

Eine Theorie der Governanceethik

Wieland, Josef

Veröffentlichungsversion / Published Version

Zeitschriftenartikel / journal article

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

Rainer Hampp Verlag

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Wieland, J. (2001). Eine Theorie der Governanceethik. *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, 2(1), 8-49.
<https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-347654>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Eine Theorie der Governanceethik

JOSEF WIELAND

This study resulted from an invitation of the zfwu editorial office. They asked me to elucidate and develop my thoughts regarding an ethics of governance (Wieland 1999) in a dispute with the concept of a "business ethics with economic method" (Homann 1999a; 1999b). At first (1.) I will develop the basic presumptions of a theory of the ethics of governance and (2.) explain them. This will be followed (3.) by an analysis of the micro-political coefficient matrix which essentially ensures the implementation reference of the ethics of governance. In chapter (4.) I will submit – alternative to hierarchic and dualistic concepts – a mechanism of allocation for the 'economy and ethics' ratio which can be characterized as "recursive cross-linking". The completion (5.) will be a comparison of this approach with the economic business ethics.

1. Die Grundidee der Ethik der Governance

Aus institutionenökonomischer Perspektive sind die ethischen Überzeugungen einer gegebenen Gesellschaft oder die moralischen Dispositionen wirtschaftlicher Akteure integraler Bestandteil der Führung, Steuerung und Kontrolle ökonomischer Transaktionen. Ihre Adressaten sind individuelle und kollektive Akteure, also etwa Unternehmer und Unternehmen (vgl. zu dieser Differenzierung Wieland 2000 und 2001a). Ich habe für diesen theoretischen Zugriff auf das Verhältnis von Ökonomie und Ethik den Begriff der Governanceethik vorgeschlagen und theoretisch ausgearbeitet (Wieland 1999, 2000, 2001a). In diesem Aufsatz werde ich eine meiner Meinung nach theoretisch präzisere Fassung der Governanceethik formulieren, die wesentlichsten Elemente und Implikationen dieser Theoriearchitektur entwickeln und vor der so aufgespannten Folie in die Diskussion und Auseinandersetzung mit der philosophischen „Wirtschaftsethik mit ökonomischer Methode“ eintreten. Auch mit diesem letzten Gesichtspunkt verbindet sich die Absicht, das theoretische Profil der Ethik der Governance zu schärfen und zu elaborieren.

Die Grundidee der Ethik der Governance besteht in der Überlegung, dass sich alle herkömmlichen Probleme der Wirtschaft- und Unternehmensethik mikroanalytisch darstellen lassen als die moralische Dimension distinkter wirtschaftlicher Transaktionen. Diese moralische Dimension, so die weitere Überlegung, ist eine Funktion der

individuellen Selbststeuerungsmechanismen der involvierten Personen, der formalen und informalen Institutionen eines gegebenen institutionellen Umfeldes und der Beschaffenheit der Koordinations- und Kooperationsmechanismen einer wirtschaftlichen Organisation. In einer formaleren Schreibweise lässt sich daher der vollständige Gegenstandsbereich der Wirtschafts- und Unternehmensethik aus der Perspektive der Governanceethik wie folgt funktional definieren:

$$Tm_i = f(aIS_i, bFI_{ij}, cIF_{ij}, dOKK_i)$$

(a...d = -1, 0, 1; i = spezifische Transaktion; j = spezifischer Ort)

Tm steht hier für die moralische Dimension einer distinkten wirtschaftlichen Transaktion. Darunter wollen wir die moralischen Dispositionen und Ansprüche an wirtschaftliche Transaktionen verstehen, die entweder aus einer Selbstverpflichtung der jeweiligen Akteure oder aber aus vorgängigen gesellschaftlich akzeptierten Überzeugungen legitimiert sind. Ein Beispiel wäre etwa ein Vertrag mit einem Lieferanten, der Bestimmungen und Vorkehrungen gegen den Einsatz von Kinderarbeit zur Erfüllung dieses Vertrages enthält. In diesem Fall wäre die distinkte Transaktion der Lieferantenvertrag und dessen moralische Dimension eben der Anspruch, dass die Erfüllung des Vertrages ohne den Einsatz von Kinderarbeit zustande kommt.

IS steht für das Regime individueller Selbstbindung oder Selbstgovernance. Solche Selbstbindungsstrategien können auf Prinzipien der Tugend, rationale Vorteils kalküle oder andere Mechanismen zurückgehen. Dies mag von Transaktion zu Transaktion oder Person zu Person unterschiedlich sein und wird durch den Indikator i festgelegt. Sie sind für die Governanceethik unter dem Gesichtspunkt von Interesse, ob und in welcher Weise sie einen Beitrag zur Realisierung von *Tm*, etwa die Abschaffung von Kinderarbeit, leisten oder leisten könnten.

FI steht als Argument in dieser Funktion für die formalen Institutionen einer gegebenen Gesellschaft, in denen moralische Ansprüche an wirtschaftliche Transaktionen wettbewerbsneutral kodifiziert sind. Als Beispiel wäre hier etwa der Umweltschutz und einer entsprechender Gesetzgebung anzuführen, die in ihren Bestandteilen je spezifisch für eine Transaktion (i) ausgewählt werden muss und die an einem spezifischen Ort (j), also in einem bestimmten Land, Staat oder in einer bestimmten Region gilt.

IF steht für die informellen Institutionen einer gegebenen Gesellschaft (j), die im Hinblick auf eine bestimmte Transaktion (i) wirksam werden

könnten. Zu den informellen Institutionen gehören bekanntermaßen etwa religiöse oder moralische Überzeugungen einer gegebenen Kultur, sei es nun einer gesellschaftlichen oder organisationalen Kultur. Es ist allgemein bekannt, dass etwa Fragen der Korruption und deren moralische Bewertung tief verankert sind in den kulturellen Grundüberzeugungen verschiedener Gesellschaften.

OKK steht für die Koordinations- und Kooperationsmechanismen einer bestimmten Organisation, mit denen sie ihre Transaktionen führt, steuert und kontrolliert. Darunter sind etwa die Leitlinien und Verfahren geschäftlicher Prozesse zu verstehen oder aber auch das, was man im angelsächsischen Sprachgebrauch ‚policies and procedures‘ nennt. Mit ihnen werden moralische Anforderungen an Transaktionen, etwa Verzicht auf Kinderarbeit oder Korruptionsfreiheit, operationalisiert und implementiert. Ohne ihre Existenz und Wirkung gibt es keine Wirtschafts- und Unternehmensethik jenseits von universitären Seminaren.

Die Koeffizienten a, b, c, d können jeweils den Wert -1, 0, 1 annehmen. Ihre Vorzeichen informieren uns darüber, ob und in welcher Weise die Argumente IS, FI, IF und OKK der Funktion wirksam sind oder nicht. Nimmt der Koeffizient den Wert 1 an, so wird damit gesagt, dass diesem Argument der Funktion eine positive Wirksamkeit im Hinblick auf die moralische Dimension der Transaktion zugesprochen wird. Der Wert 0 besagt, dass die soeben erwähnte Wirkung nicht angenommen wird. Nimmt der Koeffizient den Wert -1 an, so wird damit zum Ausdruck gebracht, dass dieses Argument eine negative Wirkung auf die angestrebte moralische Dimension der Transaktion haben wird. Ich werde darauf in Abschnitt 3 eingehender zurückkommen.

Die Kernaussage der Ethik der Governance, so wie sie in dieser Definition formuliert ist, lautet:

Die moralische Dimension einer gegebenen und distinkten ökonomischen Transaktion (T_m) ist eine Funktion individueller Selbstbindungsstrategien (IS), der involvierten formalen (FI) und informalen (IF) Institutionen und der relevanten Koordinations- und Kooperationsmechanismen einer Organisation (OKK). Jedes Argument dieser Funktion wird betrachtet im Hinblick auf eine distinkte Transaktion (i) in einem gegebenen lokalen oder globalen Kontext (j). Weiterhin gilt, dass jedes Argument dieser Funktion, also die individuellen Regimes der Selbstgovernance, die formalen und informalen Institutionen und die involvierten Organisationsstrukturen, die moralische Dimension einer Transaktion entweder positiv ($a-d = 1$)

oder negativ ($a-d = -1$) beeinflussen kann. Nehmen $a-d$ hingegen den Wert 0 an, ist damit gesagt, dass ein Einfluss zu vernachlässigen ist.¹

Damit ist die Theoriearchitektur der Governanceethik vollständig beschrieben. Ich werde diese nunmehr erläutern, indem ich auf einige theoretische Voraussetzungen und Implikationen dieses Modells näher eingehe.

