

# Aus Politik und Zeitgeschichte

Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament

Walter Kerber

## Gerechtigkeit

Philosophische Analyse eines umstrittenen Begriffs

Karl Georg Zinn

## Wirtschaft und Gerechtigkeit

Bruno Molitor

## Zur Moral der Wirtschaftsordnung

Gernot Gutmann

## Zur Funktion des Unternehmergewinns in der Marktwirtschaft

B 52-53/89

22. Dezember 1989

Walter Kerber, Dr. rer. pol., Dr. phil., geb. 1926; Studium der Theologie, Philosophie und Nationalökonomie; Jesuit; o. Professor für Ethik und Sozialwissenschaften und Mitglied des Instituts für Gesellschaftspolitik an der Hochschule für Philosophie in München.

Veröffentlichungen u. a.: Die Verteilungstheorie von Kenneth E. Boulding, Berlin 1966; (Mitautor und Hrsg.) Wohlstandskriminalität, Osnabrück 1978; Sittliche Normen, Düsseldorf 1982; Säkularisierung und Wertewandel in Europa, München 1986; Ethos und Religion bei Führungskräften, München 1987.

Karl Georg Zinn, Dr. rer. pol., geb. 1939; Habilitation an der Johannes Gutenberg Universität Mainz; seit 1970 Professor für Volkswirtschaftslehre an der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen.

Veröffentlichungen u. a.: Arbeit, Konsum, Akkumulation, Hamburg 1986; Politische Ökonomie, Opladen 1987; Kanonen und Pest, Opladen 1989; zahlreiche Veröffentlichungen zur normativen Ökonomie, Wirtschaftspolitik, Konjunktur- und Krisentheorie, Geschichte der Politischen Ökonomie und zu wirtschafts- und technikgeschichtlichen Themen.

Bruno Molitor, Dr. rer. pol., geb. 1927; Ordinarius für Volkswirtschaftslehre an der Universität Würzburg.

Veröffentlichungen u. a.: Der Sozialstaat auf dem Prüfstand, Baden-Baden 1984; Wirtschafts- und Sozialpolitik in der Demokratie, Hamburg 1986; Soziale Sicherung, München 1987; Lohn- und Arbeitsmarktpolitik, München 1988; Wirtschaftspolitik, München 1988.

Gernot Gutmann, Dr. rer. pol., geb. 1929; Studium der Volkswirtschaftslehre 1950–1954; Habilitation an der Philipps-Universität Marburg 1963, seit 1971 o. Professor an der Universität zu Köln.

Zahlreiche Veröffentlichungen zu volkswirtschaftlichen Themen.



ISSN 0479-611 X

Herausgegeben von der Bundeszentrale für politische Bildung, Berliner Freiheit 7, 5300 Bonn 1.

Redaktion: Rüdiger Thomas (verantwortlich), Dr. Ludwig Watzal, Dr. Klaus W. Wippermann, Dr. Heinz Ulrich Brinkmann.

Die Vertriebsabteilung der Wochenzeitung DAS PARLAMENT, Fleischstraße 62–65, 5500 Trier, Tel. 06 51/46 04 186, nimmt entgegen

- Nachforderungen der Beilage „Aus Politik und Zeitgeschichte“;
- Abonnementsbestellungen der Wochenzeitung DAS PARLAMENT einschließlich Beilage zum Preis von DM 14,40 vierteljährlich, Jahresvorzugspreis DM 52,80 einschließlich Mehrwertsteuer; Kündigung drei Wochen vor Ablauf des Berechnungszeitraumes;
- Bestellungen von Sammelmappen für die Beilage zum Preis von DM 6,50 zuzüglich Verpackungskosten, Portokosten und Mehrwertsteuer;
- Bestellungen von gebundenen Bänden der Jahrgänge 1985, 1987 und 1988 zum Preis von DM 25,— pro Jahrgang (einschl. Mehrwertsteuer) zuzügl. Versandkosten.

Die Veröffentlichungen in der Beilage „Aus Politik und Zeitgeschichte“ stellen keine Meinungsäußerung des Herausgebers dar; sie dienen lediglich der Unterrichtung und Urteilsbildung.

Für Unterrichtszwecke können Kopien in Klassensatzstärke hergestellt werden.



# Gerechtigkeit

## Philosophische Analyse eines umstrittenen Begriffs

Daß in Staat und Gesellschaft Gerechtigkeit herrschen solle, bedarf keiner eigenen Begründung. Ist „Gerechtigkeit“ doch definiert als die rechte Ordnung menschlichen Zusammenlebens, die durchzu-

setzen Aufgabe des Staates ist. Tiefgreifende Meinungsverschiedenheiten bestehen aber über den Inhalt, den dieser Begriff umschreibt, und über dessen Begründung.

### I. Die Frage nach Gerechtigkeit als Grundlage allen Rechts

Was bedeutet „Gerechtigkeit“? Diese Frage kann nicht eingeschränkt werden auf die Ebene des *individuellen sittlichen Verhaltens*, auf der sie nach der traditionellen Definition „die dauernde Bereitschaft des Willens bedeutet, jedem das Seine zu lassen und zu geben“<sup>1)</sup> („suum cuique“), also das *subjektive* Recht, das, worauf jemand einen Anspruch hat. Die Gerechtigkeit als sittliche Haltung findet ihren Maßstab am *objektiven* Recht, wie es von den Gesetzen umschrieben wird.

Die Frage der Gerechtigkeit muß deshalb auf der Ebene des Rechts selbst gestellt werden: Gibt es Maßstäbe, nach denen sich die Gesetze und das gesamte Recht eines Staates selbst als mehr oder weniger gerecht bezeichnen lassen? Gibt es Normen der Gerechtigkeit, die im Bereich der Moral und des Rechts unabhängig von menschlicher Willkür unbedingte Geltung beanspruchen und die zugleich dem Bedürfnis nach einem „rechtfertigenden Grund und kritischen Richtmaß“<sup>2)</sup> allen positiv gesetzten Rechts genügen? Kann man davon ausgehen, daß nicht nur dem individuellen menschlichen Handeln, sondern auch der rechtlichen Gestaltung menschlichen Zusammenlebens gewisse erkennbare Ordnungsinhalte normativ vorgegeben und der Willkür des Gesetzgebers entzogen sind (selbst wenn dieser volle demokratische Legitimation besäße), von denen her die Gesetzgebung selbst und das positive Gesetz ihre Rechtfertigung erhalten?

Trotz der langen Geschichte abendländischen Gerechtigkeitsdenkens gibt es keine systematische Gerechtigkeitstheorie, die unbestrittene, allgemeine Anerkennung gefunden hätte. Der ehrgeizigste Versuch, eine solche Theorie der „Gerechtigkeit“ als der „Tugend sozialer Institutionen“ auszuarbeiten, wurde in jüngerer Zeit von dem Amerikaner John Rawls vorgelegt<sup>3)</sup>. Von einem vertragstheoretischen Ansatz her kommt er zu zwei grundlegenden Prinzipien der Gerechtigkeit als Fairneß, die er folgendermaßen formuliert:

„1. Jedermann soll gleiches Recht auf das umfangreichste System gleicher Grundfreiheiten haben, das mit dem gleichen System für alle anderen verträglich ist.

2. Soziale und wirtschaftliche Ungleichheiten sind so zu gestalten, daß (a) vernünftigerweise zu erwarten ist, daß sie zu jedermanns Vorteil dienen, und (b) sie mit Positionen und Ämtern verbunden sind, die jedem offen stehen.“<sup>4)</sup>

Die Prinzipien werden nicht als gleichgewichtig angesehen, sondern das erste Prinzip wird dem zweiten vorgeordnet.

Dieser Entwurf hat lebhaftere Diskussionen ausgelöst, aber auch keine allgemeine Zustimmung gefunden. Von konservativen Kreisen wurde er als „sozialistisch“ (wegen der Forderung, Ungleichheiten bedürften einer Legitimation), von marxistischer Seite als zu „liberal“ kritisiert (wegen der Vorordnung der Grundrechte vor die materialen Forderungen).

<sup>1)</sup> Vgl. Aristoteles, Rhet. I, 9, 1366 b 9 ff. Die klassische rechtliche Formulierung stammt von Ulpian: „Iustitia est constans et perpetua voluntas ius suum unicuique tribuendi.“ (Fragm. 10)

<sup>2)</sup> Erik Wolf, Das Problem der Naturrechtslehre. Versuch einer Orientierung, Karlsruhe 1964<sup>3</sup>, S. 13.

<sup>3)</sup> Vgl. John Rawls, Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt 1975. Vgl. dazu auch den folgenden Beitrag von Karl Georg Zinn, S. 19.

<sup>4)</sup> Ebd., S. 81.



## II. Gegenpositionen: Ein Recht ohne Gerechtigkeit

Ist eine eigene Gerechtigkeitstheorie aber überhaupt erforderlich zur Begründung des Rechts? Wird damit nicht schon eine bestimmte Rechtsauffassung als die einzig wahre unterstellt, neben der sich keine anderen Rechtstheorien denken lassen? Es müssen hier also zunächst negativ zwei mögliche *Gegenpositionen* markiert und kritisiert werden.

a) Der *Moralskeptizismus* oder grundsätzliche *Wertrelativismus* verneint die Möglichkeit, inhaltliche Normen der Sittlichkeit und Gerechtigkeit mit dem Anspruch auf objektive Geltung zu begründen. Danach gibt es auch kein Kriterium, anhand dessen ein Gesetz als ungerecht oder sittenwidrig angesehen werden könnte. Der eine Spannungspol der Problematik entfällt.

In ihrer vollen Konsequenz wird diese skeptische Position nur selten durchgehalten. Als eine mehr gefühlsmäßige Einstellung beeinflusst der Wertrelativismus aber die Einstellung gegenüber der Gerechtigkeit ganz erheblich. Zugrunde liegt die Erfahrung von der geschichtlichen und kulturellen Bedingtheit vieler Auffassungen von Gerechtigkeit, die von ihren Vertretern mit dem Anspruch auf absolute und überzeitliche Geltung vorgetragen wurden<sup>5)</sup>.

Angesichts der Tatsache, daß jedes Volk und jede Kultur ihre besonderen, im einzelnen recht unterschiedlichen sittlichen Normen ausbilden, ohne daß sich über die Richtigkeit oder Vorzugswürdigkeit der verschiedenen sozialen Wertsysteme immer ein eindeutiges Urteil abgeben ließe, gelangt man häufig zu einem *moralischen Positivismus*, der keine inhaltlich bestimmten sittlichen Pflichten anerkennt, aber dennoch eine verbindliche Ethik da-

durch zu retten versucht, daß er die Beobachtung der in der eigenen Kultur tatsächlich geltenden und anerkannten sittlichen Normen und legitim zustande gekommenen Gesetze fordert. So schlägt eine Auffassung, in der die Erkennbarkeit objektiv vorgegebener sittlicher Werte bestritten wird, häufig in eine autoritäre Moral um, derzufolge den positiv gesetzten geltenden Normen unbedingter sittlicher Gehorsam zu leisten ist.

b) Im eigentlichen *Rechtspositivismus* wird die Möglichkeit einer inhaltlichen normativen Ethik nicht geleugnet, aber ihre Bedeutung für das *Recht* bestritten. Die Geltung moralischer Normen für die persönliche individuelle Lebensführung wird anerkannt; zwischen Moral und Recht besteht aber kein notwendiger innerer Zusammenhang.

Am konsequentesten hat der österreichische Rechtsphilosoph Hans Kelsen diese Position vertreten. Nach ihm ist die *Rechtsgeltung* eines Gesetzes unabhängig von seinem *Inhalt* (Gerechtigkeit), sondern beruht einzig auf der Tatsache, daß es in einer bestimmten Weise, nämlich entsprechend der staatlichen Verfassung (und letztlich einer vorausgesetzten Grundnorm) erzeugt worden ist. Gerechtigkeit kann als Eigenschaft strenggenommen nur bei menschlichem Verhalten, nicht aber bei Rechtsnormen vorausgesetzt werden. Darum ist es nicht möglich, daß Gerechtigkeit und Recht in Widerspruch zueinander geraten. Von einem „ungerechten Gesetz“ zu reden kann nur bedeuten, daß der Normsetzungsakt dem Gerechtigkeitwert nicht entsprach<sup>6)</sup>.

Welcher Rechtsbegriff wird hier zugrunde gelegt? Besteht der Sinn einer Rechtsnorm tatsächlich nur darin, daß in der staatlichen Zwangsordnung an ein bestimmtes Handeln die vom Gesetz vorgesehenen Folgen (etwa eine Strafe) geknüpft sind, oder ist der Rechtsbegriff selbst ein Wertbegriff, der eine dem Menschen gemäße, gerechte Ordnung des sozialen Zusammenlebens zum Inhalt hat? Gehört das Recht ausschließlich der Ordnung des Seins an (tatsächlich geltende Normen) oder auch der des Sollens (gerechte Normen)?

<sup>5)</sup> Zur Begründung sittlicher Normen waren in der jüngsten deutschen Philosophie diskursive Ansätze vorherrschend, die von den notwendigen Voraussetzungen jeder Argumentation ausgehen. Aber auch diese Versuche haben keine allgemeine Anerkennung gefunden. Vgl. Karl-Otto Apel, *Das Apriori der Kommunikationsgemeinschaft und die Grundlagen der Ethik*, in: *Transformation der Philosophie*, Bd. 2, Frankfurt 1973; Jürgen Habermas, *Theorie des kommunikativen Handelns*, Bd. 2, Frankfurt 1981; Wolfgang Kuhlmann, *Reflexive Letztbegründung. Untersuchungen zur Transzendentalpragmatik*, Freiburg 1985.

<sup>6)</sup> Vgl. Hans Kelsen, *Reine Rechtslehre*, Wien 1960<sup>2</sup>.



### III. Der Mensch hat Recht

Tatsächlich machen wir sittlich wertende Aussagen mit dem Anspruch auf objektive Geltung nicht nur über das Verhalten von Individuen, sondern auch über die Gerechtigkeit einer Rechtsordnung. Wir beurteilen beispielsweise soziale Zustände, die durch bestimmte Gesetze herbeigeführt oder nicht verhindert werden, und damit diese Gesetze selbst als ungerecht. Eine solche zunächst nur *sittliche* Überzeugung besitzt erhebliche Bedeutung für das Recht selbst, weil seine eigentliche Verpflichtungskraft davon abhängt, ob es als gerecht empfunden wird. „Ohne Gerechtigkeit sind die Staaten nichts als große Räuberbanden“, sagte Augustinus<sup>7)</sup>.

Der strenge Rechtspositivismus, der das Recht völlig der Willkür des Gesetzgebers ausliefert, dürfte unter Juristen, Philosophen und Theologen wenig Anhänger finden. Zu unausrottbar ist die Überzeugung: „Der Mensch hat Recht“<sup>8)</sup>, d. h., dem Menschen kommen aufgrund seiner Menschenwürde und nicht erst durch staatliche Gesetzgebung gewisse Rechte zu, die ihm auch dann nicht

abgesprochen werden können, wenn er sie gegen staatliche Unterdrückung nicht durchzusetzen vermag. In einer spontanen Grundüberzeugung ist jeder Mensch „Naturrechtler“.

Sobald es aber um eine genauere inhaltliche Bestimmung und systematische Begründung einer solchen Gerechtigkeitslehre geht, läßt sich die Uneinigkeit und Zerstrittenheit selbst unter jenen Autoren nicht übersehen, die sich ausdrücklich zum „Naturrecht“ als der Grundlage allen Rechts bekennen. Diese Vielzahl der Rechtstheorien braucht aber nicht zu verwundern, wenn man bedenkt, wie vielerlei ethische Systeme in einer pluralistischen Gesellschaft miteinander konkurrieren. Hinzu kommt, daß nur einigermaßen *gesicherte* ethische Einsichten begründete Aussicht haben, als klare Gerechtigkeitsforderungen allgemeine Anerkennung und Rechtsverbindlichkeit zu erlangen, nicht aber ein unbestimmtes bloßes Wertfühlen, wie es für die individuelle Lebensführung vielleicht ausreicht.

### IV. Biologischer Naturbegriff ungeeignet zur Begründung von Gerechtigkeit

Wie könnte man aber zu einem den heutigen Erfordernissen entsprechenden Gerechtigkeitsbegriff kommen, der die Last einer Rechtsbegründung zu tragen vermöchte? Welche Gerechtigkeitslehre vermag Recht zu begründen?

Die traditionelle Naturrechtslehre ging von der *Natur* des Menschen und der Sachverhalte aus. Dabei wurden oftmals auch Merkmale, die nur einer bestimmten geschichtlichen Situation entsprachen, als dem Menschen „natürlich“ angesehen. So konnte die Naturrechtslehre zu einer Rechtfertigung des Bestehenden dienen und ideologische Züge annehmen.

Tatsächlich zeichnet sich der Mensch vor allen anderen Seienden wesentlich dadurch aus, daß er kein bloßes *Naturwesen* ist, das sich gemäß den ihm innewohnenden Gesetzen entwickelt, sondern aus Entwürfen seiner selbst lebt, daß er also die Verwirklichung seiner selbst als eine ihm gestellte Aufgabe erfährt. Zur „Natur“ des Menschen gehört

gerade auch seine *Geschichtlichkeit*, d. h. die Prägung seiner konkreten Wertauffassungen und Handlungsweisen durch Kultur und geschichtliche Situation. „Natur“ im Sinne des Naturrechts kann nie ein bloß faktisches Sein, sondern muß je immer schon als ein aufgegebenes Sollen verstanden werden.

Damit lassen sich bereits alle jene Rechtstheorien als unzureichend ausschließen, die von einer rein biologischen, „naturalistischen“ Konzeption des Menschen ausgehen. Mit „Natur“ als Grundlage eines wie immer gearteten Naturrechts kann — bei aller Verwandtschaft des Menschen mit anderen Lebewesen — primär nur die *Vernunftnatur* gemeint sein. Nur sie vermag Recht zu begründen, sosehr biologische Naturbedürfnisse, erkennbare Naturfinalitäten, durch vergleichende Verhaltensforschung erkennbare Triebanlagen<sup>9)</sup> des Menschen bei der Bestimmung des konkreten Inhalts des Naturrechts Berücksichtigung verdienen mögen.

<sup>7)</sup> De Civitate Dei IV, 4, CCL XLVII, S. 101.

<sup>8)</sup> Albert Auer, *Der Mensch hat Recht*, Graz 1956.

<sup>9)</sup> Vgl. Norbert Bischof, *Das Rätsel Ödipus*, München 1985.



## V. Entwurf einer Theorie der Gerechtigkeit

Zu einer inhaltlichen Bestimmung der Gerechtigkeit stehen zwei Wege offen:

— Entweder man formuliert allgemeine (formale) *Prinzipien* der Gerechtigkeit, denen jede Rechtsordnung mit Notwendigkeit genügen muß, die diesen Namen verdient,

— oder man bestimmt durch eine philosophische Reflexion, was unabhängig von allen geschichtlichen Bedingungen absolut zum Menschsein gehört; und gelangt so zu (materialen) *subjektiven Rechten*, die dem Menschen unter keinen Umständen genommen werden dürfen.

Beide Wege führen zu einer Gerechtigkeitskonzeption, an der sich das positive Gesetz kritisch messen läßt, aber in einem etwas verschiedenen Sinn. Beide Wege haben auch ihre eigenen Schwierigkeiten.

### 1. Gerechtigkeitsprinzipien

In der ersten Alternative geht man von letzten und allgemeinen *Prinzipien der Gerechtigkeit* aus, die jeder Rechtsordnung zugrunde liegen, also etwa: Jedem das Seine geben, niemandem Unrecht tun, Gleiches gleich und Ungleiches ungleich behandeln. Solche Formaldefinitionen sind zwar äußerst abstrakt und unbestimmt, und mit ihnen *allein* läßt sich noch keine gerechte Ordnung aufbauen. Sie sind aber auch nicht völlig tautologisch und inhaltsleer, wie manchmal behauptet wird.

Die Formel „Jedem das Seine“ (Ähnliches gilt für die anderen letzten Rechtsprinzipien) bringt nämlich — bei aller inhaltlichen Unbestimmtheit — die entscheidende Grundlage allen Rechts zum Ausdruck: die Anerkennung des anderen und eines jeden, den man als menschliche Person ansprechen kann, als eines Trägers von Rechten und Pflichten. Sie begründet menschenwürdige Gesellschaft und damit Recht. Zunächst bleibt zwar noch unbestimmt, welches diese Rechte im einzelnen sind, die einem jeden zugesprochen werden sollen, aber grundsätzlich wird jeder einem Gesetz unterstellt, das für alle gilt.

Mit dieser Anerkennung eines jeden als eines Rechtssubjekts wird menschliche Gesellschaft aus dem Zustand bloßer Willkür der Gewalt des Stärkeren herausgehoben und in die Ebene der Vernunft und Freiheit versetzt. Jeder erfährt als sittliches Vernunftwesen in seinem Gewissen die Verpflichtung, sein Handeln an allgemeinen Gesetzen zu orientieren und die Ansprüche, die er erhebt, unter gleichen Bedingungen auch jedem anderen zugestehen, d. h. auch gegen sich selbst gelten zu lassen. Damit erfüllt das Recht — schon durch die Allgemeinheit der Formulierung seiner Gesetze — eine wesentliche Bedingung für sittliches Handeln,

die besagt: Die Handlungsmaxime muß verallgemeinerungsfähig sein, etwa im Sinne des kategorischen Imperativs von Kant: „Handle so, daß die Maxime deines Willens jederzeit zugleich als Princip einer allgemeinen Gesetzgebung gelten könne.“<sup>10)</sup>

Die allgemeine Formulierung der Gesetze sichert aus sich heraus aber noch nicht mit Notwendigkeit auch deren *inhaltliche* Gerechtigkeit. Die Gefahr ist damit nicht ausgeschlossen, daß jene *Minderheiten*, die nicht in der Lage sind, ihre Ansprüche wirksam zur Geltung zu bringen, bei der Verteilung der Rechte und Pflichten benachteiligt werden. So spiegelt das Recht einer bestimmten Gesellschaft immer auch ihre Herrschaftsverhältnisse wider. Minderheiten sind auf den Gerechtigkeitssinn der nicht unmittelbar Betroffenen angewiesen. Gleichheit vor dem Gesetz ist eine notwendige, aber noch keine hinreichende Bedingung für Gerechtigkeit und Freiheit.

