
POLICY PLATFORM | Policy Letter

Unternehmen und Ethik

Theodor Baums
Institute for Law and Finance

28. Oktober 2010

Unternehmen und Ethik

Theodor Baums*

I. Einführung

Die noch nicht völlig überwundene Finanzmarktkrise hat nicht nur den Gesetzgeber auf den Plan gerufen. Auch die Frage nach der Ethik der Akteure wird vielfach erörtert. Haben von Gier getriebene Finanzmarktakteure nicht nur Rechtsregeln, sondern auch ethische Normen, die Grundsätze des Wirtschaftens ehrbarer Kaufleute, gewissenlos beiseite geschoben, um sich zu bereichern? Wie läßt sich die Beachtung dieser Normen künftig sichern? Diese aktuelle Debatte soll Anlaß zu einigen allgemeineren Betrachtungen zum Thema „Unternehmen und Ethik“ sein.

Häufig wird geltend gemacht, daß sich erfolgreiche unternehmerische Tätigkeit und ethisches Verhalten zwar nicht ausschließen, sich aber jedenfalls nicht vollkommen decken könnten. Die Bedenken sind ganz verschiedener Art und haben unterschiedliches Gewicht.

Die wirtschaftspolitische Debatte in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts und über weite Strecken hin auch im zwanzigsten Jahrhundert war weithin bestimmt von fundamentaler Kritik am kapitalistischen Wirtschaftssystem. Die Organisation des Wirtschaftens in diesem System wurde von seinen Kritikern als genuin unethisch, weil auf die Bereicherung der Kapitalgeber zum Nachteil der Arbeitnehmer und der Marktgegenseite abzielend, angesehen. Auch wenn diese Fundamentalkritik seit dem Scheitern des sozialistischen Experiments weitgehend verstummt ist, darf doch festgehalten werden, daß die durch sie beförderte Debatte maßgeblich zu Reformen und zur heutigen Ausprägung unserer Wirtschaftsverfassung beigetragen hat. Auf Einzelheiten kann ich hier nicht eingehen. Gleichwohl soll im Folgenden unter II. jedenfalls an die ethische Grundlage des Wirtschaftens auch in einem kapitalistischen Wirtschaftssystem erinnert werden. Sinn und Rechtfertigung unternehmerischer Tätigkeit erschöpfen sich auch in einem „kapitalistischen“ Wirtschaftssystem nicht in der Maximierung des individuellen Gewinns Einzelner.

Ein zweites Bedenken gegenüber der Geltung ethischer Maßstäbe auch für unternehmerisches Verhalten bezieht sich nicht auf die Einrichtung und Ausgestaltung der Wirtschaftsordnung und der in ihr tätigen Unternehmen. Sondern sie setzt Markt, Wettbewerb und Rechtsordnung als die entscheidenden

* Prof. Dr. Dres h.c., Institute for Law and Finance, Goethe-Universität, Frankfurt am Main.

verhaltenslenkenden Faktoren voraus und bezweifelt, daß diese Kräfte überhaupt noch Raum für die Forderung nach ethischem Verhalten lassen. Eng damit verbunden ist die Frage nach dem Verhältnis von Ethik und Recht: Sind ethische Verhaltensmaßstäbe auch jenseits rechtlich bindender Regeln anzuerkennen, wer legt ihren Inhalt fest? Sollte sich eine pluralistische Gesellschaft nicht ohnedies mit einem in Rechtsregeln verankerten ethischen „Minimalkonsens“ bescheiden, und das Befolgen oder Nichtbeachten darüber hinausgehender Anforderungen einzelnen Individuen oder Gruppen überlassen? Mögliche Antworten auf diese Grundsatzfragen können hier nur angedeutet werden (unten III.).

Ein weiterer Einwand nicht gegen die Geltung, wohl aber gegen die praktische Wirkung ethischer Grundsätze im Wirtschaftsleben beruht auf folgender Überlegung: Soweit ethisches Verhalten nicht von rechtlich verbindlichen Normen gefordert wird, ist es praktisch nicht erzwingbar, selbst wenn der Wettbewerb insoweit Verhaltensspielräume läßt. Zwingt dies zur Verrechtlichung ethischer Grundsätze, deren Einhaltung gesellschaftlich wünschenswert ist und sichergestellt werden soll? Darauf ist unten unter IV. einzugehen.