2. Theoretische Implikationen und einige Konsequenzen

1. Die Grundeinheit der Analyse der Governancethik ist die Transaktion, genauer formuliert die moralische Dimension einer gegebenen und abgrenzbaren wirtschaftlichen Transaktion. Mit dieser Festlegung sollen im Wesentlichen zwei Anliegen der Governanceethik, i) der Anwendungsbezug und ii) die institutionen- und organisationsökonomische Integration, sichergestellt werden.

ad i) Anwendungsbezug:

Es scheint mir eine strategische Schwäche der zeitgenössischen wirtschafts- und unternehmensethischen Diskussion, dass sie ihren Gegenstandsbereich in der Regel nicht aus der Sache selbst entwickelt, sondern aus unterschiedlichen Präferenzen für theoretische Ansätze. Es ist offensichtlich, dass eine utilitaristische Ethik oder eine Bedingungs- und Anreizethik oder aber eine Diskursethik Marburger oder Frankfurter Prägung schon von der Problemdisposition her inkompatibel sind. Dies hat nicht nur der gesellschaftlichen und wissenschaftlichen Etablierung und Institutionalisierung der Wirtschafts- und Unternehmensethik nicht genutzt, sondern auch die praktische Relevanz oft weit reichender und tief gestaffelter Theoriegebäude im Unklaren gelassen. Die Festlegung des Gegenstandsbereichs der Governanceethik auf den moralischen Aspekt der Abwicklung distinkter wirtschaftlicher Transaktionen (also etwa Arbeitsverträge, globale Lieferantensysteme, Umgang mit Kunden etc.) vermeidet diese wenig aussichtsreiche Positionierung von vornherein und markiert statt dessen eine starke mikroanalytische (Williamson 1990: 202) und mikropolitische² Orientierung. Diese stellt den strikten Anwendungsbezug der Governanceethik theorieimmanent sicher und wirkt frustrierend auf eher global-lockere und metaphysische Überlegungen zur Wirtschafts- und Unternehmensethik.

ad ii) Institutionen- und organisationsökonomische Integration:

Die Fokussierung auf Transaktionen als Grundeinheit der Analyse der Governanceethik teilt diese mit der Transaktionskostenökonomik und erlaubt daher ihre Integration in die Neue Institutionen- und Organisationsökonomik (Wieland 1997; Arena/Longhi 1998). Damit ist einerseits eine institutionalistische und vertragstheoretische Perspektive auf moralökonomische Problemstellungen erschlossen, die sich aus der Konstituierung von kollektiven Akteuren und deren Umgang mit unvollständigen Verträgen, personaler, situationaler und informationaler Unsicherheit ergeben. Diese wird andererseits ergänzt um eine firmentheoretische Organisationsperspektive, die es erlaubt, die Moralität und die Werte individueller und kollektiver Akteure als

relevante Ressourcen ökonomischer Prozesse zu verstehen (Wieland/Becker 2000 und die dort angegebene Literatur).

Diese Ausrichtung auf *Vertrag und Organisation* sorgt dafür, dass eine exogene Entwicklung des Themas Wirtschaft und Ethik (vulgo: Außensteuerung von Wirtschaft durch Ethik und Ethik durch Wirtschaft) durch die Governanceethik abgelehnt wird. Wirtschafts- und Unternehmensethik werden als Bestandteil des ökonomischen Problems entwickelt, nämlich die Knappheit von Ressourcen und Kompetenzen (Penrose 1959/1995) durch *Kooperation* unter Wettbewerbsbedingungen zu überwinden. In diesem Kontext sind Tugenden, ethische Überzeugungen und individuelle oder kollektive Werte *moralische Ressourcen* im Hinblick auf die Anbahnung, Durchführung und Kontrolle von wirtschaftlichen Transaktionen, die *ökonomische Effekte* haben. Die Kategorien *Kooperation* und *Ressource* dienen daher der theoretischen Entfaltung der Vertrags- und Organisationsorientierung der Governanceethik, die sowohl die Identität und Integrität der moralischen Dimension wirtschaftlicher Transaktionen als moralische sicherstellen als auch ihre funktionale Logik in Anwendungskontexten herausarbeiten, nämlich Effekte (Folgen) generierendes Element der Governancestruktur und wirtschaftlicher Transaktionen zu sein. Dabei sind die Annahmen der Unvollständigkeit der Verträge sowie der Unsicherheit in personaler, situationaler und informaler Hinsicht grundlegend, da sie überhaupt erst ermöglichen, moralische Fragen aufzuwerfen. Transaktionen, die über vollständige Verträge geregelt und unter der Bedingung von vollständiger Information abgewickelt werden können, werfen keinerlei ungelöste moralische Fragen auf.

2. Die moralische Dimension wirtschaftlicher Transaktionen kann durch verschiedene Parameter oder Faktoren generiert und sichergestellt werden. Traditionell an erster Stelle zu nennen sind Selbstbindungsstrategien individueller Akteure, also deren Tugenden und Werte. Im ökonomischen Sprachspiel mutieren diese Tugenden dann zu Argumenten in einer Nutzenfunktion, die als Restriktionen oder eben Präferenzen wirken. Ökonomische Akteure haben daher handlungsleitende moralische Präferenzen, die als Restriktionen in ihre ansonsten Nutzen maximierenden Entscheidungen eingehen oder selbst zum Ziel Nutzen maximierender Anstrengungen werden.³ Diese Übersetzungsleistung der Ökonomie scheint mir zutreffend und ganz im Sinne der philosophischen Tradition zu sein, die von einem polymogenen Dualismus von Ökonomie und Ethik ausgeht. Die ökonomischen Annahmen setzen dabei zwar primär auf rationale Selbstbindungsstrategien, aber auf sekundäre Erzwingungsmechanismen

wie etwa Kleingruppen oder den Markt müssen sie keineswegs verzichten.

Die Governanceethik bestreitet weder die empirische Relevanz von Tugenden noch die von utilitaristischen Kalkülen als Elemente der Selfgovernance für die Generierung und Stabilisierung moralischer Handlungen in der Wirtschaft, sondern hält sie in dieser Hinsicht für zentral. Aber aus ihrer Vertrags- (Kooperations-) und Organisations- (Ressourcen-) Perspektive zeigt sich *erstens*, dass eine reine Selfgovernance durch Tugenden oder individuelle Nutzenerwägungen ein Grenzfall ist, der technisch gesprochen voraussetzt, dass die Koeffizienten der Argumente FI, IF und OKK der Funktion der Governanceethik entweder den Wert 0 oder den Wert -1 annehmen müssen. Dass es solche Situationen gibt, in denen der Mensch allein auf seine moralische Tüchtigkeit verwiesen ist, soll nicht bestritten werden, wohl aber wird bestritten, dass es sich hier um mehr als einen Grenzfall handelt. Es zeigt sich aus der Sicht der Ethik der Governance *zweitens*, dass Moral nicht nur die Form einer Restriktion für wirtschaftliche Transaktionen annehmen kann, sondern auch und in erster Linie die Form einer Kooperationsmöglichkeiten schaffenden Ressource und Kompetenz (Wieland 1999 und Priddat 2001). Individuelle moralische Ressourcen und Kompetenzen und deren Signalisierung und Kommunikation konstituieren den individuellen moralökonomischen Akteur durch einen Akt der handlungsbeschränkenden Selbstbindung, der es diesem individuellen Akteur überhaupt erst ermöglicht, als Kooperationspartner für andere Akteure in Betracht gezogen zu werden, wenn und insofern eine Transaktion mit einer moralischen Dimension ausgestattet ist. Weiterhin ermöglicht dieser doppelte Gesichtspunkt der Selfgovernance – Handlungsermöglichung und Handlungsbeschränkung – die Schlussfolgerung, dass der derart konstituierte moralische Akteur der Wirtschaft nur in dieser Form als Interaktionsagent für die weiteren Argumente der Funktion der Governanceethik, nämlich für FI, IF und OKK, in Frage kommt. Die Ethik der Governance fokussiert daher systematisch weder die Tugend noch die Nutzenerwartungen individueller Akteure, sondern das anreizsensitive Zusammenspiel aller Argumente einer Governancestruktur als das Zusammenspiel von Akteuren, formalen und informalen Institutionen und organisationalen Arrangements. Kürzer formuliert: Sie reformuliert Tugenden und Nutzenerwägungen als ein System der Selfgovernance individueller Akteure, die als solche sowohl ein distinktes als auch ein relationales Element der Governanceethik sind. Daraus folgt ein Entscheidungsproblem, auf das ich später noch ausführlich eingehen werde.

3. Die Bedeutung formaler Institutionen (FI), etwa als ordnungspolitischer Rahmen der Wirtschafts- und Unternehmensethik, ist heute unbestritten (Homann 1999a; 1999b). Es sind die Wettbewerbsneutralität und die Durchsetzbarkeit (Erwartungssicherheit) allgemeiner Regeln, sei es nun auf der staatlichen oder der unternehmerischen Ebene, die formale Institutionen als „rules of the game“ auszeichnen. Seit dem 19. Jahrhundert sind sie, vor allen Dingen in Deutschland, ein dominanter Zurechnungsfaktor für moralische Ansprüche der Gesellschaft an die Wirtschaft geworden. Mit der Globalisierung politischer und ökonomischer Prozesse hat sich diese Funktion indes verändert und vor allen Dingen verdünnt. Die Knappheit von Zeit in der Wirtschaft, die mangelnde wirtschaftliche Expertise in der Politik sowie die partiell direkte Widersprüchlichkeit der involvierten Rahmenordnung sind dabei die Haupttriebkraft. Aus der Sicht der Governanceethik entwickelt sich daraus ein gesellschaftlicher Bedarf an funktionalen Äquivalenten für formale Institutionen und ein sich daran anschließendes Selektionsproblem für den jeweils spezifischen Mix einer Governancestruktur. Wie bereits angekündigt, weiter unten dazu mehr.

4. Auf die Bedeutung informaler Institutionen als Medium moralischer Überzeugungen und Werte einer Gesellschaft oder einer Organisation hat vor allem die Institutionenökonomik hingewiesen (North 1990, v.a. Abschnitt 5 in Teil 1). Im Prozess der Globalisierung von Wissensökonomien gewinnen die informellen Institutionen tendenziell an wirtschaftlicher Bedeutung, etwa in der Form interkultureller Differenzen global operierender Unternehmen.⁴ Für die Governanceethik gehören informale Institutionen in die Atmosphäre wirtschaftlicher Transaktionen⁵, die deren Effizienz und Effektivität wesentlich mitbestimmen.