Aber es besteht, zumindest in einer Demokratie, eine gewisse *Chance*, daß die allgemeinen Gesetze, die eine mehrheitliche Zustimmung finden, auch inhaltlich gerecht sind. Da niemand im vorhinein weiß, in welche Situation er einmal kommen kann, wird jeder ein Interesse daran haben, daß nur solche Gesetze erlassen werden, die ihn nicht ungerecht benachteiligen, wenn er einmal von ihnen betroffen werden sollte.

### 2. Gerechtigkeitsansprüche

Eine andere Form von Gerechtigkeitstheorien geht von der allen Menschen gemeinsamen „absoluten“ Natur<sup>11)</sup> des Menschen aus, also einem inhaltlich gefüllten, nicht trivialen Begriff von der Natur des Menschen, aus dem sich allgemeine und überzeitlich bei allen Völkern aller Kulturen geltende Rechte ableiten lassen.

Sicher wird man das Recht auf Leben und körperliche Unversehrtheit, genauer: das Recht, nicht willkürlich getötet, verstümmelt, gefoltert zu werden, zu den unabdingbaren Menschenrechten zählen können. Auch gewisse Freiheitsrechte gehören zum Kernbestand der Rechte des Menschen, die ihm von keinem entgegenstehenden Gesetz genommen werden können. Ferner lassen sich wohl auch bestimmte soziale Institutionen wie Ehe, Familie und eine politische Gemeinschaft als notwendig aus der menschlichen Natur begründen. Bei der konkreten Ausgestaltung treten aber Unsicherheiten und Abgrenzungsschwierigkeiten auf.

<sup>10)</sup> Immanuel Kant, Kritik der praktischen Vernunft, Akademie-Ausgabe Bd. 5, Berlin 1908, S. 30.

<sup>11)</sup> Vgl. Josef Fuchs, *Lex Naturae*. Zur Theologie des Naturrechts, Düsseldorf 1955.



In neuerer Zeit ist immer wieder versucht worden, über solche Minimalforderungen hinaus einen Katalog von *allgemeinen Menschenrechten* aufzustellen, die jeder positiven Gesetzgebung vorausliegen und von ihr zu berücksichtigen sind.

Der Gedanke, solche allgemeinen Menschenrechte zu formulieren, feierlich zu proklamieren und verfassungsmäßig dem politischen Leben zugrunde zu legen, entstammt ähnlich wie der Begriff „Menschenrechte“ selbst erst dem 18. Jahrhundert. Die Einsicht, daß jeder Mensch Anspruch auf menschenwürdige Behandlung erheben kann, ist jedoch viel älter. Heute enthalten die meisten geschriebenen Verfassungen Grundrechtskataloge, in denen dem einzelnen bestimmte Menschenrechte ausdrücklich zugesprochen werden. Den politisch anspruchsvollsten Entwurf dieser Art bildet die „Allgemeine Erklärung der Menschenrechte“, die am 10. Dezember 1948 von der Vollversammlung der Vereinten Nationen (bei Stimmenthaltung der Ostblockstaaten) beschlossen wurde.

Im Umfang und in der Begründung solcher Grundrechte unterscheiden sich die verschiedenen staatlichen Verfassungen erheblich. Im *Grundgesetz* für die Bundesrepublik Deutschland bekennt sich das deutsche Volk zu unverletzlichen und unveräußerlichen Menschenrechten als Grundlage jeder menschlichen Gemeinschaft, des Friedens und der Gerechtigkeit in der Welt<sup>12</sup>). Damit wird ausgesprochen, daß solche Freiheitsrechte dem Menschen nicht erst aufgrund einer staatlichen Gesetzgebung, etwa der Verfassung, sondern vorgängig zu allem geschriebenen Gesetz einfachhin aufgrund der Tatsache zukommen, daß er als Mensch Würde besitzt. Um der Gerechtigkeit willen muß der Staat solche Menschenrechte respektieren.

Die Formulierung der einzelnen Grundrechte im *Grundgesetz* ist überwiegend *negativ*: Es wird bestimmt, welche Freiheiten dem Menschen im Geltungsbereich des Grundgesetzes unter keinen Umständen *genommen* werden dürfen. Dies hat den Vorteil relativ großer Eindeutigkeit und Klarheit. Die obersten Gerichte, vor allem das Bundesverfassungsgericht, können anhand des Verfassungstextes ziemlich scharfe Grenzen ziehen, wo der rechtliche Freiheitsraum des einzelnen verletzt worden ist.

Aber durch diese negative Formulierung von Freiheitsrechten ist die wirkliche Freiheit des einzelnen und damit die Gerechtigkeit noch nicht genügend gesichert. Der Staat muß dem einzelnen auch positiv die Möglichkeit gewährleisten, diese Freiheitsrechte wirklich *auszuüben*. Nicht nur staatlicher Zwang, auch gesellschaftliche und wirtschaftliche Zwänge können den einzelnen seiner Freiheit berauben. Gerechtigkeit in diesem Sinne kann aber

nur durch eine entsprechende staatliche Politik verwirklicht werden.

Welche Forderungen kann aber der einzelne im Namen der Gerechtigkeit an die Rechtsordnung stellen? Welche staatlichen Maßnahmen sind gefordert, die den einzelnen vor Willkür vor den Zwängen wirtschaftlicher Not und gesellschaftlicher Unterdrückung schützen und ihm ermöglichen, seine Persönlichkeit in Freiheit zu entfalten? Wie kann durch das Recht tatsächlich „jedem das Seine“ gesichert werden. Was ist dieses „Seine“, auf das er im Namen der Gerechtigkeit über die fundamentalen Menschenrechte hinaus einen Rechtsanspruch erheben kann?

### 3. Besitzstandsgerechtigkeit als Maßstab des Rechts

In einer geschichteten Gesellschaft, wie sie bis ins 18. Jahrhundert in Europa vorherrschte, war dieses „Seine“ für jeden bestimmt durch seine soziale Stellung<sup>13</sup>). „Von Natur“, d. h. durch Geburt, wurde der einzelne Glied einer Bevölkerungsschicht, Berufsgruppe (Zunft) oder Klasse mit klar umschriebenen gesellschaftlichen Rechten und Pflichten. Bei aller philosophischen Reflexion über die Gerechtigkeit der Verteilung wurde diese gesellschaftliche Ordnung als „natürlich“, d. h. selbstverständlich vorgegeben, angesehen und nicht in Frage gestellt, ja sogar als Teil des göttlichen Schöpfungsplans interpretiert.

Der so verstandene Begriff von „Gerechtigkeit“ war ausgerichtet auf die Stabilisierung der gegebenen Ordnung der Gesellschaft. Man könnte von „konservativer Gerechtigkeit“<sup>14</sup>) oder „Besitzstandsgerechtigkeit“ sprechen, weil sie inhaltlich bestimmt wird von Stand und Besitz, die einer in der Gesellschaft erlangt hat, wobei „Besitz“ nicht eingeschränkt auf wirtschaftliche Güter zu verstehen ist, sondern auch immaterielle Rechte, Ansehen und politischen Einfluß umfaßt.

### 4. Leistungsgerechtigkeit als Maßstab des Rechts

Diese Schichtung der Gesellschaft nach Ständen geriet in Bewegung, als sich im Zuge der industriellen Revolution die Produktionsbedingungen änderten. Die Zünfte lösten sich auf, und damit wurden Löhne und Preise durch das Gesetz von Angebot und Nachfrage auf dem Markt und nicht mehr durch Gewerbeordnungen nach dem Maßstab der Standesgerechtigkeit geregelt. An die Stelle der statischen trat in der Sozialphilosophie des Wirtschaftsliberalismus eine dynamisch verstandene „natürliche Ordnung“ der Gesellschaft, nämlich die Vorstellung von der Harmonie der Einzelinteressen

<sup>13</sup>) Vgl. die ausführlichere Darstellung in: Walter Kerber, Art. Gerechtigkeit, in: Christlicher Glaube in moderner Gesellschaft, Bd. 17, Freiburg 1981<sup>2</sup>, S. 30–67.

<sup>14</sup>) David Miller, Social Justice, Oxford 1976.

<sup>12</sup>) Grundgesetz Art. 1, 2.



durch das Gesetz des Wettbewerbs: Wenn man nur dem einzelnen die Möglichkeit gibt, ohne staatliche Behinderung seinen eigenen wohlverstandenen Eigennutz zu verfolgen, führt das von selbst zum allgemeinen Wohlstand. Das Wort „Gerechtigkeit“ wird dann nur noch eingeschränkt verstanden als Kennzeichnung individuellen Verhaltens, daß man also beispielsweise einen anderen nicht durch Gewalt oder Täuschung unterdrückt.

Auch dieser Gesellschaftsauffassung liegt das Leitbild einer idealen „rechten“ Ordnung zugrunde, nur wird die diesem Leitbild entsprechende „Gerechtigkeit“ jetzt als „Leistungsgerechtigkeit“ verstanden: Nicht die Zugehörigkeit zu einem Geburtsstand oder überkommene Privilegien umschreiben das, worauf einer als das „Seine“ einen Anspruch erheben kann, sondern die persönliche Leistung bestimmt die Stellung des einzelnen in der Gesellschaft und damit seine Rechte und Pflichten. Eine quasi-theologische Rechtfertigung dafür gibt Adam Smith durch das Bild von der „unsichtbaren Hand“: Ähnlich wie Gott den Lauf der Gestirne durch die Gesetze der Gravitation lenkt, so hält er die rechte Ordnung der Gesellschaft durch die Gesetze des Eigennutzes im Wettbewerb aufrecht.

## 5. Chancengerechtigkeit als Maßstab des Rechts

Dieser Leistungsgedanke gab dem individuellen Erwerbsstreben starke Impulse und führte — zusammen mit den neuen technischen Möglichkeiten der Maschinenproduktion — zu einem vorher unvorstellbaren Aufschwung der abendländischen Wirtschaft. Zugleich aber gerieten die von den Fesseln der alten Gesellschaftsordnung befreiten unteren Gesellschaftsschichten in eine um so drückendere wirtschaftliche Abhängigkeit. Mit dieser sogenannten „Arbeiterfrage“ stellte sich zum ersten Mal in der abendländischen Geistesgeschichte ausdrücklich die Frage einer „sozialen Gerechtigkeit“, d. h. eines gerechten Gesellschaftsaufbaus, der allen Schichten und Klassen den ihnen zukommenden Anteil am gesellschaftlichen Leben sichert.

Was in einer Gesellschaft als „gerecht“ gilt, hängt also auch vom soziologischen Aufbau dieser Gesellschaft ab, insbesondere von den wirtschaftlichen Produktionsbedingungen<sup>15)</sup>. Am schärfsten und einflußreichsten hat sich Karl Marx mit der liberal-kapitalistischen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung unter der Rücksicht der Gerechtigkeit auseinandergesetzt, wenn er auch bemerkenswerterweise das Wort „Gerechtigkeit“ vermeidet oder es fast nur ironisch verwendet, weil er darunter eine von den bürgerlichen Produktionsverhältnissen bestimmte Idee versteht, die wie diese der Vergangen-

heit angehört<sup>16)</sup>. Der von ihm so stark betonte Gegensatz von Kapital und Arbeit hat sich dabei als ein bloßer Anwendungsfall einer umfassenderen Problematik der Gerechtigkeit herausgestellt: In einer dynamischen Gesellschaft drohen nämlich jene Gruppen tendenziell benachteiligt zu werden, die nicht die Macht haben, ihre Interessen zur Geltung zu bringen.

Die Vieldeutigkeit des *Gerechtigkeits*begriffs läßt sich also nur überwinden, wenn man angibt, welche Art von *Gleichheit* hergestellt werden soll. Tatsächlich werden die Menschen ungleich geboren, sind mit ungleichen Anlagen und Fähigkeiten ausgestattet, durchlaufen eine ungleiche Erziehung und Ausbildung, treten ein ungleiches Erbe an, gehen ungleiche gesellschaftliche Verbindungen ein, entwickeln ungleiche Bedürfnisse und Lebensziele. Bedeutet „Gerechtigkeit“, daß man „dem, der viel leistet, auch viel schuldet, oder umgekehrt, daß man von dem, der viel leisten kann, auch viel fordert“<sup>17)</sup>?

„Soziale Gerechtigkeit“ kann nicht „Jedem das Gleiche“ bedeuten, also nicht völlige Gleichheit der Lebenssituationen, der Ergebnisse des gesellschaftlichen Verteilungsprozesses. Eine solche Ergebnisgleichheit würde den Menschen in ihrer Verschiedenheit nicht gerecht, würde außerdem insofern wieder gegen die Gerechtigkeit verstoßen, als alle Anstrengungen der einzelnen, eine für die Gesellschaft wertvolle Leistung zu erbringen, von dieser ohne Anerkennung bliebe und damit auch der Anreiz dazu wegfiel.

„Soziale Gerechtigkeit“ kann also bestenfalls Gleichheit der *Ausgangschancen* fordern, der Startbedingungen, unter denen der einzelne die Möglichkeit erhält, durch eigene Leistung im Leben voranzukommen und jene gesellschaftliche Stellung zu erreichen, die er sich wünscht und die seinen Fähigkeiten entspricht. Aber auch eine solche volle *Chancengleichheit* ist nicht zu verwirklichen angesichts der großen Verschiedenheit der Ausgangslagen, Fähigkeiten und Begabungen, der Unschärfe der Bewertungskriterien, der Schwierigkeiten bei der praktischen Durchführung einer Umverteilung.

So wird der Versuch, soziale Gerechtigkeit herzustellen, sich beschränken müssen auf den Abbau bestimmter, vor allem extremer Chancengleichheiten, durch die ganze Gruppen und Klassen von vornherein vom Zugang zu wichtigen Lebensgütern abgeschnitten werden. Was als derartig zu korrigierende Ungleichheit anzusehen ist und mit welchen Maßnahmen eine solche Korrektur erfolgen soll,

<sup>16)</sup> Vgl. Ralf Dahrendorf, Die Idee des Gerechten im Denken von Karl Marx, Hannover 1971, S. 14.

<sup>17)</sup> Max Weber, Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre (1922), Tübingen 1973<sup>4</sup>, S. 505.



darüber muß ein politischer Konsens erzielt werden. „Soziale Gerechtigkeit“ ist unter dieser Rücksicht also als „*Chancengerechtigkeit*“ zu verstehen — ein notwendigerweise etwas unscharfer Begriff.

## 6. Bedürfnisgerechtigkeit als Maßstab des Rechts

Die bisherige Interpretation von „sozialer Gerechtigkeit“ knüpft noch immer an die Leistungsgerechtigkeit an, für die faire Voraussetzungen geschaffen werden wollen. Man kann aber auch unmittelbar von den Bedürfnissen der Menschen ausgehen und „soziale Gerechtigkeit“ bestimmen als den gleichen Anspruch aller auf eine Grundausstattung mit be-

stimmten materiellen und immateriellen Gütern, deren jeder für ein menschenwürdiges Dasein bedarf. In unserem Jahrhundert hat sich immer stärker das Bewußtsein durchgesetzt, daß keine gesellschaftliche Ordnung als gerecht angesehen werden kann, die nicht allen Bürgern die Befriedigung ihrer Grundbedürfnisse ermöglicht und gewährt. In vielen Industriestaaten ist aus der sozialen Fürsorge ein strenger Rechtsanspruch auf Sozialhilfe im Bedürfnisfall geworden. „Soziale Gerechtigkeit“ wird also zunehmend als „*Bedürfnisgerechtigkeit*“ verstanden: Die Gesellschaft gewährleistet allen ihren Mitgliedern die Erfüllung bestimmter, als grundlegend anerkannter Bedürfnisse.

## VI. Das Recht im Konflikt der Gerechtigkeitstheorien

Aus dem Gesagten dürfte klar geworden sein, warum der zunächst so eindeutig erscheinende Begriff der „Gerechtigkeit“, definiert als „Jedem das Seine“, von verschiedenen zum Teil gegenläufigen Tendenzen in Anspruch genommen werden kann. Je nach der Interpretation des „Seinen“ fächert er sich auf in

- *Besitzstandsgerechtigkeit*,
- *Leistungsgerechtigkeit*,
- *soziale Gerechtigkeit*, die ihrerseits wieder verstanden werden kann als
  - *Chancengerechtigkeit* oder als
  - *Bedürfnisgerechtigkeit*.

Jede der genannten Interpretationen läßt sich mit guten Argumenten begründen, führt aber zu einem jeweils etwas anderen Ergebnis. Dies gilt grundsätzlich und nicht nur wegen der immer noch hinzutretenden Abgrenzungsschwierigkeiten. Daher muß jetzt versucht werden, die daraus sich ergebenden Konflikte schärfer herauszuarbeiten und die Bedeutung der einzelnen Interpretationen in etwa zu gewichten.

Was hier „*Besitzstandsgerechtigkeit*“ genannt wurde, sichert jedem das Seine im Sinne einer einmal erworbenen *Position* innerhalb der Gesellschaft. Sie ist umschrieben durch die Rechte, die einer aufgrund öffentlich anerkannter Regeln, früherer Leistungen, gewährter Ansprüche und Privilegien geltend machen kann. Sie hängt nicht ab von seinem jetzigen Verhalten oder seinen persönlichen Eigenschaften und Fähigkeiten.

Ihre bleibende Bedeutung liegt darin, daß sie eine verlässliche Ordnung der *Rechtssicherheit* garantiert: Die Gesellschaft ist auf klare, überschaubare und allgemein anerkannte Regeln angewiesen, damit die einzelnen in ihren Erwartungen nicht enttäuscht werden. Solche Regeln, die im allgemeinen dem überkommenen, eingespielten Gerechtigkeitsbewußtsein entsprechen, bietet das geltende posi-

tive Gesetz. Mag es nicht allen Forderungen einer idealen Gerechtigkeit genügen, so hat es doch um der Rechtssicherheit willen meistens den Vorrang vor allen anderen Überlegungen bei der Entscheidung von Streitfällen. Was immer an normativen Argumenten zugunsten von mehr Leistungsgerechtigkeit oder mehr sozialer Gerechtigkeit vorgebracht werden kann, muß schließlich seinen Ausdruck finden im geltenden Gesetz und somit Besitzstandsgerechtigkeit werden. Andererseits muß jeder, der einen erworbenen Besitzstand mit noch so guten Argumenten anzutasten wagt, mit dem erbiterten Widerstand der Betroffenen im Namen der „Gerechtigkeit“ rechnen. Einmal gewährte Rechte lassen sich nur schwer zurücknehmen.

Das Prinzip der „*Leistungsgerechtigkeit*“ wird vor allem in Namen der Freiheit der individuellen Lebensgestaltung und der *Selbstverantwortung* der Bürger verteidigt. Persönliche Tüchtigkeit rechtfertigt in viel stärkerem Maße eine höhere gesellschaftliche Position als überkommene oder ererbte Rechtsansprüche. Eine auf dem Leistungsprinzip aufgebaute Gesellschaft — so argumentieren mit Vorliebe die Wirtschaftswissenschaftler — nimmt den individuellen Egoismus der einzelnen in Dienst, um über den Markt mit möglichst wenig staatlicher Regelung ein Höchstmaß an Effizienz und Flexibilität zu erreichen.

Andererseits tendiert das Leistungsprinzip aus sich heraus dazu, die bestehenden *Ungleichheiten* in einer Gesellschaft noch zu vergrößern. Was als persönliche Leistung geltend gemacht wird, ist oftmals nur das Ergebnis einer vorteilhafteren Ausgangslage und gesellschaftlicher Machtstellung. Außerdem wirkt die Leistungsgerechtigkeit eher *trennend*, nicht verbindend, weil sie den einen zum Rivalen des anderen macht. Jeder individuelle Aufstieg, durch den einer seine gesellschaftliche Stellung verbessert, bedeutet für den anderen eine zu-



mindest relative Verschlechterung seiner Lage. Der Wettbewerb um die grundsätzlich knappen oberen Positionen kann zu einem egoistischen Kampf aller gegen alle führen und menschliche Werte wie Solidarität, soziale Geborgenheit, Existenzsicherheit zerstören. Vielfach bestimmt zuletzt nicht mehr die *sachliche Leistung*, sondern die *Selbstbehauptung* gegenüber dem Mitbewerber entscheidend das Handeln und zieht Kräfte von der eigentlich zu erfüllenden Aufgabe ab.

Zahlreiche gesellschaftliche Fehlentwicklungen dieser Art sind unübersehbar und werden unter dem Stichwort „Kritik an der Leistungsgesellschaft“ diskutiert:

- in der *Wirtschaft* manche Formen des Verdrängungswettbewerbs und der Werbung,
- in der *Politik* etwa Auswüchse des Wahlkampfes bei knappen Mehrheitsverhältnissen,
- im *Bildungssystem* das Lernen nur für den Notendurchschnitt im Hinblick auf die knappen Studienplätze.

Eine rein auf dem individuellen Leistungsstreben und den Marktgesetzen aufgebaute Gesellschaft ist eine zutiefst inhumane Gesellschaft.

Demgegenüber tragen beide Formen der „*sozialen Gerechtigkeit*“ der Natur des Menschen als eines *Gemeinschaftswesens* Rechnung. Aufgrund der wesensmäßig gleichen Würde aller Menschen und ihrer sozialen Verbundenheit verlangt die soziale Gerechtigkeit eine gewisse Gleichheit der Lebensbedingungen aller – jedenfalls insofern diese von gesellschaftlich-institutionellen Regelungen abhängen.

Negativ fordert die „*Chancengerechtigkeit*“ zunächst den *Abbau* von rechtlichen und sozialen *Diskriminierungen*, von nicht sachlich begründeten Zugangsbeschränkungen zu gesellschaftlichen Positionen. In diesem Sinne verbietet Art. 2 der schon erwähnten „Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte der Vereinten Nationen“ jede Diskriminierung nach Rasse, Hautfarbe, Geschlecht, Sprache, Religion, politischer oder sonstiger Überzeugung, nationaler oder sozialer Herkunft, nach Eigentum, Geburt oder sonstigen Umständen<sup>18)</sup>. Trotz aller Abgrenzungsschwierigkeiten, was als „Diskriminierung“ oder was als sachlich begründete Unterscheidung im einzelnen anzusehen ist, verdient diese Forderung doch uneingeschränkte Unterstützung und Verwirklichung.

