing development of innovations such as artificial intelligence require reevaluating the role of philosophy and its connection to other sciences. Particularly in highly interdisciplinary questions, such as those concerning the ethics of artificial intelligence, it is crucial to define the relationships and boundaries between different disciplines. AI offers tremendous opportunities, such as in medicine, caregiving, or mobility. However, it also poses ethical risks, such as privacy infringements, unfair treatment by algorithms, or the general question of societal autonomy. To tackle these challenges, redefining philosophy in the present time is important. This article discusses Martin Heidegger's philosophy of technology, primarily focusing on his critique of technology, which broadly assumes that a certain meaning is lost through technology. The article sheds light on the question of whether there is a possibility to view Heidegger's critique of technology differently in the context of AI: Can AI, in some way, also be meaningful, and is it perhaps fundamentally different from previous technologies?

Ich bin Philosoph – allerdings habe ich mich seit vielen Jahren nicht mehr intensiv mit Philosophiegeschichte beschäftigt. Meine philosophischen Themen waren bisher insbesondere die Ethik und Wissenschaftstheorie, in den letzten Jahren vor allem die Wirtschafts- und Technikethik. Aber ich glaube, dass gerade heute die Philosophie insgesamt vor der Herausforderung steht, sich ihren Platz neu zu erkämpfen. Die Fragen sind: Wo stehen wir? Wo wollen wir – als Philosophinnen und Philosophen – mit der Philosophie hin?

Diese Diskussion hat natürlich eine lange Vorgeschichte, aber ich denke, sie hat heute neue Relevanz gewonnen. Die akademischen Kulturen driften einerseits seit langem auseinander, das ist nichts Neues. Andererseits kommen sie auch wieder zusammen – und das möchte ich am Beispiel des neuen TUM Institutes für Ethik in der Künstlichen Intelligenz erläutern: In diesem Institut, das 2019 an der TU München gegründet wurde, arbeiten Forschergruppen, in denen jeweils eine Professorin bzw. ein Professor von der technischen Seite, zum Beispiel aus den Ingenieurwissenschaften, der Informatik und der Medizin, mit einem philosophischen, sozialwissenschaftlichen oder juristischen Gegenpart kooperiert. Immer geht es dabei um Fragestellungen zur Ethik und Governance in der Künstlichen Intelligenz (KI).

In diesem Rahmen wie auch in anderen stellt sich die Frage, wo sich die Philosophie verorten kann, wie stark sie auf die Einzelwissenschaften zugehen und mit diesen zusammenarbeiten muss. Natürlich gilt das nicht nur für die Philosophie, sondern für andere Wissenschaften genauso: Es wäre wünschenswert, dass sie ihrerseits auf die Philosophie zuziehen. Dafür wiederum muss die Philosophie auch die Bereitschaft und Offenheit zeigen. Ihr Blick auf die Philosophiegeschichte kann in diesem Rahmen nur einer sein, der die Geschichte auf das bezieht, was uns heute umtreibt – und was uns heute vielleicht fehlt.

Philosophie braucht Neugier, aber nicht nur eine rein intellektuelle Neugier, sondern eine, die an der Empirie, an den Phänomenen interessiert ist. Und dazu muss sie vereinfachen können, so dass auch Informatikerinnen und Ingenieure mit ihren Überlegungen grundsätzlich etwas anfangen können. Die Kunst der Vereinfachung, die Kunst, etwas kurz zu sagen, die Kunst aber auch, neugierig darauf zu sein, was Ingenieurinnen oder Informatiker möglicherweise an Interessantem beizusteuern haben – das sind alles wichtige Voraussetzungen für eine relevante Philosophie.

Für meinen Blick hier in diesem Artikel auf Heidegger heißt das: Ich liefere natürlich meine Interpretation, und diese enthält viele – unvermeidliche – Verkürzungen. Es heißt ja bekanntlich, an Heidegger seien schon viele gescheitert, und so mancher auch, ohne es zu merken. Ich hoffe, zumindest letzteres zu vermeiden, gebe also das Scheitern in diesem Punkt offen zu. Aber ich rechtfertige dies damit, dass es mir eigentlich nicht um Heidegger geht, sondern um ein anderes philosophisches Thema: die Künstliche Intelligenz und ihre ethischen Fragen.

Zwischen diesen Themen, der Ethik in der KI und Heideggers Philosophie, gibt es Berührungspunkte, die ich hier beleuchten möchte. Ich gehe dabei wie folgt vor: zunächst werde ich einige einführende Worte über KI verlieren und die Chancen und Risiken dieser Technologie erörtern, um mich danach auf Heideggers Technikphilosophie einzulassen. Ich werde sie als eine Form von Technikkritik interpretieren, die im Prinzip sagt, durch die Technik gehe ein gewisser Sinn verloren (auf unterschiedliche Interpretationen kann ich hier nicht weiter eingehen). Meine Frage hier wird dann lauten, ob es eine Chance gibt, Technikkritik im Lichte von KI auch anders zu sehen: Kann KI in gewisser Weise doch auch sinnstiftend sein? Ist sie vielleicht grundlegend anders als bisherige Technologien?

## 1. Künstliche Intelligenz und Ethik

Zunächst zu den Chancen und Risiken der Künstlichen Intelligenz. Dafür will ich KI vorab kurz definieren: sehr passend und konzise finde ich die Definition von Kaplan und Haenlein, wonach KI »die Fähigkeit eines Systems [ist], externe

Daten korrekt zu interpretieren, aus diesen Daten zu lernen und diese zu nutzen, um spezifische Ziele und Aufgaben durch flexible Anpassung zu erreichen«<sup>1</sup>.