5. Die bisherige Argumentation hat gezeigt, dass die Governanceethik sich mit den Aspekten der Selfgovernance und der Institution auf eine weit entwickelte ökonomische und ethische Diskussion beziehen kann. Darauf aufbauend entwickelt sie eigenständig einerseits den Bezug der Argumente IS, FI und IF auf die moralische Dimension einer gegebenen und abgrenzbaren Transaktion als Grundeinheit der Analyse. Andererseits erweitert sie diese drei Argumente um das Argument der Koordinations- und Kooperationsmechanismen von Organisationen (OKK). Nimmt man die theoretische Integration in die institutionalistische Neue Organisationsökonomik hinzu sowie den theorieimmanenten Anwendungsbezug, der durch die Fokussierung auf Transaktionen sichergestellt wird, sind damit die entscheidenden Charakteristika der Governanceethik, die ihr innovatives Erklärungspotenzial steuern, benannt. In diesem Zusammenhang scheint

es angebracht, noch kurz das Argument OKK zu erläutern, das eine theoretische Innovation der Governanceethik ist, dem zentrale Bedeutung für den Erklärungswert des Modells zukommt.

Die Governanceethik geht davon aus, dass Organisationen, etwa Unternehmen oder auch politische Parteien, kollektive Akteure sind, die sich als solche konstituieren können und müssen (Wieland 2000; 2001a). Unternehmen, um im Bereich der Wirtschafts- und Unternehmensethik zu bleiben, sind aus dieser Sicht globale Governancestrukturen zur Abwicklung wirtschaftlicher Transaktionen, die sich dabei lokaler Governancestrukturen bedienen. Governancestrukturen werden dabei verstanden als formale und informale Ordnungen zur Führung, Steuerung und Kontrolle von Transaktionen. Während sich globale Governancestrukturen auf die konstitutiven Parameter einer Organisation beziehen und damit *firmenspezifische* Ressourcen sind (etwa ein Code of Ethics), sind lokale Governancestrukturen *transaktionsspezifische* Ressourcen (also etwa interorganisationale Verhaltensstandards). Weiterhin zählen wir alle ‚policies and procedures‘ einer Unternehmung zu ihren lokalen Governancestrukturen, insoweit sie auf die Identifizierung und Verarbeitung spezifisch moralischer Problemstellungen abstellen. Um nur ein Beispiel zu nennen, sei hier eine ‚gift giving and receiving policy‘ angeführt, mit der sichergestellt werden soll, dass die individuellen Akteure einer Unternehmung nicht in Korruptionsszusammenhänge hineingezogen werden. Hierher gehören auch Wertemanagementsysteme und Werteauditsysteme (Wieland/Grüninger 2000), die die Konsistenz und Durchführbarkeit der einzelnen lokalen Governancestrukturen durch Abstimmung und Integration sicherstellen. Mit anderen Worten: Die Koordinations- und Kooperationsmechanismen von Organisationen als Kooperationsprojekte werden als globale und lokale Governancestrukturen verstanden, die sich neben ökonomischen auch auf die Identifizierung und Verarbeitung der moralischen Dimensionen unternehmerischen Handelns als Kooperationshandeln beziehen. Dabei wird es sich in der Regel sowohl um informale (z.B. die Moralkultur einer Unternehmung) als auch um formale (z.B. Ethikmanagement- und Ethikaudit-) Systeme handeln, die sich führend, steuernd und kontrollierend auf die moralischen Dimensionen wirtschaftlicher Transaktionen auswirken.

Den bisherigen Stand der Diskussion des Modells der Governanceethik können wir dahingehend zusammenfassen, dass – auf einen kurzen Nenner gebracht – der Gegenstandsbereich der Governanceethik die Analyse der Funktionen und Wirkungen von Moralregimes innerhalb der Führung, Steuerung und Kontrolle von wirtschaftlichen Transaktionen ist (Wieland 1999: 67ff.). Tugenden, Werte, Moral und Ethik werden in

diesem Kontext als individuelle oder organisationale Ressourcen und Kompetenzen verstanden, die als Elemente der formalen und informalen Regimes zur Führung, Steuerung und Kontrolle von Transaktionen der Organisation und ihren Mitgliedern zur Verfügung stehen.

3. Die Wirksamkeit moralischer Regimes

Während die bisherigen institutionalistischen Ansätze der Wirtschafts- und Unternehmensethik sich im Wesentlichen auf die formalen und gelegentlich auch auf die informalen Institutionen einer gegebenen Gesellschaft oder Wirtschaft zur Erklärung ethischen Handelns in der Wirtschaft beschränkt haben, erlaubt die theoretische Ausarbeitung der Governanceethik die Integration aller relevanten Moralparameter der Wirtschaft und ihrer Unternehmen in ein komparativ arbeitendes Entscheidungsmodell. In diesem Modell lässt sich das Problem der Wahl effizienter und effektiver Regimes der Governance wirtschaftlicher Transaktionen einschließlich ihrer moralischen Dimension in einer diskriminierenden Weise thematisieren. Ich werde im Folgenden versuchen, diesen Gesichtspunkt weiter zu plausibilisieren. Dabei werden die Koeffizienten a-d und die ihnen eigene Wirksamkeit -1, 0, 1 von entscheidender Bedeutung sein.

	IS_i a =	FI_{ij} b =	IF_{ij} c =	OKK_i d =
Tugendethik	1	-1, 0	-1, 0	-1, 0
Ordnungsethik	-1, 0	1	-1, 0	-1, 0
Globale Ethik	-1, 0	-1, 0	1	-1, 0
Unternehmensethik	-1, 0	-1, 0	-1, 0	1

Abb. 1: Koeffizientenmatrix

In den vier Zeilen der Koeffizientenmatrix haben wir verschiedene Bereiche der Wirtschafts- und Unternehmensethik in ihrer jeweils reinen Form entwickelt. Im Fall der Tugendethik wird also theoretisch angenommen, dass nur das Regime der individuellen Selbststeuerung

wirkt (1), während formalen, informalen und organisationalen Strukturen entweder keine Wirkungsbedeutung (0) oder eine direkt entgegengesetzte Wirkung (-1) zugesprochen wird. Ordnungsethisch zeigt sich, dass die These, nach der der systematische Ort der Wirtschaftsethik die Rahmenordnung (Hermann) ist, bestätigt wird ($FI = 1$). In der globalen Ethik werden die diversen Moralkulturen als dominant angenommen ($IF = 1$), während staatliche Rahmenordnungen oder private Arrangements entweder hier nicht oder negativ wirken. Damit werden Situationen beschreibbar, in denen nationale Rahmenordnungen entweder nicht kompatibel sind oder gar entgegengesetzt wirken. Im Bereich der Unternehmensethik sind es die Koordinations- und Kooperationsregimes, denen eine positive Wirkung im Hinblick auf die Erreichung der moralischen Dimension wirtschaftlicher Transaktionen zugesprochen wird.

Verlässt man diese reinen Formen, erlaubt diese Koeffizientenmatrix nicht nur realistische Fallbildungen, sondern eben auch die Diagnose von Steuerungsdefizienz. Die oben angenommenen Notierungen zur Tugendethik dienen dann etwa zur Charakterisierung einer Entscheidungssituation im Management, die in dieser reinen Form nur gelegentlich und als äußerste Ausnahme eine Chance auf Verwirklichung hat. Die Mindestanforderungen an eine realistisch durchhaltbare Managementethik im Sinne einer Führungsethik lautet daher:

	IS_i a =	FI_{ij} b =	IF_{ij} c =	OKK_i d =
Führungsethik im Management	1	-1, 0	-1, 0	1

Abb. 2: Führungsethik im Management

Wir sehen, dass die Governancestrukturen eines Unternehmens hier unabdingbare Voraussetzungen für eine gelingende Moralpraxis in einem Unternehmen sind, oder anders formuliert: An den als moralisch negativ zu bewertenden Anreizen eines gegebenen Arrangements für OKK_i scheitern rein personale Führungsethiken. In Dilemmasituationen mag dann auch noch FI_{ij} den Wert 1 annehmen, aber dann sind wir bereits weit über den Bereich von Mindestbedingungen hinaus. An dieser Stelle zeigt sich im Übrigen sehr deutlich die Bedeutung des Arguments OKK_i,

das in gewisser Weise das Kernstück der Governanceethik ausmacht. Auf der Ebene der herkömmlichen individualistischen Ordnungsethik, also dem Zusammenspiel von IS_i , FI_{ij} und IF_{ij} , existiert die Problematik einer Führungs- und Managementethik schlicht nicht, sie ist in dieser Schreibweise nicht einmal darstellbar. Weiterhin lässt sich diagnostizieren, dass unter diesen Bedingungen über kurz oder lang der Wert für IS_i nicht bei 1 bliebe, sondern sich zum Wirkungszustand 0 oder -1 entwickeln würde. Umgangssprachlich wären wir dann in einer Führungs- und Managementwelt der individuellen Resignation und des Zynismus, die man in der Tat nicht so selten dort antrifft.

Wir belassen es bei diesem Beispiel und halten fest, dass die Einführung von Wirkungskoeffizienten in das Modell der Governanceethik sowohl Voraussetzung als auch Konsequenz des strikten Anwendungsbezuges und der mikroanalytischen und mikropolitischen Ausrichtung der Governanceethik ist. Sie verbindet daher eine hohe theoretische Generalisierbarkeit (Integration in die Neue Institutionen- und Organisationsökonomik) mit einer strikten empirischen Ausrichtung.

Wir sind jetzt in einer Position, einige Schlussfolgerungen zu ziehen, die von allgemeiner Bedeutung für die Wirtschafts- und Unternehmensethik zu sein scheinen.