Eine reale Chancengerechtigkeit ist aber durch die rein formale Aufhebung rechtlicher Schranken noch nicht gewährleistet. Zusätzliche Hilfen sind erforderlich, damit bestimmte Bevölkerungsgruppen die ihnen rechtlich eröffneten Möglichkeiten

auch tatsächlich wahrnehmen können. Solche zusätzlichen Hilfen, besonders wenn sie mit finanziellen Aufwendungen verbunden sind, müssen aber immer in der einen oder anderen Weise von der Gesellschaft aufgebracht werden. Jede gesellschaftliche Veränderung zugunsten Benachteiligter greift in den gegebenen Besitzstand ein, bedeutet eine Umverteilung gesellschaftlicher Positionen.

In einer Gesellschaft wirtschaftlichen Wachstums bleibt dies insofern oftmals unbemerkt, als die Umverteilung über den Zuwachs erfolgt und die absoluten Besitzstände erhalten bleiben können, die höheren Gesellschaftsschichten also nur relativ schlechter gestellt werden. Die Chancengerechtigkeit wird dann weniger auf Kosten der Besitzstandsgerechtigkeit als vielmehr der Leistungsgerechtigkeit verwirklicht. Diese Einebnung des Zuwachses kann aber den allgemeinen Leistungswillen beeinträchtigen, weil der Anreiz zurückgeht, sich um ein höheres, aber auch mit höheren sozialen Lasten verbundenes Einkommen zu bemühen. Damit sinkt aber die Effizienz des gesellschaftlichen Gesamtsystems, und es bleibt insgesamt für alle weniger zu verteilen. Zwischen wirtschaftlicher Effizienz und sozialer Gleichheit besteht wenigstens partiell ein Spannungsverhältnis. So steht die Gesellschaftspolitik oftmals vor der Alternative, ob sie den „Kuchen“ wirtschaftlichen Wohlstandes allgemein wachsen lassen oder „gerechter“, d. h. gleichmäßiger, verteilen will.

Außerdem entstehen bei jeder sozialen Umverteilung „*Sickerverluste*“ durch den dazu erforderlichen öffentlichen Verwaltungsapparat. Berechtigte und gut gemeinte Hilfen zugunsten einzelner benachteiligter Gruppen können auch von anderen in Anspruch genommen werden, für die sie eigentlich nicht gedacht waren. Weitere Gruppen unter ähnlichen Umständen erheben dann im Namen der Gerechtigkeit Anspruch auf Gleichbehandlung, und schließlich wird das gesamte System sozialen Chancenausgleichs völlig undurchschaubar.

Ähnliche Schwierigkeiten treten noch verstärkt bei dem Versuch auf, „soziale Gerechtigkeit“ im Sinne von „*Bedürfnisgerechtigkeit*“ zu verwirklichen. Aus der gleichen Menschenwürde und der Sozialnatur des Menschen läßt sich jedoch die Forderung ableiten, daß in einer Gesellschaft die *dringlichsten Bedürfnisse* an erster Stelle befriedigt werden sollten. Demzufolge sind die knappen Güter so zu verteilen, daß jedem wenigstens das Existenzminimum sichergestellt wird. In Notsituationen, etwa in Kriegszeiten, erfolgt deshalb die Verteilung der Nahrungsmittel nach dem Bedürfnisprinzip (Lebensmittelkarten mit Sonderzuteilungen für „Schwerarbeiter“).

Der Gedanke positiver „*sozialer Grundrechte*“, d. h. eines Anspruchs auf die Erfüllung gewisser Grundbedürfnisse, findet in jüngster Zeit immer

<sup>18)</sup> Vgl. die Überlegungen zu den Menschenrechten in diesem Beitrag, S. 7.



stärkeren Anklang, gerade im Hinblick auf bestimmte Situationen in Entwicklungsländern. Als solche „natürlichen Menschenrechte“ werden unter anderem aufgeführt:

- Recht auf Arbeit,
- Anspruch auf eine Lebenshaltung, die Gesundheit und Wohlbefinden des einzelnen und seiner Familie gewährleistet, einschließlich Nahrung, Kleidung, Wohnung, ärztlicher Betreuung und der notwendigen Leistungen der sozialen Fürsorge,
- Recht auf Bildung, auf Urlaub usw.<sup>19)</sup>.

So wünschenswert und einleuchtend diese Forderungen sind, so genügt es doch nicht, jedem Menschen bestimmte Ansprüche als positive soziale Menschenrechte zuzuerkennen, wenn nicht zugleich Wege angegeben werden, wie diese Ansprüche erfüllt werden können. Wie lassen sich — gerade in den Entwicklungsländern — die zur Überwindung der Not erforderlichen Güter überhaupt produzieren?

Aber auch in den Industrieländern stößt der Versuch, jedem in gleicher Weise den Anspruch auf

bestimmte Güter unter Rücksicht der Bedürfnisgerechtigkeit zu erfüllen, auf erhebliche Schwierigkeiten bei der Durchführung, sobald die Ansprüche über das absolute Existenzminimum angehoben werden. Es ist beispielsweise nicht leicht, die mißbräuchliche Inanspruchnahme eines Systems sozialer Sicherheit zu verhindern (etwa in der Arbeitslosenversicherung oder bei der Lohnfortzahlung im Krankheitsfall). Ein auf dem Bedürfnisprinzip aufgebautes Verteilungssystem enthält wenig Anreize, mit den Mitteln sparsam umzugehen, welche die Solidargemeinschaft zur Verfügung stellt. Es kann darum sehr kostspielig bis verschwenderisch und/oder sehr bürokratisch werden (beispielsweise im Gesundheitswesen). Viel hängt davon ab, wieviel Solidaritätsbewußtsein und soziale Verantwortung von den Gliedern einer Gesellschaft erwartet werden kann.

Zwischen den einzelnen Auffassungen von „Gerechtigkeit“, insbesondere zwischen „Leistungsgerechtigkeit“ und „Bedürfnisgerechtigkeit“ besteht also ein *Spannungsverhältnis*, das sich nicht durch einfache Formeln oder Prinzipien ganz auflösen läßt, sondern einer persönlichen Gewichtung und Wertung Raum läßt.

## VII. Gerechtigkeit und positives Gesetz im Konflikt

Das Recht steht im Dienste der Gerechtigkeit. Die Gerechtigkeit ist das Maß des Rechts. Über allen Meinungsstreit hinweg kommen dem Menschen „von Natur“ bestimmte Rechte zu, nicht erst durch staatliche Verleihung, sondern schlechthin infolge seiner Würde als Mensch. Zwischen diesen „natürlichen Rechten“ des Menschen und den positiven Gesetzen kann es aber Unterschiede, Diskrepanzen, Widersprüche geben bis zu dem Extremfall, daß der staatliche Rechtsapparat selbst in den Dienst des Unrechts und der Ungerechtigkeit gestellt wird. Was dann zu geschehen hat, soll in diesem letzten Abschnitt noch näher bestimmt werden.

Ein Widerspruch zwischen begründeten moralischen Gerechtigkeitsnormen und den positiven Gesetzen kann deshalb auftreten, weil es sich nicht um zwei völlig getrennte Sphären handelt. Was soll in einem derartigen Konfliktfall dann aber rechtlich gelten: Die Gerechtigkeitsnorm oder das entgegenstehende positive Gesetz? Lassen sich Fälle denken, in denen ein Richter, dem ein positives Gesetz der Gerechtigkeit zu widersprechen scheint, Recht sprechen kann, darf oder gar soll gegen dieses posi-

tive Gesetz unter Berufung auf die höhere Norm der Gerechtigkeit?

Ohne Zweifel kann auf demselben Rechtsgebiet nur ein Recht gelten, entweder das positive, in den staatlichen Gesetzen formulierte Gesetz oder die Norm einer übergesetzlichen Gerechtigkeit. Entsprechen die staatlichen Gesetze den angegebenen Kriterien der Gerechtigkeit, kann kein Konflikt entstehen.

Soll Gerechtigkeit wirklich herrschen und nicht zu einem unbestimmten Ideal verflüchtigt werden, das bestenfalls den Gesetzgeber (moralisch) bindet, müssen sich auch Fälle denken lassen, in denen eine Gerechtigkeitsnorm das entgegenstehende positive Gesetz bricht, ähnlich wie die höhere die niedrigere Gesetzesnorm, also etwa wie in der Bundesrepublik Deutschland Bundesrecht das Landesrecht bricht<sup>20)</sup>.

Aber zunächst hat das legitim zustande gekommene positive Gesetz eine gewisse Rechtsvermutung für sich, gerecht zu sein und der Gerechtigkeit zu dienen. Dem Gesetzgeber ist ein gewisser Vertrauensschuß zuzugestehen. Er trägt in erster Linie die Verantwortung für die Gerechtigkeit des Rechts.

<sup>19)</sup> Vgl. Allgemeine Erklärung der Menschenrechte, Art. 23 ff.

<sup>20)</sup> Grundgesetz Art. 31.



Andererseits ist eine bloße Rechtsvermutung widerlegbar. Eine vorurteilsfreie Prüfung kann zu dem Ergebnis führen, daß ein Gesetz nicht nur schlecht, sondern ungerecht ist, in klarem Widerspruch zu Gerechtigkeitspostulaten steht. Dann besteht selbstverständlich zunächst für jeden die sittliche Forderung, mit legalen Mitteln und entsprechend seinen Möglichkeiten auf eine Änderung und Verbesserung des Gesetzes hinzuwirken. Wie steht es aber in der Zwischenzeit um die Rechtsgeltung solcher ungerechter Gesetze?

Hier wird man unterscheiden müssen. Allein aus der Tatsache, daß ein Gesetz nicht allen Gerechtigkeitsansprüchen genügt, folgt an sich noch nichts über seine mangelnde Rechtsgeltung. Entscheidend dafür ist der Gedanke, daß das positive Gesetz durch seine Eindeutigkeit und Unabhängigkeit von subjektiven Wertüberzeugungen und Interessenstandpunkten dem sozialen Leben Sicherheit und Stabilität verleiht, den Frieden ermöglicht und durch die staatliche Zwangsgewalt auch verwirklicht. Die Rechtsordnung wäre geradezu aufgehoben, wenn jeder seinen noch so ehrlichen persönlichen Überzeugungen von der Gerechtigkeit folgen und ihm mißliebige Gesetze für ungültig oder nicht verbindlich ansehen könnte.

Dies gilt selbst für den Fall, daß die moralische Beurteilung des Sachverhaltes eindeutig ist. Auch die Beobachtung des Gebotes der Rechtssicherheit und der damit verbundenen Werte ist nämlich eine fundamentale Forderung der Gerechtigkeit, die im Normalfall den Vorrang hat vor mehr unmittelbaren einzelnen Gerechtigkeitspostulaten. Zugespitzt könnte man formulieren: Die Beobachtung des positiven Gesetzes ist eine Forderung der Gerechtigkeit.

In besonderem Maß verpflichtet dies den Richter, der ein ihm als ungerecht erscheinendes Gesetz anwenden muß. Er kann sich in den normalen Konfliktfällen nicht auf die Norm der *überpositiven* Gerechtigkeit, sondern nur auf die geltende positivrechtliche Norm berufen. Er darf nicht geltendes positives Recht beiseite schieben, wo die Anwendung eines Gerechtigkeitspostulates eine angemessenere oder gerechtere Lösung bietet<sup>21)</sup>.

Auch wer durch die Unvollkommenheit der gegebenen Rechtsordnung vor Gericht unterliegt und echte Ungerechtigkeit erleidet, wird dies im Nor-

malfall hinnehmen müssen. Es ist ihm zuzumuten, zugunsten der gegebenen Rechtsordnung, an deren Segnungen auch er teilhat, auf echte Ansprüche zu verzichten, die er im Namen der Gerechtigkeit geltend machen könnte. Das schließt selbstverständlich nicht aus, daß er alle legalen Mittel einsetzt, um zu seinem Recht zu kommen.

Dennoch hat das positive Gesetz nicht das letzte Wort. Es lassen sich nicht nur abstrakte Möglichkeiten denken, sondern es gab und gibt tatsächlich in der jüngeren Vergangenheit Deutschlands und in der Gegenwart vieler anderer Völker Fälle, bei denen das positive Gesetz nicht nur gewissen Randforderungen der vollen Gerechtigkeit nicht entspricht, sondern fundamentale Menschenrechte verletzt und so selber zur Norm des Unrechts und der Unterdrückung wird. Die einem solchen positiven Gesetz entgegenstehende Gerechtigkeitsnorm hat dann Geltung kraft ihrer klaren und eindeutigen Determiniertheit und Verankerung in der sittlichen Einsicht des Gewissens. Im Fall einer so klaren Verletzung der Gerechtigkeit ist kein Richter berechtigt, sich auf ein ungerechtes positives Gesetz zu berufen, kein Mensch berechtigt, der Durchsetzung solcher Gesetze seine Hilfe zu leisten.

Ungemein schwierig ist die Unterscheidung zwischen den beiden Klassen von Fällen, wo entweder Unterwerfung unter das Gesetz geboten ist oder ein Recht zum Widerstand, vielleicht sogar die Pflicht des Widerstands besteht. Als Kriterium der Unterscheidung wurde vorgeschlagen: „Wenn Gesetze den Willen zur Gerechtigkeit bewußt verleugnen, z. B. Menschenrechte Menschen nach Willkür gewähren und versagen, dann fehlt diesen Gesetzen die Geltung, dann schuldet das Volk ihnen keinen Gehorsam, dann müssen auch die Juristen den Mut finden, ihnen den Rechtscharakter abzuspochen.“<sup>22)</sup> Letztlich wird in einer solchen verzweifelten Situation niemand, der Verantwortung für das Recht trägt, einer persönlichen Gewissensentscheidung ausweichen können, wie er unter Berücksichtigung aller Umstände und angesichts aller Konsequenzen zu entscheiden hat. Daß sich die Notwendigkeit ergeben kann, gegen ein positives Gesetz der Gerechtigkeit Geltung zu verschaffen, diese Möglichkeit sollte im Rechtsbewußtsein verankert bleiben.

<sup>21)</sup> Vgl. Willi Geiger, Grundrechte und Rechtsprechung, München 1959, S. 83.

<sup>22)</sup> So Gustav Radbruch 1945, abgedruckt in: Rechtsphilosophie, hrsg. von E. Wolf, Stuttgart 1973<sup>8</sup>.



## Wirtschaft und Gerechtigkeit

Der Versuch, eine eigenständige „ökonomische Gerechtigkeit“ zu umreißen, muß scheitern, weil „Gerechtigkeit“ eine umfassende sozial-ethische Kategorie ist. Im folgenden soll Gerechtigkeit zwar aus ökonomischer Perspektive erörtert werden und damit eine gewisse einengende Betrachtung erfolgen, aber die Gerechtigkeitsfrage setzt immer grundsätzlicher, d. h. über den wirtschaftlichen Bereich hinausgreifend, an. Andererseits aber stellt das Ökonomische die materielle Grundlage der Gesellschaft dar, haben wirtschaftliche Faktoren für die historische Entwicklung seit der industriellen Revolution des 18./19. Jahrhunderts so überragende Bedeutung erlangt, daß Gerechtigkeit in der Wirtschaft als ein zentraler Teilbereich der modernen Gerechtigkeitsdiskussion charakterisiert werden darf.

Das Gerechtigkeitsproblem ist im Verlauf der Jahrhunderte bzw. Jahrtausende unterschiedlich gesehen worden und hat verschiedene Antworten gefunden<sup>1)</sup>. Trotz der geschichtlichen Verschiebungen im Gerechtigkeitsdenken bestehen jedoch auch deutliche Kontinuitäten, so daß man besser von Modifikationen und Schwerpunktverlagerungen in der Gerechtigkeitsdiskussion spricht als von fundamentalen Brüchen. Die von der europäischen Kultur seit der Antike entfaltete Gerechtigkeitslehre, die von Anfang an die ökonomische Seite des politischen Systems mit in den Vordergrund rückte, bildet somit notwendiges Hintergrundwissen für das Verständnis auch der neueren Gerechtigkeitsdiskussion. Daher folgt der kurzen Einleitung eine Übersichtsskizze zur Entwicklung der europäischen Gerechtigkeitsidee, ehe auf die jüngere Diskussion eingegangen wird.

### I. Einleitende Bemerkung: Gerechtigkeit als sozialer Grundwert

Gerechtigkeit umfaßt die Gesamtheit menschlichen Verhaltens, soweit es bewußt oder unbewußt auf Mitmenschen bezogen ist und somit soziale Wirkung hat. Da die Wirtschaft bzw. die Sozialökonomie die Grundlage menschlicher Existenz, die materielle Basis jeder Gemeinschaft bildet, muß jede Gerechtigkeitslehre eine Antwort auf die Frage nach der *richtigen* sozialökonomischen Ordnung beinhalten. Im Unterschied zu einer rein beschreibenden und einer mit Rückgriff auf theoretische Annahmen erklärenden Betrachtung von Produktion, Verteilung und Konsum zwingt die Gerechtigkeitsfrage zu normativen Antworten. Die wirtschaftlichen Vorgänge von Produktion, Verteilung und Konsum werden wertenden Urteilen unterworfen.

Die Politische Ökonomie im traditionellen Sinn, wie sie die klassischen Nationalökonomien und der Marxismus verstehen, bezieht Wechselwirkungen zwischen Produktionsverhältnissen und normativen

Vorstellungen (d. h. Kritik und Rechtfertigung) über diese Strukturen mit ein. Damit ist die Politische Ökonomie gezwungen, sich auch mit der Gerechtigkeitsfrage zu befassen. Es gilt Gustav Schmollers Feststellung, daß es sich um einen „kindlichen Einwurf“ handelt, „der Begriff des Gerechten lasse sich auf volkswirtschaftliche Dinge nicht anwenden“<sup>2)</sup>.

Das Gerechtigkeitsproblem wird konventionell als ein philosophisches und/oder theologisches Problem betrachtet. Genauer: Es handelt sich um *praktische* Philosophie, die Antwort auf die Fragen zu geben bemüht ist, was man tun *soll* und warum. Das Gerechtigkeitsproblem verbindet somit Philosophie (Theologie) und Politische Ökonomie. Anders ausgedrückt: Politische Ökonomie als Analyse sozialökonomischer Ordnungen kann sich nicht von Werturteilen befreien, sondern muß sich argumentativ mit normativen Urteilen befassen.

Eine gerechte sozialökonomische Ordnung wird vor allem „Verteilungsgerechtigkeit“ gewährleisten müssen, was immer dies konkret bedeutet. Ein Spezifikum des europäischen Gerechtigkeitsdenkens

<sup>1)</sup> Vgl. zum Überblick die Artikel zum Stichwort „Gerechtigkeit“ von R. Hauser, H. K. Kohlenberger und F. Loos/H.-L. Schreiber/H. Welzel, in: J. Ritter (Hrsg.), *Historisches Wörterbuch der Philosophie*, Bd. 3, Basel-Darmstadt 1974, Sp. 329–338; O. Schwemmer, *Gerechtigkeit*, in: J. Mittelstraß (Hrsg.), *Enzyklopädie. Philosophie und Wissenschaftstheorie*, Bd. 1, Mannheim-Wien-Zürich 1980, S. 745–748; S. Welcker, *Gerechtigkeit*, in: *Staats-Lexikon*, hrsg. von C. v. Rottek/C. Welcker, Bd. 5, Altona 1847, S. 602–606.

<sup>2)</sup> G. Schmoller, *Die Gerechtigkeit in der Volkswirtschaft*, in: *Schmollers Jahrbuch*, Bd. 5, 1881, S. 30.



liegt in der engen Verbindung von Gerechtigkeit und Gleichheitsprinzip, also jenem Grundwert, auf dem auch die politische Ordnung der Demokratie basiert. Die Idee der Gleichheit (der Menschen) gebiert das Postulat einer *grundsätzlichen* Gleichverteilung sowohl von ökonomischen Gütern als auch von nichtökonomischen Lebenschancen (z. B. der Meinungsfreiheit). Die faktischen Ungleichheiten sind damit als ungerecht zu verurteilen bzw. es bedarf einer (akzeptierten) Begründung, warum welche Ungleichheiten doch als mit der Gerechtig-

keitsidee vereinbar zu erachten sind. Für die moderne normative Ökonomie stellt sich in diesem Zusammenhang etwa die Frage, ob Ungleichheit dadurch gerechtfertigt werden kann, daß sie dazu beiträgt, höhere (ökonomische) Leistungen zu erreichen, die dann *allen* zugute kommt bzw. kommen muß. Hier wird das Problem eines möglichen Gegensatzes von Gleichverteilung und Effizienz oder von — in der gebräuchlichen angelsächsischen Terminologie — equity versus efficiency angesprochen.

## II. Gerechtigkeit als grundlegende Tugend: das gerechte Subjekt

Für die antiken Philosophen Sokrates, Platon und die Stoiker gehörte die Gerechtigkeit zu den vier Kardinaltugenden, also den sittlichen Grundprinzipien subjektiven Handelns. Gerechtigkeit ist jedoch gegenüber den anderen Kardinaltugenden höherangig, da sie als fundamentaler Grundwert sozialen Zusammenlebens allen anderen Tugenden erst ihre richtige Praxis ermöglicht.

Der Katalog der Kardinaltugenden weist bei den genannten Schulen gewisse Variationen auf, aber gemeinsam ist ihnen die Gerechtigkeit als Grundtugend (neben der Gerechtigkeit bei Sokrates: Gottesfurcht, Enthaltbarkeit, Tapferkeit; bei Platon: Weisheit, Mäßigkeit, Tapferkeit; bei den Stoikern: Geschicklichkeit, Bescheidenheit, Tapferkeit). Von der christlichen Ethik wurden die antiken Kardinaltugenden als „natürliche“ Tugenden übernommen und um die „übernatürlichen“ Kardinaltugenden Glaube, Hoffnung und Liebe ergänzt.

Philosophische und theologische Reflexion des tugendhaften Lebens thematisierte seit der Antike eine als Widerspruch deklarierte Gegenläufigkeit von einer an den Tugenden, insbesondere der Gerechtigkeit, orientierten Lebensweise und dem

Streben nach materiellem Reichtum. Platon läßt Sokrates in der „Apologie“<sup>3)</sup> mit der Forderung an seine ungerechten Richter schließen, die Gerechtigkeit vor dem Mammon zu schützen: „Soviel jedoch erbitte ich von ihnen: An meinen Söhnen, wenn sie erwachsen sind, nehmt eure Rache, ihr Männer, quält sie ebenso, wie ich euch gequält habe, wenn euch dünkt, daß sie sich um Reichtum oder um sonst irgend etwas eher bemühen als um die Tugend; und wenn sie sich dünken, etwas zu sein, sind aber nichts: so verweist es ihnen wie ich euch, daß sie nicht sorgen, wofür sie sollten, und sich einbilden, etwas zu sein, daß sie doch nichts wert sind. Und wenn ihr das tut, werde ich Billiges von euch erfahren haben, ich selbst und meine Söhne.“

Die platonische Gerechtigkeit richtet sich an die einzelne Person, die sich auf sich selbst besinnen soll und dadurch der Gerechtigkeit genügt. Jeder solle das „*Seinige*“ tun und sich nicht im Vielerlei verlieren. Die Konzentration auf das „*Seinige*“ meint die philosophische Lebenshaltung, die sich in der Beschäftigung mit der Philosophie entwickelt, also nicht einfach im voraus exakt definiert werden kann.

