

Wirtschaft und Moral: Facetten eines unvermeidlichen Themas¹

Wolfgang Streeck

Braucht wirtschaftliches Handeln moralische Grundlagen? Gelten für wirtschaftliches Handeln moralische Grenzen? Nicht – folgt man dem Gründungsdokument der modernen Wirtschaftstheorie – wenn Moral bedeuten soll, zugunsten anderer auf eigene Interessen zu verzichten:

It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker, that we expect our dinner, but from their regard to their own interest. We address ourselves, not to their humanity but to their self-love, and never talk to them of our own necessities but of their advantages. (Smith 1993 [1776]: 22)

In der Ökonomie, so kann man das verstehen, und so jedenfalls versteht es der neoliberale Mainstream von heute, hat Sentimentalität keinen Platz; beim Geld, sagt der Volksmund, beziehungsweise beim Grenznutzenausgleich, sagt die Wirtschaftstheorie, hört die Freundschaft auf. Zaghafte Gemüter mögen einwenden, dass derselbe Smith, bevor er sich mit den Ursachen des Reichtums der Nationen befasste, eine *Theory of Moral Sentiments* (1759) geschrieben habe. Aber im Vergleich zum späteren ist das frühere Buch fast vergessen, und wie sich die beiden überhaupt zueinander verhalten, hat keiner der wenigen, die sich die Frage gestellt haben, überzeugend darlegen können. Vielleicht war es bei Smith mit den moralischen Gefühlen auch tatsächlich nicht sehr weit her. Ein Zeichen hierfür könnte sein, dass sich in seinen Schriften kein einziger Hinweis auf die Ereignisse findet, die sich zu seinen Lebzeiten unmittelbar vor seiner Haustür abspielten und die Marx später als „ursprüngliche Akkumulation“ beschrieb (Marx 1966 [1867]: 765 ff.): die gewaltsame Vertreibung der Hirten und Bauern aus dem schottischen Hochland und ihre anschließende Verelendung im Zuge der Durchsetzung eben jener modernen Ökonomie, die Smith in *Wealth of Nations* als das zwanglose Resultat einer natürlichen „propensity to truck, barter and exchange one thing for another“ (Smith 1993 [1776]: 21) beschreibt.

Heute ist beides vergessen: die Theorie der moralischen Gefühle ebenso wie die Gewalt, die den Übergang aus der Subsistenz- in die moderne Wachstums- und Maximierungswirtschaft erst ermöglichte. Für die herrschende Lehre ist Wirtschaft die heile Welt eines moralisch ungebundenen und eben deshalb Wohlstand und spontane Ordnung hervorbringenden Selbstinteresses. Mandeville, der 1723 die Smith'sche Geringschätzung des Wohlwollens als Standortfaktor vorweggenommen hatte, scheint auf der ganzen Linie gesiegt zu haben: Mag die Habgier dem Moralisten als privates Laster gelten, so ist sie für den effizienztheoretischen Ökonomen eine öffentliche Tugend. Denn nur das freie Spiel selbstinteressierter Marktkräfte garantiert die zweckmäßigste und sparsamste Verwendung knapper Ressourcen, und glaubt man dem „Washington consensus“ unserer Tage, garantiert es persönliche Freiheit und politische Demokratie gleich mit. Wer sich selbst bereichert, bereichert auch alle anderen. Wirtschaftliches Handeln, so der *cantus firmus* des modernen Kapitalismus, darf nicht nur moralfern und moralentleert stattfinden,

1 Ich danke Jens Beckert und Martin Höpner für wertvolle Hinweise.

sondern *muss* es sogar, wenn es seine wünschenswerten Wirkungen nicht nur für den Einzelnen, sondern auch für die Gesellschaft als Ganzes voll entfalten soll.

Nicht, dass manch einem dabei nicht ein wenig unheimlich würde, oder doch werden könnte. Kaum etwas lernen die Studenten von heute so schnell und so gerne wie die intellektuell eher anspruchslose positive Anthropologie der *transaction cost economics* von Oliver Williamson (1975), derzufolge der wichtigste Charakterzug des menschlichen Akteurs *opportunism with guile* sein soll. „Rational choice“ beherrscht die Stunde; Moral ist nicht cool. Das war, trotz Smith, nicht immer so. In den ideellen Traditionsbeständen des westlichen Kapitalismus, auf die in Sonntagsreden ab und zu noch immer zurückgegriffen wird, finden sich vielfältige Vorstellungen einer notwendigen intrinsischen Wertgebundenheit wirtschaftlichen Handelns. So ging es der von Weber beschriebenen protestantischen Wirtschaftsethik gerade nicht um Bereicherung, sondern um Treuhänderschaft; im Katholizismus verpflichtete Privateigentum zu paternalistischer Fürsorge für die abhängig Beschäftigten; und im Zivilrecht vor der *Law-and-Economy*-Ära findet sich die Figur des „ehrbaren Kaufmanns“, dessen Ehre der Verfolgung seines wirtschaftlichen Interesses Grenzen setzt. Tugendkataloge dieser Art unterstellen einen Spielraum auch für wirtschaftliches Handeln, der unterschiedlich ausgeschöpft werden kann und deshalb ethische Entscheidungen ermöglicht und verlangt. Heute dagegen wird uns die wirtschaftliche Welt eher als „stahlhartes Gehäuse“ in Sinne von Webers machtvoller Metapher für ein fest etabliertes, strukturell verfestigtes, von objektiven „Gesetzen“ regiertes Sozialsystem beschrieben, in dem man wertfrei funktionieren kann und muss, weil einem außer „mechanischer“ Anpassung (Weber 2002 [1904/5]: 224) ohnehin nichts übrig bleibt. An die Stelle ethisch bewertbarer Handlungsalternativen tritt in der modernen Ökonomie ein Determinismus des Marktes, der sich mit dem Vulgärmarxismus darin völlig einig weiß, dass ein Unternehmer, der sich moralische Flausen in den Kopf setzen ließe, vom Wettbewerb eliminiert würde. Der einzige Unterschied ist, dass die akademische Wirtschaftstheorie aus diesem Umstand für sich die Aufgabe ableitet, dem sein Interesse und nichts anderes verfolgenden Wirtschaftssubjekt, das ja „bei Strafe des Untergangs“ nicht anders kann, dabei ein gutes Gewissen zu verschaffen.