1. Die Unterscheidung von Wirtschafts- und Unternehmensethik reformuliert die Ethik der Governance als ein Wahlproblem angemessener Steuerungsregimes für distinkte Transaktionen. Während die Bezeichnung „Wirtschafts- und Unternehmensethik“ die Existenz strikt unterscheidbarer Gegenstandsbereiche suggeriert (etwa Volkswirtschaft/Unternehmen), aber weder theoretisch noch praktisch diese Unterscheidung durchhalten kann, hält die Governanceethik den „Gegenstandsbereich“ über den Begriff der Transaktion konstant. Sie ermöglicht damit, die theoretische und praktische Aufmerksamkeit auf die effektive und effiziente Gestaltung der Governancestrukturen in Hinblick auf die moralische Dimension einer Transaktion zu lenken. Vor allen Dingen behandelt sie alle Argumente der Funktion, also die individuellen und strukturellen Steuerungsregimes, als funktional äquivalente Parameter, d.h. sie sind vergleichbar im Hinblick auf ihr Lösungspotenzial für die jeweils anstehende Transaktion. Es sind daher die theoretische Generalisierbarkeit und der umfassende praktische Gestaltungsanspruch der Governanceethik, die dazu führen, dass einerseits tatsächlich Wirtschafts- und Unternehmensethik aus einem Theorieentwurf heraus behandelt werden kann und gleichzeitig der Anwendungsbezug nicht durch die dadurch notwendige Steigerung des

Abstraktionsniveaus verloren geht, sondern gerade umgekehrt erst durch dieses Abstraktionsniveau eröffnet wird.

2. Analytisch geht es der Governanceethik um die Differenzierung der Steuerungsmodi moralischen oder unmoralischen Handelns individueller oder kollektiver Akteure. Sie tut dies, weil sie davon überzeugt ist, dass sich nur auf diese Weise die strukturellen Ursachen für ein solches Handeln und Verhalten ermitteln lassen, die dann auch einer erfolversprechenden Therapie zugänglich sind.

3. Methodisch ist daher die Governanceethik komparativ ausgelegt, d.h. sie vergleicht mindestens zwei Steuerungsregimes in diskriminierender Weise hinsichtlich ihrer Eigenschaften, moralisches Handeln zu fördern und unmoralisches Handeln zu vermeiden oder umgekehrt.

4. Ihr Kriterium ist dabei die ökonomische und moralische Anreizsensitivität einer Governancestruktur, die über die Effektivität und Effizienz der angestrebten Transaktion entscheidet.

5. Normativ zielt die Governanceethik auf Gestaltungsempfehlungen für Führungs-, Steuerungs- und Kontrollregimes, die den Wirkungsgrad der soeben erwähnten Anreizsensitivität, der Effektivität und der Effizienz moralökonomischer Transaktionen steigern.

6. Governanceethik ist prozessorientiert, d.h. aus ihrer Sicht fokussiert Wirtschafts- und Unternehmensethik nicht einzelne Handlungen und deren Bewertung, sondern fördert die Entwicklung von Prozessen (Abwicklung von Transaktionen durch Organisationen), die moralisch bessere Ergebnisse (also nicht: gute Ergebnisse) liefern als dazu alternative Prozesse.

7. Die Kriterien für das Prädikat „moralisch besser“ sind dabei die Festlegungen der organisationsspezifischen globalen und lokalen Governancestrukturen, also die Regeln und Werte einer Organisation und die „moralischen Hintergrundannahmen“ (Rawls) einer gegebenen Gesellschaft.

8. Die Annahme einer Moralfähigkeit kollektiver Akteure ist grundlegend für die Governanceethik, weil nur auf diese Weise das Argument OKK_i theoretisch integrierbar ist. Die gelegentlich geäußerte Annahme, dass kollektive moralische Akteure auf individuelle moralische Akteure zurückführbar seien, bedeutet im Kontext der Governanceethik nichts weiter, als dass man das Argument OKK_i in das Argument IS = 1 auflösen könnte (dazu ausführlich Wieland 2001a).

4. Das Verhältnis von Ökonomie und Ethik

Die Governanceethik lehnt sowohl eine hierarchische als auch eine duale Ordnung des Verhältnisses von Ökonomie und Ethik ab (Wieland 1999: Kap. 3.1 ff.). Sie argumentiert weiterhin für die Auffassung, dass nur eine konsequente Instrumentierung (also die Wirksamkeit von $OKK_i = 1$) moralökonomische Ambitionen erfolgreich initiieren und auf Dauer stellen kann. Ist aber „Instrumentierung“ nicht gleichbedeutend mit „Instrumentalisierung“ der Ethik für die Zwecke der Wirtschaft? Ich habe an anderer Stelle auf die logische Unhaltbarkeit und praktische Unangemessenheit dieser Position hingewiesen (Wieland 1999: Kap. 3.2) und möchte die dort vorgetragenen Argumente hier nicht wiederholen. Wichtiger scheint es, Klarheit über das Verhältnis von ökonomischen und ethischen Ansprüchen an das Verhalten von Individuen und Organisationen aus der Sicht der Governanceethik zu schaffen. Da wir bereits die in der zeitgenössischen Literatur allgemein akzeptierten hierarchischen und dualistischen Ordnungen als nicht weiterführend abgelehnt haben, stellt sich die Frage nach einem alternativem Zuordnungsmodus. Das folgende Schaubild entfaltet die Auffassungen der Governanceethik zu diesem Punkt.

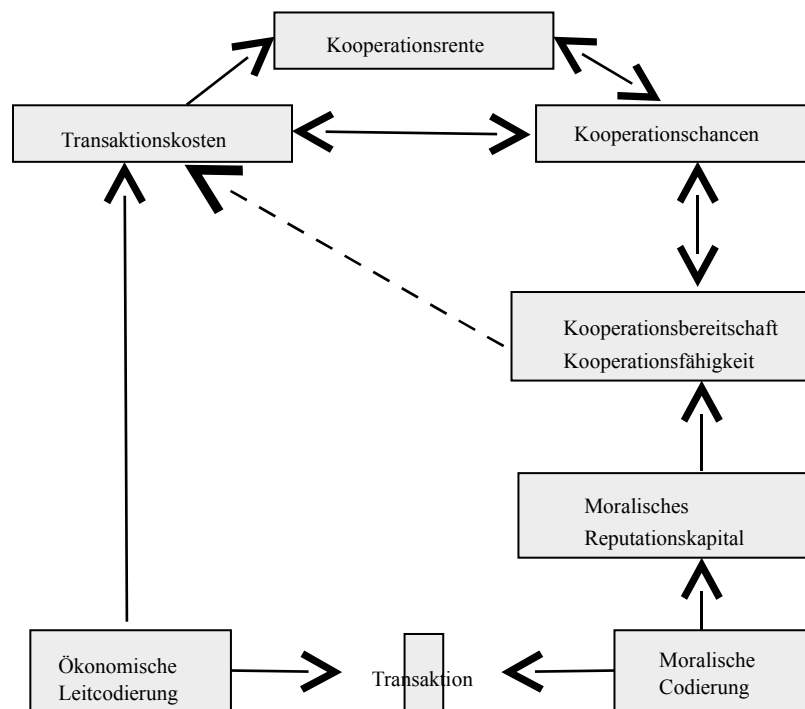


Abb. 3: Governanceethik und Kooperation

Der Ausgangspunkt der Analyse ist im Einklang mit dem bereits Entwickelten eine distinkte ökonomische Transaktion. Ihr gegenüberliegender Referenzpunkt ist der kollektive Akteur „Organisation“ (Unternehmung), der als ein Kooperationsprojekt von individuellen Akteuren verstanden wird (Wieland 2000). Transaktionen im Funktionssystem der Wirtschaft haben immer eine ökonomische Codierung, also etwa ob und in welchem Umfang sie zu Gewinn/Verlust oder steigenden/sinkenden Transaktionskosten führen. Da wir aber hier definitionsgemäß nicht Transaktionen schlechthin verhandeln, sondern solche, die über eine moralische Dimension verfügen (also im Bereich der Wirtschafts- und Unternehmensethik sind), ist es notwendig anzunehmen, dass diese Transaktionen auch über eine moralische Codierung verfügen, also etwa, ob sie als gerecht/ungerecht oder gut/schlecht bewertet werden müssen. Das Modell hält dies fest, indem es die beiden Formen der Codierung auf die Transaktion modelliert, wobei angenommen wird, dass der Aspekt des Ökonomischen die Leitcodierung darstellt.⁶ Während die ökonomische Leitcodierung direkt auf die Transaktionskosten wirkt (steigende/sinkende Transaktionskosten), zielt die moralische Codierung auf den Aufbau eines Reputationskapitals, das über die Fähigkeit, Bereitschaft und Chancen der Kooperation vermittelt auf die Kooperationsrente wirkt, aber nur indirekt und in keine ex ante ausgezeichnete Richtung (steigend oder fallend) auf die Transaktionskosten. Ein Beispiel: Ein Unternehmen führt den Standard SA 8000 als Managementsystem ein, der auf die Kontrolle und den Abbau von, sagen wir, Kinderarbeit bei Lieferanten aus Ländern der Dritten Welt zielt. Die Transaktion ist hier also eine Lieferantenbeziehung, für die eine Governancestruktur eingeführt wird, die auf die moralische Dimension dieser Transaktion (Abschaffung oder Reduzierung der Kinderarbeit) abstellt. Die ökonomische Leitcodierung wird in diesem Fall höhere Transaktionskosten signalisieren, da erhebliche monetäre und personelle Ressourcen aufgewendet werden müssen, um ein solches Lieferantensystem zu implementieren (Lohrie/Merck 2000). Die moralische Codierung wird ebenfalls auf eine Steigerung, allerdings des moralischen Reputationskapitals hinauslaufen und damit auch auf eine positive Entwicklung der Kooperationschancen dieses Unternehmens (Konsumenten, Mitarbeiter). Während also die

steigenden Transaktionskosten sich negativ auf die Kooperationsrente auswirken werden, da Unternehmen mit überdurchschnittlich hohen Transaktionskosten ökonomisch gesehen relativ unattraktive Partner sind, wird das moralische Reputationskapital mit einiger Zeitverzögerung in die entgegengesetzte Richtung wirken. Aus der Sicht der Governanceethik wird es also dann, und nur dann, zur Implementierung von Lieferantensystemen – wie es das SA 8000 ist – kommen, wenn erwartet werden kann, dass die zuletzt genannten positiven Effekte die negativen Effekte (steigende Kosten) überwiegen werden. Das aber ist im Wesentlichen eine Frage der gesellschaftlichen und ökonomischen Kommunikationsfähigkeit solcher Managementsysteme, die in weiten Sphären der Anerkennung bedürfen, um ökonomische Vorteile zu erbringen.