## III. Gerechtigkeit im Gemeinwesen

Das individuelle Subjekt als Adressat der Gerechtigkeitsforderung ist existentiell auf die Gemeinschaft angewiesen; es bedarf deshalb einer politischen, die sozialökonomischen Verhältnisse einbeziehenden Gerechtigkeitslehre. Der *subjektive* Wille zur Gerechtigkeit bildet sich erst im sozialen Zusammenhang. Im sozialen Umfeld, d. h. in der Kollektivität, erwachsen die normativen Orientierungen, auf deren Verwirklichung der subjektive Gerechtigkeitswille zielt. Damit wird eine Lehre der „objektiven Gerechtigkeit“, also der übersub-

jektiv geltenden Werte, notwendig. Nach Aristoteles basiert die politische Gerechtigkeit in diesem Sinne auf dem Gleichheitsprinzip. Gerechtigkeit nach Maßgabe der Gleichheit begründet das Postulat, daß jeder das ihm Zukommende erhält, und zwar nach den Regeln des Gesetzes. Die Verknüpfung von Gerechtigkeit, Gleichheit und gesetztem Recht als zentrale Idee juristischen Denkens wird von dem römischen Rechtswissenschaftler Domitius Ulpianus in den klassischen Grundsatz gegossen: „Gerechtigkeit ist der feste und dauernde Wille, jedem sein Recht zuzuteilen.“ Das „*sum cuique*“ (Jedem das Seine) erhält in der ökonomischen Verteilungsdiskussion die

<sup>3)</sup> Platon, Apologie, 41 e.



kaum weniger vage Fassung: „Jedem nach seiner Leistung“<sup>4)</sup>.

Gerechtigkeit und Gleichheitsprinzip stehen also seit der europäischen Antike in komplementärer Beziehung. Jede Staats- und Gesellschaftstheorie mußte und muß sich mit jener Komplementarität befassen und Kriterien als auch Maßstäbe geben, um Gerechtigkeit von Ungerechtigkeit scheidend und das Gleichheitsprinzip konkretisieren zu können.

Für die abendländische Sozialphilosophie und die christliche Sozialethik wurden die beiden aristotelischen Spezifizierungen der „ausgleichenden Gerechtigkeit“ (*iustitia commutativa*) und der „austeilenden Gerechtigkeit“ (*iustitia distributiva*) zu leitenden Vorstellungen. Die ausgleichende Gerechtigkeit bezieht sich auf vertragliche Vereinbarungen, ökonomisch gewendet auf den gerechten Tausch zwischen freien Wirtschaftssubjekten. Hierbei geht es um quantitative Äquivalenzen, wie sie sich in einem tauschwirtschaftlichen Prozeß einstellen („Tauschgerechtigkeit“). Der Prozeß der Verrechnung von Leistung und Gegenleistung auf der Tauschebene abstrahiert von allen Unterschieden der Tauschpartner und bemißt die Äquivalente nach der (marktwirtschaftlichen) Leistung („arithmetische Gerechtigkeit“). Die austeilende Gerechtigkeit sucht Lasten und Vorteile, die den einzelnen Gesellschaftsmitgliedern von der Gemeinschaft zugewiesen werden, „gerecht“ zu bemessen. Sie abstrahiert gerade nicht von den subjektiven Unterschieden; sie muß Billigkeitsgesichtspunkte erwägen und dabei Gleiches gleich, aber Ungleiches

ungleich behandeln („geometrische Gerechtigkeit“ der Proportionen).

Thomas von Aquin übernimmt die aristotelischen Gerechtigkeitsvorstellungen und erläutert Gerechtigkeit als Ausfluß und Vollzug göttlichen Willens. Die austeilende Gerechtigkeit gewinnt instrumentellen Charakter für den Vollzug des göttlichen Willens, der stets auch von Güte und Barmherzigkeit erfüllt ist. Gerechtigkeit erfährt aus dieser Perspektive eine Anreicherung: Das *gerechte* Verhalten zum Mitmenschen kann nicht (mehr) ohne Gnade, Güte und Liebe gedacht werden<sup>5)</sup>. Nächstenliebe mit dem, was als gerecht gilt, zu verbinden, weist voraus auf die „Brüderlichkeit“ der Französischen Revolution, auf die sozialistische Solidaritätsethik und das soziale Gerechtigkeitsdenken des 19. und 20. Jahrhunderts.

Im Rahmen der ausgleichenden Gerechtigkeit entwickelte die Scholastik die unmittelbar auf wirtschaftliche Vorgänge bezogene Lehre vom „*gerechten Preis*“<sup>6)</sup>. Das *iustum pretium* sei an Kosten und Aufwendungen zu bemessen, bringe also „objektive“ Wertgrößen zum Ausdruck. Die Rechtfertigung von Preisen mit den in der wirtschaftlichen Leistung (Sachgüter und Dienste) enthaltenen Kosten, insbesondere den aufgewandten Arbeitsmengen, kehrte in der Werttheorie der klassischen Ökonomen Adam Smith und David Ricardo wieder (Arbeitswertlehre; objektive Wertlehre) und wurde zu einer zentralen Idee der sozialistischen Wirtschaftstheorie, insbesondere der Marx'schen Mehrwerttheorie.

#### IV. Soziale Gerechtigkeit

Die aristotelische bzw. scholastische Differenzierung der ausgleichenden und verteilenden Gerechtigkeit fand eine scheinbar eigenständige Ergänzung im Industriezeitalter durch die Kategorie „soziale Gerechtigkeit“, die den Anspruch auf radikale Durchsetzung des Gleichheitsprinzips in den sozialökonomischen Verhältnissen bezeichnet. Die krasen Einkommens- und Vermögensunterschiede der kapitalistischen Gesellschaft – mochten sie sich auch von gleichen Ausgangschancen her ergeben haben – standen dem Gleichheitsgedanken, der postulierten Würde des Menschen und der Humanitätsidee entgegen. Soziale Gerechtigkeit fordert keine Gleichmacherei, keinen ökonomischen Egalitarismus, wohl aber die „sozial angemessene“ Be-

teilung aller (Gesellschaftsmitglieder) am gemeinsamen, arbeitsteilig produzierten Wohlstand.

In dem Maße, in dem Verteilungsfragen Machtfragen sind, stellt das Postulat sozialer Gerechtigkeit zugleich einen Anspruch auf „gerechte“ Machtverhältnisse dar. Aus dieser Perspektive ließe sich soziale Gerechtigkeit mit der von Helmut Coing geforderten „schützenden Gerechtigkeit“ (*iustitia protectiva*)<sup>7)</sup> verbinden: „Alle Macht von Menschen über Menschen muß begrenzt sein.“<sup>8)</sup>

Der Kerngedanke der schützenden Gerechtigkeit ließe sich auch im sozialistischen Sinn deuten, daß die Ausbeutung des Menschen durch den Menschen zutiefst ungerecht ist, somit ausbeuterische Produktionsverhältnisse inhuman sind und der Gerechtigkeit halber bekämpft werden müssen (sollen). Frei-

<sup>4)</sup> G. Schmoller (Anm. 2), S. 31.

<sup>5)</sup> Vgl. G. Radbruch, Gerechtigkeit und Gnade, in: ders., Rechtsphilosophie, Stuttgart 1950<sup>4</sup>, S. 337–343.

<sup>6)</sup> Vgl. P. Koslowski, Prinzipien der Ethischen Ökonomie, Grundlegung der Wirtschaftsethik und der auf die Ökonomie bezogenen Ethik, Tübingen 1988, S. 262–302.

<sup>7)</sup> H. Coing, Grundzüge der Rechtsphilosophie, Berlin 1969<sup>2</sup>, S. 211 ff.

<sup>8)</sup> F. Loos/H.-L. Schreiber/H. Welzel (Anm. 1), Sp. 337.



lich wird sich der Meinungsstreit nicht an solchen Postulaten entzünden, sondern am Begriff und der konkreten Bestimmung von „Ausbeutung“ und „ausbeuterischen“ Produktionsverhältnissen.

Soziale Gerechtigkeit kann aber auch als Radikalisierung der alten austeilenden Gerechtigkeit verstanden werden. Demnach wäre sie nur dann vollständig realisiert, wenn sie die ausgleichende Gerechtigkeit, also die Gerechtigkeit zwischen *privaten* Tauschpartnern, weitgehend ablöst. Von Gustav Radbruch wurde dieser Interpretationsmodus gewählt, um der mißverständlichen Marx'schen Formel vom „Absterben des Rechts“ in der Zukunftsgesellschaft entgegenzutreten: „Mit dem Heraustrreten aus dem engen Horizont des bürgerlichen Rechts‘ (Marx) und der ausgleichenden Gerechtigkeit würde also nur die ausschließliche Herrschaft einer andersartigen, der austeilenden, öffentlich-rechtlichen Gerechtigkeit, oder, mit anderen Worten, die Publizierung des gesamten Rechts, das Aufgehen des individualistischen in einem *sozialen Recht* (Hervorhebung v. V.) eintreten. Auch das sozialistische Gemeinwesen wird also ein Rechtsstaat sein, ein Rechtsstaat freilich, der statt von der ausgleichenden von der austeilenden Gerechtigkeit beherrscht wird.“<sup>9)</sup>

Wenn an die Stelle vertraglicher Vereinbarungen *individueller* Tauschpartner Kollektivverträge treten, die definitionsgemäß nicht durch individuell-tauschwirtschaftliches Handeln, sondern durch kollektive Aktion entstehen, so wird ausgleichende durch austeilende Gerechtigkeit verdrängt. Dann gelten nicht mehr vornehmlich die Maßstäbe tauschwirtschaftlicher Wertäquivalenz (arithmetische Gerechtigkeit), sondern die der aus- bzw. zu-

teilenden Gerechtigkeit nach Proportionalitätskriterien, deren inhaltliche Konkretisierung — so ja auch die umgangssprachlich geführte Debatte — auf *soziale* Gerechtigkeitsvorstellungen zurückgreift. In der Konfliktrelation von Arbeit und Kapital, von Lohn und Gewinn spielen beispielsweise heute auch Vorstellungen und Argumente eine Rolle, die sich auf den austeilenden, sozialen Gerechtigkeitsmodus berufen.

Die Entwürfe der „sozial gerechten“ Gesellschaft im Sinne der institutionell abgesicherten Dominanz austeilender Gerechtigkeit sind bekanntlich — soweit es um das Abendland geht — von dem sozial-ökonomischen Umbruch vom Mittelalter zur Neuzeit provoziert worden. Thomas Morus' „Utopia“ erschien am Ende der Umbruchphase, in der die sozialrevolutionäre (Bauern-)Bewegung des 14./15. Jahrhunderts — erfolglos — um ihre neue sozialökonomische Ordnung, um „göttliches Recht“ gekämpft hatte.

Die allmähliche, wenn auch nie vollständige Verdrängung der ausgleichenden Gerechtigkeit zwischen „Privatpersonen“ durch die austeilende Gerechtigkeit des arbeitsteilig verflochtenen Gemeinwesens charakterisierte Gustav Schmoller, das „Oberhaupt“ der jüngeren Historischen Schule der deutschen Nationalökonomie, als quasi-historische Fortschrittstendenz: „... gewiß wird auch die Zukunft neue Fortschritte in dieser Richtung (gerechterer Verteilung, d. V.) verzeichnen, so gewiß werden die Institutionen kommender Jahrhunderte gerechter sein, als die heutigen. Die dabei maßgebenden Idealvorstellungen werden nicht ausschließlich, aber immer doch wesentlich von der verteilenden Gerechtigkeit beeinflusst sein.“<sup>10)</sup>

## V. Verfahrensgerechtigkeit: die Gesellschaft als Marktmodell

In der dominant auf das private Individuum und das private Produktionsmittelmonopol gegründeten Gesellschafts- bzw. Wirtschaftstheorie stellt die austeilende/soziale Gerechtigkeitsmaxime ein Störmoment dar, das nur am Rande gebilligt wird. Dieser Logik entsprechend stellt sich die Gerechtigkeitsproblematik für die tauschwirtschaftliche Theorie, d. h. für den klassischen Wirtschaftsliberalismus, nicht als Frage nach Beurteilungsnormen für die konkrete Lebenslage jedes einzelnen Menschen. Vielmehr geht es um den Entwurf bzw. die normative Begründung eines als gerecht erachteten sozialökonomischen Mechanismus. Es geht also um *Verfahrensgerechtigkeit*. Ist sie gewährleistet, so mögen beliebige Ergebnisse zustande kommen; sie sind implizit gerechtfertigt, wenn nur

das postulierte Verfahren korrekt eingehalten wurde.

Bekanntlich wird die Verfahrensgerechtigkeit des Wirtschaftsliberalismus, also der klassischen Nationalökonomie und der neoklassischen bzw. neoliberalen Sozialökonomie, durch die freie Konkurrenz der privaten Eigentümer (von Faktoren, d. h. von Arbeit und Kapital) gewährleistet. Soweit der Wirtschaftsliberalismus radikal formuliert wird, fordert er auch radikale Gleichheit der Ausgangschancen; aber niemals Gleichheit — welcher Art auch immer — der Ergebnisse des „gerechten“ Konkurrenzprozesses. Im Hinblick auf die Forderung nach radikal gleichen (sozialökonomischen) Ausgangschancen der Individuen (was etwa die Abschaffung der erbrechtlichen Privilegierung einschließt) war der klassische Liberalismus noch „gerechter“ als seine jüngeren Epigonen, die sich konservativ auf

<sup>9)</sup> G. Radbruch (Anm. 5), S. 187.

<sup>10)</sup> G. Schmoller (Anm. 2), S. 51.



die Wahrung von bestehenden Eigentumsrechten versteifen (wie etwa Nozick<sup>11</sup>). Adam Smith fand für das von ihm vertretene Konzept der Verfahrensgerechtigkeit den einprägsamen Vergleich mit der Grammatik, die als allgemeines Regelsystem die Richtigkeit/Gerechtigkeit der Einzelakte der agierenden Subjekte bestimmt<sup>12</sup>).

Die normative Rechtfertigung des Konkurrenzsystems als eines „Systems der natürlichen Freiheit“

(Adam Smith) beruft sich auf die Vorstellung einer naturgegebenen, quasi göttlich sanktionierten Wirtschaftsordnung, die „Naturgesetzen“ folge. Die Natur wird als harmonisch wahrgenommen; und die „natürliche“ Konkurrenzordnung bringe daher einen harmonischen gesellschaftlichen Zustand hervor. Er gilt zugleich in dem Sinne als *optimal*, als er *allen* Gesellschaftsmitgliedern mehr Vorteile einbringe als jede andere alternativ denkbare Ordnung.

## VI. Glückvoller Genuß als höchster moralischer Wert: die utilitaristische Ethik

In theoriegeschichtlicher Parallelität zur klassischen Ökonomie und auf den gleichen gesellschaftsphilosophischen Grundlagen (John Locke, Thomas Hobbes) aufbauend, entwickelte sich im 18. Jahrhundert der *Utilitarismus* (Hutcheson, Priestley, Bentham) als eine teleologische Handlungslehre, d. h. eine Lehre der Zweck-Mittel-Rationalität, ebenfalls auf britischem Boden<sup>13</sup>). Benthams handliche Formel, daß der beste und zugleich *gerechteste* sozialökonomische Zustand durch „das größte Glück der größten Zahl“ charakterisiert ist, gibt dem individuellen Handeln und der auf das soziale Ganze gerichteten Politik eine scheinbar klare Zielvorgabe: Es gelte, alle Mittel auf jenen Zweck hin zu prüfen und einzusetzen. Die Folgen des Handelns rechtfertigen das instrumentelle Tun. Die durch die Handlung bewirkten Zustände werden gemäß jener Glücksformel verglichen, und der beste Zustand wird anhand des „Glückskriteriums“ ausgewählt.

Das klassische Harmonietheorem läßt sich auf den ersten Blick recht einfach mit der utilitaristischen Glücksvorstellung verknüpfen. Das System freier Konkurrenz erscheint als der zur Realisierung der Maxime des größten Glücks der größten Zahl adäquate Mechanismus. Bei näherem Hinschauen handelt es sich jedoch um eine rein tautologische Vorstellung. Gefragt, wie denn das größte Glück der größten Zahl aussieht, wie es zu erreichen ist, lautet

die Antwort: es ist die harmonische Marktgesellschaft.

Die utilitaristische Gerechtigkeitsphilosophie des höchstmöglichen Glücks der Gesellschaft bietet zwar Stoff für die Ideologisierung des Utilitarismus im Sinne des Wirtschaftsliberalismus, aber Bentham selbst läßt sich dies nur sehr bedingt anlasten. Sein Gesamtentwurf, der Gerechtigkeit als Teil einer umfassenden gesellschaftlichen Wohlstandslehre enthält, die unter anderem auch das Strafrecht utilitaristisch zu begründen sucht, erweist sich in seinen Details und seiner Logik eher als Kritik an der pauschalierenden Harmonietheorie des naturrechtlichen Wirtschaftsliberalismus. Bentham tendiert zum Egalitarismus und gibt dem Staat weitreichende Rechte zur glücksfördernden Intervention, so daß Talcott Parsons den Benthamschen Utilitarismus als den „demokratischen Flügel“ der Nützlichkeitsphilosophie und Bentham als Vorläufer des englischen Sozialismus qualifizieren kann<sup>14</sup>).

Der Benthamsche Egalitarismus wird dort — mit harter Konsequenz für die ökonomische Verteilung — am deutlichsten, wo es um die Frage nach der gleichen oder ungleichen „Glücksfähigkeit“ der Menschen geht: Sind die Bedürfnisse verschieden, so daß sich eine Ungleichverteilung von „Glücksgütern“ zwischen den Individuen rechtfertigen läßt, um die Benthamsche Glücksformel zu erfüllen, oder sind die Menschen (prinzipiell) gleich? Die Bentham-Schule neigt zur Gleichheitsprämisse. Die alten Utilitaristen meinten sogar, der Nutzen, das Glück, der Wohlstand etc., der dem Individuum durch Güter beschert wird, lasse sich exakt messen, so daß dann auch der intersubjektive Vergleich der jeweiligen Glücks- bzw. Wohlstandsniveaus keine Unmöglichkeit darstellt. Diese Annahme hat sich (bisher) nicht bestätigt. Aber: Wenn

<sup>11</sup>) Vgl. R. Nozick, *Anarchy, State and Utopia*, Oxford 1974.

<sup>12</sup>) Vgl. A. Smith, *The Theory of Moral Sentiments* (1759), Indianapolis 1976, S. 290: „The rules of justice may be compared to the rules of grammar; . . . The one are precise, accurate, and indispensable.“

<sup>13</sup>) Vgl. A. Sen, *Justice*, in: *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, Bd. 2, London-Basingstoke 1987, S. 1039–1042; J. O. Urmson, *Utilitarianism: The Philosophy*, in: *International Encyclopedia of the Social Sciences*, Vol. 15, New York-London 1968, Reprint 1972, S. 224–229; T. Parsons, *Utilitarianism: Sociological Thought*, in: ebd., S. 229–235; R. M. Hare, *Freiheit und Vernunft* (1962), Frankfurt 1983, S. 132–157; J. Bentham/S. J. Mill, *The Utilitarian Background* (1949), in: E. S. Phelps (Hrsg.), *Economic Justice*, Harmondsworth 1973, S. 195–221.

<sup>14</sup>) Vgl. T. Parsons (Anm. 13), S. 232: „Bentham may be said to have represented the more democratic wing of utilitarianism. Perhaps more than any other figure he is the intellectual father of British Socialism, the proponent of the use of public authority as an instrumentality of social reform.“



schon keine empirisch einwandfreie Glücksmessung möglich ist und eine *Prämisse* bezüglich gleicher/ungleicher Glücksfähigkeit gewählt werden muß, so erscheint die Annahme der Gleichheit und damit der gleichen Glücksfähigkeit plausibler.

Von den drei miteinander verbundenen Grundprinzipien des Utilitarismus, die Amartya Sen unterscheidet, Wohlfahrtskonzept, Summierungs- bzw. Additionsprinzip und teleologisches Prinzip der Handlungssequenz<sup>15)</sup>, erscheint das letztgenannte insofern uneingeschränkt plausibel, als die Beurteilung von Handlungen nach den jeweiligen Konsequenzen, sofern diese nur genau überschaubar und in ihrer Wohlfahrts- bzw. Glückswirkung exakt bestimmbar sind, scheinbar keinen „vernünftigen“ Einwand hervorrufen können. Wenn ein Individuum sich „frei“ für die Ausführung einer Handlung unter Berücksichtigung des Prinzips der Handlungskonsequenz entscheidet, so sollte ihm das gestattet sein und als moralisch gerechtfertigt („gerecht“ i. S. des Utilitarismus) gelten. Doch wie steht es etwa für den Fall, daß sich jemand selbst in die Sklaverei verkauft, wenn dadurch sein Lebensniveau (Nutzen) gesteigert wird? Betrug, Irrtum über die tatsächlich in Zukunft eintretenden Folgen etc. ausgeschlossen, ließe sich also im beschriebenen Fall feststellen, daß sich eine Wohlstandssteige-

rung ergeben hat. Das „tauschwirtschaftlich“ hergestellte Ergebnis genügt der Benthamischen Glücksformel. Offenkundig widerspricht eine solche „Lösung“ aber unserem, d. h. dem gegenwärtig vorherrschenden Gerechtigkeitsverständnis. Wir würden u. a. einwenden, daß eine gesellschaftliche/historische Situation, in der es überhaupt Sklaverei gibt, grundsätzlich nicht als gerecht zu charakterisieren ist. An die Stelle von „Sklaverei“ lassen sich andere sozialökonomische Strukturen und ihre auf Menschen wirkenden Zwänge setzen. Das umrisene Problem betrifft also recht verschiedene Produktionsverhältnisse. Es dürfte nicht allzu schwer fallen, das Sklaverei-Exempel auf die globale Struktur der heutigen Weltwirtschaft zu übertragen.