Dass nach einem solchen weiterhin Nachfrage besteht, ist freilich bemerkenswert und wird uns im Folgenden noch beschäftigen. Wirtschaft als demoralisierte soziale Enklave zu behandeln – als Handlungssystem eigener Art, in dem materielle Interessen an die Stelle von moralischen Verpflichtungen treten – erscheint auf eigenartige Weise zugleich als sachlich plausibel und normativ unbefriedigend. Selbst Emile Durkheim, dem es ja grundsätzlich um den Nachweis ging, dass die moderne Wirtschaft als System selbstinteressiert vereinbarter Arbeitsteilung nur innerhalb einer moralisch, also durch *Bereitschaft zum Interessenverzicht* integrierten Gesellschaft bestehen kann, musste bekanntlich einräumen, dass „die Moral nicht über alles Maß die industriellen, die kommerziellen usw. Funktionen beherrschen (kann), ohne sie zu paralysieren“ (Durkheim 1977 [1893]: 295). Hier deutet sich das von der Soziologie später entwickelte funktionalistische Modell der Ausdifferenzierung der Wirtschaft als eines autonomen, einem eigenen Code folgenden gesellschaftlichen Subsystems an. Allerdings ging Durkheim diesen Weg nicht zu Ende, zweifellos weil er am Ende das Risiko von der Wirtschaft ausgehender gesellschaftlicher Anomie doch für größer hielt als die Gefahr einer moralischen Einschnürung der Wirtschaft durch die Gesellschaft.

Durkheims Frage – und die der soziologischen Klassik insgesamt – war, ob und mit welchen Nebenfolgen für die Gesellschaft als Ganzes eine Ökonomie funktionieren kann, deren Funktionsprinzip darin besteht, dass sie die Maximierung privaten Nutzens von sozialen Bindungen befreit. In immer neuen Permutationen hat sich dieses Thema bis heute immer wieder aufgedrängt. So zeigt die gegenwärtige Renaissance Karl Polanyis, wie im Zeitalter eines neuen wirtschaftlichen Internationalisierungsschubs

die Befürchtungen des 19. Jahrhunderts wieder aufleben, dass von einer von sozialen Bindungen befreiten Wirtschaft eine Demoralisierung der Gesellschaft im Ganzen ausgehen könnte, mit der Folge einer krisenhaften Zerstörung des gesellschaftlichen Zusammenhalts. Polanyis Antwort auf die Krisenängste seiner Zeit bestand bekanntlich in seiner Rekonstruktion des Fortschritts der Liberalisierung als *double movement* (1944) – also in einer Theorie, in der sich Erwartungen und Hoffnungen unlösbar miteinander verbanden, dass jede Expansion freier Märkte eine politische Reaktion der Gesellschaft auslösen müsse, die den expandierten Markt mit Hilfe regulativer Institutionen sozialer Kontrolle unterwerfen würde. Dass dies gelingen würde, war freilich nicht garantiert und hing für Polanyi vom Gelingen der dafür nötigen politischen Mobilisierung ab. Damit blieb der Ausgang des Ringens zwischen den beiden Flügeln der Doppelbewegung der modernen Wirtschaftsgesellschaft im Ungewissen des Verlaufs künftiger politischer Konflikte.²

Polanyis Hauptwerk, *The Great Transformation* (Polanyi 1944), entstand in der Mitte des vorigen Jahrhunderts, als Wirtschaftskrise und Weltkrieg das Vertrauen in die Fähigkeit freier Märkte zur Selbstregulierung und in ihre Vereinbarkeit mit sozialer Stabilität tief erschüttert hatten. Knapp drei Jahrzehnte später war es wieder möglich, nicht nur die *Möglichkeit* einer moralischen Eindämmung der Marktwirtschaft zu *bezweifeln*, sondern auch ihre *Notwendigkeit* zu *bestreiten*. Musste für Polanyi wirtschaftliches Handeln im Kapitalismus durch institutionalisierte Regulierung zu sozialer Verantwortung verpflichtet werden, so propagierte Milton Friedman 1970: „The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits“ (Friedman 1970). Das klingt zynisch und klingt heute, angesichts von Strukturwandel und Dauerarbeitslosigkeit, eher noch zynischer als damals.³ Hört man freilich genauer hin, so wird klar, dass selbst Friedman bei aller Freude an der Provokation auf eine moralische Rechtfertigung des von ihm gegen die interventionistische Nachkriegsordnung in Stellung gebrachten liberalen Kapitalismus keineswegs verzichten wollte. Auch wenn man seine Maxime zunächst so lesen mag: sie besagt ja nicht, dass Unternehmen *keine* soziale Verantwortung trügen, sondern vielmehr, dass diese darin bestehe, ihre wirtschaftlichen Interessen mit aller Konsequenz und unbeirrt von anderen Zielen zu verfolgen. Ob dies *für sich genommen* moralisch ist oder nicht, interessierte Friedman nicht; für ihn, wie für Mandeville und Smith, war entscheidend, dass in einer kapitalistischen Marktwirtschaft das selbstinteressierte Handeln rationaler Individuen von diesen unintendiert zu einem moralisch wünschbaren Gesamtergebnis aggregiert wird, und zwar umso mehr, je kapitalistischer die Marktwirtschaft ist und je uneingeschränkter selbstinteressiert das individuelle Handeln. Wer egoistisch handelt, so das dialektische Kernstück der liberalen Aufklärung, handelt eben dadurch moralisch, und wer moralisch handeln will, muss egoistisch handeln, auch wenn es ihm noch so sehr gegen den moralistischen Strich gehen mag.