Die Rede von Chancen der KI ist nicht selbstverständlich. Viele Menschen verbinden mit KI vor allem potenzielle Risiken und Gefahren – und das kann wiederum selbst zur Gefahr werden. Viele Menschen haben etwa Angst vor einer Superintelligenz (vor dem Terminator usw.), die irgendwann die Menschen ersetzen würde. Autoren wie Ray Kurzweil oder auch Stephen Hawking haben diese Befürchtungen geschürt. Man muss es klar sagen: das sind auf absehbare Zeit irrelevante Fragen. Die Allgemeine KI (General AI) ist nicht ansatzweise so weit, wird es vermutlich nie sein. Wir sollten uns eher vor der Dummheit dieser Systeme fürchten als vor einer Superintelligenz. Und wenn manche philosophischen Überlegungen zur KI, etwa die zu einem digitalen Humanismus, nur im Kontext der Superintelligenz-Angst ihre Bedeutung finden, sind sie eher weniger relevant. Auch wenn die Philosophie gerne weiterfragt: wir sollten uns auf andere Fragen konzentrieren – denn diese haben deutlich konkretere Auswirkungen.

Viele andere denken beim Thema KI etwa an Überwachungstechnologien wie z. B. das chinesische Social Credit System oder an mögliche Probleme unausgereifter Technologien, die zur Gefährdung von Menschenleben führen können. Das betrifft etwa das hochautomatisierte, oft aber auch »autonom« genannte Fahren: Bei dem Begriff sträuben sich mir als Philosoph zwar die Nackenhaare, aber er hat sich nun mal so im Diskurs eingebürgert. (Interessanterweise höre ich auch von Technikwissenschaftlern, »autonomes Fahren« sei doch der falsche Begriff, das sei – wenn schon – eher heteronomes Fahren, das nämlich programmierten Regeln folge).

An diesem und an anderen Beispielen wird deutlich, dass sich derzeit offenbar Begriffe und Diskurse verschieben: Über was für eine KI reden wir heute eigentlich? Nicht selten betonen Informatiker heute, sie beschäftigten sich seit Jahrzehnten (unter unterschiedlichen Labels) mit KI, aber lange Zeit habe sich dafür niemand interessiert. Warum ist das jetzt auf einmal anders? Ich glaube, die Antwort darauf liegt auf der Hand: Diese Technologien sind mittlerweile sichtbar für breite Bevölkerungsteile. Viele Menschen verfügen über digitale Sprachassistenten, sie nutzen Navigations-Apps oder Bilderkennungsoftware – die alle unter einen weiten Begriff von KI fallen können. Das dürfte einer der wesentlichen Gründe dafür sein, dass sowohl KI als auch ihre ethischen Fragen in aller Munde sind. Hinzu kommt, dass es mittlerweile auch erste Probleme gegeben hat, beispielsweise Unfälle mit automatisierten Fahrzeugen, etwa in Tempe/Arizona 2018 (mit einem Uber-Volvo) oder in Florida 2016 (mit einem Tesla).

<sup>1</sup> Kaplan, Andreas; Haenlein, Michael: »Siri, Siri, in my hand: Who's the fairest in the land? On the interpretations, illustrations, and implications of artificial intelligence«. In: *Business Horizons* 62 (1) 2019, S. 15–25. Verfügbar unter: <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2018.08.004>

## 2. Ethische Chancen der Künstlichen Intelligenz

In den KI-Anwendungen liegen jedoch auch enorme Chancen, und ich meine nicht nur ökonomische, sondern ethische:

1. Telemedizin: Mit Telemedizin verbindet man unterschiedliche Anwendungen, beispielsweise Operationen, die man von anderen Orten aus vornehmen und steuern kann (was mittlerweile technisch möglich ist). Darin liegen ethischen Chancen, bestimmte medizinische Dienste und (insbesondere auch spezialisierte) Leistungen in Gegenden anzubieten, in denen sie sonst nicht so einfach verfügbar wären. Das kann Problemen wie medizinischer Versorgung, Zersiedlung und Landflucht entgegenwirken.
2. Autonomes Fahren: Die ethischen Fragen des autonomen Fahrens bestehen nicht nur darin, ein Auto entscheiden zu lassen, ob es eine ältere Person oder zwei Kinder umfährt. Vielmehr hat die Technologie selbst einen ethischen Sinn: Auf längere Sicht kann sie viele Unfälle vermeiden und Menschenleben retten. In Deutschland allein sind derzeit pro Jahr etwa 3000 Verkehrstote zu verzeichnen. Es gibt gute Gründe anzunehmen, dass autonome bzw. hochautomatisierte Fahrzeuge diese Zahl deutlich reduzieren können – und damit eben nicht nur Gefahren, sondern auch ethische Chancen bergen.
3. Big Data: Eine Chance von Big Data-Anwendungen ist, dass ein solches System seine Entscheidungen auf eine bessere Informationsgrundlage stellen, also mehr Informationen heranziehen kann als menschliche Entscheider. Bei der Bewertung der Kreditwürdigkeit von Kunden verwenden Banken und Finanzdienstleister schon jetzt teilweise Big Data-Technologien, um sich ein Gesamtbild zu machen. Auch dort gibt es Risiken, etwa bei Fragen der Fairness (auf die ich noch zu sprechen komme). Aber grundsätzlich bietet die Technologie die Möglichkeit, manche Vorurteile, die menschliche Entscheider zweifellos haben,<sup>2</sup> zumindest teilweise zu reduzieren.
4. Pflegeroboter: Dieses Beispiel wird in der Presse häufig diskutiert. Pflegeroboter gibt es in sehr unterschiedlichen Formen. Einige sind ganz einfache Systeme, die z.B. ältere Menschen fragen, ob sie ein Glas Wasser trinken möchten – was schon sehr hilfreich sein kann. Aber es gibt viele andere und raffiniertere, die in zahlreichen Situationen des täglichen Lebens unterstützen können.