Daraus läßt sich folgern, daß Gerechtigkeit nicht *befriedigend* durch utilitaristische Argumentation begründet werden kann. Welche Alternativen sind vorhanden? Hier sei nur auf eine Position eingegangen, die gegenwärtig breite Beachtung findet — nämlich Rawls Gerechtigkeits-theorie —, ohne daß damit allerdings das Gerechtigkeitsproblem als gelöst gelten kann. Der Satz Carl Welckers aus dem vorigen Jahrhundert bleibt (noch) gültig: „Über das Wesen und den richtigen Begriff der Gerechtigkeit ist Streit.“<sup>16)</sup>

## VII. Gerechtigkeit als absoluter Wert

Wenn Gerechtigkeit als Absolutum verstanden wird, so lassen sich Handlungen nicht schon deshalb als gerecht begründen, weil sie opportun oder zweckmäßig im Sinn einer utilitaristischen oder anders begründeten Zweck-Mittel-Rationalität sind. Vielmehr basiert Gerechtigkeit auf unabdingbaren Axiomen, die — das ist ihre Eigenart — nicht weiter begründet werden können. Sie sind als transzendental zu qualifizieren, stellen also metaphysische Setzungen bzw. Glaubenswahrheiten dar.

Die historische Geltung, die sozialökonomische Akzeptanz und Plausibilität solcher Axiome können jedoch als — vernünftige — Kriterien dafür genommen werden, ob sie Relevanz besitzen oder nicht, d. h. ganz trivial, ob es sich lohnt, ihnen Aufmerksamkeit zu schenken. Ohne Zweifel erfüllt das Gleichheitsprinzip vorstehendes Relevanzkriterium. Daß die Menschen von „Natur aus“ gleich sind, gleichen Anspruch auf Glück, auf Wahrung der Menschenwürde, auf Freiheit haben, ist eine weit akzeptierte Vorstellung. Die Beschränkungen dieser Rechte ergeben sich nur aus dem Gleichheitsprinzip selbst: Das eigene Recht wird durch

das gleiche Recht des anderen begrenzt. Der Kantische kategorische Imperativ formuliert das auf dem radikalen Gleichheitsaxiom gegründete Gerechtigkeitspostulat in der überzeugendsten Weise. Seine Verwirklichung schafft jenen Zustand, den Kant „öffentliche Gerechtigkeit“ nennt: „Der rechtliche Zustand ist dasjenige Verhältnis der Menschen untereinander, welches die Bedingungen enthält, unter denen allein jeder seines Rechts teilhaftig werden kann, und das formale Prinzip der Möglichkeit desselben, nach der Idee eines allgemein gesetzgebenden Willens betrachtet, heißt die öffentliche Gerechtigkeit“ (Metaphysik der Sitten)<sup>17)</sup>. Gerechtigkeit ist hier nicht eine (individuelle) Tugend, sondern ein gesellschaftlicher Zustand.

Für die philosophische Gerechtigkeitsdiskussion der Gegenwart sind die Arbeiten des Amerikaners John Rawls zentral geworden, so daß sie hier als repräsentativ für die Berufung auf die Idee unabdingbarer Grundrechte betrachtet werden sollen<sup>18)</sup>.

<sup>15)</sup> „welfarism, sum-ranking, consequentialism“; vgl. A. Sen (Anm. 13), S. 1039f.

<sup>16)</sup> C. Welcker (Anm. 1), S. 602.

<sup>17)</sup> F. Loos/H.-L. Schreiber/H. Welzel (Anm. 1), Sp. 335f.

<sup>18)</sup> Vgl. J. Rawls, Eine Theorie der Gerechtigkeit (1971), Frankfurt 1979; ders., Distributive Justice, in: E. S. Phelps (Anm. 13), S. 319–362.



Rawls formuliert zwei Gerechtigkeitsgrundsätze. Der erste hat in jedem Fall Vorrang, d. h. er kann nicht durch Opportunitäts- und Zweckmäßigkeitserwägungen, die aus dem zweiten folgen, eingeschränkt oder modifiziert werden. Der zweite Grundsatz läßt hingegen gewisse Spielräume der Gestaltung sozialökonomischer Verhältnisse zu, wobei die jeweiligen Konkretisierungen nicht logisch auf die grundlegenden Prinzipien zurückgeführt werden können, sondern durch „Intuition“, z. B. durch den „gesunden Menschenverstand“ (common sense), an sie geknüpft sind. Die beiden Grundsätze lauten<sup>19)</sup>:

„1. Jedermann soll gleiches Recht auf das umfangreichste System gleicher Grundfreiheiten haben, das mit dem gleichen System für alle anderen verträglich ist.

2. Soziale und wirtschaftliche Ungleichheiten sind so zu gestalten, daß (a) vernünftigerweise zu erwarten ist, daß sie zu jedermanns Vorteil dienen, und (b) sie mit Positionen und Ämtern verbunden sind, die jedem offenstehen.“

Der zweite Grundsatz läßt also die Möglichkeit der Ungleichverteilung von Einkommen und Vermögen zu, aber Ungleichheit muß stets besonders gerechtfertigt werden. Hierbei gilt, daß Ungleichheit zu „jedermanns Vorteil“ gereichen muß. Der „lexikalische“ Vorrang des ersten Grundsatzes impliziert, daß „Verletzungen der vom ersten Grundsatz geschützten gleichen Grundfreiheiten nicht durch größere gesellschaftliche oder wirtschaftliche Vorteile gerechtfertigt oder ausgeglichen werden können“<sup>20)</sup>. Rawls konzidiert, daß die Präzisierung der Grundfreiheiten gewisse Variationen aufweisen mag, die durch die jeweiligen historischen Umstände bedingt sind. Aber stets muß gelten, daß das Gesellschaftssystem allen gleiche Bedingungen gewährt. Andererseits lasse sich der Katalog von Grundfreiheiten so genau angeben, daß darauf die spezifische Gerechtigkeitsvorstellung (des ersten Grundprinzips) gegründet werden kann. „Freiheiten, die nicht in der Liste enthalten sind, etwa das Recht auf bestimmte Arten des Eigentums (z. B. an Produktionsmitteln) oder die Vertragsfreiheit im Sinn der Theorie des Laissez-faire, sind eben keine Grundfreiheiten und genießen nicht den Schutz, den der Vorrang des ersten Grundsatzes gewährt.“<sup>21)</sup>

<sup>19)</sup> Ebd., Theorie der Gerechtigkeit, S. 81.

<sup>20)</sup> Ebd., S. 82.

<sup>21)</sup> Ebd., S. 83.

Im Katalog der Grundfreiheiten (auch: primäre Güter), zu denen u. a. Freiheit, Chancen (opportunity), Einkommen, Vermögen und die sozialen Grundlagen der Selbstachtung zählen, mißt Rawls vor allem letztgenannter besonderen Wert zu<sup>22)</sup>. Die sozialökonomischen und politischen Umfeldbedingungen, die der Selbstachtung dienen — man könnte hier auch von der absoluten Garantie der Menschenwürde reden —, lassen Gerechtigkeits- bzw. Ungerechtigkeits-Urteile der Art zu, daß extreme soziale Armut in reichen Gesellschaften, psychisch und physisch ruinierende Arbeitsverhältnisse oder die in gleicher Weise wirkende (Dauer-)Arbeitslosigkeit der Gerechtigkeit *unabdingbar* widersprechen, d. h. nicht durch theoretisch-philosophische bzw. ökonomisch-ideologische „Erklärungen“ als den Menschenrechten gemäß qualifiziert werden können.

Um die im Rahmen des zweiten Grundsatzes möglichen Ungleichheiten als zulässig bzw. unzulässig beurteilen zu können, führt Rawls das „*Unterschiedsprinzip*“ (Differenzprinzip) ein<sup>23)</sup>. Das Unterschiedsprinzip ermöglicht, zwischen verschiedenen pareto-optimalen Zuständen<sup>24)</sup> zu differenzieren: „Geht man von den Institutionen aus, wie sie von der gleichen Freiheit für alle und der fairen Chancengleichheit gefordert werden (= Prämisse; d. V.), so sind die besseren Aussichten der Begünstigten genau dann gerecht, wenn sie zur Verbesserung der Aussichten der am wenigsten begünstigten Mitglieder der Gesellschaft beitragen. Der intuitive Gedanke ist der, daß die Gesellschaftsordnung nur dann günstigere Aussichten für die Bevorzugten einrichten und sichern darf, wenn das den weniger Begünstigten zum Vorteil gereicht.“<sup>25)</sup>

<sup>22)</sup> J. Rawls, *Distributive Justice* (Anm. 18), S. 332: „... among the primary goods are liberty and opportunity, income and wealth, health and educated intelligence. Perhaps the most important primary good is self-respect, a confident conviction of the sense of one's own value, a firm assurance that what one does and plans to do is worth doing.“

<sup>23)</sup> Vgl. ders., *Theorie der Gerechtigkeit* (Anm. 18), S. 96 ff.

<sup>24)</sup> Pareto-optimal ist ein Zustand, wenn er die Bedingungen eines gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts bei vollständiger Konkurrenz erfüllt. Da es (theoretisch) unendlich viele solcher „optimalen“ Zustände gibt, die sich durch die jeweilige Ausgangsverteilung der Güter bzw. Produktionsfaktoren auf die Gesellschaftsmitglieder unterscheiden, kann ein völlig egalitärer Verteilungszustand ebenso pareto-optimal sein wie extreme Verteilungsungleichheit.

<sup>25)</sup> J. Rawls, *Theorie der Gerechtigkeit* (Anm. 18), S. 96.



## VIII. Gerechtigkeitstheorie und historischer Kampf um Gerechtigkeit

Das Gerechtigkeitsproblem ist weder durch Theorie (allein) lösbar, noch hat die Gerechtigkeitstheorie bei der historischen Entwicklung zur Gerechtigkeit, d. h. zu Verhältnissen, die von allen, zumindest aber von der Mehrheit der Menschen als *gerecht wahrgenommen und empfunden* werden, mehr als eine begleitende Hilfsfunktion ausgeübt. Gerechtigkeit setzt sich in politischen Konflikten durch, und in der Regel spielt dabei der *Kampf gegen Ungerechtigkeit* eine wichtigere Rolle als das Streben nach einer explizit formulierten Gerechtigkeitsvorstellung. „Beseitigung von Ungerechtigkeit schafft Gerechtigkeit“, könnte die passende Faustregel lauten.

Gustav Schmoller hat die geschichtliche Durchsetzung von Gerechtigkeit als Kampf sozialer Klassen interpretiert<sup>26)</sup> — in diesem Punkt analog zum

---

<sup>26)</sup> G. Schmoller (Anm. 2), S. 50: „Wir wissen heute, daß die Geschichte niemals stille steht, daß aller Fortschritt der Geschichte nur vermittelt wird durch den Kampf der Völker und der sozialen Klassen, und daß es dabei nicht immer ganz friedlich, wie in der Kinderstube, zugehen kann . . . Es gibt keinen Fortschritt in den Institutionen ohne gewisse soziale Kämpfe.“

Marxismus — und geschichtlichen *Fortschritt* als Durchsetzung von (mehr) Gerechtigkeit qualifiziert, womit er zugleich eine fortschreitende Friedlichkeit gesellschaftlicher Verhältnisse verknüpft sieht. Damit wäre Gerechtigkeit eine Voraussetzung von Frieden<sup>27)</sup>. Die historische Analyse des Gerechtigkeitsproblems erhellt den Umstand, daß Gerechtigkeit auch im Gefühl verankert sein muß, daß Gerechtigkeitsvorstellungen aus Unrechtserfahrung und der Empörung gegen sie hervorgehen. Gerechtigkeitstheorie und -philosophie mögen dann „historische Stimmungen“ präzise und intellektuell anspruchsvoll formulieren; Durchsetzungskraft gegen jeweils bestehende Machtstrukturen gewinnt die Gerechtigkeitsidee aber nur, wenn sie von breiten Massen getragen wird und damit auch Emotionen im Spiel sind: „Was das Herz im Innersten bewegt, das bezwingt den Willen, den Egoismus, das schafft Taten, das reißt den Einzelnen und die Millionen zu Leistungen und Opfern fort.“<sup>28)</sup>

---

<sup>27)</sup> Vgl. ebd., S. 42 passim.

<sup>28)</sup> Ebd., S. 32.



# Zur Moral der Wirtschaftsordnung

## I. Notwendigkeit einer Wirtschaftsordnung

Jede Volkswirtschaft bedarf einer Ordnung: Es gibt Millionen von Wirtschaftseinheiten, sei es als Unternehmen, sei es als Haushalte; sie sind in der Regel keine Selbstversorger, sondern auf Interaktion, sei es im Faktorangebot bzw. in der Faktornachfrage, sei es in der Güternachfrage bzw. im Güterangebot, angewiesen. Diese Interaktionen machen das aus, was wir „Gesellschaftswirtschaft“ nennen. Aber das Beziehungsnetz bedarf der Organisation. Daß die Interaktionen sich nicht nur ad hoc, punktuell oder gar chaotisch vollziehen, darüber bestimmt die Wirtschaftsordnung.

Ordnung in diesem Sinne hat nichts mit einem philosophisch abgeleiteten „Ordo“ zu tun. Sie folgt den Zielsetzungen und funktionalen Erfordernissen einer Gesellschaftswirtschaft. Wenn von Moral der Wirtschaftsordnung gesprochen wird, geht es um zwei Aspekte: zum einen darum, was eine bestimmte Wirtschaftsordnung an moralischem Verhalten voraussetzt, und zum anderen, was sie ihrerseits in ethischer Hinsicht bewirkt. Für beide Aspekte liegt auf der Hand, daß man das „Sachgerüst“ Wirtschaft kennen muß, ehe ethische Anforderungen oder Urteile überhaupt sinnvoll werden können.

Die Wirtschaftsordnung darf nicht einfach mit staatlicher Aktivität gleichgesetzt werden. Sie kann „spontan“ wachsen oder gewachsen sein und auf Vereinbarungen der Betroffenen beruhen; erst als dritte Möglichkeit kommen staatliche Satzungen in Betracht, wobei wiederum danach zu unterscheiden ist, ob es sich um eine Kodifizierung (und möglicherweise Ergänzung) dessen handelt, was sich in der gesellschaftswirtschaftlichen Entwicklung ohnehin an spontaner Ordnung herausgebildet hat bzw. abzeichnet, oder ob der Versuch gemacht wird, Ordnung zu „konstruieren“.

Wenn von der Notwendigkeit einer Wirtschaftsordnung gesprochen wird, so sind im einzelnen drei Funktionserfordernisse anzuführen:

— Zum einen muß das Verhalten („Pläne“) der Millionen Wirtschaftseinheiten aufeinander abgestimmt sein, sollen zum Beispiel nachhaltige Überschußnachfragen bzw. Überschußangebote vermieden werden. Diese *Koordinationsfunktion* bezieht sich jedoch nicht nur auf das gegenwärtige Verhal-

ten, sondern ebenso auf die Pläne für die Zukunft (Terminmärkte). Und da immer schon „Produktionsstämme“ (und Konsumstrukturen) gegeben sind, hat die Abstimmung — neben der horizontalen — auch eine zentrale vertikale Dimension.

— Eng mit dem Koordinationserfordernis verbunden ist das für alles Wirtschaften grundlegende Problem der Dateninformation. Rationales Verhalten setzt einen Mechanismus der Gewinnung, Speicherung und Rückkoppelung der jeweils einschlägigen Daten und ihrer Veränderung in der Periodenfolge voraus. In der Erfüllung der *Informationsfunktion* reduziert die Wirtschaftsordnung zentrale Risiken des Wirtschaftens.

— Der Effizienzgrad einer Gesellschaftswirtschaft hängt jedoch nicht nur von Koordination und Information ab. Die Wirtschaftsordnung hat es nicht zuletzt mit einer allgemeinen *Motivationsfunktion* zu tun, und zwar mit den Anreizen.

— daß vorhandene Faktormengen und -qualitäten überhaupt zum Einsatz kommen;

— daß sie rational eingesetzt werden (optimale Allokation, Produktionsoptimum)

— und daß die Ressourcen ihrerseits durch Investition und Innovation zu verbessern bzw. zu vermehren (technischer Fortschritt, Arbeitnehmerqualifikation) sind.

Indes, der wirtschaftliche Effizienzgrad (etwa gemessen als Pro-Kopf-Einkommen und seine Entwicklung) ist, vergleicht man die unterschiedlichen Ordnungstypen (Marktwirtschaft, Zentralverwaltungswirtschaft), nicht alles. Es kommt immer auch auf den *Freiheitsgrad* an, den die Ordnung in ihrer Funktionserfüllung (Verhaltensrestriktionen) den einzelnen Wirtschaftseinheiten beläßt bzw. sichert. Selbst wenn die modernen Zentralverwaltungswirtschaften (in der Sowjetunion und anderswo) in ihrem wirtschaftlichen Effizienzgrad nicht so zurückgeblieben, wie das Theorie und Praxis nur allzu deutlich als systemimmanent aufzeigen, muß dieser Ordnungstyp, jedenfalls in der abendländischen „Tradition von Freiheit und Vernunft“<sup>1)</sup>, schon aus ethischen Gründen abgelehnt werden, weil er zen-

<sup>1)</sup> K. R. Popper, *Woran glaubt der Westen?*, in: A. Hunold (Hrsg.), *Erziehung zur Freiheit*, Erlenbach-Zürich 1959, S. 251.

*Der Aufsatz ist Teil einer größeren Untersuchung, die als „Wirtschaftsethik“ im Verlag Beck-Vahlen erscheinen wird.*



trale individuelle Freiheitsrechte, und zwar der Haushalte wie der Unternehmen, im Prinzip ausschaltet. Wirtschaftliche Freiheiten sind nicht weni-

ger integraler Bestandteil der personalen Freiheit als die Freiheit, seine Meinung zu äußern oder seinen Glauben auszuüben.

## II. Der Typ der Marktwirtschaftsordnung

In der Marktwirtschaftsordnung wird die Koordinationsfunktion durch ein *System freispieler Preise* auf interdependenten Märkten wahrgenommen. Gleichzeitig dienen die flexiblen Preise als das zentrale ökonomische Informationsinstrument, das nicht nur selbständig unzählbare Einzeldaten verarbeitet, sondern sich ebenso durch eine unüberbietbare Flexibilität (Rückkoppelung) auszeichnet.

Auch in der Marktwirtschaft wird „geplant“. Nur sind hier nicht staatliche Behörden, sondern die Einzelwirtschaften, also Haushalte und Unternehmen, die dominierenden „Planungsträger“. Ebenso wenig kann die Rede davon sein, daß eine Marktwirtschaft der „Lenkung“ entbehrte — das mag lediglich so scheinen, weil mit dem Lenkungsbegriff üblicherweise behördliche Aktionen assoziiert werden. Die marktwirtschaftliche Lenkung erfolgt über einen selbsttätigen Regelmechanismus, nämlich den der Marktpreise, und das auf eine nachgerade seismographische Weise auch im Zeitverlauf („innere Koordination“).

Freilich handelt es sich um eine *Ex-post-Koordination*. Gegebene bzw. erwartete Preise gehen als Determinanten in die Pläne der Einzelwirtschaften ein. Aber die Preise ihrerseits sind das Ergebnis der jeweiligen Angebots-Nachfrage-Relation auf dem betreffenden Markt. Ob sich die Erwartungsgrößen der Pläne erfüllen, entscheidet sich also *ex post*, nachdem der Markt gesprochen hat. Das Ergebnis trägt jedoch keinen endgültigen Charakter. Ergibt sich zum Beispiel aufgrund eines Nachfrageüberhangs ein höherer Stückpreis als erwartet, kommt es zu Plananpassungen: Die Unternehmen werden zur Angebotssteigerung das betreffende Gut in größeren Mengen produzieren und gegebenenfalls die Produktionskapazitäten erweitern, um eine nachhaltig überhängende Nachfrage zu bedienen. So sorgt der anfängliche Preisanstieg im Zeitverlauf gleichsam selbst für seine Überwindung. Bei preismäßiger Wirtschaftslenkung befindet sich die Wirtschaft, ohne Kommando von oben, stets auf dem Weg zu einem Gleichgewicht („Fließgleichgewicht“).

Was die Anreizfunktion in der Marktwirtschaftsordnung betrifft, so folgt sie aus der *spontanen Einkommensdifferenzierung*, wie sie nach Stückpreishöhe und Absatzmenge auf den Märkten zustandekommt. Der Produzent, der bei gleichem Preis das bessere Gut oder bei gleicher Qualität das Gut billiger anbietet, macht das Geschäft. Der gleiche Me-

chanismus bestimmt im Prinzip auch über die Differenzierung der Faktoreinkommen. Für das Angebot unmittelbarer Dienstleistungen liegt das auf der Hand. Aber auch da, wo die Faktorleistung in die Produktion eines Gutes eingeht, das seinerseits auf dem Markt abgesetzt wird, also auch im Fall des Faktorentgeltes als eines „abgeleiteten“ Einkommens, richtet sich dessen Höhe nach dem jeweiligen produktiven Beitrag zum Güterumsatz („Wertgrenzprodukt“). Ausschlaggebend bleibt ebenfalls hier das Markturteil, also die Kaufentscheidung der Abnehmer.

Der spezifische Vorzug der Marktwirtschaftsordnung liegt in der *Verbindung* von hohem Freiheitsgrad des einzelwirtschaftlichen Verhaltens und hohem allgemeinen Versorgungsgrad durch permanente Produktivitätssteigerung: Die gegebenen Produktionsfaktoren kommen zum jeweils optimalen Einsatz, aber in der Periodenfolge werden auch die Ressourcen ihrerseits durch Innovation und Investition angereichert. Hinzukommt ein hoher Effizienzgrad dieses Ordnungstyps: Das bedeutet, daß die Lebenssituation und die Entfaltungsmöglichkeiten gerade der breiten Masse der Wirtschaftsbürger gefördert werden, und das auch, wenn die Bevölkerungszahl zunimmt — feudale oder neofeudale „Klassen“ (Nomenklatura) stehen sich bei einer anderen Wirtschaftsordnung besser.

Die organisatorische Veranstaltung der Marktwirtschaft ist auf einen eindeutigen *Richtpunkt* hin orientiert. Was immer die Produzenten entdecken und anbieten, die letzte Entscheidung über Erfolg und Mißerfolg ruht beim Abnehmer und das heißt am Ende: bei der Masse der Verbraucher, die förmlich in einem tagtäglichen Plebiszit jeweils jene Angebote auszeichnen, die ihre Präferenzen am besten treffen.