II. Gewinnmaximierung, Marktversagen und Verteilungsprobleme

Primäre Aufgabe der Unternehmen ist es, die von der Bevölkerung, den Konsumenten, benötigten oder gewünschten Produkte und Dienstleistungen herzustellen. Hierzu werden die Unternehmen von ihrem Wunsch nach Gewinnerzielung angehalten. Gewinnmaximierung für Einzelne ist freilich nicht Endzweck unseres dezentral organisierten, markt gelenkten Wirtschaftssystems. Die Wahrung und Beförderung des individuellen Nutzens sowohl auf der Seite der Anbieter wie der Nachfrager nach Produkten und Dienstleistungen ist aber das sicherste *Mittel*, zu einer möglichst *effizienten* Versorgung mit den benötigten und nachgefragten Produkten und Dienstleistungen zu gelangen. Der Marktmechanismus macht sich den Eigennutz der Marktteilnehmer zunutze. Das ist nicht im Kern unethisch, sondern ein hinzunehmendes und notwendiges Mittel zum Zweck. Gerade die Erfahrungen mit zentral gelenkten Planwirtschaften haben gezeigt, daß eine dezentrale Organisation der Produktions- und Verteilungsprozesse mittels voneinander unabhängig agierender Unternehmen und dezentraler Nachfrageentscheidungen nicht nur die effizientere Form der Versorgung mit Gütern und Dienstleistungen darstellt und die größere Innovationskraft besitzt. Sie beläßt darüber hinaus auch Anbietern wie Nachfragern die größten Freiheitsgrade.

Allerdings sind hier zwei Einschränkungen vorzunehmen. Erstens versagt der beschriebene Mechanismus in bestimmten Fällen. Der Marktmechanismus, der

sich das individuelle Gewinnstreben Einzelner zunutze macht, kann dann sogar zu unethischem Verhalten anhalten. Angenommen, zwei Chemieunternehmen stehen miteinander in Wettbewerb. Das sich ethisch „richtig“ verhaltende Unternehmen klärt seine Abwässer und filtert die Abluft; das sich unethisch verhaltende Unternehmen unterläßt dies, hat deshalb niedrigere Kosten und gewinnt dadurch einen Wettbewerbsvorteil. Das teurere Produkt des sich richtig verhaltenden Unternehmens wird dadurch vielleicht sogar letzten Endes vom Markt verdrängt. Ein unkorrigierter Marktmechanismus führt in solchen Fällen zu einem „Marktversagen“. In unserem Beispiel dürften Aufrufe zu ethisch richtigem Verhalten den unter Wettbewerbsdruck stehenden Unternehmen wenig helfen. Hier muß der Staat ethisches Verhalten durch rechtliche Regeln mit entsprechenden Sanktionen einfordern.

Eine zweite Beschränkung ist zu beachten. Vom Marktmechanismus und den auf Märkten agierenden Unternehmen ist zwar vielleicht eine *effiziente* oder *effizientere* Erstellung und Verteilung von Produkten und Dienstleistungen zu erwarten. Märkte führen dagegen nicht, wie von einer unsichtbaren Hand gelenkt, zu einer Einkommensverteilung, die als sozial fair oder gerecht empfunden wird. Vielmehr kann eine Marktwirtschaft sogar ein unerträgliches Maß an Ungleichheit hervorbringen, sowohl was das Einkommen, als auch was den Konsum betrifft. Auch dies haben die Erfahrungen mit marktwirtschaftlichen Systemen gezeigt. Eine der Aufgaben des modernen Staates wird deshalb darin gesehen, durch eine beschränkte Umverteilung hier einen Ausgleich zu schaffen, tunlichst ohne dadurch die Anreize zu individuellem Fleiß zu zerstören.

III. Ethik und Recht

Ethik und Recht verhalten sich zueinander wie zwei sich teilweise überschneidende Kreise. Zahlreiche Rechtsnormen haben technischen Charakter und keinen ethischen Gehalt. Andere Rechtsnormen dagegen, insbesondere die Grundrechte unseres Grundgesetzes, zahlreiche Vorschriften des Straf- und des Familienrechts zum Beispiel, sind von bestimmten ethischen Grundvorstellungen geprägt und verleihen diesen auch rechtliche Bedeutung.

Jenseits dieses in staatlichen Rechtsnormen verankerten „ethischen Minimalkonsenses“ kennen wir zahlreiche weitere ethische Normen, die unser Verhalten bestimmen oder bestimmen sollen. Diese haben allerdings mit einer dreifachen Schwierigkeit zu kämpfen. Erstens, über den Geltungsgrund oder die Quelle solcher Normen bestehen verschiedene Auffassungen, die von transzendentalen Erklärungen und normativen Postulaten bis zur Behauptung biologischer Anlage und Verwurzelung reichen. Ihre Anerkennung als verbindliche Normen hängt damit weitgehend davon ab, wieweit bereits ihr

Geltungsgrund reicht oder akzeptiert wird. Eine zweite Schwierigkeit ethischer Normen besteht nicht selten in der *Unbestimmtheit ihres Inhalts*, eine dritte in ihrer *beschränkten* oder *fehlenden Erzwingbarkeit*. Auf die ersten beiden Gesichtspunkte ist zunächst einzugehen; auf den dritten Aspekt ist gesondert zurückzukommen (unten IV.).