Moral, so könnte man Friedman zusammenfassen, findet sich in der Marktwirtschaft nicht als Mikro-, sondern allein als Makromoral: nicht in den Intentionen der Handelnden, sondern in ihrem unintendierten Resultat. So elegant diese Lösung aber auch erscheinen mag: die mit ihr vollzogene radikale Freisetzung des individuellen wirtschaftlichen Handelns von moralischen Anforderungen ist nicht einmal der ökonomischen Theorie ganz geheuer. Als Beleg kann die in den letzten Jahren zunehmende Ausbreitung neo-institutionalistischer und verhaltenstheoretischer Versuche dienen, Moral mit effizienztheoretischen Mitteln in die Wirtschaft zurückzuholen. Spiel- und Evolutionstheorie sollen zeigen, dass

2 Man könnte, moderner formuliert, auch von einem dynamischen Ungleichgewicht sprechen: Jede Liberalisierung löst Bestrebungen zur Regulierung aus, und jede Regulierung erzeugt Forderungen nach Liberalisierung.

3 Der Friedman von heute heißt Alfred Rappaport und ist der Autor der Bibel der Shareholder-Value-Bewegung. Bei ihm findet sich Friedmans Maxime fast unverändert wieder: „In einer Marktwirtschaft, die die Rechte des Privateigentums hochhält, besteht die einzige soziale Verantwortung des Wirtschaftens darin, Shareholder Value zu schaffen“ (Rappaport 1999 [1986]: 6).

altruistisches, solidarisches, kurz: moralisch tugendhaftes Handeln kein sentimentaler Irrtum, sondern schon deshalb geboten ist, weil es sich auszahlt. Dies ist, wenn ich recht sehe, auch die Lieblingsfigur eines Teils jener hoch heterogenen Disziplin, die sich als „Wirtschaftsethik“ identifiziert: „It pays to be good“ – sei es, weil Gutsein das Image der Marke fördert, oder sei es, weil das Vertrauen anderer in die eigene Tugendhaftigkeit die Kosten von Transaktionen senkt. Man kann jedoch Zweifel haben, ob moralisches Verhalten, dessen Zweck außerhalb seiner selbst: nämlich in der Maximierung von Nutzen liegt, überhaupt als solches bezeichnet werden kann – ganz abgesehen davon, dass eine instrumentell-rational begründete Moral das zur Nutzenmaximierung erforderliche Vertrauen möglicherweise nicht in ausreichendem Maße zu erzeugen vermag.⁴ Andererseits könnte man die aktuellen Versuche, die integrative Dynamik iterativer Spiele als effizienztheoretischen Ersatz für moralische Handlungsorientierungen einzuführen oder alternativ Moral („Kooperation“) evolutionstheoretisch im menschlichen Handlungsapparat so zu verdrahten, dass ihre Präsenz als unproblematisch gelten kann – womit dann die traditionelle Unterscheidung zwischen Interessenverzicht und Interessenverfolgung definitorisch oder naturalistisch für entbehrlich erklärt würde – wohlwollend auch als Suche nach neuen Grundlagen sozialer Stabilität unter Bedingungen interpretieren, in denen eine *moralische* Integration der kapitalistischen Wirtschaftsgesellschaft unrealistischer erscheint denn je. Hierauf komme ich weiter unten noch einmal zurück.

Auch in der Soziologie hat sich in den letzten Jahren das Unbehagen an der Vorstellung eines von moralischen Anforderungen entbundenen wirtschaftlichen Handelns neu artikuliert. Die von Talcott Parsons geprägte moderne soziologische Theorie hatte das „adaptive“ Handeln innerhalb des wirtschaftlichen Subsystems der Gesellschaft als Forschungsgegenstand der Wirtschaftstheorie überlassen. In der funktionalistischen Systemtheorie, insbesondere bei Niklas Luhmann, entwickelte sich daraus der Gedanke einer *Eigenlogik des Wirtschaftssystems*, aufgrund derer wirtschaftliches Handeln nur nach wirtschaftlichen Kriterien beurteilt werden könne, also nicht nach solchen, die anderen, von der Wirtschaft unterschiedenen Sozialsystemen zugehören. (Dass dadurch der Ökonomie jegliche politische Steuerbarkeit per se abgesprochen wurde, ermöglichte später einen bequemen Schulterschluss mit dem sich entwickelnden neoliberalen Zeitgeist.) Demgegenüber ist die neuere Wirtschaftssoziologie zu der Einsicht der Klassiker zurückgekehrt, dass Wirtschaft in Gesellschaft stattfindet und wirtschaftliche Beziehungen zugleich gesellschaftliche, das heißt, normativ begründete Beziehungen sind. Statt einer *Eigenlogik des Wirtschaftlichen*, so die Prämisse eines rapide an Bedeutung gewinnenden Forschungsprogramms, unterliegt Wirtschaft zuallererst einer *Eigenlogik des Sozialen*, deren Wirkungen sich empirisch an den zahlreichen Abweichungen des tatsächlichen wirtschaftlichen Handelns von dem modelltheoretisch vorhergesagten beobachten lassen. Diese erscheinen nicht als behebbare Unvollkommenheiten, die auf mangelhafte Kenntnis oder Durchsetzung ökonomischer Prinzipien zurückgehen, sondern als unvermeidlich und sogar notwendig, wenn Wirtschaft funktionieren soll. „The more people accept the neoclassical paradigm as a guide for their behavior,“ heißt es am Schluss von Amitai Etzionis *The Moral Dimension* (1988) – eines Buches, mit dessen Tenor die meisten der neuen Wirtschaftssoziologen übereinstimmen dürften – „the more their ability to sustain a market economy is undermined“ (Etzioni 1988: 257).

4 Ich lasse die Frage beiseite, ob und inwieweit in der heutigen Wirtschaft „gutes“ Handeln zugleich auch nützliches Handeln sein kann. Beispiele hierfür lassen sich durchaus finden, etwa wenn Konsumenten Produkte ablehnen, die unter Einsatz von Kinderarbeit hergestellt worden sind, oder wenn die Produktivität von „Wissensarbeit“ davon abhängt, dass die Beschäftigten sich fair behandelt fühlen. „Realisten“ neigen dazu, dies eher für Randphänomene zu halten. Vielleicht sollte man aber im Sinne des weiter unten entwickelten Arguments nicht von vornherein ausschließen, dass moralische Diskurse, die das Niveau der Ansprüche von Konsumenten an die Produktionsbedingungen ihrer Produkte oder von Arbeitnehmern an ihre Arbeitsbedingungen erhöhen, einen Beitrag zur sozialen Regulierung wirtschaftlichen Handelns leisten könnten.