Häufig wird gefragt: ist es nicht grundsätzlich besser, wenn solche Tätigkeiten Menschen ausführen? Sollten Patienten nicht nur mit Menschen zu tun haben? Interessant hierzu ist, dass Studien durchaus darauf hinweisen, dass viele Patienten sich wünschen, bestimmte Tätigkeiten lieber von Robotern ausgeführt zu

---

<sup>2</sup> Man vergleiche nur die Studien von Daniel Kahneman *Schnelles Denken, langsames Denken*. München: Siedler 2012.

sehen, was sie in ihrer Würde eher bewahrt. So bleibt den menschlichen Pflegern mehr Zeit, mehr Qualitätszeit, um mit den Menschen zu reden. Es könnte also hier sein, dass die Technik uns die Chance auf mehr Würde bietet.

Ein weiteres zugehöriges Beispiel aus dem Pflegebereich sind sehr realistische »Tierroboter« etwa in Seehundform (»Paro«). Mittlerweile werden auch andere entwickelt, etwa in Hundeform: Der »Tombot« hat ein sehr realistisches Fell und reagiert auch deutlich realistischer als bisherige Modelle. Er soll etwa 2021 auf den Markt kommen, und es wäre denkbar, dass hierzu vorab eine Art »ethisches Assessment« notwendig sein könnte. Das könnte allgemein ein Trend werden: In vielen verwandten Bereichen könnte es in Zukunft so sein, dass nicht nur eine klassische klinische Studie durchgeführt wird, sondern auch ein »Ethics Assessment«. Und das ist natürlich viel komplexer. Dabei wird es nicht um eine Standard-Versuchsanordnung oder Datenreihe gehen, sondern darum, sich überhaupt erst einmal Gedanken über mögliche ethische Fragestellungen zu machen. Was für ethische Probleme können auftreten bzw. wahrgenommen werden? Was ist mit dem Datenschutz, was ist mit der Sicherheit, wie steht es mit möglichen systematischen Benachteiligungen? Das sollte berücksichtigt werden.

Die KI birgt viele Chancen. Sie kann menschliche Arbeit massiv unterstützen, sie kann die Selbstverwirklichung von Menschen fördern, und sie kann auch das gesellschaftliche Zusammenleben fördern.

### 3. Ethische Risiken der Künstlichen Intelligenz

Aber es gibt zweifellos auch Risiken. KI bringt eine Reihe ethischer Herausforderungen mit sich. Einige der wesentlichen sind:

1. **Maschinenethik:** Die Genauigkeit und Präzision vieler KI-Technologien muss sehr hoch sein, zum Beispiel beim hochautomatisierten Fahren. Hier kann es natürlich zu massiven Fehlern kommen, und die Frage stellt sich, wieviel Abhängigkeit von solchen Systemen eine Gesellschaft bereit ist, zu akzeptieren. Diese Frage stellte sich bei bisherigen technologischen Systemen auch schon, aber sie kehrt bei der KI in durchaus neuer Qualität wieder. Gleiches gilt für den möglichen Verlust an bisher autonomen Entscheidungen – auch wenn ich immer darauf hinweise, dass es derzeit hauptsächlich um solche KI-Technologien geht, die Entscheidungen *unterstützen*, und weniger um solche, welche die letztliche Entscheidung selber treffen.

Selbst entscheiden (aufgrund von Programmierungen) müssen KI-Systeme in zeitkritischen Kontexten, insbesondere beim hochautomatisierten Fahren. Und hier gibt es aus ethischer Sicht (auch theoretisch) sehr interessante Debatten. Letztlich muss man sich – beispielsweise – für dilemmatische

Situationen auf Regeln verständigen: Wohin soll das Fahrzeug in den (nach Ansicht vieler sehr seltenen) Fällen einer unvermeidbaren Kollision steuern? In der Ethikkommission für automatisiertes und vernetztes Fahren konnten wir uns 2017 über die Grenzen zwischen deontologischen und konsequentialistischen Ansätzen hinweg einigen, dass eine solche Programmierung nicht nach persönlichen Eigenschaften, nicht aufgrund von Alter, Geschlecht oder anderem entscheiden darf<sup>3</sup> – während andere Autoren dies durchaus fordern.<sup>4</sup> Diese argumentieren (aufgrund von online mit der »Moral Machine« (<http://moralmachine.mit.edu>) gesammelten Daten), Menschen hätten nun einmal bestimmte Intuitionen und präferierten in den meisten Fällen Kinder gegenüber älteren Menschen – also sollten wir das einprogrammieren. Da muss man mit einem philosophischen Hintergrund (aber auch mit einem verfassungsrechtlichen) betonen: das geht nicht. Eine Diskriminierung in den Richtlinien einer Programmierung kann nicht zugelassen werden.

2. Privatsphäre: Zum zweiten stellen sich Fragen der Datenethik, die insbesondere den Schutz der Privatsphäre betreffen: Was dürfen Algorithmen? Was dürfen Unternehmen, die Algorithmen und maschinelles Lernen einsetzen? Wie muss die Zustimmung der Nutzer eingeholt werden?