Wenn wir dieses Beispiel etwas theoretischer durchdenken, dann finden sich folgende Zusammenhänge:

Erstens, die ökonomische und moralische Codierung einer Transaktion sind als strikt distinkte Ereignisse zu behandeln.

Zweitens entwickeln diese im Verlauf der Entfaltung ihrer Wirkung ihre je eigene Logik und sind damit zu unterscheidende Stellgrößen wirtschaftlicher Entscheidungen.

Drittens folgt dies theoretisch stringent aus der Annahme, dass Unternehmen Kooperationsprojekte sind, die sowohl für die ökonomische als auch für die moralische Kommunikation von Ereignissen einen je eigenen und dennoch zugleich gemeinsamen Referenzpunkt darstellen.

Viertens, erst im Begriff der Kooperationsrente, also der relativen Verbesserung der je individuellen Ressourcenerträge der Kooperationsmitglieder gegenüber einer Situation der Einzelnutzung dieser Ressourcen, treffen sich die beiden Entscheidungslogiken. Denn sowohl die Transaktionskosten als auch das moralische Reputationskapital haben einen Einfluss auf die Kooperationschance einer Organisation und damit auf die Höhe der erreichbaren Kooperationsrente, die nicht mit „Gewinn“ oder „Profit“ verwechselt werden darf.

Wenn wir dies auf die Bestimmung des Verhältnisses von Ökonomie und Ethik in der Wirtschaft anwenden, dann zeigt sich, dass beide füreinander sowohl eine Ermöglichungs- als auch eine Restriktionsfunktion darstellen, die rekursiv miteinander vernetzt sind. Sind die „moralischen Hintergrundannahmen“ einer Gesellschaft und die Spielregeln aus formalen, informalen und organisationalen Governancestrukturen gegeben, ermöglicht die moralische Codierung

überhaupt erst die Anbahnung, Durchführung und Kontrolle einer Transaktion T_m und ist damit zugleich ein Moment ihrer Restriktion, d.h. des Ausschlusses von anderen Möglichkeiten. Das Gleiche gilt für die ökonomische Codierung, die die Voraussetzung für die Realisierung moralischer Anliegen ist und zugleich deren Restriktionsbedingung. Dieser rekursive Vernetzungszusammenhang von Ökonomie und Ethik ist im Hinblick auf die angestrebte Transaktion von keiner der beiden Logiken *ex ante* zu determinieren, sondern das Ergebnis eines „Überlegungsgleichgewichts“ (Rawls 1979: v.a. 68-70).

Das hier gewählte Beispiel zeigt aus einer interessanten Perspektive, dass die Rede von der Instrumentalisierung der Ethik durch wirtschaftliche Interessen abwegig ist.

Zunächst sind die angestrebten ökonomischen Erträge in dem hier gewählten Szenario vollständig unsicher, und da hilft auch kein Hinweis auf die so genannte „Langfristigkeit“ ethischer Erträge. Vielmehr sind vorab ökonomische Investitionen in Managementsysteme notwendig, deren Erträge unklar sind.

Sodann muss man realisieren, dass die ökonomischen Erträge nur zu haben sein werden, wenn das moralische Engagement im Verlauf dieser Transaktion glaubwürdig an eine ganze Reihe von Stakeholdern kommuniziert werden kann, etwa gegenüber Kunden und Nicht-Regierungsorganisationen.

Es muss weiterhin beachtet werden, dass die durchgehaltenen Eigenlogiken von Ökonomie und Moral in einem solchen Prozess permanent zu Friktionen und Zielkonflikten führen werden, die ökonomisch und moralisch nur stabilisiert werden können, wenn die Indeterminiertheit dieses Prozesses akzeptiert und als Gestaltungsaufgabe angenommen wird.

Gestaltung aber verlangt schließlich die Instrumentierung dieses Prozesses, etwa durch Wertemanagement- oder Werteauditsysteme, die nicht auf die Verwirklichung des Guten in Einzelhandlungen abstellen, sondern auf das Erreichen besserer Ergebnisse im Hinblick auf T_m , hier also Kinderarbeit bei Lieferanten.

An dieser Stelle zeigt sich nach meiner Überzeugung eine fundamentale Schwäche der strikt „antiinstrumentellen“ Diskursethik, nämlich ihr institutionelles und organisatorisches Defizit. Dieses Defizit zu überspringen mit dem Hinweis auf ein Instrumentalisierungsverbot der Ethik, mag zwar im Nirwana konsequenzenlos bleiben, in einer anwendungsorientierten Ethik wie der Wirtschafts- und Unternehmensethik jedoch nicht. Die Instrumentierung moralischer Ansprüche an wirtschaftliche Transaktionen ist hier Bedingung der

Möglichkeit. Wird diese als Anwendungsvoraussetzung nicht geschaffen, bleibt es bei der Bemerkung von Niklas Luhmann, dass Wirtschafts- und Unternehmensethik „in der Form eines Geheimnisses auftreten, weil sie geheimhalten müssen, dass sie gar nicht existieren“ (Luhmann 1993: 134).

5. Über das Verhältnis von Governanceethik und der „Wirtschaftsethik mit ökonomischer Methode“

Zum Abschluss dieses Aufsatzes möchte ich noch einige wichtige Aspekte der Governanceethik diskutieren und zwar i) deren gesellschaftspolitische Implikationen, ii) das Verhältnis von Begründung und Implementierung moralischer Ansprüche und iii) die zugrunde gelegte ökonomische Methode. Diese drei Aspekte hängen eng miteinander zusammen und bilden gemeinsam diejenigen Hintergrundannahmen, die die theoretische Entfaltung der Ethik der Governance steuern. Ich werde diese Diskussion als Auseinandersetzung mit den theoretischen Überlegungen von Karl Homann führen, und zwar nicht nur deshalb, weil mich die Redaktion dieser Zeitschrift darum gebeten hat, sondern weil dessen Konzept einer „Wirtschaftsethik mit ökonomischer Methode“ sowohl in Übereinstimmung als auch in Differenz zu meinen eigenen Überlegungen steht.

ad i) Die Governanceethik stützt sich entscheidend auf die Annahme, dass moderne Gesellschaften funktional differenzierte Gesellschaften sind.⁷ Daraus leitet sich ab, dass eine hierarchische Ordnung des Verhältnisses von moralischer und ökonomischer Logik (Primat der Ethik) zwar denkbar aber nicht durchführbar ist. Letzteres aber ist die Grundüberzeugung der philosophischen ethischen Tradition in hierarchisch differenzierten Gesellschaften, so dass eine moderne Ethik der Wirtschaft sich vor das Problem gestellt sieht, die Bedingungen zu spezifizieren, unter denen moralische Kommunikation in der Wirtschaft jenseits von Wachträumen und Erziehungsprogrammen überhaupt möglich ist. Zur Beantwortung dieser Frage ist eine zweite Annahme von grundlegender Bedeutung, nämlich die, dass moderne Gesellschaften und deren Wirtschaft, um es mit einem Satz John Rawls zu sagen, Veranstaltungen zum gegenseitigen Vorteil ihrer Mitglieder sind (Rawls 1979: 52), also im Wesentlichen durch deren Kooperations- und Interaktionsprobleme bestimmt sind. Diese Fassung des ethischen Problems moralischer Gesellschaften ist sowohl philosophischen als auch ökonomischen theoretischen Anstrengungen zugänglich, so dass es einen geeigneten Ausgangspunkt für das genuin interdisziplinäre Fach Wirtschafts- und Unternehmensethik bildet. Mit anderen Worten: Die

wissenschaftliche Perspektive verschiebt sich vom hierarchisch begründeten Primat der Ethik auf deren Funktion in polykontextualen Kooperationsbeziehungen. Diese gesellschaftstheoretisch gesteuerte Grundkonstellation des Verhältnisses von Ökonomie und Ethik, nämlich als Problem der Kooperation in funktional differenzierten Gesellschaften, teilen die Governanceethik und die Homannsche Wirtschaftsethik mit ökonomischer Methode. Beide gehen davon aus, dass dieses Problemniveau nur um den Preis theoretischer und praktischer Defizienz unterboten werden kann.