Wirtschaftliches Handeln, so der moderne Liberalismus seit Adam Smith, muss von moralischen Kontrollen freigesetzt werden, wenn der „Wohlstand der Nationen“ zunehmen soll. Eine Gesellschaft, so dagegen Polanyi, die ihre Wirtschaft aus moralischen Kontrollen entlässt, zerstört sich selbst. Kein Grund zur Sorge, so der Einwand des ökonomischen Neo-Institutionalismus: Unmoralisches Wirtschaften wäre nicht profitabel, weshalb vernünftige Individuen gerade in freier Verfolgung ihrer Interessen für eine soziale Ordnung sorgen werden, die zugleich mit einer funktionierenden Wirtschaft auch eine funktionierende Gesellschaft tragen kann. Noch anders, und geradezu entgegengesetzt, die moderne Wirtschaftssoziologie. Ihr Kernbegriff, der aus der Rezeption der Polanyi'schen Wirtschaftsanthropologie (Polanyi 1968 [1957]) durch Mark Granovetter (1985) stammt, ist der der „sozialen Einbettung“ wirtschaftlichen Handelns. Mit ihm verbindet sich der Grundgedanke, dass das atomisierte Wirtschaftssubjekt eine Fiktion ist und auch selbstinteressiertes wirtschaftliches Handeln nur innerhalb von sozialen „Netzwerken“ stattfinden kann – weshalb es an soziale Werte und Normen, etwa der Reziprozität, gebunden ist. Es ist dieser Umstand, der dafür sorgt, dass Wirtschaft anders funktioniert als von der Wirtschaftstheorie behauptet; aber gerade dadurch sorgt er auch dafür, dass sie überhaupt effizient funktionieren kann.

Fragen kann man allerdings, ob die von der Wirtschaftssoziologie untersuchte „Einbettung“ der Wirtschaft in die Gesellschaft tatsächlich ein universal garantierter *empirischer* oder nicht vielmehr ein kontingenter und prinzipiell *prekärer* Zustand ist, der immer wieder von Neuem praktisch und politisch hergestellt und gesichert werden muss. Hier scheiden sich die Geister zwischen zwei sehr unterschiedlichen Lesarten Polanyis. Die eine, *positivistische* und auf charakteristische Weise *entpolitisierte*, findet sich überwiegend in den USA, und dort vor allem an denjenigen Business Schools, die sich und ihren Studenten ein Blatt vom Buch der neuen Wirtschaftssoziologie verschrieben haben. Ihr geht es in Konkurrenz mit der ökonomischen Theorie um die Herausarbeitung der tatsächlichen – und das heißt für sie durchaus: sozialen – Bedingungen effizienten wirtschaftlichen Handelns und um ihre wissenschaftlich aufgeklärte Beachtung durch wirtschaftlich Handelnde – im Idealfall mit dem Ergebnis einer verbesserten Nutzung sozialer Strukturen als Infrastrukturen für wirtschaftliche Transaktionen. Hiervon zu unterscheiden ist eine *krisentheoretische* Rezeption Polanyis,⁵ in der Einbettung wünschenswert, aber stets gefährdet und in ihrem Zustandekommen ungewiss ist. Auch diese Perspektive ist in der modernen Wirtschaftssoziologie präsent; vor allem aber findet sie sich in der Politikwissenschaft und insbesondere der historisch-institutionalistischen politischen Ökonomie.

Auch für den politisch-ökonomischen, krisentheoretischen Begriff von Einbettung bilden soziale Beziehungen den Rahmen jeden wirtschaftlichen Handelns. Allerdings stehen sie der Wirtschaft nicht einfach zur Verfügung, sondern sind ihr gegenüber sowohl widerständig als auch erosionsgefährdet. Während die effizienztheoretische Spielart der Wirtschaftssoziologie sich auf die Mikrodynamik von *ongoing social relations* und eine naturwüchsig aus ihr sich ergebende soziale Einbindung wirtschaftlichen Handelns verlässt, besteht die politische Ökonomie auf der Notwendigkeit einer sozialen Regulierung der Wirtschaft auf gesellschaftlicher Ebene mittels politisch eingesetzter Institutionen. Ihr Hauptproblem ist nicht Effizienz, sondern soziale Integration, von der abhängt, ob und welche Art von Effizienz hinnehmbar und durchhaltbar ist. Beiden, Effizienz- wie Krisentheorie, geht es um die Beachtung der sozialen Bedingungen wirtschaftlichen Handelns durch die wirtschaftlich Handelnden. Aber wo es der einen um verbessertes Wirtschaften zu tun ist, ist das Ziel der anderen die Verteidigung der moralischen Grundlagen von Wirtschaft und Gesellschaft gegen ihre selbstinteressierte Aus- und Abnutzung. Dafür jedoch reicht die disziplinierende Wirkung von Interaktionen in sozialen Netzwerken nicht aus. Anders als für

5 Im Vergleich zu der die Granovetter'sche Rezeption der Polanyi'schen politischen Ökonomie bemerkenswerte Analogien zur Fromm'schen Rezeption der Freud'schen Psychoanalyse als praktische Anleitung zur *happiness* aufweist.

die effizienztheoretisch interessierte Wirtschaftssoziologie kann für die politische Ökonomie die gesellschaftlich wie wirtschaftlich notwendige Einbettung der Wirtschaft nicht von selbst, also von innen und unten, sondern nur von außen und oben kommen, das heißt aus der Politik einer Gesellschaft, die sich erfolgreich der Aufgabe stellt, das wirtschaftliche Handeln ihrer Mitglieder mit Hilfe sanktionsbewehrter Institutionen zu regulieren.