Das ist ein großes Thema auch durch die europäische Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), die ja mittlerweile auch in anderen Teilen der Welt große Auswirkungen hat. Das gilt übrigens gleichermaßen für China – auch dort sind Fragen der Privatsphäre nicht völlig nebensächlich: Sowohl die offiziellen Beijing AI Principles vom Mai 2019 (<https://www.baai.ac.cn/news/beijing-ai-principles-en.html>) als auch das von Huawei im September 2019 veröffentlichte »White Paper on Responsible AI« ([http://www-file.huawei.com/-/media/CORPORATE/PDF/trust-center/Huawei\\_AI\\_Security\\_and\\_Privacy\\_Protection\\_White\\_Paper\\_en.pdf](http://www-file.huawei.com/-/media/CORPORATE/PDF/trust-center/Huawei_AI_Security_and_Privacy_Protection_White_Paper_en.pdf)) stellen den Punkt Schutz der Privatsphäre als wesentlich heraus. Man muss dabei den historisch-kulturellen Kontext berücksichtigen: Privatsphäre war in China traditionell etwas, was es de facto schlicht nicht gab. Aus Gesprächen mit Chinesen wird deutlich, dass in früheren Generationen Privatsphäre kein Thema war: Tagebücher und andere Aufzeichnungen von Kindern beispielsweise wurden selbstverständlich von Eltern gelesen. Und das hat sich mittlerweile verändert: Heutige chinesische Eltern lesen nicht mehr generell die Mails ihrer Kinder: so entsteht Privatsphäre – als kulturelle Errungenschaft. (Nebenbemerkung: Sie war übrigens auch in Europa nicht schon immer da.)

3. Zugang: Eine weitere Herausforderung ist die Frage nach dem Zugang zu diesen Technologien. Entsteht hier womöglich wieder eine neue Ungleichheit,

<sup>3</sup> C. Lütge. »The German Ethics Code for automated and connected driving«. In: *Philosophy & Technology* 30, (2017), S. 547–558.

<sup>4</sup> E. Awad et al. (2018). »The Moral Machine experiment«. In: *Nature* 563, 32, 2018, S. 59–64.

etwa eine neue Digital Divide? Sind bestimmte Länder bevorteilt oder benachteiligt? Sollte das der Fall sein – dann ist in jedem Fall China stark im Vorteil: China stellt seit Jahren deutlich mehr Ressourcen für KI-Forschung zur Verfügung als Deutschland oder die EU insgesamt.

In diesem Zusammenhang kann man darauf verweisen, dass für KI nicht ein so lang andauernder Aufbau von Kernindustrien notwendig ist. Mit relativ wenigen Vorbedingungen kann man KI-Forschung treiben. Auch in einer Reihe afrikanischer Staaten (Rwanda, Äthiopien u.a.) gibt es schon sehr viel Forschung zur KI. Selbst mit relativ geringem Ressourceneinsatz ist das also durchaus möglich – daher halte ich die Fragen von Ungleichheit und Zugang im Fall der KI zwar für noch nicht vollständig gelöst, aber für ein geringeres Problem als bei anderen Technologien.

4. Weitere Risiken liegen etwa in der Erstellung von Deep Fakes, also mit Hilfe von KI künstlich erzeugter Videos (oder Audios). Mit dem bloßen Auge lassen sich diese häufig nicht mehr von echten Videos oder Bildern (s. etwa <https://thispersondoesnotexist.com>) unterscheiden, und die Anwendungs- und Missbrauchsmöglichkeiten könnten groß sein. Und sogar Fingerabdrücke können mit KI gefälscht werden.
5. Ein in Deutschland besonderes stark diskutiertes Thema ist die Frage, was in den sozialen Medien geblockt werden sollte. Was darf gezeigt werden, was nicht – und wer entscheidet darüber? Für Aufregung sorgen immer wieder sowohl Meldungen, wonach zu wenig, als auch solche, wonach deutlich zu viel blockiert wird: Bestimmte Begriffe, z. B. der Name »Mohammed«, haben Reaktionen in der Software von Social Media-Unternehmen ausgelöst und damit Tweets oder ganze Profile blockiert. Meistens werden diese Sperren nach wenigen Stunden wieder aufgehoben. Sie mögen also zwar nicht immer gravierend sein, aber die Prozesse dauern trotzdem etwas. Dies sollte rechtlich verbessert werden.
6. Insgesamt ist aus ethischer Sicht das Thema Fairness von KI in vielen Zusammenhängen zentral: Kann beispielsweise Gesichtserkennung durch KI unterschiedliche Hauttypen oder unterschiedliche Hautfarben gleichermaßen gut erkennen, oder gibt es damit Schwierigkeiten? Mit welchen Daten wird ein bestimmter Algorithmus trainiert? Ein bekanntes Beispiel war ein Trainings-Algorithmus von Amazon, der Frauen andere und schlechtere Jobangebote als Männern anbot. Das Problem liegt dabei nicht im Algorithmus, sondern in den Trainingsdaten, denn bei den meisten heutigen KI-Prozessen geht es um maschinelles Lernen. Schwierigkeiten lassen sich dann nicht einfach dadurch beheben, dass man den Code umprogrammiert, sondern nur durch Training mit anderen Daten. In Datensätzen können selbstverständlich Vorurteile stecken – denn Vorurteile sind in einer Gesellschaft nun einmal vorhanden. Wenn Frauen in der Vergangenheit schlechtere oder schlechter bezahlte Jobs bekommen haben, dann wirkt sich das über den entsprechenden Datensatz

auch auf die Entscheidungen der damit gefütterten KI aus. Man muss sich Gedanken machen, wie man diese Datensätze verbessert und verändert und gegebenenfalls auch andere Daten für das Training heranzieht.