Hier liegt die zentrale *sozialethische Begründung* für eine Marktwirtschaftsordnung. Sie ist ihrer Anlage nach konsumentenorientiert. Mißt man die Zielerfüllung der Wirtschaft daran, daß die Produktion der Masse der Verbraucher und ihren Präferenzen dient, so ist die marktwirtschaftliche Organisationstechnik ein unüberbietbar zweckmäßiges Instrument, um den Wirtschaftsprozeß *gemeinwohlorientiert* zu regulieren. Im Vergleich zu den Produzenten, die das Absatzrisiko tragen, fällt hier den Konsumenten der leichtere Part zu, während es sich in den Zentralverwaltungswirtschaften genau



umgekehrt verhält (Zuteilung des nach Zentralplan Produzierten, Versorgungslücken, Warteschlangen). Es ist mithin nicht allein der Freiheitsgrad und der immanente Motor zur Produktivitätssteigerung, die die Marktwirtschaft auszeichnen. Dieser

Ordnungstyp hat seinen *moralischen Charakter* darin, daß er dem Konsumenteninteresse den Vorzug einräumt und selbsttätig dafür sorgt, daß Produktivitätssteigerungen an die privaten Haushalte „weitergegeben“ werden.

### III. Anbieterwettbewerb

Zur Erfüllung dieses „Sozialversprechens“ reicht die Vorkehrung eines freispielenden Preissystems allein nicht aus; von Staatsinterventionen freie Preise bilden sich schließlich auch auf monopolisierten Märkten. Was hinzukommen muß, ist ein hoher *Grad an Wettbewerb*, der die Anbieter um die Konsumentengunst rivalisieren läßt und sie unter Aufbietung der unternehmerischen Qualitäten zu permanenter Leistungssteigerung anhält. Insofern entscheidet das Regulativ des Wettbewerbs über die tatsächliche Effizienz und den tatsächlichen Freiheitsgrad der Marktwirtschaftsordnung.

Im einzelnen hat der Wettbewerb einmal eine *Kostenkontrollfunktion*. Er hält die Kosten der Produktion in Grenzen und zwingt im unternehmerischen Eigeninteresse zum sparsamen Einsatz knapper Ressourcen. Der Produzent, der billiger anbietet, ist auf dem Markt erfolgreich; aber gleichzeitig bleibt dem Rivalen keine andere Wahl, als auch seinen Betrieb zu rationalisieren, will er nicht an Marktanteil verlieren. Es kommt zur Senkung der Produktionskosten, und das allgemein und in Permanenz.

Zur Frage steht jedoch nicht allein der rationelle Umgang mit einem gegebenen Produktionsapparat. Der Wettbewerb besitzt auch eine unmittelbare *Fortschrittsfunktion*; er wirkt wie ein „Entdeckungsverfahren“<sup>2)</sup>. Die zu erwartenden Gewinne winken jenen Unternehmen, die jeweils aus dem Troß der traditionell Produzierenden ausbrechen und grundlegende Innovationen im Produktionsverfahren oder bei der Produktart bzw. Produktqualität entdecken und anwenden. Da aber kein Anbieter sicher sein kann, wie und mit welchem Erfolg die (auch potentiellen) Konkurrenten auf diesem Feld aktiv sind, gebietet es schon die unternehmerische Vorsicht, ebenfalls selbst, in welchem Ausmaß auch immer, in die Erforschung und Entwicklung von Neuerungen zu investieren, um gegen die Gefahr eines plötzlichen Wettbewerbsvorsprunges der Rivalen gewappnet zu sein. Demgegenüber hat der nach allen Seiten abgeschottete monopolistische Anbieter kaum Veranlassung, sich um Innovationen zu bemühen. So führt eine Wettbewerbswirtschaft, in größeren und kleineren Schüben, ständig intra- und intersektoral zur Umstrukturie-

rung des Produktionsapparates, die den Ertrag der Faktorallokation erhöht. Alte Produktionsstämme werden laufend erneuert. Wettbewerb herrscht aber auch zwischen den Branchen um die knappen Kapitalbestände und Kapitalzuwächse.

Allerdings ist es mit Produktivitätssteigerungen allein nicht getan. Es kommt, wie wir gesehen haben, darauf an, daß sie ordnungskonform an die Konsumenten „weitergegeben“ werden. Auch das produktivste Unternehmen garantiert als solches noch keineswegs die Erfüllung dieses marktwirtschaftlichen Sozialversprechens. Hier stoßen wir auf eine dritte, nämlich die *Entmachtungsfunktion* des Wettbewerbs. Er sorgt dafür, daß die Pioniergewinne nicht unbesehen wachsen und ewig dauern. Je nach dem Wettbewerbsgrad werden sie früher oder später „sozialisiert“, wobei das Tempo insbesondere davon abhängt, inwieweit Konkurrenten rechtlich (z. B. Patentgesetzgebung) und faktisch in der Lage sind, ihrerseits mit entsprechenden Neuerungen nachzuziehen.

„Entmachtung“ bedeutet aber nicht minder, daß da, wo eine Mehrzahl von Anbietern in Konkurrenz steht, der Abnehmer vom einzelnen Produzenten *unabhängig* wird. Es bieten sich ihm in wechselnder Zusammensetzung Wahlchancen. Wettbewerb streut die relative Anbietermacht in einer Weise, die kein Staatseingriff je zu erreichen vermöchte.

Aus dem vorgeführten Funktionszusammenhang läßt sich als *moralische* Maxime ableiten, daß jedermann, der sich als Anbieter von Gütern oder Faktorleistungen im Wirtschaftssystem betätigen will, aus Ordnungsgründen sich dem Wettbewerb stellen muß und nicht versuchen darf, Wettbewerb auszuschalten bzw. sich auf den Märkten anderer als leistungswettbewerblicher Methoden zu bedienen. Die Versuchung dazu ist groß und permanent. Denn der Wettbewerb mag auf seiten der einzelnen Wirtschaftseinheit als unangenehmer Druck empfunden werden, den man lieber abschütteln würde. Auch pflegen einem abweichenden, also sozial abträglichen Verhalten, gerade wenn sich die meisten anderen an die Wettbewerbsmaxime halten, individuell hohe Prämien zu winken, womit umso deutlicher wird, was die Masse der Verbraucher für ihren Nutzen einem funktionierenden Wettbewerb verdankt. So gesehen, ist der Wettbewerb kein „Na-

<sup>2)</sup> F. A. v. Hayek, Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren, Kiel 1968.



turgewächs“, sondern eine „Kulturpflanze“<sup>3)</sup>. Er muß gegen eine bewußte Selbstbeschränkung, auch wenn sie im gegenseitigen Einvernehmen der Anbieter erfolgt, geschützt werden.

Dazu wird man sich nicht allein auf moralische Appelle („moral suasion“) verlassen können. Es muß ein „unbeteiligter Dritter“ für Wettbewerbsregeln sorgen und sie notfalls mit legitimer Gewalt durchsetzen, und zwar auch im Zeitverlauf (*Satzung und Sanktion*). Und das kann in unseren Zeitläufen nur die staatliche Instanz sein, das heißt, das Parlament, das die einschlägigen Satzungen erläßt, und eine regierungsunabhängige Wettbewerbsbehörde („Kartellamt“), der ihre Durchführung obliegt.

Freilich will das Grundproblem richtig gesehen sein, von dem sich das, was „Wettbewerbspolitik“ soll und was sie begrenzt, herleitet. Einerseits bedarf es der Wirtschaftsfreiheiten und namentlich einer umfassenden Vertragsfreiheit, wenn es überhaupt zu Wettbewerb kommen soll; aber andererseits kann gerade diese Freiheit benutzt werden, um Wettbewerb zu beschränken oder auszuschalten. So darf die politische Satzungs- und Sanktionsaufgabe nicht zu einem Einfallstor dirigistischer und dazu möglicherweise noch parteiischer Bestrebungen werden. Vielmehr ist, was die Satzungs*technik* anbelangt, eine grundsätzliche Unterscheidung zu beachten. Gefragt sind nicht sich repetierende, diskretionäre Staatseingriffe in die freie Entscheidung der Einzelwirtschaften, was nur vermeidbare Unsicherheit produzieren würde. Vielmehr geht es um *allgemeine Regeln*, die den Aktionsspielraum, auf den sich die Wirtschaftsfreiheiten erstrecken können, abstecken: An sie hat sich jedermann zu halten, der sich am System beteiligt. Dieser *Restriktionstyp* ist durch drei Merkmale gekennzeichnet:

– Die Regulierungen zwingen nicht zum Handeln, sondern schließen definierte Verhaltensweisen aus.

– Sie sind abstrakt in dem Sinne, daß sie generell, also unabhängig davon vollziehbar sind, auf wen sie im einzelnen angewandt werden.

– Außerdem gelten die Regeln auf Dauer, was natürlich nicht Verbesserungen in der Zeit aufgrund der Erfahrung ausschließt; auch die Wettbewerbspolitik macht keine Ausnahme von der Tatsache, daß in „dynamischen“ Wirtschaften Rasten nur zu leicht Rosten bedeutet.

*Inhaltlich* beziehen sich die Wettbewerbsregeln auf den Ausschluß von „unlauterem“ Wettbewerb, Diskriminierung und Behinderung, auf das Verbot kartellarischer Absprachen und die „Kontrolle“

<sup>3)</sup> W. Röpke, Die Gesellschaftskrisis der Gegenwart, Erlenbach-Zürich 1942, S. 85 f.

von wettbewerbsschädigenden Unternehmensfusionen<sup>4)</sup>. Nicht zuletzt aber ist das Staatsverhalten auch selbst angesprochen. Denn was nützt schließlich das beste Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen für den privaten Sektor, wenn die Regierung ihrerseits mit wettbewerbsverzerrenden Interventionen aufwartet oder, nicht zu vergessen, wenn öffentliche Unternehmen vom Wettbewerb „ausgenommen“ werden? Sollten heute noch irgendwo Anbietermonopole im Lehrbuchsinn vorhanden sein oder sich herausbilden, dann sind sie hier und nicht im autonomen privaten Sektor zu suchen.

Allerdings dürfen beim Wettbewerb als Steuerungs- und Antriebsmechanismus nicht die „Kosten“ verschwiegen werden, ohne die, wie in anderen Fällen auch, die Vorteile der gesellschaftlichen Einrichtung nicht zu haben sind. Zum einen ist Konkurrenz Rivalität und nicht (unmittelbare) Solidarität. Im Gegenteil: Wo immer sich Anbieter solidarisieren, hat in aller Regel der Konsument die Zeche zu bezahlen.

Zum anderen muß es das Wettbewerbsinstitut beeinträchtigen, wenn im Gewinn nichts als ein „arbeitsloses“ Einkommen und an der Unternehmensbesteuerung kein anderer Makel gesehen wird als der, daß sie nicht hoch genug ausfiele. Ohne einen hinreichend differenzierten Gewinnanreiz kann der Wettbewerb nicht bestehen. Dabei gibt selbstverständlich der *verfügbare* Ertrag, also der Gewinn nach Steuern, den Ausschlag für das Verhalten. Staatliche Interventionen prämiieren, wenn auch ungewollt, oft nichts anderes als Ausweichhandlungen. Unternehmerische Energien, die gewiß nicht im Übermaß vorhanden sind, werden zweckentfremdet, indem sie etwa auf die Steuerumgehung oder den Kampf mit dem „Behördenrisiko“ abgelenkt werden.

Und schließlich bedeutet Wettbewerb im Wirtschaftsleben nicht eine wohlige Ruhe des schon immer Gewohnten und Gleichen, sondern einen mehr oder minder starken Wandel. Produkte, Herstellungsverfahren und Produktionsstrukturen, die heute noch an der Spitze des Fortschrittes rangieren, können morgen schon wirtschaftlich veralten. Das erfordert Anpassungsfähigkeit und Mobilität auch des Produktionsfaktors Arbeit. Ohne sie kann der arbeits anbietende private Haushalt nicht mit den Segnungen rechnen, die ihm die wettbewerbsgesteuerte Marktwirtschaft als Konsumenten verspricht.

<sup>4)</sup> Für die schwierigen technischen Fragen dieser „Kontrolle“ vgl. B. Molitor, Reformbedarf in der Wettbewerbspolitik, in: ders., Wirtschafts- und Sozialpolitik in der Demokratie, Hamburg 1986, S. 142 ff.



## IV. Institutionelle Verankerung

Ein freispielendes Preissystem und Wettbewerb sind nicht denkbar ohne die *Dispositionsfreiheit* von Unternehmen und Haushalten, die das Erfolgs- und Einkommensstreben der Einzelwirtschaften in der „Überwindung“ der jeweiligen Knappheitsverhältnisse wirksam macht. Die Marktwirtschaft setzt im gleichen Zuge Freiheit voraus, wie sie Freiheitspielräume eröffnet. Diese Dispositionsfreiheit ist nicht per se gegeben. Sie will im zähen gesellschaftswirtschaftlichen Prozeß durch besondere Vorkehrungen verankert sein. Unerläßliche *institutionelle* Voraussetzungen der Marktwirtschaftsordnung sind private Eigentumsrechte, auch und gerade an den Produktionsmitteln, der freie Zugang zu Gewerben bzw. Berufen und die Vertragsfreiheit.

Die *Institution des Privateigentums* („property rights“) regelt die Zuständigkeit von Personen in der Verfügung über knappe Güter und deren Nutzung und schließt den Zugriff von Nichtberechtigten aus. Erst dadurch werden die Wirtschaftsverhältnisse überhaupt kalkulierbar. Daneben bietet das Eigentumsinstitut die Möglichkeit, die Entscheidungs- und Handlungsfolgen individuell zuzurechnen (Haftung). Es hält überdies zum rationalen Umgang mit den knappen Ressourcen an und stimuliert zu seinem Teil die Neigung zu Angebotssteigerung und Innovation.

Privateigentum an den *Produktionsmitteln* bedeutet ordnungstheoretisch, daß von Zentralplänen unabhängige Unternehmer über sachliche Produktionsmittel verfügen, die sich im Vermögen von Privatpersonen befinden. Nicht vorausgesetzt ist dabei,

– daß im Idealfall Unternehmerfunktion und Produktionsmittelbesitz in einer Person zusammenfallen müßten. Die unternehmerischen Qualifikationen sind, wie die Erfahrung lehrt, nicht an Besitz und Herkunft gebunden;

– daß die personelle Verteilung des Produktivvermögens konzentriert sein müßte, etwa weil nur bestimmte Gruppen von Wirtschaftssubjekten zur rationalen Kapitalanlage in der Lage wären. De facto spielen heute „institutionelle Kapitalanleger“ in der Investitionsfinanzierung eine bedeutsame Rolle, und es gibt erprobte Wege, die auch dem kleinen Anleger, über die traditionellen Forderungsrechte aus einer Geldvermögensbildung hinaus, eine Unternehmensbeteiligung ermöglichen (z. B. Investmenttrusts);

– daß es gesamtwirtschaftlich erstrebenswert wäre, die erzielten Gewinne stets im einzelnen Unternehmen zu belassen. Im Gegenteil können sich hier Gefahren für die Rationalität der Investitionsentscheidungen und zumal für eine volkswirtschaftlich

optimale Kapitalverteilung ergeben. Ein verstärkter Druck zur Gewinnausschüttung, der bei breiter Anteilstreuung entsteht – und damit die Begrenzung des Spielraumes zur betrieblichen Selbstfinanzierung –, vermag über die Funktion des Kapitalmarktes rationalisierend zu wirken (Zinspreissenkung).

Durch die institutionelle Sicherung der *Gewerbe- und Berufsfreiheit* soll der Zugang zu den gewinn- und einkommensgünstigen Märkten offengehalten und der Wettbewerbsgrad verstärkt werden. Das gilt auch unter internationalem Aspekt („offene“ Volkswirtschaft). Natürlich darf nur derjenige einen Betrieb eröffnen, der die einschlägigen Sicherheits- und Umweltschutzanforderungen zu erfüllen vermag. Ebenso muß es „Berufsordnungen“ zum Mindestqualifikationsnachweis geben, um das Publikum vor Scharlatanen und Kurpfuschern zu schützen. Man kann es zum Beispiel bei ärztlichen und juristischen Dienstleistungen, die der Laie schwer selbst zu beurteilen vermag, nicht darauf ankommen lassen, daß der Konsument erst durch Schäden an Leib oder Vermögen klug wird.

Der Rubicon zur Ordnungsinkonformität wird jedoch überschritten, wenn Gewerbe- und Berufsordnungen den Marktzutritt darüber hinaus beschränken, indem etwa in einer Region nur eine bestimmte Zahl von Warenhäusern zugelassen oder die Zahl der Ärzte und Rechtsanwälte nach dem Umfang der Wohnbevölkerung limitiert wird („Bedürfnisprüfungen“). Das liefe auf einen Naturschutzpark für die jeweils etablierten Anbieter und ihre Einkommensposition nach zünftlerischem Vorbild hinaus. Der Wettbewerb und das Neugungstempo hätten das Nachsehen.

Es bleibt als dritte institutionelle Voraussetzung die *Vertragsfreiheit*, die förmlich das Transportband des marktwirtschaftlichen Verkehrs abgibt: Es steht im Belieben der Wirtschaftseinheit, ob, wann, mit wem, auf welche Zeit und mit welchem Inhalt sie mit anderen in Tauschbeziehung tritt. Die Vertragsfreiheit ist die unerläßliche Bedingung dafür, daß *Transaktionsmöglichkeiten* aufgespürt werden. Andererseits bedarf sie der rechtlichen Abstützung, um die Kosten bei der Abwicklung von Transaktionen, also namentlich die der zügigen Durchsetzung von Ansprüchen aus Verträgen, zu reduzieren.

Die Mutation der Vertragsfreiheit durch „Allgemeine Geschäftsbedingungen“ (Banken, Speditionen) und Vertragsstandardisierung kann der Rationalisierung der verwickelten Wirtschaftsbeziehungen zugute kommen. Allerdings müssen politische



Vorkehrungen dafür sorgen, daß das „selbstgeschaffene Recht“ der Wirtschaft nicht zur einseitigen Risikoverlagerung auf den Abnehmer führt. Und mit der Vertragsstandardisierung, etwa in der Wohnungsvermietung, dürfen nicht von vorneherein individuelle Absprachen ausgeschlossen, also rechtlich nichtig sein, die den spezifischen Umständen des Einzelfalles im tatsächlichen Vertrag Rechnung zu tragen suchen (etwa in den Kündigungsfristen).

Neben den Wettbewerbsregeln liegt in den vorgeführten drei institutionellen Vorkehrungen das begründet, was die Marktwirtschaftsordnung an *Moral* voraussetzt:

Das ist einmal die Respektierung der (gesetzmäßig erworbenen) *Eigentumsrechte* anderer, so wie man selbst seine Eigentumssphäre gesichert sehen will (Ausschluß von Diebstahl, Betrug usw.). Niemand kann befugt sein, eine „Korrektur“ der Eigentumsverteilung gleichsam auf eigene Faust zu unternehmen — es sei denn, er erwirbt Eigentum durch eigene Anstrengung. Die zuweilen zu hörende, offenbar beruhigend gemeinte Ausflucht, daß etwa der Diebstahl eines Firmenautos oder ein Bankeinbruch keinen „Armen“ trifft und der Schaden durch die einspringende Versicherung wettgemacht wird, ist ethisch nicht zu rechtfertigen. Und erst recht ist eine „politische“ Verbrämung von Eigentumsdelikten unmoralisch; denn was soll von „politischen“ Zielen zu halten sein, die sich unsittlicher Mittel bedienen?

Umgekehrt gilt nicht minder, daß Eigentumsrechte nicht zur Schädigung anderer benutzt werden dürfen (etwa „Schikane“). So wie Eingriffe in die bestehende Eigentumsordnung die Sicherheit und Motivationsstruktur ökonomischer Handlungen in Mitleidenschaft ziehen, muß der Mißbrauch in der Ausübung von Eigentumsrechten die Legitimität der Ordnung aushöhlen.

Die Eigentumsgarantie richtet sich im modernen Rechtsstaat auch und nicht zuletzt gegen *staatliche* Instanzen. So wäre eine konfiskatorische Steuer ebenso unmoralisch wie eine „Enteignung“ ohne Restitution nach dem Verkehrswert, mag der Eingriff (etwa im Straßenbau) auch noch so sehr im öffentlichen Interesse liegen.

Ein besonderes Problem stellen mögliche „*Unvollständigkeiten*“ in der Eigentumsordnung dar. Es kommt vor, daß politische Instanzen einer eindeutigen Regelung bestimmter Eigentumsrechte ausweichen, weil befürchtet wird, der (Wahl-)Unterstützung von Gesellschaftsgruppen verlustig zu gehen, die von der bisherigen Unbestimmtheit profitierten. Entscheidend ist indessen, daß es gewichtige Güter, wie die Reinheit der Luft, die Wasserqualität oder ein erträglicher Lärmpegel, gibt, die zwar zunehmend knapp werden, an denen jedoch

aus *technischen Gründen* kein individuelles Eigentum bestehen kann. Das ist der ordnungspolitische Kern des Umweltproblems. Wird sonst durch das Verhalten einer Einzelwirtschaft ein Dritter in seinen Rechten geschädigt, kann der Betroffene schon selbst auf dem Rechtswege für Unterlassung und/oder für eine Restitution Sorge tragen. In Fällen wie dem Reinheitsgrad der Luft oder dem Lärmpegel indessen muß so etwas wie ein Eigentum des „Staates“ fingiert werden, der durch Satzung einschlägige negative externe Effekte verbietet bzw. begrenzte Emissionsrechte gegen Entgelt zuteilt (Umweltpolitik). Das gilt für den Haushaltssektor nicht minder wie für das Unternehmerverhalten. Schließlich kann aber auch die Wahrnehmung gegebener Eigentumsrechte durch hohe Transaktionskosten beeinträchtigt sein. Hier ist in erster Linie die Durchsichtigkeit und Verlässlichkeit der Rechtsordnung und die Zügigkeit in der Abwicklung von Gerichtsfallen angesprochen.

Die Gewerbe- und Berufsfreiheit hat ihr moralisches Pendant in der *Gewissenhaftigkeit* und *Zuverlässigkeit* bei der Anwendung und Weitergabe spezifischen Wissens, wie es sich in Produktionsmethoden oder der Qualität von Gütern und Dienstleistungen materialisiert. Ein mögliches Wissensgefälle hin zum beschäftigten Arbeitnehmer bzw. zum abnehmenden Kunden darf nicht in eine einseitige Risikoverlagerung oder Übervorteilung umgemünzt werden — bis hin zur Ausnutzung eines Informationsvorsprunges durch Insider im Börsen- und Beratergeschäft.