Aus der Sicht einer institutionalistischen politischen Ökonomie wird die soziale Einbettung der Wirtschaft so vor allem zu einer Frage von *Macht und Recht*. Damit einher geht interessanterweise eine Tendenz, ähnlich wie die liberale Wirtschaftstheorie den moralischen Inhalt – wenn man so will: die innere Tatseite – wirtschaftlichen Handelns als irrelevant zu betrachten: Was zählt, sind hier wie dort nicht Intentionen, sondern Resultate, und über diese wird auf der Ebene der Gesellschaft als Ganzem, einmal vermittelt wirtschaftlicher, ein andermal vermittelt politischer Institutionen, entschieden. Wie Smith und Friedman möchte auch die politische „Steuerungstheorie“ ohne moralische Motive auskommen und beschränkt sich darauf, auf Seiten der Gesteuerten allenfalls eine generalisierte Bereitschaft zu legalem Verhalten zu unterstellen, die sie aber im Zweifel jederzeit auf die utilitaristische Befürchtung von Sanktionen zurückführen könnte. Wer wirtschaftliches Handeln durch politische Institutionen steuern will, wird in der Regel der Möglichkeit einer moralischen *Selbstkontrolle* wirtschaftlicher Akteure skeptisch gegenüberstehen – und in einer „Wirtschaftsethik“, die diese Möglichkeit als Wirklichkeit behauptet, vor allem einen Versuch sehen, im Interesse unbegrenzter wirtschaftlicher Handlungsfreiheit die Entbehrlichkeit politisch-rechtlicher Außenkontrolle nachzuweisen.⁶

Allerdings, und hier komme ich zur Soziologie zurück und hoffe zu zeigen, warum etwas mehr Soziologie der politischen Ökonomie nicht schaden würde – allerdings gibt es gute Gründe zu bezweifeln, dass institutionalisierte Verpflichtungen ohne unterstützende moralische Orientierungen tatsächlich „greifen“, und heute mehr denn je. Kann man wirklich erwarten, dass gesellschaftliche Institutionen auf die Dauer Werte durchsetzen und schützen können, die denjenigen, deren Handeln von ihnen geleitet werden soll, gleichgültig sind? Auch der Ordoliberalismus begann als moralisches Programm. Soll heute seine Institutionalisierung in Gestalt von Kartellamt und Monopolkommission ausreichen? Oder bedarf es doch hin und wieder der diskursiven Erinnerung daran, dass Wettbewerb kein Selbstzweck ist, sondern Mittel zur Kontrolle wirtschaftlicher Macht um der Herstellung sozialer Gerechtigkeit willen? Und woher, um ein vom anderen Ende des politischen Spektrums stammendes Beispiel anzuführen, soll eigentlich die politische Unterstützung für Verteidigung und Weiterentwicklung des modernen Wohlfahrtsstaates kommen, wenn sich das Selbstverständnis und das im Alltag abgerufene moralische Repertoire seiner Wirtschaftsbürger in der rationalen Verfolgung materieller Eigeninteressen erschöpfen? Selbst im normalen Funktionieren sehr gewöhnlicher Institutionen und Politiken ist motivlose Fügung der Betroffenen eher die Ausnahme und jedenfalls für deren stabile Reproduktion nicht genug – oder warum sonst werden moralische Begründungen sozialer Ordnungen immer wieder öffentlich gefordert, geliefert, bezweifelt, verworfen und neu formuliert?

6 Auch im Neo-Behaviorismus der wirtschaftlichen Verhaltensforschung, der nach Laborbeweisen für die Korrekturbedürftigkeit der *Homo-oeconomicus*-Modells sucht, kommt Moral nicht vor; an ihre Stelle tritt ein evolutionär entstandenes, biologisch basiertes Verhaltensprogramm. Ebenfalls im strengen Sinne moralfrei sind Versuche, den Nutzenbegriff so zu dehnen, dass er den Nutzen anderer einschließt. Das Problem ist immer dasselbe: die Sozialverträglichkeit interessengeleiteten wirtschaftlichen Handelns theoretisch zu sichern, ohne den Handelnden moralische Orientierungen analytisch unterstellen oder gar praktisch abverlangen zu müssen.

Zwei Gründe möchte ich anführen, die beide dafür sprechen, dass die politische Einbettung des Kapitalismus nicht moralfrei vorzustellen ist und politische Ökonomie nicht nur als institutionalistische Makro-, sondern auch als handlungstheoretische Mikrotheorie betrieben werden sollte, und zwar als eine, in der nicht nur rationale Wahlhandlungen, sondern auch moralische Diskurse einen Platz haben. Der erste ist die wegen der Internationalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft *abnehmende Verpflichtungsfähigkeit des Nationalstaats*. Ihn möchte ich nur kurz streifen, indem ich darauf verweise, dass die heute neu entstehenden postnationalen Ordnungen (Stichwort „governance without government“) sich weit weniger als ihre nationalen Vorgänger auf die Zwangsgewalt staatlicher Apparate stützen können. Als Folge sind sie in hohem Maße auf die wie immer motivierte freiwillige Beteiligung derjenigen angewiesen, deren Verhalten sie regulieren sollen. Der hier einschlägige Begriff – der des „Neo-Voluntarismus“ – steht für eine gewisse Ratlosigkeit darüber, was heute als Grundlage sozialer Ordnung an die Stelle staatlicher Zwangsgewalt treten und ob dies mehr sein kann als das Smith'sche Eigeninteresse.

Der zweite Grund bezieht sich auf die *Funktionsweise von Institutionen im Allgemeinen*. Insbesondere die Untersuchung von Prozessen institutionellen Wandels lässt die Vorstellung fraglich erscheinen, dass regulative Institutionen so konstruiert werden können, dass es für ihr Funktionieren auf die Handlungsorientierungen der von ihnen regulierten Akteure nicht ankommt. Tatsächlich sind Institutionen normalerweise in hohem Maße abhängig von „gutem Willen“ – von der Anerkennung einer Pflicht, ihre unvermeidlichen Regelungslücken im Sinne der in ihnen verkörperten Intentionen und nicht nur des eigenen Selbstinteresses zu schließen. Institutionen, so die soziologische Tradition seit Durkheim und Weber, sind die in sanktionierten Regeln externalisierte Moral einer Gesellschaft; aber ohne die internalisierte Unterstützungsbereitschaft der in ihnen Handelnden können auch sie auf die Dauer nicht bestehen. Eine soziale, politische oder auch wirtschaftliche Ordnung kann nur stabil bleiben, wenn die Identifikation mit ihrem *Sinn* überwiegt und die Unvollkommenheit ihrer formalen Regelwerke und Sanktionsmechanismen durch Entscheidungen für einen moralisch richtigen Regelvollzug ausgeglichen wird, notfalls auch unter Zurückstellung eigener Interessen.