#### 4. Heideggers Technikphilosophie und die Künstliche Intelligenz

Wenn ich mich nun Heidegger zuwende, werde ich nicht auf Grundfragen von Sein und Seiendem eingehen, sondern mich auf Elemente seiner Technikphilosophie beschränken. Es geht mir insbesondere um Heideggers Unterschied zwischen Vorhandenheit und Zuhandenheit: Vorhandenheit bezieht sich auf Dinge, mit denen wir gerade nicht aktiv interagieren, die aber als latente Ressource existieren. Der Hammer, der ungenutzt im Werkzeugkasten liegt, ist ›vorhanden‹. ›Zuhanden‹ wird der Hammer dagegen, wenn wir ihn benutzen. Aber mit dieser Bestimmung ist nach Heidegger nicht das gesamte Sein des Hammers definiert, und man reduziert den Hammer auf seinen zukünftigen Nutzen. Man kann das als Technikkritik lesen – oder aber als neutrale Aussage über Technik, die weder eine positive noch eine negative Bewertung abgibt, sondern nur beschreibt.

In seinem 1953 im Audimax der damaligen TH München gehaltenen und 1954 erschienenen Vortrag »Die Frage nach der Technik« definiert Heidegger Technik in folgender Weise:

»Zu dem, was die Technik ist, gehört das Verfertigen und Benützen von Zeug, Gerät und Maschinen, gehört dieses Verfertigte und Benützte selbst, gehören die Bedürfnisse und Zwecke, denen sie dienen. Das Ganze dieser Einrichtungen ist die Technik. Sie selber ist eine Einrichtung, lateinisch gesagt: ein instrumentum.«<sup>5</sup>

Technik ist somit für Heidegger einerseits Mittel zum Zweck und andererseits auch eine menschliche Aktivität. Auf der Basis dieser zwei Konzeptualisierungen entwickelt Heidegger seine Sichtweise auf die Technik. Die Technik sieht er als eine bestimmte Art des Denkens und Verstehens an, als eine Form des Verfügbarmachens. Und dazu gehört auch, um auf den ethischen Aspekt zu kommen, die Seite der Nachhaltigkeit. Der Begriff stammt bekanntlich ursprünglich aus der Forstwissenschaft des 18. Jahrhunderts: auch damals geriet bereits der Schutz des Bestandes der Natur in den Blick. Im Laufe der Zeit haben sich die Handlungsmöglichkeiten für die Menschheit immer weiter entwickelt – und damit gleichzeitig die Möglichkeiten, Natur zu zerstören, allerdings auch sie wieder zu bewahren oder zu erneuern. Heidegger jedenfalls stellt heraus (ob als Kritikpunkt oder nicht), dass Technik die Natur und die uns umgebenden Dinge auf eine reine Frage von verfügbaren Ressourcen reduziere.

<sup>5</sup> Heidegger, Martin: »Die Frage nach der Technik«. In: *Die Technik und die Kehre*, Opuscula: Aus Wissenschaft und Dichtung Bd. 1. Pfullingen: Neske 1962, S. 6.

Er verwendet dazu das Beispiel des Wasserkraftwerks am Rhein, das eine gewisse Analogie zur KI erlaubt: Dieses Wasserkraftwerk sei nicht in den Strom gebaut worden wie eine Holzbrücke, sondern umgekehrt habe man den Fluss in das Kraftwerk verbaut. Der Rhein werde damit als Strom gewissermaßen zum Wasserdrucklieferanten für das Wesen des Kraftwerks. Damit werde der Fluss in all seinen Assoziationen und Bedeutungen (somit in seinem »Reichtum«) auf eine einfache Ressource reduziert.

In ähnlicher Weise finden sich in gegenwärtigen Diskussionen über Social Media Aussagen, wonach die Online-Kommunikation zwischen Menschen nur eine weitere Datenquelle für Werbetreibende ist. Und es stimmt ja auch, dass Social Media-Unternehmen wie Facebook und Google diese Daten für ihr erfolgreiches Geschäftsmodell verwenden. Sie stellen auf der anderen Seite auch Dienste bereit, die für viele Menschen nützlich sind und die es vorher (in dieser Form oder überhaupt) nicht gab.

Heidegger würde vermutlich sagen, die sinnstiftenden Beziehungen innerhalb der Welt würden reduziert. Die Welt verliere an Bedeutungsreichtum. Das Bestehende verkomme zu einem bloßen Rohstoff für das menschliche Subjekt.

An dieser Stelle will ich kurz auf den Begriff des Gestells eingehen. Das Gestell, das Entdeckte, soll ein Objekt der Manipulation sein. Die Technik stelle für ihren »Sinn« der Dinge auf deren Verwendbarkeit und Verwertbarkeit ab. Das Gestell umfasse dann die Menschen und die Menschheit im gewissen Sinne, umrahme und halte sie sozusagen auch gefangen: das Gestell entmache den Menschen.

Für mich stellt sich hier die Frage, ob es bei der KI die Chance gibt, dass es sich anders verhält. Kann KI den Vorgang des Gestell-Werdens möglicherweise abändern oder umkehren? Mir geht es dabei nicht so sehr darum, wie Heidegger selbst das heute gesehen hätte: ich will darüber keine Spekulationen anstellen. Ich interessiere mich für die allgemein-philosophische Frage, inwiefern sich KI in der skizzierten Hinsicht von anderen Technologien unterscheiden könnte.