Sicherlich gibt es hier die Stützung der Moral durch staatliche Satzungen, etwa zum betrieblichen Gefahrenschutz und zur Haftung bei Konstruktions-, Fabrikations- und Instruktionsfehlern dem Abnehmer gegenüber (für die Bundesrepublik: § 823 BGB). Auch treibt der funktionierende Wettbewerb gerade nicht die Mühlen der Grenz-moral, sondern die der individuell oft beschwerlichen Qualitätssteigerung. Und gewiß haben Beschäftigte wie Abnehmer die Chance des Widerspruchs (durch Erfahrung, aufgrund externer Ratschläge oder indem sie sich selbst fachkundig machen) und die der Abwanderung<sup>5)</sup>; freilich müssen etwa die Verbraucher die Informationshilfen, die ihnen durch einschlägige unabhängige Verbände und Publikationen reichlich geboten werden, auch nutzen. Gleichwohl bleibt „Gewissenhaftigkeit“ in der Gewerbe- und Berufsausübung eine genuin ethische Kategorie. Bei manchen Autoren erscheint „Moral“ zuweilen als eine Art Lückenbüßerin, die dort einspringen muß, wo staatliche Satzungen und andere Außenkontrollen (noch) nicht hinreichen. Hier dürfte

<sup>5)</sup> Vgl. dazu A. O. Hirschman, Abwanderung und Widerspruch, Tübingen 1974.



jedoch eine Vermischung der Ebenen von Normbegründung und Normbefolgung vorliegen. Gewerbliche und berufliche Gewissenhaftigkeit ist aus guten Gründen als Norm stets geboten. Das individuelle Motiv, dieser Norm zu folgen, kann dagegen vielgestaltig sein und unter anderem auch darin bestehen, daß eine staatliche Satzung entsprechendes Fehlverhalten verbietet. Aber schließlich ist auch die Befolgung einer Satzung ihrerseits ein moralischer Akt.

Die Vertragsfreiheit endlich kann ihre gesamtwirtschaftlich positive Wirkung nur zeitigen, wenn mit ihr die Moral der *Vertragstreue* korrespondiert: Die einmal eingegangenen Verpflichtungen oder Versprechen müssen gehalten werden, auch wenn man nach Vertragsabschluß klüger geworden ist oder

sich Daten verschieben. Änderung oder vorzeitige Auflösung eines Vertrages ist nur im gegenseitigen Einvernehmen der Partner statthaft. Wird diese Norm nicht eingehalten, verliert das ordnungspolitische Arrangement seinen sozialen Wert. Denn die Vertragstreue stabilisiert zu ihrem Teil die Verhaltenserwartungen; sie erst macht das Handeln anderer berechenbar und entlastet insoweit von Unsicherheit. Mit der Norm und ihrer Geltung wird der Zeithorizont für Handlungsplanungen erweitert. Das in ihr fundierte Vertrauen senkt die Transaktionskosten: Die Kooperationsbereitschaft nimmt zu; Ressourcen, die sonst zur Vorsorge für Unsicherheiten und Zwischenfälle mit Beschlag belegt wären, können für produktive Zwecke eingesetzt werden; der Kreis der Austauschbeziehungen kann sich weiter ausdehnen.

## V. „Unsichtbare-Hand-Lenkung“

Wir können uns nun dem für die Begründung der Marktwirtschaftsordnung zentralen Paradigma der „Unsichtbare-Hand-Lenkung“ zuwenden, das traditionell die Opposition von Ethikern herausgefordert hat. Es besagt im Kern, daß, wenn die einzelnen Wirtschaftseinheiten ihr Verhalten (Pläne und Entscheidungen) am Markt jeweils an dem ausrichten, was ihnen in der gegebenen Situation als für sie am vorteilhaftesten erscheint, gleichzeitig auch der Allgemeinheit am besten gedient ist. Oder technisch gewendet: Nutzen- bzw. Gewinnmaximierung führt unter frei-vertraglichen Austauschbeziehungen zum gesamtwirtschaftlichen Optimum in Produktion und Einkommensverwendung, soweit in die Kostenrechnung und Preiskalkulation alle negativen Externalitäten (Drittwirkungen) eingegangen sind.

Als eigentlicher Stein des Anstoßes erscheint, daß die marktwirtschaftliche Ordnung vom *Eigeninteresse* der einzelnen Haushalte und Unternehmen ausgeht. Indessen vermag die Qualifizierung dieser Kategorie Mißverständnisse auszuräumen. Die Ordnungstheorie stellt allein auf das individuelle Handlungsziel, nämlich jeweils das Beste aus den Marktdaten herauszuholen, und das objektive Faktum ab, daß die Entscheidung unabhängig vom Kommando Dritter (Staat) erfolgt. Davon zu unterscheiden ist das *Motiv*, aus dem heraus sich jemand an den wirtschaftlichen Interaktionen beteiligt: Es kann subjektiv unterschiedlich, zum Beispiel auch altruistisch, orientiert sein. Jedenfalls ist die Gleichsetzung von „Interesse“ mit „Selbstsucht“ eine unhaltbare psychologische Verkürzung.

Aber auch das individuelle Handlungsziel seinerseits ist „gesellschaftlich“ beeinflusst und diszipliniert: durch die Marktdaten, in die immer schon die

Präferenzen Dritter eingehen, und die absehbaren Aktionen und Reaktionen der anderen. Schließlich erhält der ordnungstheoretische Ausgangspunkt des Eigeninteresses aber auch Unterstützung von den anthropologischen Fakten: Der (erwachsene und geistig gesunde) Einzelne vermag in Faktorangebot und Güternachfrage seine elementaren Bedürfnisse immer noch am besten zu beurteilen. Ein korrigierendes „wohlverstandenes Interesse“, das ihm zuweilen von Politikern und Parteien angesonnen wird, entpuppt sich nur zu oft als kontraproduktiv: Man denke etwa daran, in welche Sackgasse die Agrarpolitik die „Interessen“ der Landwirtschaft manövriert hat.

Des weiteren ist zu beachten, daß die Verfolgung des Eigeninteresses in der Wirtschaft nicht „umstandslos“ auch der Allgemeinheit dient: Es muß ein hoher Grad an Wettbewerb herrschen, der dafür sorgt, daß der Gleichgewichtspreis leistungsgerecht ausfällt; und es muß staatliche „Rahmenbedingungen“ geben, die Verhaltensregeln namentlich bezüglich der Vertragsbeziehungen aufstellen. Mit diesen Regulierungen werden bestimmte, ordnungsabträgliche Verhaltensweisen ausgeschlossen (Restriktionen). Man kann hier eigentlich nicht von Beschränkungen der Freiheit, sondern allenfalls der Willkür sprechen; denn in Wahrheit werden mit solchen Regulierungen im Gesellschaftsverband erst individuelle Freiheitsspielräume eröffnet bzw. gesichert.

Im übrigen bedeutet Marktwirtschaft keineswegs einen „Prozeß ohne Subjekt und Ziel“. Die Planungsträger sind die Einzelwirtschaften, und das Ziel, das der Marktprozeß selbsttätig realisiert, ist die Bedienung der Konsumentenpräferenzen.



Schließlich kann auch keine Rede davon sein, daß die Marktwirtschaftsordnung überhaupt der Moral entbehren könnte<sup>6)</sup>. Gewiß wird nicht verlangt, daß die Einzelwirtschaft in ihre Verhaltensmotivation so etwas wie den Dienst am „Gemeinwohl“ hineinnimmt (die Kategorie „Gemeinwohl“ dürfte schon definitorisch schwer zu fassen sein). Aber der Einzelne muß den Normen der Eigentums-, Gewerbe- bzw. Berufsausübungs-, Vertrags- und Wettbewerbsregeln gehorchen.

Man kann diese Regelbefolgungen als *Moral der Gegenseitigkeit*, der Reziprozität im einzelwirtschaftlichen Verhalten („do ut des“) zusammenfassen, zu der in gleicher Weise die Marktwirtschaft die Beteiligten anhält, wie diese Moral andererseits das Funktionieren des Ordnungstyps stützt. Gegenseitigkeit schließt aus der Sache heraus die Berücksichtigung der Präferenzen der Partner ein. Freilich müssen sie von deren Seite auch klar signalisiert werden.

Es ist der Vorteil dieses Moraltyps, daß sich die einzelnen in der Normeneinhaltung zu einem guten Teil wechselseitig kontrollieren und sanktionieren. Im Wege der Erfahrungsgeneralisierung verstärkt und trägt die Sollensvorstellung der Reziprozität sich selbst. Der Lernprozeß für Neulinge ist relativ kurz.

Andererseits wird man es nicht als einen Nachteil ansehen wollen, wenn sich die Moral der Gegenseitigkeit im Wirtschaftsverkehr so zu habitualisieren pflegt, daß sie in der Normalsituation des tagtäglichen Kaufes und Verkaufes kaum noch die Bewußtseinsschwelle überschreitet. Im Gegenteil muß die einschlägige *Entlastung* des individuellen Seelenhaushaltes, der ja nicht unbegrenzt dem Entscheidungsdruck offensteht, als ein gewichtiger Pluspunkt der Marktwirtschaftsordnung gebucht werden.

Ein „heroisches Ethos“<sup>7)</sup> ist es freilich nicht, was die Marktwirtschaftsordnung voraussetzt. Am ehesten könnte man in diesem Zusammenhang noch an den Investor denken, der schwer kalkulierbare Risiken übernimmt; aber auch er setzt schließlich und endlich auf einen „Return“. Ein „heroisches“ Ethos jedoch, das Leistungen ohne Gegenleistungen erbringen oder erwarten läßt, müßte im tagtäglichen Wirtschaftsverkehr bald erlahmen. Zumindest setzt es voraus, daß zunächst einmal (oder durch andere) nach dem Gegenseitigkeitsprinzip die Mittel geschaffen werden, die ein „heroisches“ Verhalten erst ermöglichen.

<sup>6)</sup> Für die Formulierung vgl. L. Althusser, Bemerkungen zu einer Kategorie „Prozeß ohne Subjekt und ohne Ende/Ziel“, in: W. Oelmlücker (Hrsg.), Weiterentwicklungen des Marxismus, Darmstadt 1977, S. 259 ff.

<sup>7)</sup> K. E. Boulding, Volkswirtschaftslehre als Moral-Wissenschaft, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 16 (1971), S. 21.

Kritiker, die den Ordnungstyp der Marktwirtschaft schon darum suspekt finden, verwechseln wirtschaftliche Beziehungen mit anderen Bereichen menschlicher Lebensäußerung. In der Tat wird hier nicht verlangt, daß der Produzent den Abnehmer „glücklich machen“ will und dieser dem Anbieter „Dankbarkeit“ schuldet; es wird nicht verlangt, daß der Arbeitgeber den Beschäftigten „liebt“ oder der Händler den Konsumenten „selbstlos“ bedient. Es genügt, wenn die Beteiligten zu erkennen geben, was ihnen die jeweilige Leistung wert ist, und sich im übrigen an die Spielregeln des Marktes halten.

In der Welt des Tauschbaren, mit der „Wirtschaft“ allein sich befaßt, wäre der Imperativ eines „heroischen“ Ethos sogar abträglich. Denn mit ihm sind unausweichlich selektierende Gefühle und Zuwendungen verbunden, die just dort Ungleichheiten und Konflikte buchstäblich produzieren würden, wo es für die Funktionsfähigkeit — nämlich das Zustandekommen von Transaktionen — auf Gleichberechtigung, personale Unabhängigkeit und den sachbezogenen Ausgleich ankommt. Vor diesem Hintergrund wird verständlich, daß die Frage „what does the economist economize?“ mit „Nächstenliebe“ zu beantworten ist<sup>8)</sup>: Sie ist in gleicher Weise so knapp und so wertvoll, daß die gesellschaftliche Organisation gut daran tut, mit ihr sparsam umzugehen und sie dort nicht vorauszusetzen, wo sie aus der Sache heraus nicht funktionserforderlich ist. Felder, auf denen die „heroische“ Moral ihren Ort hat und unentbehrlich ist, sind die Familie, der Freundeskreis, der Nächste in Not, die Caritas und die Fürsorge.

Es bleibt ein letzter Aspekt: Je komplexer eine Wirtschaft ist, desto bedeutsamer werden die „Unsichtbare-Hand-Lenkung“ und jene abstrakt-nüchternen Regeln, die die Moral der Gegenseitigkeit meint (wobei natürlich ein Mindestmaß an Gutwilligkeit oder allgemeinem Wohlwollen eingeschlossen ist). Darum präsentiert sich die Marktwirtschaft als der adäquate Ordnungstyp gerade für *Großgesellschaften*. Das Diktum, „große Zahlen“ seien der Moral hinderlich, trifft eben nicht auf alle Moralmuster zu.

Das Signum einer freiheitlichen Wirtschaftsordnung ist *Offenheit*. Mit dieser Eigenschaft wird sie zu einem Mechanismus der selbsttätigen Lösung von Konflikten, wie sie in der Gesellschaftswirtschaft an der Tagesordnung sind:

— Wo eine Vielzahl von Anbietern in Konkurrenz steht, ist der Abnehmer unabhängig vom einzelnen Produzenten oder Faktoranbieter. Durch die Möglichkeit freier Ab- und Zuwanderung vermindert das Marktsystem das Konfliktpotential.

<sup>8)</sup> D. Robertson, What Does the Economist Economize?, in: Economic Commentaries, (1956), S. 147 ff.



— Der freie Tausch überbrückt Gegensätze. Natürlich strebt der Anbieter einen möglichst hohen Preis und der Abnehmer das Gegenteil an. Aber gerade die Anonymität des Marktes nimmt dem Ausgleich, der auf ihm schließlich zustandekommt, den psychischen Stachel, und das auch darum, weil das Marktergebnis heute stets die Chance offenläßt, morgen unter veränderten Daten, etwa mit verbesserter Information, günstiger abzuschneiden. Würden demgegenüber die vielerlei Konflikte des täglichen Wirtschaftslebens auf die politische Bühne transportiert, wäre jedenfalls eine demokratische Regierungsform bald gesprengt.

— Die Offenheit der Wettbewerbswirtschaft bietet dem offensichtlich unausrottbaren Reservoir an Regungen des Neides, der Habgier und der Besserwisserei in der Gesellschaft ein reibungsverminderndes Ventil: Jedermann hat die Chance zu dem Versuch, gleichzuziehen, zu überholen oder es seinerseits besser zu machen, ohne daß er darum anderen in die Arme fallen müßte. Die Marktwirtschaft steht einer Vielzahl von Talenten, individuellen Zwecken und Lebensstilen offen. In ihr läßt sich auch asketisch leben und jede Art private Hilfstätigkeit üben; man muß es nur „wollen“ und gegen einen allfälligen Zeitgeist seine Unabhängigkeit zu wahren wissen.

## VI. „Abweichendes“ Verhalten

Es ist gesagt worden, daß auf die Dauer nichts in der Wirtschaft „stimmt“, wenn nicht die Wirtschaftsordnung „stimmt“. Das ist richtig, soweit unter „Ordnung“ auch die vorgeführten moralischen Voraussetzungen einbezogen sind. Wird aber die Wirtschaftsordnung, einschließlich der staatlichen Rahmensetzungen, funktionsfähig gehalten, reduziert sich das ethisch schwierige Problem der *Handlungsnebenwirkungen*, die räumlich und zeitlich fern liegen können. Gerade in komplexen Wirtschaftsgesellschaften entlastet es das moralisch bewußte Verhalten, daß die einzelwirtschaftliche Entscheidung sich hier auf die marktwirtschaftliche Lenkung verlassen kann: Soweit die allgemeinen Regeln der Reziprozität beachtet werden und unbeschränkter Marktzutritt herrscht, sorgt der Koordinations-, Informations- und Anreizmechanismus des Marktes dafür, daß sich die positiven Externalitäten des Einzelverhaltens für die Gesamtwirtschaft maximieren.

Was als Problem bleibt, ist mögliches „abweichendes“ Verhalten (Trittbrett- oder Schwarzfahrerverhalten). Gerade wenn sich alle anderen kooperativ in dem Sinne verhalten, daß sie die Regeln der ordnungsgeforderten Moral beachten, kann einem Einzelnen der Versuch vorteilhaft erscheinen, in dem an sich schon guten gesellschaftswirtschaftlichen Zustand, an dem er teilhat, sich selbst durch Normüberschreitung noch besserzustellen. In der Versicherungstheorie spricht man denn auch von einem „*Moral-Hazard-Verhalten*“<sup>9)</sup>. Was ist von seiner faktischen Wahrscheinlichkeit (Häufigkeit) zu halten?

Zunächst einmal muß es dem, der die Moral der anderen auszunützen sucht, darum gehen, seine Normüberschreitung zu verbergen, zu kaschieren oder zu vernebeln. Das ist in wirtschaftlichen Dingen schon darum nicht gerade einfach, weil zu

Transaktionen immer auch andere Beteiligte gehören. Aber selbst wenn — zumindest auf Zeit — Intransparenz vorliegen sollte, verursacht die „*Geheimhaltung*“ des *Verstoßes* dem Abweichler individuelle „Kosten“, die, bei rationellem Kalkül, dem erstrebten Sondervorteil gegengerechnet werden müßten.

Läßt sich der Moral-Hazard-Akt überhaupt oder auf die Dauer nicht verbergen, muß der Abweichler mit direkten *Sanktionen der Beteiligten* für den Vertrauensbruch rechnen. Sie können von Mißbilligungsäußerungen über Ausgrenzung von weiteren Geschäftsbeziehungen bis zu (legalen) Gegenmaßnahmen reichen. Dem Anreiz eines kurzfristigen Vorteils stehen also absehbare, zumindest längerfristige Nachteile gegenüber, die den Abweichler unmittelbar treffen. Mit dem „spontanen Austausch“ von Sanktionen geht ein Lernprozeß einher, der die Wahrscheinlichkeit namentlich von Wiederholungsfällen senkt.

Der ungünstigste Fall ergibt sich, wenn die übrigen Beteiligten damit reagieren, sich auch ihrerseits das Trittbrettfahrerverhalten zu eigen zu machen, also zur Grenzmoral und darüber hinaus abzusinken. Nun befindet sich der ursprüngliche Abweichler in einem echten *Gefangenen-Dilemma*. Da er auch seinerseits der Moral der übrigen nicht mehr vertrauen kann, steht er schließlich schlechter da, als wenn er sich von vornherein mit allen Beteiligten kooperativ verhalten hätte.

Indes, als Dritter im Bunde kommt die *staatliche Instanz* ins Spiel, die die ordnungsgebundenen Normen durch Satzung stützt und ihnen durch „organisierte“ Sanktionen Geltung verschafft. Sie kann durch unmittelbar Betroffene, aber auch durch Dritte, die vom Regelverstoß erfahren, angerufen oder ex officio tätig werden. Die allgemeine staatliche Sanktionsandrohung dürfte es nicht eben wahrscheinlich machen, daß im ökonomischen Be-

<sup>9)</sup> B. Molitor, Soziale Sicherung, München 1987, S. 21 ff.



reich ein Gefangenen-Dilemma, das ja ein abweichendes Verhalten bei einer Vielzahl der Beteiligten voraussetzt, nachhaltige Wirklichkeit wird. Es sei denn, die einschlägigen gesetzlichen Satzungen sind unklar und widersprüchlich, oder die Rechtsprechung verfährt lax und nachgiebig, oder die Sanktionen sind in ihrer Stärke unverhältnismäßig gering, so daß sie keinen handfesten Gehalt gegen den Anreiz abweichenden Verhaltens bieten.

Die vorgeführten Kalküle sind nicht dazu angetan, die Bedeutung von Moral im Wirtschaftsleben herabzusetzen. Sie streichen im Gegenteil das gegenseitigkeitsbewußte Verhalten und die mit ihm verbundene Vertrauensschaffung als hohes öffentliches

*Gut* heraus, und das nicht nur für die Fälle, wo die Geheimhaltung eines abweichenden Verhaltens („kostengünstig“) tatsächlich möglich ist oder wo die Normmißachtung durch äußere Kontrolle nicht oder nur schwer nachweisbar ist.

Anzeichen dafür, daß die ordnungserforderliche Moral zu wünschen übrig läßt, können zum Beispiel eine Prozeßflut aus Verträgen, die offenbar der Vertrauensbasis entbehren, die Zunahme betrügerischer Bankrotte und nicht zuletzt die Häufung von Korruptionsfällen sein, bei denen zumeist die öffentliche Hand, vorzüglich in einem Konzessions- oder Subventionszusammenhang, mitbeteiligt ist.

## VII. Ein ethisches Experiment

In der Bundesrepublik Deutschland verfügen wir über den seltenen Fall einer geradezu experimentellen ethischen Erfahrung, wie eine ordnungspolitische Zäsur die individuelle und öffentliche Moral berührt. Vor 1949 gab es eine Art „Lenkungswirtschaft“, die mit Preisstopps, Abgabesolls, Konsumrationierung (Bezugsscheine), nahezu konfiskatorischen Steuersätzen und massiven Devisenkontrollen arbeitete. Die einschlägigen Strafvorschriften waren drastisch. Und es fehlte nicht die publizistische Begleitmusik, die zum „moralischen“ Mittun, zu „Opfern“ und zur „Verantwortung gegenüber der Gesamtheit“ aufrief. Wer solches aus der Ferne verfolgte, mochte den Eindruck haben, daß hier die Sittlichkeit dabei war, eine Schlacht zu gewinnen, und sich eine ausnehmende Solidarität Bahn brechen könnte.

Aber der Schein trog. Nie hat es — und das will für deutsche Verhältnisse etwas heißen — so viel Korruption, mehr Steuerhinterziehungen, zahlreichere ungeahndete Gesetzesverstöße, mehr Übervorteilungen auf schwarzen bzw. grauen Märkten und mehr unproduktive Profitmacherei gegeben („Bazarkapitalismus“).

Wechselseitige moralische Vorwürfe ganzer Berufsstände waren an der Tagesordnung. Einmal ging es gegen die Bauern, die die Knappheitssituation den Städtern gegenüber ausnutzten, dann gegen die Produzenten und Händler, die Waren zurückhielten oder nur an Bevorzugte abgaben, und schließlich gegen die Arbeiter, die bei den entwerteten Geldlöhnen verständlicherweise nicht das

Beste gaben und vielfach auf Schwarzarbeit gegen Naturalentgelt auswichen.