Wenn das aber so ist, dann lohnt es sich zu fragen, ob sich innerhalb des modernen Kapitalismus aller Skepsis zum Trotz nicht doch noch moralische Ressourcen auffinden lassen, die zur Unterstützung seiner Zivilisierung durch regulative Eingriffe in den Markt mobilisierbar wären. Zur rückblickenden Vergewisserung könnte man beispielsweise der Vermutung nachgehen, dass das Funktionieren des organisierten Kapitalismus der Nachkriegsjahre *auch* auf einem mehr als nur opportunistischen Einverständnis der Arbeitgeber beruht haben könnte – etwa auf historischen Einsichten über die Berechtigung des Anspruchs ihrer Beschäftigten, nicht mehr als Untergebene behandelt zu werden. Politisch nach vorne blickend müsste es dann, gerade wenn man an dem Programm einer institutionellen Regulierung der Marktwirtschaft festhalten wollte, als schwerer Fehler erscheinen, in wirtschaftspolitischen Auseinandersetzungen auf den Gebrauch moralischer Argumente zu verzichten. Aus der Sicht einer Institutionentheorie jedenfalls, die den Legitimationsbedarf von Institutionen in Rechnung stellt, wären moralische Diskurse keine *Alternative* zu einer institutionellen Regulierung des Kapitalismus, sondern im Gegenteil eine unentbehrliche *Voraussetzung*. Sie als sachfremd abzuschreiben erschiene als ein Zynismus, den sich regulative Politik gerade angesichts der Erosion der Steuerungsmechanismen des Nationalstaates nicht leisten könnte und sollte.

In der Tat scheint es, als sei die soziologische Analyse von Prozessen der Legitimation der Ort, an dem die oben beschriebene Kluft zwischen sozialer Einbettung im Sinne der Wirtschaftssoziologie und politischer Einbettung im Sinne der politischen Ökonomie am ehesten überbrückt werden kann. Wirtschaftliche Akteure, die auch soziale Akteure sind, können nicht nur auf Effizienz, sondern müssen immer

zugleich auf Legitimität bedacht sein. Für Unternehmen als Organisationen insbesondere ist Legitimitätsbeschaffung eine zentrale Überlebensstrategie gegenüber den Ungewissheiten sowohl des Marktes als auch des Ausgangs der politisch-moralischen Auseinandersetzungen in den Gesellschaften, in denen sie operieren. Verluste an Legitimation können auf unvorhersehbare Weise teuer werden; zugleich sind die Normen, von deren Einhaltung die Legitimität einer Organisation abhängt, niemals eindeutig und immer im Fluss. Was „sich rechnet“ und was nicht, ist schon deshalb nie ganz klar – selbst wenn man, was man nicht kann, von der unüberwindlichen Unvorhersagbarkeit des Marktgeschehens absieht. Ungewissheit öffnet Spielräume und schafft Anreize für rational motivierte Abweichungen von einer Strategie rigoroser Profitmaximierung im Sinne einer Anpassung an gesellschaftliche Erwartungen, vorausgesetzt, dass diese wirkungsmächtig genug artikuliert werden. Zugleich zwingt es zur Teilnahme an Diskussionen über moralische Standards wirtschaftlichen Handelns, mit der unvermeidlichen Folge einer zunächst pragmatisch motivierten, später aber möglicherweise auch moralisch verfestigten Internalisierung zumindest eines Teils dieser Standards. Wie dieser Mechanismus funktionieren kann, hat Stefanie Hiß in ihrer Bamberger Doktorarbeit theoretisch und empirisch überzeugend dargelegt (Hiß 2005).

Von hier aus betrachtet läge dann im Übrigen der Verdacht nah, dass das Insistieren des modernen Liberalismus auf der Unangemessenheit moralischer Kategorien für die Beurteilung wirtschaftlichen Handelns auch strategische Gründe haben könnte. Tatsächlich könnten die Vehemenz, mit der heute die Friedman'sche Aufklärung über die wünschenswerte gesellschaftliche Verantwortungslosigkeit des kapitalistischen Unternehmens propagiert wird, und die massive mediale Präsenz der neoliberalen Version der ökonomischen Theorie als indirekter Beleg für die faktische Wirksamkeit moralischer Skrupel und moralischen Drucks auch in wirtschaftlichen Entscheidungsprozessen verstanden werden. Das hartnäckige Bestehen auf einer handlungsdeterminierenden Eindeutigkeit der Marktzwänge würde dann dem Zweck dienen, politischen Interventionen eine potenziell wirksame Waffe aus der Hand zu schlagen und wirtschaftlichen Akteuren, die sich den Zumutungen der sie umgebenden „moralischen Ökonomie“ entziehen wollen oder sollen, ein Vokabular zur Verfügung zu stellen, mit dem sie sich gegen moralische Kritik zur Wehr setzen können.

Derartige Angebote dürften vor allem für mittelständische Unternehmen und Unternehmer von Bedeutung sein, denen ihre Beratungsfirmen bekanntlich nicht selten vergeblich empfehlen, sich zur Erhöhung ihres *return on investment* aus ihren mannigfachen sozialen Bindungen an Gemeinde und Region zu lösen. Der Friedman'sche Ökonomismus wäre aus dieser Perspektive eine Art moralisches Erziehungs- (oder besser: Entziehungs-)programm für real existierende, das heißt, in soziale Zusammenhänge eingebundene Unternehmer, denen offenbar entgegen ihren eigenen Intuitionen immer wieder von neuem beigebracht werden muss, dass sie durchaus Alternativen dazu haben, ihre Rendite durch Abbau oder Verlagerung von Beschäftigung von 15 auf 25 Prozent des Kapitaleinsatzes zu erhöhen. Dass eine solche neoliberale Volkspädagogik gebraucht wird, könnte wiederum bedeuten, dass Versuche nicht aussichtslos sein müssen, ihr die Arbeit durch Mobilisierung moralischen Gegendrucks zu erschweren.