Gibt es Aspekte der KI, die vielleicht doch Chancen auf eine neue Sinnstiftung schaffen? Kann es mit KI die Möglichkeit geben, Dinge der Welt und der Natur – trotz des Blicks durch die Linse der Technik – nicht nur auf ihren Nutzen als Ressource zu reduzieren? Anders gefragt: Können KI-Technologien dabei helfen, Fragen nach Sinn (im weitesten Sinne) neu zu diskutieren?

So stellen etwa die sozialen Medien eine neue Form von Sozialität dar. Social Media verändert den Blick auf den Menschen, und es verändert den Blick auf menschliche Interaktionen und Beziehungen: Was bedeutet Freundschaft heute (eine alte philosophische Frage seit der Antike)? Das Gleiche gilt für viele sozialwissenschaftliche Probleme: Was ist heute Öffentlichkeit – und was heißt heute Strukturwandel der Öffentlichkeit? Was ist politischer Protest – diese Frage wird etwa im Zusammenhang mit den Protesten in Hongkong und ihre Behandlung in den und durch die sozialen Medien diskutiert. Und diese übergeordneten Fragen

können ganz konkrete Auswirkungen haben: Apple entfernte im Oktober 2019 eine App aus dem Appstore, die (je nach Sichtweise) entweder der Polizei oder den Protestierenden half.<sup>6</sup> In Deutschland haben wir es mit anderen Problemen zu tun, etwa der Definition von Hassrede im Netz: Wer kann und sollte das definieren? Es gibt in Deutschland seit 2017 das Netzwerkdurchsetzungsgesetz, aber wie wird es angewandt, von wem wird es wie ausgelegt? Und um die praktischen Konsequenzen kümmern sich bereits viele Menschen: Facebook beschäftigt Tausende Angestellte mit der Löschung von Content und dabei auch mit grundsätzlichen – semantischen und philosophischen – Fragen, wie man Aussagen auf Posts automatisch als Hassrede klassifizieren kann.

Klaus Mainzer hat in seinen Arbeiten immer wieder betont, dass Big Data uns nicht der Interpretation enthebe, man könnte auch sagen: nicht der Urteilskraft. Wenn Zitate automatisiert auf Hassrede untersucht werden, geht es beispielsweise darum zu erkennen, ob das Zitat vielleicht in einem ironischen oder ganz anderen Kontext steht. Wie kann eine KI das erkennen? Das sind hermeneutische Probleme – wie überhaupt viele KI-Bereiche interessante philosophische Fragen im technischen Detail mit sich bringen, so etwa das Natural Language Processing: Haben wir es beim Verstehen gesprochener Sprache nicht schon mit ganz grundlegenden Fragen nach Bedeutung und Sinn zu tun?

Der Münchner Soziologe Armin Nassehi hat kürzlich mit *Muster*<sup>7</sup> ein Buch vorgelegt, in dem er die These vertritt, dass die heutigen Technologien, insbesondere die Digitaltechnologien, zu einem neuen Überschuss an Bedeutung führten. Der Kühlschrank beispielsweise, der bisher den Hauptzweck hatte, Lebensmittel zu konservieren, ermögliche es jetzt, den Einkauf zu verwalten und zu helfen, sich gesund zu ernähren. Man könnte die Algorithmen des KI-Kühlschranks daraufhin einrichten, mehr Bioprodukte zu kaufen oder vielleicht alkoholfreies Bier.

Zur Frage, ob KI mehr Sinn ›produzieren‹ kann, weist Nassehi darauf hin, dass hinter allen unseren Entscheidungen i. d. R. mehrere Ziele stehen: Wenn man z. B. von A nach B geht, dann ist es das nächstliegende Ziel, diese Entfernung zu bewältigen. Aber es gibt auch Aspekte, die über diesen subjektiven Sinn hinausgehen. Wir brauchen zum Beispiel auch eine sichere Straße. Und dafür brauchen wir Planungssicherheit und einen Sicherheitssinn, der die Notwendigkeiten erkennt. Für KI heißt das: Sie wird viele unsere Handlungsräume, in denen Sinn produziert wird, verändern. Für das autonome Fahren beispielsweise müssen vermutlich Räume neu gestaltet werden, Umgebungen müssen sich verändern, damit Sicherheit gewährleistet ist.

<sup>6</sup> »Apple bans Hong Kong protest location app«, 3. Oktober 2019, [online]: <https://www.bbc.com/news/technology-49919459>.

<sup>7</sup> Armin Nassehi, *Muster: Theorie der digitalen Gesellschaft*, München: Beck 2019.

Viele Hintergrund-Aspekte, die uns häufig kaum bewusst sind, beeinflussen unsere Entscheidungen maßgeblich. Und was ist jetzt die Funktion von KI? KI kann diese Hintergründe im Prinzip erkennen. KI kann viele Informationen aus unterschiedlichsten Datenquellen zusammensetzen, etwa um eine Aussage der Art zu treffen: Dieser Mensch bewegt sich in diesem Bereich und hat offensichtlich dies und das vor. Das Predictive Policing etwa verwendet solche Big Data-Analysen, um ungefähr vorhersagen zu können, in welchen Bezirken es mit höherer Wahrscheinlichkeit zu Zwischenfällen kommen wird als in anderen – und entsprechend Ressourcen in Richtungen zu lenken. Und das ist nur durch solche Arten von Mustererkennung möglich. Ich glaube, an dieser Stelle lässt sich sagen: KI kann auch Sinn schaffen – Sinn, der vorher in dieser Form nicht erkennbar war.