Der Inhalt ethischer, nicht in Rechtsnormen verankerter Verhaltensnormen schwankt nicht nur im Zeitablauf, sondern ist auch von Gesellschaft zu Gesellschaft verschieden, ja, innerhalb einer „pluralistischen“ Gesellschaft wird man ganz unterschiedliche Ansichten über ethisch richtiges bzw. unethisches Verhalten zu hören bekommen. Ein Geschäftsgebaren, das dem einen tragbar oder sogar als gewitzt erscheint, mag für andere nicht nur unanständig, sondern sogar unmoralisch oder unethisch sein. Die Finanzierung von Waffengeschäften, Geschäfte mit Diktaturen und korrupten Regimen, der Vertrieb von Produkten, die durch Kinderarbeit hergestellt worden sind, aber zum Beispiel auch die Organisation von Großwildjagden oder der Verkauf komplexer oder unpassender Finanzprodukte an Unkundige und Unbedarfte gelten dem einen auch da, wo sie nicht gegen Rechtsnormen verstoßen, als unethisch, woraus auch immer er dieses Urteil ableitet, für den anderen sind sie eben nicht verboten und deshalb durchführbar.

Beispiele können erhellen und mitreißen, aber auch verführen; das „*exempla trahunt*“ hat durchaus eine ambivalente Bedeutung. Wählt man die Beispiele anders, dann wird deutlich, daß einzelne Gruppen oder Individuen wie auch die Mehrheit einer Gesellschaft versucht sein können, die von ihnen anerkannten und gelebten Regeln anderen aufzudrängen und deren Verhalten im Sinne der eigenen Ansichten einzuschränken. Die Regelsetzung erfolgt dann nicht wie bei Rechtsnormen über einen demokratischen Prozeß mit Garantien für die Minderheit, sondern kann in der übelsten Form in Gesinnungsterror vermeintlicher Gutmenschen gegenüber abweichendem Verhalten enden. Eine „Legitimation durch Diskurs und Verfahren“ fehlt in solchen Fällen, einmal ganz abgesehen davon, daß jeder Diskurs in einer Mehrheitsentscheidung enden muß, wenn verbindliche Regeln gesetzt werden sollen, und daß auch durch bloßen Diskurs und Verfahren „legitimierte“ Mehrheitsentscheidungen eben nicht per se die Rechte der überstimmten Minderheit hinreichend wahren.

Eine weitere Schwierigkeit ethischer Verhaltensnormen besteht darin, daß ihr *Inhalt* nicht selten *unbestimmt* ist. Die Unbestimmtheit des Inhalts ethischer Normen hängt damit zusammen, daß es hier – anders als bei Rechtsnormen – an einer Instanz und einem Verfahren der verbindlichen Auslegung und Interpretation fehlt, sofern man sich nicht einer Interpretationsautorität, zum Beispiel der Autorität der Interpretation religiös verankerter Normen durch die hiermit beauftragten Funktionsträger einer Religionsgemeinschaft, unterwirft.

Was besagen diese Beobachtungen für das Thema Unternehmen und Ethik? Erstens, ethisches Verhalten von Unternehmen bedeutet zunächst einmal *rechtstreu* Verhalten. Die Grundnormen ethischen Verhaltens sind zugleich, wie unsere Überlegungen gezeigt haben, in der Rechtsordnung verankert (von dem schwierigen Fall „unethischen“ Rechts sei hier abgesehen). Rechtstreu bedeutet nicht nur, daß die staatlich gesetzten Rechtsnormen grundsätzlich zu befolgen sind, sondern auch, daß Umgehungsstrukturen, das bewußte Ausnutzen versehentlicher Lücken entgegen dem Zweck des Gesetzes und dergleichen, sich die Frage gefallen lassen müssen, ob sie mit „richtigem“ Verhalten vereinbar sind. Zweitens, jenseits der allgemein geltenden und zu beachtenden Rechtsnormen gelten weitere ethische Normen. Sie zu beachten kann bereits ein Gebot unternehmerischer Klugheit sein, wenn nämlich auf einem bestimmten Markt entsprechendes Verhalten erwartet, und ein Verstoß gegen die betreffenden Normen vom Markt negativ bewertet und sanktioniert wird. Das kann dazu Anlaß geben, daß z. B. die Mitarbeiter des Unternehmens durch entsprechende Vorgaben und Richtlinien, die hierdurch gewissermaßen Normcharakter erhalten, zu einem bestimmten Verhalten angehalten werden, auch wo dies rechtlich nicht gefordert ist. Drittens, Unternehmer, die weitere staatliche Regelsetzung verhüten wollen, können sich zusammentun und Standards ethischen, „ehrbaren“ kaufmännischen Verhaltens entwickeln oder präzisieren (sofern diese Standards keinen wettbewerbsbeschränkenden Charakter entfalten). Solche selbstgesetzten Standards können gewichtige Vorteile im Vergleich zu staatlich gesetztem Recht haben; darauf ist an dieser Stelle nicht einzugehen.