Ein davon zu unterscheidender Fragenkomplex bezieht sich auf die Schlussfolgerungen, die aus dem soeben entwickelten Problemaufriss zu ziehen sind. Die Governanceethik reagiert darauf mit einem organisationstheoretisch ansetzenden mikroanalytischen und mikropolitischen Anwendungsbezug, weil hier, auf der Ebene der Organisationssysteme der Funktionssysteme, ein polylingualer Diskurs von Ethik und Ökonomie nicht nur möglich, sondern notwendig ist, weil Organisationen, also etwa Unternehmen, als Kooperationsprojekte konzipiert sind, denen moralökonomische Problemstellungen immanent sind. Die Governanceethik entwickelt daher die wirtschaftsethischen Probleme moderner Gesellschaften immanent, d.h. aus den Funktionsbedingungen ihrer Organisation. In der Konsequenz nutzt die Ethik der Governance keinen normativen, sondern einen kontextualen, also deskriptiven Ethikbegriff, der institutionenökonomisch in eine Theorie lokaler Gerechtigkeit überführt wird (Elster 1992).

Demgegenüber ist das Interesse der „Wirtschaftsethik mit ökonomischer Methode“ auf die Möglichkeit von „Normativität in der Moderne“ gerichtet. Ich komme im nächsten Punkt darauf etwas ausführlicher zurück, möchte aber bereits hier dieses Grundanliegen dieser theoretischen Konzeption notieren. Gesellschaftstheoretisch gewendet geht es dann um die Legitimität von Institutionen entlang von Vorteils- und Nachteilkalkülen, die sich aus der für alle Beteiligten vorteilhaften Regelung gemeinsamer und zugleich konfligierender Interessen kooperierender Akteure in Dilemmatastrukturen herleiten. Dieses zweistufige Konzept der institutionellen Legitimation aus Regelgenerierung und Regelbefolgung ist der Kern der Antwort der Homannschen Ethik auf die normativen Herausforderungen der Kooperation in funktional differenzierten Gesellschaften.

Während die Governanceethik nun nach organisationsökonomischen Antworten auf die moralökonomischen Integrationsprobleme funktionaler Differenzierung sucht, stellt die „Wirtschaftsethik mit ökonomischer Methode“ auf den philosophischen Aspekt der

Möglichkeit von Normativität ab. Ich verstehe sie daher als eine „*philosophische Wirtschaftsethik mit ökonomischer Methode*“ und damit als eine zur Governanceethik komplementäre Forschungsrichtung. Freilich sind für alle Theorienentscheidungen Preise zu zahlen. Während die philosophische Wirtschaftsethik mit ökonomischer Methode „sich schwer tut“, anwendungsfähige mikropolitische und mikroanalytische Antworten auf moralische Fragen zu formulieren (sondern hier nach meinem Eindruck eher illustrierend auf einem gewissen Plausibilitätsniveau operiert), bezahlt die Governanceethik ihren rigiden Anwendungsbezug gegenwärtig noch mit einer massiven philosophischen Defizienz ihrer Theoriearchitektur. Hier liegen für beide Ansätze noch zu bearbeitende beträchtliche Herausforderungen.

ad ii) Aus der bisherigen Erörterung ergibt sich zwanglos, dass beide Konzepte zu unterschiedlichen Schlussfolgerungen mit Blick auf das Verhältnis von Begründungs- und Implementierungsdiskursen kommen.

Die Governanceethik argumentiert für die Entkopplung der beiden Diskurse und schlägt statt dessen ein dreistufiges Verfahren vor. Die *erste Stufe* der Begründung moralischer Sätze sieht sie nicht in den Anwendungskontexten lokalisiert, sondern als das mehr oder weniger stabile *Resultat* gesellschaftlicher Diskurse. Operationalisiert wird diese Überlegung im Wesentlichen mit zwei Annahmen:

Erstens, alle Gesellschaften verfügen immer schon über ein Set moralischer Überzeugungen, das von einer relevanten Mehrzahl ihrer Mitglieder als allgemein begründet und gültig akzeptiert wird. Diese Begründungsleistung ist autonome Aufgabe der Ethik und wird im Rahmen der funktionalen Differenzierung der Wissensbestände einer Gesellschaft von der Philosophie (vielleicht auch in der theologischen Sozialethik) erbracht.

Zweitens, die gesellschaftlichen Akteure finden daher für ihre Transaktionen zunächst immer schon verbindliche moralische Regeln vor und ziehen moralisch wohlgeordnete Gesellschaften moralisch schlecht geordneten Gesellschaften vor.

Auf der *zweiten Stufe* geht es um die Implementierung begründeter und gültiger moralischer Überzeugungen in gegebene Anwendungskontexte. Auch diese Überlegung wird durch zwei Thesen operationalisiert.

Erstens, über die Anwendung allgemein begründeter und gültiger moralischer Sätze entscheidet nicht deren Begründbarkeit, sondern deren Anwendungsfähigkeit. Für den Bereich der Wirtschaft folgt daraus: Moralische Sätze, deren Anwendung prohibitive ökonomische oder moralische Kosten generieren, gelten weiterhin als begründet (gehören

also weiterhin zu Stufe 1 im Set akzeptierter Werte), aber nicht als anwendbar.

Zweitens, jede Gesellschaft verfügt über verschiedene und distinkte Logiken wie das Recht, die Ökonomie, Verfahren, Technik, Ethik usw., denen Relevanz in Anwendungskontexten zugerechnet wird. Für den Bereich der Wirtschaft folgt daraus, dass moralische Probleme nicht unbedingt mit moralischen Mitteln bearbeitet werden können und müssen, sondern auch durch die Mittel des Rechts, der Ökonomie, der Verfahren usw.. In Anwendungskontexten herrscht daher die funktionale Äquivalenz aller für eine bestimmte Transaktion T_m relevanten Entscheidungslogiken.

Auf der *dritten Stufe* finden sich die Rückkopplungen der Anwendungsdiskurse auf die Begründungsdiskurse. Damit wird realisiert, dass es letztlich die Erfahrungen gesellschaftlicher Praxis sind, die dazu führen, dass Begründungszusammenhänge modifiziert werden oder überhaupt erst erbracht werden müssen. Es ist daher diese dritte Stufe, die den Wandel und die Emergenz neuer moralischer Überzeugungen und ihrer Begründungen in einer Gesellschaft antreibt. Damit aber befinden wir uns nicht mehr im Bereich der Anwendung moralischer Überzeugungen, sondern im Bereich der gesellschaftlichen Öffentlichkeit, die vor dem Hintergrund und im Verlauf der Prozesse und Resultate von Anwendungskontexten genau diese zum Gegenstand gesellschaftlicher Diskurse macht. Insoweit diese zu einem begründeten und gültigen Ergebnis gelangen, füllen sie das Begründungsarsenal einer Gesellschaft auf der Stufe 1 auf. Damit ist auch der Übergang zur ersten Stufe des Verhältnisses von Begründungs- und Implementierungsdiskursen beschrieben. Für den Bereich der Wirtschaft folgt daraus: Global operierende Unternehmen werden mit einer ganzen Reihe von veränderten oder neuen Moralvorstellungen konfrontiert. Insoweit sie diese Herausforderungen annehmen und zu gesellschaftlich akzeptierten (sagen wir durch NGOs oder die Politik) Regeln für den Bereich der Anwendung finden, sind sie zugleich Agenten moralischen Wandels einer Gesellschaft, der dann der Begründung auf der Stufe 1 bedarf.

Ich vermute, dass die philosophische „Wirtschaftsethik mit ökonomischer Methode“ das Motiv für diese Vorgehensweise akzeptiert, nämlich den Schutz der Moral vor gesellschaftlicher Erosion durch permanent erwiesene Nichtanwendungsfähigkeit. Auch scheinen mir diese Überlegungen der Verfassung demokratischer und funktional differenzierter Gesellschaften zu entsprechen, weil sie erklären können, wie zugleich die Stabilität und die Evolution moralischer Normen

vonstatten geht. Allerdings gibt es auch hier andere theoretische Wege, etwa solche, die von der Homannschen Wirtschaftsethik versucht werden. Diese reformuliert das soeben aufgeworfene Szenario als Frage nach der Möglichkeit von Normativität in modernen Gesellschaften. Dies ist das Kernproblem der Homannschen Ethik, nicht die ordnungspolitische Kurzregel vom systematischen Ort der Ethik in der Rahmenordnung. Sie löst es, indem sie zunächst mit der philosophischen Tradition von der systematischen Einheit von Begründung und Implementierung ausgeht. Anders als diese realisiert sie jedoch die Konsequenzen funktionaler Differenzierung für die moralischen Diskurse der Gesellschaft und reagiert mit einer Umkehrung der Relation von Begründung und Implementierung. Während herkömmlicherweise der Begründungsdiskurs gesetzt ist und daraus, falls überhaupt, sich Implementierungsdiskurse zur Umsetzung andocken, setzt die Homannsche Wirtschaftsethik bei der Implementierungsfrage an. Unter welchen Bedingungen, so ihre Frage, kann eine Normenbefolgung in der modernen Gesellschaft erwartet werden? Über die Einführung eines Vorteils-/Nachteils kalküls kommt sie dann zu einer zweistufigen Bedingungs- (Ordnungs-) und darauf bezogenen Anreizethik (auf der Handlungsebene), die präzise die soeben gestellten Fragen beantwortet. Und zwar mit einer ökonomischen Methode (Vorteils-/Nachteils kalkulation), die einerseits die Parallelität von ökonomischen und ethischen Sprachspielen akzeptiert, andererseits aber die Übersetzung des ethischen Sprachspiels in terms of economics erzwingt.⁸ Es ist demnach die ökonomische Übersetzung in Vorteils kalküle, die die Implementierung moralischer Ansprüche in modernen Gesellschaften überhaupt erst ermöglicht und gerade nicht die philosophische Begründung, die, wenn ich es richtig verstehe, die moralischen Hintergrundannahmen für die abkürzenden ökonomischen Übersetzungen abgibt. Mehr noch: die Anreizkompatibilität moralischer Normen ist selbst Bedingung ihrer moralischen Begründbarkeit (Gültigkeit), denn „es können keine Normen verpflichtend sein, die nicht eingehalten werden können“ (Homann 1999a: 341). Dieser Durchgriff des Implementierungsprozesses auf die Begründungsleistung konstituiert und sichert daher in der philosophischen „Wirtschaftsethik mit ökonomischer Methode“ die Einheit von Begründungs- und Implementierungsdiskursen.