Ein weiteres Beispiel Nassehis sind Selbsttötungsraten. Selbsttötung als einzelner Vorgang geschieht aus den unterschiedlichsten, sehr persönlichen Gründen. Statistiken zeigen allerdings Häufigkeiten, z.B. dass Selbsttötung bei Protestanten häufiger ist als bei Katholiken (warum auch immer). Das sind Beziehungen und Erklärungen, die dem Menschen zunächst verborgen bleiben. Statistik-basierte KI kann aufgrund vieler zusammengesetzter Informationen helfen, solche Phänomene zu entdecken und teilweise auch vorherzusagen. Grundsätzlich ist KI einfach in der Lage, Beziehungen zu erkennen, die uns sonst verborgen geblieben wären.

Kommen wir zu Heidegger zurück: Wenn wir festhalten, dass KI eine Technologie ist, die auf Daten basierend Beziehungen und damit auch Sinnhaftes erkennen kann, zumindest doch etwas mehr – bei aller Vorsicht dieses Begriffes – *Sinn* als die reine Aggregation von Daten, dann kann man auch zu dem Schluss kommen, dass sich KI von der von Heidegger kritisierten technologischen Weltansicht unterscheidet. Es geht KI nicht darum, Bedeutung zu reduzieren, sondern im Gegenteil um das Erkennen und möglicherweise auch Erklären neuer oder verborgener Bedeutungen durch die Analyse riesiger Datenmengen. Natürlich gelingt das nicht immer und in manchen Fällen vielleicht dauerhaft nicht. Aber KI steht ja auch erst am Anfang: Nehmen wir ein altbekanntes Beispiel, das prima facie noch nichts mit KI zu tun hat (obwohl es in mancher Hinsicht eine Vorstufe darstellt): die Volltextsuche. In nicht-digitalen Zeiten waren Volltextsuchen nicht möglich: als Student hätte ich sie früher gerne zur Verfügung gehabt, sie sind nun einmal sehr hilfreich. Aber das ganze Spektrum ihrer Anwendungsmöglichkeiten wurde nicht sofort, sondern erst mit der Zeit erkannt. Und KI geht natürlich deutlich über die Fähigkeit hinaus, schlicht Zugriff auf viele Zeichenketten zu haben. Sie kann bereits jetzt viel mehr (und Kreatives), was Seiten wie etwa [thispersondoesnotexist.com](http://thispersondoesnotexist.com) oder manche Leistungen der Text-KI GPT-3 eindrucksvoll belegen. KI ist noch nicht so weit, automatisch einen philosophischen Essay schreiben zu können, aber vielleicht in zwanzig Jahren?

Was folgt aus diesen Überlegungen für unseren Umgang mit der KI, über die Fragen Heideggers an die Technik hinaus?

Heidegger kritisierte in seinen Schriften letztlich auch, dass negative Seiten von Technologien häufig verdrängt würden. Und natürlich erleichtert etwa Big Data Möglichkeiten zur Überwachung, das ist ein Problem, welches vielen Menschen Angst macht. Sicherlich neigen auch Unternehmen (Forscher vielleicht eher weniger) dazu, den Nutzen von Technologien zu loben, aber die Risiken zu vernachlässigen. Man kann jedoch gelegentlich auch den Eindruck gewinnen, dass Risiken überbewertet werden.

Unternehmen, die mit KI arbeiten (und das werden in naher Zukunft nahezu alle größeren und mittleren Firmen sein), müssen sich angesichts dieser Situation darüber im Klaren sein, dass Ethik und Vertrauen integrale Bestandteile von KI sein müssen. Ansonsten werden diese Technologien nicht auf Akzeptanz bei vielen Menschen stoßen, und dann werden sie nicht verwendet werden. Es werden wenige in ein hochautomatisiertes Fahrzeug steigen, von dem man nicht weiß, wie es in bestimmten Fällen reagiert. Es werden wenige KI-Systeme etwa im Gesundheitsbereich akzeptieren, wenn man nicht weiß, wie die gesammelten Daten verarbeitet werden.

Benötigt werden Regeln für KI. Dies können rechtliche Regeln sein, auch wenn es dafür derzeit in vieler Hinsicht noch zu früh sein dürfte. Zum einen fehlt es dafür noch wesentlich an weiterer Forschung über die Auswirkungen von Algorithmen und KI, um entsprechend geeignete Regeln zu gestalten, die nicht zum Abwürgen von Innovationen führen. Zum anderen müssten solche Rechtsvorschriften auch international gelten (zumindest etwa EU-weit), und dafür ist ein Konsens bisher noch nicht in Sicht. Ethik kann in dieser Situation sehr hilfreich werden, und ethische Richtlinien für KI können – möglicherweise als Vorstufe von Regulierungen – durchaus Wirkung entfalten, und zwar nicht nur als Aufrufe und Appelle. Die Initiative AI4People etwa, deren Mitglied ich bin, hat im europäischen Rahmen Ethik-<sup>8</sup> und Governance-Richtlinien<sup>9</sup> für KI aufgestellt (die darin enthaltenen fünf Prinzipien für die Ethik von KI sind u.a. auch von der europäischen High Level Expert Group on AI übernommen worden). Das interessanteste Prinzip darunter ist das der Erklärbarkeit (*Explicability*): Die Ergebnisse von KI-Prozessen sollen – zumindest im Prinzip – erklärbar gemacht werden. Das ist deswegen so interessant, weil es bisher in anderen Kontexten der Angewandten Ethik keine Rolle gespielt hat. Aber KI-Prozesse weisen nun einmal einen höheren Grad von Komplexität auf – und das

---

<sup>8</sup> Luciano Floridi et al., »AI4People-An Ethical Framework for a Good AI Society: Opportunities, Risks, Principles, and Recommendations«, in: *Minds and Machines*, vol. 28, no. 4, 2018, S. 689–707.