Moralische Skrupel und soziale Bindungen eines wirtschaftlichen Akteurs begrenzen seine strategischen Optionen und damit seine Macht. Erfolgreiche Demoralisierung kann deshalb Machtgewinn bedeuten, der wiederum durch Re-Moralisierung rückgängig gemacht werden könnte. Ich möchte dies zum Schluss am Fall der „Patriotismus-Debatte“ zwischen dem Präsidenten des Deutschen Industrie- und Handelskammertages, Braun, und dem damaligen Bundeskanzler Schröder im März 2005 kurz illustrieren. In einem Zeitungsinterview hatte sich Braun namens der Wirtschaft gegen die, wie er formulierte, „gesellschaftliche Verpflichtung“ gewehrt, allen Lehrstellensuchenden eine Ausbildungsmöglichkeit anzubieten. Zunächst müsse „die Politik“ die richtigen „Rahmenbedingungen“ schaffen, „die uns mehr

Arbeitsplätze und damit auch mehr Ausbildungsplätze bringen“. Auf die Frage des Reporters, „Sie haben kein Vertrauen mehr in die Politik?“, antwortete Braun dann:

Politik ist in der Demokratie ein sehr langsamer Prozess, damit müssen wir leben. Ich empfehle den Unternehmen, nicht auf eine bessere Politik zu warten, sondern jetzt selber zu handeln und die Chancen zu nutzen, die zum Beispiel in der Osterweiterung liegen. Dies ist letztlich auch ein Rezept zur Sicherung von Arbeitsplätzen und Lehrstellen in Deutschland.

Einen Tag später berichtete die Presse, der Bundeskanzler habe „Empfehlungen der Wirtschaft scharf kritisiert, Arbeitsplätze ins Ausland zu verlagern“. Laut Mitteilung des Regierungssprechers habe der Kanzler „einen indirekten Aufruf von DIHK-Präsident Ludwig Georg Braun ... in interner Runde als ‚unpatriotischen Akt‘ bezeichnet“. Der Kanzler sei „davon überzeugt, dass auch die Industrie dem Gemeinwohl verpflichtet sei“. Inmitten des sofort losbrechenden Mediensturms erklärte Braun noch am selben Tag, dass er „mit seinen Äußerungen zu einer Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland lediglich das Bewusstsein für die Notwendigkeit von Reformen“ habe schärfen wollen: „Ein richtig verstandener Patriotismus besteht darin, für eine konsequente Reformpolitik zu werben.“ Reformen seien notwendig, „damit Unternehmen nicht allein zur Sicherung ihrer Existenz gezwungen seien, Arbeitsplätze ins Ausland zu verlagern“. Bei einem rasch anberaumten Gespräch mit dem Bundeskanzler wies Braun darauf hin, „dass er mit seinem eigenen Unternehmen gerade eine größere Investition in Deutschland getätigt habe“, woraufhin Schröder ihm Patriotismus bescheinigte, zugleich aber vor „möglichen politischen Strategien“ warnte, die „nicht viel mit Patriotismus zu tun haben“.⁷

Brauns blitzschnelle Kehrtwende von *exit* zu *voice*, und dann sogar zu *loyalty*, vollzogen unter dem professionell angesetzten Druck der Schröder'schen PR-Maschine, könnte als Lehrstück über die Dynamik wirtschaftspolitischer Diskurse in der moralischen Ökonomie des heutigen Kapitalismus gesehen werden. Am Anfang steht die Aufforderung eines hohen Verbandsfunktionärs an seine Mitglieder, auf die „Langsamkeit“ der Politik bei der Erfüllung der Verbandsforderungen mit einer Verlagerung von Produktionsstätten ins Ausland zu reagieren oder dies doch glaubhafter als bisher anzudrohen. Erhofft haben mag er sich davon mehr Nachdruck für seine Forderungen an die Regierung oder zumindest mehr Zurückhaltung der Regierung bei ihren Forderungen an die Wirtschaft, etwa nach Bereitstellung von mehr Ausbildungsplätzen. Schon dass es der Aufforderung zur Auswanderung überhaupt bedurft hat, könnte allerdings bedeuten, dass die Mehrzahl der vom DIHK vertretenen Klein- und Mittelunternehmen sich mit derartigen Drohungen nicht leicht tut. Der sofort folgende Gegenangriff des Bundeskanzlers zielte denn auch genau auf diese Stelle, und in der Tat scheint es, als hätten die Mitglieder und Funktionäre des DIHK den Vorgang als veritable Katastrophe empfunden. Mangelnden Patriotismus – also fehlende Bereitschaft, für das eigene Land auch Opfer zu bringen – wollten sie sich offenbar nicht nachsagen lassen, und wenn nur, weil ihnen klar war, dass schon der Anschein ihnen in der Öffentlichkeit nicht nützlich sein würde.

Aufschlussreich an der geschilderten Episode erscheint vor allem die bemerkenswerte Empfindlichkeit eines zweifellos abgebrühten Verbandsfunktionärs der Wirtschaft gegenüber moralischen Argumenten. Hätte Braun Friedman beherzigt, so hätte er den Kanzler öffentlich wissen lassen, dass es in der Wirtschaft keinen Patriotismus geben könne und dürfe: *ubi profit, ibi patria*. Nicht um Arbeitsplätze hätten

7 Sehr ähnlich interessanterweise Schröders Nachfolgerin in ihrer Rede bei einer Veranstaltung des DGB zum 30. Jahrestag der Verabschiedung des Mitbestimmungsgesetzes von 1976: „Ich glaube, die Verbundenheit mit dem Land, in dem man als Unternehmen groß geworden ist, ist eine Tugend und nicht etwa eine betriebswirtschaftliche Torheit. Auch das muss in diesen Zeiten manchmal gesagt werden.“

sich seine Mitglieder zu kümmern, und schon gar nicht um deutsche, sondern allein um ihren Gewinn. Verantwortung trügen sie nicht gegenüber dem Land, sondern gegenüber ihren Unternehmen. „The proprietor of stock“, so hätte Braun Adam Smith zitieren können (und ganz ähnliche Stellen hätten sich bei Karl Marx finden lassen),

is properly a citizen of the world, and is not necessarily attached to any particular country. He would be apt to abandon the country in which he was exposed to a vexatious inquisition, in order to be assessed a burdensome tax, and would remove his stock to some other country where he could, either carry on his business, or enjoy his fortune more at ease. (Smith 1993 [1776], Book V, Ch. II)

Aber nichts davon. Stattdessen das dringende Bedürfnis, sich den Ausrutscher in realkapitalistische Rhetorik vom politisch bekämpften Bundeskanzler öffentlich vergeben zu lassen. Kein Zweifel: Die vom DIHT vertretenen Unternehmer wollen nicht als Wanderheuschrecken gelten. Vielleicht wollen sie auch wirklich keine sein?