Die Governanceethik teilt mit diesen Überlegungen das Abstellen auf Vorteils-/Nachteils kalküle und die Hervorhebung der Relevanz institutioneller und organisierter moralsensitiver Anreizstrukturen. Sie siedelt diesen Vorgang jedoch nicht auf der Ebene normativer Begründungen, sondern im Prozess der Anwendung an.

Die Unterschiede zwischen beiden theoretischen Positionen liegen jedoch nicht allein in der jeweiligen Betonung von Entkopplung und Einheit. Aus der Sicht der Governanceethik liegt im „Übersetzungsgebot“ der Homannschen Wirtschaftsethik die Tendenz einer Rücknahme gesellschaftlicher Differenzierung mit ihren wechselseitigen Autonomieansprüchen der Funktionssysteme. Träfe diese Annahme zu, dann würde sich daraus eine Inkonsistenz des Homannschen Ansatzes ergeben, der gerade auf der Akzeptanz funktionaler Differenzierung und ihrer Folgen beruht. Zwar wird funktionale Differenzierung im Begriff des Paralleldiskurses akzeptiert, aber durch das Übersetzungsgebot in terms of economics als konstitutiver Begründungsleistung einer philosophischen Ethik wieder zurückgenommen.

Die damit zusammenhängenden Probleme werden vielleicht deutlicher, wenn man vergegenwärtigt, dass das Faktum gesellschaftlicher Paralleldiskurse der Philosophie (und auch der Theologie) von jeher bekannt ist, ja geradezu den Problemvorwurf etwa der platonischen oder scholastischen Wirtschaftsethik abgibt. Nur dass die Übersetzung hier nicht in terms of economics, sondern in terms of ethics (oder terms of theology) vollzogen wird, die dann ordnungspolitisch relevant in den Institutionen der polis (oder in den politischen Institutionen des Mittelalters) aufscheint. Soweit die historische Seite des Arguments. Es besagt, dass „imperialistische“ Wissenschaften (zu welchen die philosophischen und theologischen Systeme des alten Europas zu zählen sind) vereinbar sind mit den hierarchisch strukturierten Gesellschaften des alten Europas, dass sie aber in funktional differenzierten Gesellschaften an den Autonomieansprüchen der Funktionssysteme und der sich darauf beziehenden Wissenssysteme abgeprallt sind und weiter abprallen werden. Gerade dies ist der Grund für eine Neuausrichtung der Wirtschafts- und Unternehmensethik. Die logische Seite des Arguments lautet: Wenn alle erreichbaren Entscheidungslogiken in Ökonomik übersetzbar sind, dann ist auch die Ökonomik in alle erreichbaren Entscheidungslogiken übersetzbar. Daher gesteht Homann zu, dass eine „Übersetzung ökonomischer Grundbegriffe in terms of ethics“ (Homann 1999a: 335) zu den zentralen Aufgaben der Wirtschafts- und Unternehmensethik gehört. Es fehlt dann offensichtlich aber ein zwingendes Diskriminierungskriterium, das die legitimatorische Vorzugswürdigkeit des ökonomischen Diskurses in Abgrenzung von anderen Diskursen intersubjektiv nachvollziehbar entwickelt. Denn mit Homann und dessen Theorieentwurf formuliert, kann nicht der Vorteils-/ Nachteils kalkül das Entscheidungskriterium für die Wahl der anzuwendenden Übersetzungsprogramme (Ethik in Ökonomie oder

Ökonomie in Ethik) bilden, da dieser über den ökonomischen Imperialismus strikt zum ökonomischen Sprachspiel gehört. Hier bedarf es eines ausgeschlossenen Dritten, das gegenwärtig in der Homannschen Konzeption noch nicht erkennbar ist. Anders formuliert: Solange es Karl Homann nur um eine Wirtschaftsethik ginge, wäre seinem Vorschlag philosophisch vieles abzugewinnen. Aber es ist gerade die Ausweitung der Problemstellung auf die Normativität moderner Gesellschaften überhaupt, auf die sich die hier vorgetragenen kritischen Einwände beziehen. Jedenfalls sehe ich zur Zeit nicht, wie mit einer aus dem alten Europa stammenden Einheitsvorstellung das auf Differenz abstellende System funktionaler Differenzierungen moderner Gesellschaften in Einklang gebracht werden soll. Gerade das aber wäre zu zeigen. Man sollte allerdings akzeptieren, dass diese Theorie der Normativität moderner Gesellschaften, soweit ich es sehe, gegenwärtig noch „work in progress“ ist und wohl zu den interessantesten und auf der Höhe gesellschaftstheoretischer Fragestellungen operierenden Projekte der gegenwärtigen philosophischen Theoriebildung zu zählen ist.

ad iii)

Es wurde bereits weiter vorne erwähnt, dass die Governanceethik an eine Institutionen- und Organisationsökonomik angedockt ist. Dem gegenüber nutzt die Homannsche Wirtschaftsethik die Vertragstheorie James Buchanans und den Ansatz des ökonomischen Imperialismus von Gary S. Becker. Während sich die Überlegungen Buchanans auf den Bereich der institutionenökonomischen Konzeption von gesellschaftlichen Spielregeln anwenden lassen, liefert der ökonomische Imperialismus das Werkzeug zur Realisierung des Übersetzungsgebots in Paralleldiskursen. In jüngster Zeit hat dieser imperialistische Anspruch eine Präzisierung dahingehend erfahren, dass er nur „in Bezug auf den Bereich möglicher Gegenstände“, nicht aber in Bezug auf die „Legitimität anderer Problemstellungen und darauf zugeschnitten anderer wissenschaftlicher Methoden“ (Homann 1999a: 338) gilt. Ich habe bereits an anderer Stelle (Wieland 1999: 63ff.) darauf hingewiesen, dass die Governanceethik das ökonomische Übersetzungsanliegen auf der Ebene lokaler Anwendungskontexte in der Wirtschaft als grundlegende methodische Vorschrift versteht. Ausgehend von der Realität ökonomischer Leitcodierung in der Wirtschaft ist das ein unausweichliches Prüfverfahren, das Informationen über die Konsequenzen unterschiedlicher Implementierungsszenarien für die moralische Dimension wirtschaftlicher Transaktionen liefert. Allerdings geht die Governanceethik fundamental davon aus, dass das Übersetzungsgebot logisch und praktisch die Anerkennung distinkter und autonomer anderer Entscheidungslogiken (also Recht, Moral,

Verfahren, Technik usw.) voraussetzt. Mit anderen Worten, in den Organisationen der Wirtschaft wirken nicht nur ökonomische, sondern auch moralische Anreize. Ontologisch formuliert führt das zu der Aussage, dass es moralische Anreize in der Wirtschaft gibt. Wer von der Moral in der Wirtschaft spricht, hat es wirklich mit Moral und keineswegs mit einem Moralsurrogat zu tun. Gäbe es diesen Status moralischer Kommunikation in der Wirtschaft nicht, wäre ein Übersetzungsprogramm vollständig überflüssig. Übersetzung setzt distinkte und autonome Sprachspiele voraus. Ökonomische Übersetzungen sind daher logischerweise Zweitcodierungen moralischer Sätze durch externe Beobachter. Folglich interessiert sich die Governanceethik für die Beschaffenheit genuin moralischer Kommunikation und deren Institutionalisierung und Organisierung. Sie interessiert sich für genuin moralische Anreize und deren Wirkung in ökonomischen Anwendungskontexten. Sie interessiert sich für die Fähigkeit von Organisationen, Komplexität und Unsicherheit in der Umwelt ihrer Transaktionen durch selektive Anreize (rechtsstaatliche, ökonomische, moralische usw.) und durch die adaptive Nutzung distinkter Entscheidungsstrukturen (rechtliche, ökonomische und moralische) zu reduzieren.

Die Engführung der Anreizproblematik auf einen zwar inhaltlich offenen, aber zugleich ökonomischer Kalkulation folgenden Anreizbegriff dunkelt exakt das Problem dort ab, wo die Governanceethik es sieht: Erst die Schaffung von Governancestrukturen, die sich zusammensetzen aus einem spezifischen Mix ökonomischer, rechtlicher, verfahrensmäßiger und moralischer Elemente, schafft jene adaptive Effizienz, die es ermöglicht, wirtschaftliche Transaktionen, die eine moralische Dimension haben, effektiv und effizient zu führen, zu steuern und zu kontrollieren. Eine ausgearbeitete Theorie moralischer Anreize, die es gegenwärtig nicht gibt, wird daher eine der Voraussetzungen dafür sein, das theoretische und praktische Auflösungsvermögen der Governanceethik auf ein problemadäquates Niveau zu heben.