<sup>9</sup> Ugo Pagallo et al., »On Good AI Governance: 14 Priority Actions, a S. M. A. R. T. Model of Governance, and a Regulatory Toolbox« (2019). [online]: <https://www.eismd.eu/pdf/AI4PEOPLE%20On%20Good%20AI%20Governance%202019.pdf>.

ist wiederum eine große technische, aber auch eine ethische Herausforderung: Man kann dieses Thema nicht allein den Technikern überlassen, es kann nur in der Zusammenarbeit von Technikern und Philosophinnen bzw. Geistes- und Sozialwissenschaftlern sinnvoll angegangen werden. Genau das erfolgt derzeit am TUM Institute for Ethics in AI: In allen Forschergruppen dort arbeiten Wissenschaftler aus den ›zwei Kulturen‹ in Projekten, auf konkreter Ebene zusammen, so etwa bei Anwendungen der KI im Gesundheitswesen, in den sozialen Netzwerken, im autonomen Fahren, in Industriekontexten usw. Die Kernfrage bleibt dabei immer im Blick: Wie kann KI vertrauenswürdig werden?

Zu dieser Frage lässt sich – vor dem Hintergrund der Heideggerschen Philosophie – zusammenfassen: Unser Leben und unser Verhalten sollten nicht zu bloßen Datenquellen werden. KI sollte nicht systematisch zu unfairen Ergebnissen oder Beurteilungen führen. KI muss dem Menschen dienen, nicht umgekehrt. Was brauchen wir dafür? Wie sollten wir Risikoabwägungen unter unsicheren Bedingungen vornehmen? Welche Regeln für KI-Systeme werden in Zukunft erforderlich werden – und wie setzt man diese auch international um? Und schließlich – und trotz aller Kritik: Ich bin der Ansicht, dass sich KI von bisherigen technologischen Wellen dadurch grundsätzlich unterscheidet, dass sie im Prinzip in der Lage ist, Muster und Linien, ja ›Bedeutungen‹ und ›Sinn‹, dort zu entdecken, wo wir sie bisher nicht so einfach finden konnten.

Um mit Heidegger zu enden: Wir sollten weder »die Technik blindlings [...] betreiben«, noch »[...] sie als Teufelswerk [...] verdammen.«<sup>10</sup> Auch und gerade bei Künstlicher Intelligenz ist es wichtig, dass man diese *beiden* Seiten im Blick behält.

---

<sup>10</sup> Heidegger, Martin: Die Frage nach der Technik. Opuscula: Aus Wissenschaft und Dichtung. Pfullingen: Neske 1962, S. 25.

## Nachweise der Originaltitel

- Lütge, Christoph (2014). Moral in der Marktwirtschaft: Hat der »ehrbare Kaufmann« ausgedient?. In *Corporate Social Responsibility*, pp. 33–39. Springer, Berlin, Heidelberg.
- Lütge, Christoph (2013). Gerechtigkeit und ihre Mechanismen in der Marktwirtschaft. *Sozialer Fortschritt*, 261–267.
- Lütge, Christoph (2014). Bergwerke und brennende Kleinwagen: Zur Genese der Wirtschaftsethik mit Blick auf die technologische Entwicklung. In *Wechselwirkungen*. Winter, Heidelberg, 137–149.
- Lütge, Christoph (2016). Wettbewerb im unternehmerischen Handeln. *The Power of Distributed Perspectives*, de Gruyter, Berlin, 61–75.
- von Liel, Benedikt, & Lütge, Christoph (2015). Creating Shared Value und seine Erfolgsfaktoren – ein Vergleich mit CSR. *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, 16(2), 182–191.
- Lütge, Christoph (2013). Zeitgemäße Kapitalismus-Kritik. In *Management-Diagnostik*. 4. Aufl., Hogrefe, Göttingen, 1069–1076.
- Lütge, Christoph (2013): Keine sinnvolle Idee: Suffizienz aus Sicht der modernen Ethik. In: politische ökologie Bd. 135: »Vom rechten Maß. Suffizienz als Schlüssel zu mehr Lebensglück und Umweltschutz.«, oekom, München, 33–38.
- Müller, Julian, & Lütge, Christoph (2014). Wettbewerb der Solidarsysteme. *Jahrbuch für Recht und Ethik/Annual Review of Law and Ethics*, 329–348.
- Lütge, Christoph (2017). Überlegungen zu einer experimentellen Ethik. In *Berechenbarkeit der Welt?* Springer VS, Wiesbaden, 525–540.
- Rusch, Hannes, Lütge, Christoph, Voland, Eckart (2014). Experimentelle und Evolutionäre Ethik: Eine neue Synthese in der Moralphilosophie?. *Bereichsethiken im interdisziplinären Dialog*, KIT Scientific Publ., Karlsruhe, 163–179.
- Lütge, Christoph, & Uhl, Matthias (2018). Ethik der Digitalisierung. *Wisu Magazin* 10, 116–118.
- Lütge, Christoph, Kriebitz, Alexander, Max, Raphael (2019). Ethische und rechtliche Herausforderungen des autonomen Fahrens. *Philosophisches Handbuch Künstliche Intelligenz*, Springer VS, Wiesbaden, 1–18.
- Lütge, Christoph (2021). Heidegger, Digitalisierung und Künstliche Intelligenz: wo steht der Mensch? In »... wo aber Gefahr ist ...«. *Heidegger und die Philosophie der planetarischen Technik*. Alber, Freiburg, 58–73.



# Namenregister