IV. Ethik und Wettbewerb

Oben ist bereits auf die beschränkte oder fehlende Erzwingbarkeit als Besonderheit ethischer im Vergleich mit staatlichen Rechtsnormen hingewiesen worden. Hieraus scheint sich nicht nur ein Durchsetzungsdefizit gegenüber demjenigen, der sich nicht normgemäß verhalten will, zu ergeben. Sondern beschränkte oder gar fehlende Erzwingbarkeit ethischer Normen scheint auch zur Folge zu haben, daß sich selbst solche Unternehmen, die sich an ethische Standards halten möchten, dies ohne Nachteile im Wettbewerb möglicherweise nicht tun können. Beide Bedenken müssen aber, wie sich zeigen wird, differenziert betrachtet werden.

Was den Gesichtspunkt der beschränkten oder fehlenden Erzwingbarkeit ethischer Normen angeht, so trifft zwar zu, daß sie, von wenigen Ausnahmen abgesehen (zum Beispiel bei Verstößen gegen die guten Sitten), nicht vor staatlichen Gerichten eingeklagt werden können, und daß sie auch nicht von Verwaltungsbehörden oder gar den Strafverfolgungsorganen durchgesetzt werden. Das bedeutet aber nicht, daß Verstöße gegen ethische Normen gar nicht

sanktioniert und geahndet würden. Berichte hierüber in den Medien können sowohl zu Reaktionen von Kunden und Geschäftspartnern als auch – in gravierenden Fällen – zu politischen Konsequenzen führen. Dies alles setzt freilich voraus, daß der Normverstoß allgemein als solcher aufgefaßt und als schwerwiegend angesehen wird. Festzuhalten ist aber auch, daß solche ethischen Standards oder Normen, die eine Gesellschaft zwingend beachtet und befolgt wissen möchte, in durchsetzbare Rechtsnormen überführt werden sollten, wenn die *Normvermittlung*, zum Beispiel durch Erziehung, oder die gesellschaftliche *Normerzwingung* breitflächig versagen.

Zum Abschluß ist auf den Einwand zurückzukommen, daß der Wettbewerb Unternehmen unter Kostendruck setzt und deshalb zu unethischem Verhalten zwingen kann. Hier sei an das oben (unter II.) angeführte Beispiel der beiden im Wettbewerb stehenden Chemieunternehmen erinnert. Wenn sich unethisches Verhalten lohnt, ethisches Verhalten aber teurer ist, dann – so scheint es – hat ethisches Verhalten in einem von Wettbewerb geprägten System keine Chance. Das erwähnte Beispiel beschreibt einen Fall des Marktversagens. In einem solchen Fall dürften in der Tat Aufrufe zu ethisch richtigem Verhalten den unter Wettbewerbsdruck stehenden Unternehmen wenig helfen. Hier muß der Staat ethisches Verhalten durch rechtliche Regeln mit entsprechenden Sanktionen einfordern. Die sich des Wettbewerbs als Lenkungsinstrument bedienende Wirtschaftsverfassung weist insoweit eine Tendenz zur Verrechtlichung von Verhaltensstandards für Unternehmen auf. Die Wettbewerbsverhältnisse lassen allerdings häufig auch vielfache Spielräume für alternative Lösungen und ethisch verantwortbares Verhalten. Umgehungsstrukturen müssen nicht zwingend gewählt, anrühige Geschäfte müssen nicht getätigt, die Gier kann gezügelt werden. Vorgebliche ökonomische Notwendigkeiten sollten nicht als Ausreden herhalten und die bestehende Wirtschaftsordnung diskreditieren.