Wenn man die hier geführte kritische Diskussion zusammenfasst, dann lässt sich als Ergebnis folgendes festhalten. Mit den Mitteln einer Ethik der Governance ist es gelungen, sowohl eine theoretische Verallgemeinerung der traditionellen Themenbestände der Wirtschafts- und Unternehmensethik zu erreichen und zugleich die Anwendungsbezogenheit praktischer Ethik sicherzustellen. Zugleich ist es gelungen, Wertemanagementsysteme und Werteauditsysteme für Unternehmen und andere Organisationen zu konzipieren, deren Implementierung in einer ganzen Reihe von Unternehmen zeigt, dass sie

moralisch wirksam und ökonomisch robust sind. Wer einen Blick in die gegenwärtige Diskussion alternativer Ansätze wirft, wird sehen, dass dieses Vorgehen nicht ohne Einfluss auf die allgemeine Diskussion geblieben ist. Die philosophische „Wirtschaftsethik mit ökonomischer Methode“ hat in den vergangenen Jahren eine brillant durchgearbeitete und äußerst solide Theorie der Wirtschaftsethik als Ordnungsethik entwickelt, die völlig zu Recht als führend in diesem Bereich angesehen wird. Entscheidend aber ist, dass darauf aufbauend nunmehr versucht wird, die bisherigen Ergebnisse dieser Forschungsarbeit als kategoriales Grundgerüst für eine allgemeine Theorie der Normativität moderner Gesellschaften weiter zu entwickeln.

Es sollte jedoch auch deutlich geworden sein, dass die bisher geführte komparative Diskussion zweier Forschungsansätze vor allem eines belegt, nämlich dass es sich in beiden Fällen um „work in progress“ handelt und die Wege, auch wenn sie unterschiedlich sein mögen, noch sehr weit sind. Für die philosophische „Wirtschaftsethik mit ökonomischer Methode“ wird strategisch fast alles davon abhängen, ob es ihr gelingt, die angestrebte Theorie der Normativität moderner Gesellschaften zu entwickeln, in der dann die Wirtschafts- und Unternehmensethik nur ein abgeleiteter Spezialfall sein wird. Für die Governanceethik, deren theoretische und philosophische Defizienz gegenwärtig noch in vielerlei Hinsicht beträchtlich ist, wird es wichtig sein, eine Theorie moralische Anreize zu entwickeln. Denn daraus ließe sich wahrscheinlich nicht nur mehr sagen über die Wirkung moralsensitiver Governancestrukturen und deren Verhältnis zu ökonomischen Anreizen, sondern letztlich wird diese Diskussion auch zurückführen auf das Verhältnis von individueller Tugend und struktureller Moral (Wieland 2001a).

Es sollte nicht der beträchtliche Grad an Komplementarität und Übereinstimmung zwischen den beiden Ansätzen übersehen werden. Vielleicht gibt dies Hoffnung zu der Annahme, dass die bisherige, eher auf Abgrenzung des eigenen Ansatzes abzielende deutsche Diskussion der Wirtschafts- und Unternehmensethik doch noch entwicklungsfähig ist.

Literatur

► **Arena, Richard/Longhi, Christian (eds.) (1998):** Markets and Organisations, Berlin. ► **Burns, Tom:** Micropolitics. Mechanisms of Institutional Change, in: Administrative Science Quarterly 6, S. 257-281. ► **Elster, Jon (1992):** Local Justice. How Institutions allocate Scarce Goods and Necessary Burdens. New York. ► **Homann, Karl (1999a):** Die Relevanz der Ökonomik für die Implementation ethischer Zielsetzungen, in: Korff, Wilhelm u.a. (Hg.): Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 1, Gütersloh. ► **Homann, Karl (1999b):** Die Legitimation von Institutionen, in: Korff, Wilhelm u.a. (Hg.): Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 2, Gütersloh. ► **Küpper, Willi/Ortmann, Günther (Hg.) (1988):** Mikropolitik: Rationalität, Macht und Spiel in Organisationen, Opladen. ► **Lohrie, Achim/Merck, Johannes (2000):** Social Accountability 8000 – Praktische Erfahrungen beim Otto-Versand, in: Bausch, Thomas u.a. (Hg.): Unternehmensethik in der Wirtschaftspraxis, München/Mering. ► **Luhmann, Niklas (1987):** Soziale Systeme. Grundriss einer allgemeinen Theorie. Frankfurt a.M. ► **Luhmann, Niklas (1993):** Wirtschaftsethik – als Ethikfrage? in: Wieland, Josef (Hg.): Wirtschaftsethik und Theorie der Gesellschaft. Frankfurt a.M. ► **Luhmann, Niklas (1997):** Die Gesellschaft der Gesellschaft, Frankfurt a.M. ► **Penrose, Edith (1959/1995):** Theory of the Growth of the Firm, Oxford. ► **Priddat, Birger P. (2001):** Moral: Restriktion, Metapräferenz. Adjustierung einer Ökonomie der Moral, in: Wieland, Josef (Hg.): Die moralische Verantwortung kollektiver Akteure, Heidelberg. ► **Rawls, John (1976):** Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt a.M. ► **Wieland, Josef (1996):** Ökonomische Organisation, Allokation und Status, Tübingen. ► **Wieland, Josef (1997):** Die Neue Organisationsökonomik. Entwicklung und Probleme der Theoriebildung, in: Ortmann, Günther/Sydow, Jörg/Türk, Klaus (Hg.): Theorien der Organisation. Die Rückkehr der Gesellschaft, Opladen. ► **Wieland, Josef (1999):** Die Ethik der Governance, Marburg. ► **Wieland, Josef (2000):** Corporate Governance und Unternehmensethik, in: Mittelstraß, Jürgen (Hg.): Die Zukunft des Wissens: Vorträge und Kolloquien/XVIII. Dt. Kongreß für Philosophie, Konstanz. Berlin. ► **Wieland, Josef (2001a):** Die Tugend moralischer Akteure, in: Wieland, Josef (Hg.): Die moralische Verantwortung kollektiver Akteure, Heidelberg. ► **Wieland, Josef (Hg.) (2001b):** Dezentralisierung und weltweite Kooperationen. Die moralische Herausforderung der Unternehmen, Marburg. ► **Wieland, Josef/Becker, Markus (2000):** Methodologische Grundlagen der Neuen Organisationsökonomik, in: Beschorner, Thomas/Pfriem, Reinhard (Hg.): Evolutorische Ökonomik und Theorie der Unternehmung, Marburg. ► **Wieland, Josef/Grüninger, Stephan (2000):** EthikManagementSysteme und ihre Auditierung: Theoretische Einordnung und praktische Erfahrungen“, in: Wieland, Josef (Hg.): Dezentralisierung und weltweite Kooperation. Die moralische Herausforderung der Unternehmen, Marburg. ► **Williamson, Oliver E. (1990):** Chester Barnard and the Incipient Sight of Organisation, in: ders. (ed.): Organisation Theory from Chester Barnard to the Presence and Beyond, Oxford.

Zum Autor

Prof. Dr. habil. Josef Wieland
Brauneggerstr. 55
78462 Konstanz
Tel: ++49-(0)7531-206 404
Fax: ++49-(0)7531-206 187
Email: wieland@fh-
konstanz.de

Prof. Wieland ist Inhaber der Professur für Allgemeine BWL mit Schwerpunkt Wirtschafts- und Unternehmensethik an der FH Konstanz sowie Direktor des Konstanz Institut für WerteManagement (KIeM) und Wissenschaftlicher Direktor des Zentrum für Wirtschaftsethik gGmbH (ZfW).
Arbeitsschwerpunkte: Neue Institutionen- und Organisationsökonomik, Empirische Gerechtigkeitsforschung, Ökonomische Theoriegeschichte, Wirtschafts- und Unternehmensethik.

¹ Man sollte vielleicht beachten, dass es sich bei den Koeffizienten nicht um Schätzwerte handelt, die zu Signifikanzaussagen führen können. Ob die Ethik der Governance jemals das Niveau statistischer Schätzungen über die Wirksamkeit ihrer Koeffizienten erreichen wird, muss gegenwärtig offen bleiben. Ich möchte hier nur darauf hinweisen, dass prinzipiell eine solche Möglichkeit existiert.

² Vgl. grundlegend Burns 1961 sowie für die weitere Diskussion zusammenfassend Küpper/ Ortmann 1988.

³ Vgl. zu einer ausführlichen Darstellung und kritischen Würdigung dieser Annahmen Priddat 2001.

⁴ Vgl. die Beiträge in dem von Wieland herausgegebenen Band 2001b.

⁵ Vgl. hierzu und zu den Möglichkeiten des Managements dieser „soft factors“ Wieland 1996, v.a. Teil 3 „Die Ökonomik der Transaktionsatmosphäre“.

⁶ Leitcodierung bedeutet nicht, dass das ökonomische Sprachspiel die einzige Entscheidungslogik für Unternehmen ist. Unternehmen sind polylinguale Organisationen und daran müsste jeder Versuch, sie auf triviale ökonomische Entscheidungslogiken zu reduzieren, scheitern. Leitcodierung besagt vielmehr, dass alle in einer Unternehmung existierenden und relevanten Entscheidungslogiken sich an ihren ökonomischen Folgen bewerten lassen müssen. Ob man dann für oder gegen Ökonomie oder für oder gegen Moral entscheidet, ist eine ganz andere Frage.

⁷ Vgl. hierzu das umfangreiche Werk von Niklas Luhmann, v.a. aber Luhmann 1987, 1997.

⁸ In Homann 1999a: 335 heißt es allerdings auch: „Zentrale Aufgabe ist dann die Übersetzung ethischer Leitbegriffe in terms of economics und die Übersetzung ökonomischer Grundbegriffe in terms of ethics.“ Damit scheint eine zuweilen zu beobachtende Übertreibung des ökonomischen Imperialismus im Umfeld dieser Theorien korrigiert. Es bleibt abzuwarten, ob und wie dieser Teil des Forschungsprogramms, nämlich Übersetzungen ökonomischer Sprachspiele in ethische entwickelt werden wird.