Ich komme zum Schluss. Wir wissen wenig über die Chancen moralischer Mobilisierung zur Beeinflussung wirtschaftlichen Handelns. Völlig bedeutungslos wären moralische Diskurse jedenfalls dann, aber vielleicht auch *nur* dann, wenn die Welt so wäre, dass sich mit den entsprechenden Techniken jeweils eine, und nur eine, optimale wirtschaftliche Entscheidung aus ihr herausrechnen ließe. Erfahren aber wird die Welt so in der Regel nicht, und für den Soziologen, der Handlungstheorie von Behaviorismus zu unterscheiden weiß, gibt es auf jeden Reiz ohnehin immer mehr als eine mögliche Reaktion. Wenn dies in der Wirtschaft nicht anders wäre, dann wäre bei Entscheidungen unter Unsicherheit – und das sind Entscheidungen in Märkten ja fast definitionsgemäß – immer auch Platz für moralische Erwägungen in sozialen Kontexten. Kein Markt kann einem Unternehmen diktieren, seine Belegschaft nicht frühzeitig auf den Verkauf oder die Schließung einer Abteilung vorzubereiten. Wie groß freilich die Spielräume sind, in denen zwischen Entscheidungen moralisch abgewogen werden kann *und damit muss*, dürfte sich von Fall zu Fall unterscheiden, und dasselbe gilt für die Empfänglichkeit der Entscheidenden für moralischen Druck. Dass der Private-Equity-Fond, der zur Zeit die deutschen Produktionsstätten der Firma Grohe schließt, für moralische Argumente völlig unzugänglich ist, muss nicht heißen, dass es die Familie Grohe nicht wäre, wenn ihr das Unternehmen noch gehörte (und die Friedman'sche Aufklärung ihr ihre möglichen moralischen Skrupel nicht schon ausgedet hätte). Und kann man ausschließen, dass ähnliche Familien nach dem, was geschehen ist, genauer hinsehen, in wessen Hände sie das Schicksal ihrer Belegschaften übergeben, wenn sie heute ihr Unternehmen verkaufen? Ökonomische Theorie und politischer Zynismus gleichermaßen raten uns, den Gedanken einer moralischen Verantwortung wirtschaftlicher Akteure für die sozialen Folgen ihres Handelns als der wirtschaftlichen Sache unangemessen fallen zu lassen. Sehen diejenigen, die sich professionell mit Wirtschaftsethik befassen, das genauso? Und wenn nein, warum? Der heftige Widerstand der neoliberalen Publizistik und der neoklassischen Wirtschaftstheorie gegen jegliche Moralisierung wirtschaftlicher Entscheidungen könnte auch bedeuten, dass eine ernsthafte Diskussion der moralischen Dimension wirtschaftlichen Handelns der Umsetzung ihres politischen Programms beziehungsweise der Plausibilität ihres theoretischen Modells gefährlich werden könnte. Ist das so? Oder begeben wir uns als Soziologen bei der Suche nach wirkungsmächtigen moralischen Grundlagen und Grenzen wirtschaftlichen Handelns auf einen philosophischen Holzweg?

Literatur

- Durkheim, Emile, 1977 [1893]: *Über soziale Arbeitsteilung*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Etzioni, Amitai, 1988: *The Moral Dimension: Towards a New Economics*. New York: The Free Press.
- Friedman, Milton, 1970: The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits. In: *The New York Times Magazine*, 13. September 1970, 32–33, 122–126.
- Granovetter, Mark, 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology* 91, 481–510.
- Hiß, Stefanie B., 2005: *Corporate Social Responsibility – ein Mythos? Reichweite und Grenzen des Neoinstitutionalismus als Erklärungsinstrument*. Inauguraldissertation. Bamberg: Otto-Friedrich-Universität Bamberg.
- Marx, Karl, 1966 [1867]: *Das Kapital. Kritik der Politischen Ökonomie*, Band 1. Berlin: Dietz.
- Polanyi, Karl, 1944: *The Great Transformation*. New York: Rinehart & Co.
- Polanyi, Karl, 1968 [1957]: The Economy as Instituted Process. In: George Dalton (Hrsg.), *Primitive, Archaic, and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*. Boston: Beacon Press, 139–174.
- Rappaport, Alfred, 1999 [1986]: *Shareholder Value: Ein Handbuch für Manager und Investoren*. 2., vollständig überarbeitete und aktualisierte Auflage. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Smith, Adam, 1993 [1776]: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford: Oxford University Press.
- Weber, Max, 2002 [1904/5]: Die protestantische Ethik und der „Geist“ des Kapitalismus. In: Dirk Kaesler (Hrsg.), *Max Weber: Schriften 1894–1922*. Stuttgart: Kröner, 150–226.
- Williamson, Oliver, 1975: *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: The Free Press.

Forschungsberichte aus dem MPiFG

MPiFG Research Reports

3

Wolfgang Streeck, Jens Beckert

Moralische Voraussetzungen und Grenzen wirtschaftlichen Handelns

Ein Kolloquium am Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln, 21. April 2006

Köln: Max Planck-Institut für Gesellschaftsforschung = Cologne: Max Planck Institute for the Study of Societies, 2007.

(Forschungsberichte aus dem MPiFG = MPiFG Research Reports)

© 2007 by the author(s)

Forschungsbericht aus dem MPiFG | ISSN 1860-8620

Herausgeber

Jens Beckert und Wolfgang Streeck sind Direktoren am Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung Köln.

beckert@mpifg.de, streeck@mpifg.de