Der staatliche Zwang vermochte da wenig auszurichten. Im Gegenteil, je zahlreicher die gesetzlichen Ver- und Gebote wurden, die die immer neuen Lücken in der Verhaltenssteuerung auszufüllen trachteten, desto weniger war das eigentlich Gewollte erzwingbar, desto eher wurde die Strafdrohung unwirksam. „Die einen wurden — um der schieren Selbsterhaltung willen — zum Rechtsbruch gezwungen, die anderen ließen sich zwingen, die nächsten schlossen sich freiwillig an, und je größer das Chaos wurde, desto größer wurde auch die Zahl derjenigen, die gute Gründe für sich in Anspruch nehmen oder mindestens vorschützen konnten.“<sup>10)</sup> Mit anderen Worten: Das Niveau der moralischen Grenze sank. Wer sich treu an die angestammten Normen der Anständigkeit hielt, war der Dumme. Es konnte keine Rede davon sein, daß das Lenkungssystem über den Gewöhnungseffekt Aussicht gehabt hätte, sich mit der Zeit von selbst in einem Gleichgewichtszustand zu stabilisieren.

Mit der Währungsreform und dem Übergang zur Marktwirtschaftsordnung ging es nicht nur fast schlagartig mit der Sozialproduktentwicklung bergauf. Es endete auch die Strapazierung der Moral zur Ausbügung wirtschaftlicher Lenkungsschwächen. Die Aktualität dieser Erfahrungen braucht wohl nicht betont zu werden.

<sup>10)</sup> L. Miksch, Wirtschaftsmoral und Wirtschaftsordnung, in: Wirtschaftsverwaltung, 1 (1948) 14, S. 5.



## Zur Funktion des Unternehmergewinns in der Marktwirtschaft

### I.

In der gesellschaftspolitischen Diskussion wird das Streben nach Gewinn als Motiv unternehmerischen Handelns häufig als etwas moralisch Bedenkliches oder gar Verwerfliches angesehen. „Profitorientiertes Wirtschaften, Profitstreben, Bereicherungssucht — das sind Vorwürfe, die nicht nur im Osten, sondern auch im Westen gegen das Profitprinzip und von daher gegen das Ordnungssystem der kapitalistischen Produktionsweise schlechthin erhoben werden.“<sup>1)</sup> Diese ablehnende Haltung gegenüber dem Gewinnstreben wird meist von der Vorstellung getragen, das Wirtschaften der Menschen habe sich nicht an irgendwelchen materiellen Erfolgsinteressen zu orientieren, sondern am irgendwie verstandenen „Gemeinwohl“. Die Frage, ob es überhaupt möglich ist, daß der wirtschaftende einzelne, sei er Arbeitnehmer oder sei er Unternehmer, unmittelbar zu erkennen vermag, worin dieses Gemeinwohl eigentlich besteht, zu dessen Verwirklichung er beitragen soll, wird meist gar nicht gestellt. Einige Bemerkungen zu bestimmten Grundsachverhalten und Grundproblemen des Wirtschaftens, wie sie für alle Gesellschaften kennzeichnend sind, mögen die Problematik, mit der man es hier zu tun hat, ein wenig verdeutlichen.

Menschliche Bedürfnisse und Wünsche lassen sich nur dann und in solchem Umfang befriedigen, als die hierfür erforderlichen Sachgüter und Dienstleistungen verfügbar sind. Die meisten dieser Güter sind knapp in dem Sinne, daß die an einem bestimmten Ort und zu einer bestimmten Zeit verfügbare Menge nicht ausreicht, um alle Bedürfnisse und Wünsche, die sich darauf richten, völlig befriedigen zu können. Dieser Grundsachverhalt wird angesichts der Energie- und Rohstoffprobleme der Welt heute auch von der Allgemeinheit wieder besser verstanden als noch vor wenigen Jahren. Man betrachtet es daher als Aufgabe der Wirtschaft, die Individuen, die Gruppen und den Staat ressourcenschonend mit all den Gütern möglichst gut zu versorgen, die zur Verwirklichung der vielfältigen Ziele der Lebenserhaltung und der Lebensgestaltung nötig sind.

Um das zu erreichen, müssen ständig Entscheidungen darüber getroffen werden, für welche Verwendungszwecke die der Menge und der Qualität nach immer nur begrenzt gegebenen Bestände an Produktionsfaktoren im arbeitsteiligen Prozeß des Wirtschaftens eingesetzt werden, welche Güter also mit dem verfügbaren menschlichen Arbeitsvermögen, mit dem vorhandenen Kapital (Gebäude und Einrichtungen, Maschinen, Werkzeuge, Vorräte an Hilfs- und Betriebsstoffen) sowie mit den natürlichen Hilfsquellen (Rohstoffe, Primärenergieträger, natürliche Wachstumskräfte, Boden als Standort der Produktion, Gewässer, Luft) erzeugt werden sollen.

Da sich das Wirtschaften arbeitsteilig im Verkehr zwischen vielen Einheiten vollzieht, ist es dem einzelnen nicht möglich, alle Bedürfnisse und Wünsche der vielen Menschen und den sich daraus ergebenden Bedarf an Gütern qualitativ und quantitativ unmittelbar zu erkennen. Er kann also das Gemeinwohl mit seinen vielfältigen Aspekten und Bezügen in seiner Gesamtheit nicht einschätzen. Ebenso wenig ist er in der Lage, alle angewandten oder anwendbaren technischen Möglichkeiten der Produktion, alle vorhandenen Rohstoffvorkommen oder die Bestände an Kapital zu überblicken. Kurz gesprochen: Niemand kennt den Grad an Knappheit der vielen Produkte und der Produktionsfaktoren *unmittelbar*. Es muß daher ein Verfahren geben, welches es ermöglicht, die unterschiedlichen Grade von Knappheit und Begehrtheit der einzelnen Güter und Faktoren sowie die ständigen Veränderungen dieser Knappheitsgrade *mittelbar* zu erkennen. Mit Hilfe eines solchen Verfahrens kann dann die Verwendung der Produktionsfaktoren so gelenkt werden, daß alle arbeitsteiligen Einzelvorgänge sachlich, zeitlich und räumlich richtig ineinandergreifen, damit so eine möglichst gute Versorgung mit Gütern zustande kommt, dem Gemeinwohl also bestmöglich gedient wird. Diese Lenkungs Aufgabe kann nur mittels der Wirtschaftsordnung bewältigt werden. Weil der einzelne Mensch nur Teilstücke des ganzen Wirtschaftsprozesses zu überblicken vermag, muß in der Wirtschaftsordnung eine Ratio zur Geltung kommen, die es erlaubt, Knappheit so gut wie möglich sichtbar zu machen, um sie mindern und damit dem Gemeinwohl dienen zu können.

<sup>1)</sup> K. Paul Hensel, Über die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Systeme betrieblicher Ergebnisrechnung, in: ders./Kurt Wessely/Ulrich Wagner (Hrsg.), Das Profitprinzip — seine ordnungspolitischen Alternativen in sozialistischen Wirtschaftssystemen, Stuttgart 1972, S. 1.



Die Bewältigung dieser Lenkungsaufgabe wird dadurch erschwert, daß die einer Gesellschaft innewohnende Dynamik immerzu Veränderungen birgt. Die Bevölkerung wächst oder sie schrumpft; die Ziele und Wünsche der Menschen wandeln sich; politische Ereignisse und neue Erkenntnisse verändern die Lebensumstände. Die Lenkungsaufgabe erschöpft sich somit nicht darin, einen gegebenen Bestand an Produktionsfaktoren so in die alternativen Verwendungen zu dirigieren, daß die heutigen Bedürfnisse und Wünsche möglichst gut befriedigt werden können. Denn die Wirtschaft ist ständig in Entwicklung begriffen. Aus dem erzeugten Sozialprodukt wird fortlaufend ein bestimmter Teil investiert, damit die Arbeitsproduktivität gesteigert, die künftige Produktion erweitert, die Versorgung mit Gütern verbessert und der Wohlstand erhöht werden kann. Die Dynamik der Wirtschaft drückt sich freilich nicht alleine in der Vergrößerung des Kapitalstocks und in einer mengenmäßigen Ausweitung der Produktion bereits bekannter Güter mit Hilfe schon bekannter Herstellungsverfahren aus. Neue Herausforderungen und Probleme machen neue Problemlösungen erforderlich. Durch Forschung und Entwicklung, Ersteinführung neuer Organisations- und Fertigungsverfahren sowie neuer Produktarten (Innovation) und durch Verbreitung dieser neuen Verfahren und Erzeugnisse müssen neue Aufgaben — und alte Aufgaben in neuer Weise — bewältigt werden. Das Gemeinwohl hat also nicht nur eine sachliche, sondern auch eine zeitliche Dimension.

Damit aber Entscheidungen über die Verwendung von Produktionsfaktoren so getroffen werden können, daß das Lenkungsproblem sowohl in seiner gegenwartsbezogenen wie auch in seiner zukunftsbezogenen Dimension möglichst gut gelöst wird, müssen die Entscheidungsträger ausreichendes Wissen über alle relevanten Daten besitzen. Da jedoch das für den gesamten Wirtschaftsprozeß letztlich notwendige Wissen auf alle an ihm beteiligten Menschen verstreut ist, dem Prozeß der Arbeitsteilung also eine Wissensteilung entspricht, können sich Wirtschaftssubjekte, die Dispositionen zu treffen haben, nicht damit begnügen, nur ihre jeweils eigenen unvollständigen Kenntnisse zu nutzen. Sie müssen sich zusätzliches Wissen von anderen Partnern des arbeitsteiligen Verkehrs beschaffen und darüber hinaus nach neuem Wissen suchen. Es entsteht daher die Frage, auf welche Art und Weise die Entscheidungsträger in den Besitz jenes Wissens über alle Umstände gelangen, die für das Gemeinwohl relevant sind, wie sie also entscheidungsrelevante Informationen erwerben, verbreiten, speichern und nutzen können, und ob und wie sie darüber hinaus neues Wissen erwerben und anwenden.

Um sich aber möglichst großes Wissen aneignen und es den Dispositionen zugrunde legen zu kön-

nen, müssen die Entscheidungsträger hierzu auch entsprechend motiviert sein. Eine Wirtschaftsordnung muß daher Vorkehrungen treffen und Mechanismen bereithalten, die entsprechende Leistungen stimulieren oder erzwingen, damit das wirtschaftliche Entscheiden und Handeln nicht nur den jeweiligen Entscheidungs- und Handlungsträgern selbst gegenwärtige oder zukünftige Vorteile bringt, sondern auch den anderen Menschen, mit denen sie arbeitsteilig verbunden sind — damit also Gemeinwohl erreicht wird. Die Formen der Informationsgewinnung und Wissensnutzung, der Motivierung zur Suche nach neuem Wissen und zur Leistungsbereitschaft sowie die Formen des Leistungszwangs werden durch die jeweils bestehende Wirtschaftsordnung maßgeblich beeinflußt.

Es ist infolge der außerordentlichen Komplexität der interdependenten Wirtschaftsprozesse überhaupt nicht verwunderlich, daß das, was jeweils als Gemeinwohl verstanden wird, weder in marktwirtschaftlichen noch in zentralverwaltungswirtschaftlichen Ordnungen und Wirtschaftssystemen vom einzelnen nicht hinreichend erkannt werden kann. Niemand ist in der Lage, die Folgen seines eigenen ökonomischen Handelns für andere Menschen auch nur annähernd unmittelbar vorauszusehen. Die Wirkungen und Rückwirkungen im komplexen arbeitsteiligen Prozeß sind dafür zu verzweigt und vielfältig. Die Konsequenzen der eigenen Entscheidungen und Handlungen für das Gemeinwohl können nur *mittelbar* erfahren werden. Es bedarf daher in jeder Wirtschaftsordnung medialer Instrumente, die über dieses Gemeinwohl informieren und die Wirtschaftssubjekte motivieren, ihr Handeln auf dessen Verwirklichung auszurichten. Daß es sich hierbei um ein generelles Problem handelt und nicht etwa nur um ein solches von Marktwirtschaften, lehrt die leicht zu beobachtende Tatsache, daß auch in sozialistischen Wirtschaftssystemen das Streben der Menschen nach materiellem Erfolg bewußt als Motor zur Bewältigung des wirtschaftlichen Lenkungs- und Leistungsproblems genutzt wird. Man versucht nämlich, die individuellen Einkommen an den Grad jener Leistungen zu koppeln, mit denen der einzelne zum von ihm nicht direkt erkennbaren Gemeinwohl beiträgt, das wiederum in Zentralverwaltungswirtschaften von politischen Instanzen definiert wird. Um es mit Otto Reinhold, dem Rektor der SED-Akademie für Gesellschaftswissenschaften, zu formulieren: „Wer mehr leistet, muß mehr, wer weniger leistet, weniger erhalten. Die konsequente Durchsetzung dieses Prinzips ist das Höchstmaß an sozialer Gerechtigkeit, das im Sozialismus erreicht werden kann.“<sup>2)</sup>

*Gewinne* in Marktwirtschaften, *Gewinnplanerfüllung* und an diese geknüpfte *Prämien* in Zentralverwaltungswirtschaften sowie *Einkommen* in markt-

<sup>2)</sup> Otto Reinhold in: Neues Deutschland vom 8. August 1989, S. 3.



sozialistischen Wirtschaften (s. dazu weiter unten S. 37 f.) sind wichtige betriebliche Erfolgsgrößen, die diese mediale Aufgabe erfüllen sollen. Wenn die jeweilige Wirtschaftsordnung ihren Bauprinzipien entsprechend konsistent ausgestaltet ist, dann schlagen sich nämlich Veränderungen der für das Gemeinwohl relevanten Umstände in veränderten Werten dieser Erfolgsgrößen nieder, was dann dazu motiviert, sich im eigenen Interesse diesen Veränderungen durch ökonomische Entscheidungen anzupassen. Es besteht daher gar keine Veranlassung, das in den Betrieben zu beobachtende materielle Erfolgsstreben — in Marktwirtschaften also das Streben nach Gewinn — moralisierend als ein notwendig negatives Verhalten zu beurteilen. Man hat es hier vielmehr mit einer Grundkonstanten wirtschaftlichen Verhaltens zu tun, „die man nicht nur hinzuzunehmen hat, sondern die, gesamtwirtschaftlich gesehen, sogar unentbehrlich und positiv zu werten ist“<sup>3)</sup>.

Interessant ist wohl auch, daß sich die häufig anzutreffende Ablehnung des Strebens nach materiellem Erfolg im Wirtschaften meist auf die Gewinnerzielung der Unternehmen beschränkt. Das Interesse an einem möglichst hohen Arbeitslohn, und werde dieser von der entsprechenden Gewerkschaft noch so aggressiv vorgetragen, oder der Wunsch nach einer möglichst hohen Verzinsung von Sparkonten werden von diesem Verdikt kaum betroffen. Als Ursache wird man vermuten dürfen, daß solche undifferenziert negative Akzentuierung des Gewinnstrebens letztlich — sei es bewußt oder unbewußt — ein Ausfluß marxistischer Denkweise ist, für das die Vokabeln Wert, Mehrwert, Profit und Ausbeutung und die hinter diesen Worten stehenden Definitionen sowie die oft abstrusen Vorstellungen über den Ablauf marktwirtschaftlicher Prozesse charakteristisch sind und das den Blick für die wirklichen Zusammenhänge nur zu leicht verstellt.

Nicht geringe Verwirrung in der Diskussion um die ökonomische Bedeutung von materiellen Erfolgsgrößen — und damit des Gewinns — dürfte auch der Umstand verursacht haben, daß in den modelltheoretischen Analysen der Wirtschaftswissenschaft aus heuristischen Gründen oft mit der Kunstfigur des homo oeconomicus gearbeitet wird. Dieses konstruierte Wirtschaftssubjekt, das nur das bedingungslose Ziel einer Maximierung des Gewinns kennt, besitzt vollkommene Information über seine ökonomische Umwelt und kann unendlich schnell auf Veränderungen dieser Umwelt reagieren. In der wirtschaftlichen Wirklichkeit hingegen vollzieht sich die Gewinnerzielung unter Nebenbedingungen monetärer und nichtmonetärer Art. Hierzu gehören die notwendige Sicherung einer ausreichenden Liquidität des Unternehmens ebenso wie das Streben nach Prestige, nach Unabhängigkeit, nach wirtschaftlicher Macht oder aber nach Verwirklichung sozialer Grundsätze. Es kommt hinzu, daß konfligierende Ziele von Anteilseignern (Gewinne, Rentabilität) und von Arbeitnehmern (Sicherheit des Arbeitsplatzes, humane Arbeitsbedingungen, hohes Lohneinkommen) Kompromisse erfordern und die Möglichkeit zur Gewinnerzielung erheblich limitieren. In der Realität herrscht daher nicht das Prinzip der (unbedingten) Gewinnmaximierung vor, sondern das Prinzip einer bedingten Rentabilität<sup>4)</sup>. Freilich ist das Streben nach Gewinn und nach Rentabilität in Verbindung mit privaten Eigentumsrechten an den sachlichen Produktionsmitteln wesentliches Element einer marktwirtschaftlichen Ordnung und unverzichtbare Voraussetzung für deren heute sogar von den sozialistischen Staaten neidvoll anerkannte Effizienz. Bevor die ökonomischen Funktionen des Gewinns noch etwas näher beschrieben werden können, scheint es jedoch sinnvoll, zunächst zu klären, was man unter Gewinn und unter Rentabilität überhaupt zu verstehen hat.

## II.

Ohne hier auf Probleme der praktischen Gewinnermittlung im Detail eingehen zu wollen, läßt sich der Betriebserfolg (Gewinn oder Verlust) eines Einzelunternehmens oder einer Personengesellschaft, also die Differenz zwischen den Umsatzerlösen und den Kosten einer bestimmten Wirtschaftsperiode, durch folgende einfache Staffelrechnung beschreiben:

Umsatzerlöse während der Periode  
 +/- Erhöhung oder Verminderung des Bestandes  
 an fertigen und unfertigen Erzeugnissen

- Materialkosten (Kosten für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie für bezogene Waren und Leistungen)
  - Personalkosten (Löhne, Gehälter, soziale Abgaben und Aufwendungen)
  - Abschreibungskosten (Abschreibungen auf Anlagevermögen und Umlaufvermögen)
  - Zinskosten
  - Steuern
  - sonstige Kosten
- 
- = Gewinn (Verlust) im weiteren Sinne

<sup>3)</sup> K. P. Hensel (Anm. 1).

<sup>4)</sup> Vgl. Gerhard Prosi, Volkswirtschaftliche Auswirkungen des Mitbestimmungsgesetzes 1976, Köln 1978, S. 14.

Dem Gewinnziel dienen also alle unternehmerischen Entscheidungen, welche Umsatzerlöse erhö-



hen und Kosten vermindern. Der Gewinn in dieser Definition hängt davon ab, welche Erlöse (Umsatz) das Unternehmen aus dem Verkauf der von ihm erzeugten Produkte — bei einem Handelsbetrieb: der von den Herstellern bezogenen Güter — erzielen konnte und welche Kosten es für den Einsatz der von den Beschaffungsmärkten bezogenen menschlichen und sachlichen Produktionsfaktoren aufgewendet hat. Dieser Gewinn im weiteren Sinne enthält demnach noch den *Unternehmerlohn* und die *Eigenkapitalverzinsung*.

Bei Einzelunternehmen und bei Personengesellschaften (Gesellschaften des Bürgerlichen Rechts, Offene Handelsgesellschaften, Kommanditgesellschaften, Stille Gesellschaften) wird für die Mitarbeit der Unternehmer im eigenen Betrieb kein Gehalt bezahlt, das als Kostenfaktor in den Personalkosten der obigen Staffelleistung Berücksichtigung fände. Das Entgelt für die Arbeitsleistung der Unternehmer steckt daher in diesem Gewinnbetrag. Ein Maßstab für die zu kalkulierende Höhe des Unternehmerlohns ist das Gehalt eines leitenden Angestellten, das für eine der Arbeit des Unternehmers gleichartige Tätigkeit bezahlt werden müßte. Wird das Unternehmen nicht in der Rechtsform eines Einzelunternehmens oder einer Personengesellschaft betrieben, sondern handelt es sich um eine Kapitalgesellschaft (Aktiengesellschaft, Kommanditgesellschaft auf Aktien, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Reederei u. a.), dann liegen die Dinge anders. So ist etwa das Gehalt des Geschäftsführers einer GmbH oder der Vorstandsmitglieder einer AG vertraglich vereinbart und wird in obiger Staffelleistung in der Position „Personalkosten“ bereits berücksichtigt. Gleiches gilt bei Mischformen zwischen Personen- und Kapitalgesellschaften (wie bei der GmbH & Co KG oder der AG & Co KG), wenn die Unternehmensleitung per Vertrag beschäftigt ist. In solchen Fällen enthält der Bilanzgewinn keinen Unternehmerlohn mehr.

In den Zinskosten der obigen Staffelleistung sind nur jene Zinsen enthalten, die auf kurz- oder langfristig aufgenommene Fremdkapitalbeträge bezahlt werden müssen. Es muß aber auch das betriebsnotwendige Eigenkapital durch das Unternehmen verzinst werden, denn sonst wäre es für die Kapitaleigner zweckmäßiger, das Eigenkapital nicht in das eigene Unternehmen zu stecken, sondern es am Kapitalmarkt zinstragend anzulegen. Hat man vom gesamten Eigenkapital den betriebsnotwendigen Anteil festgestellt, dann erfolgt dessen rechnerische Verzinsung zu einem Kalkulationszinsfuß, der den Konditionen der günstigsten Beschaffungsmöglichkeit für Fremdkapital oder den Konditionen der

optimalen Alternativanlage entspricht<sup>5)</sup>. Diese Eigenkapitalzinsen sind ebenfalls im Gewinn im weiteren Sinne enthalten.

Will man den Gewinn im *engeren* Sinne bestimmen, dann muß die Staffelleistung wie folgt fortgeführt werden:

Gewinn im *weiteren* Sinne

– Unternehmerlohn	} kalkulatorische
– Eigenkapitalzinsen	

---

= Gewinn (Verlust) im *engeren* Sinne

Das Betreiben eines Unternehmens ist mit Risiken verschiedenster Art verbunden. Es gibt *spezielle* Risiken wie Unfälle, Diebstahl, Feuer, Bergschäden, Wasserschäden u. a., die sich in der Regel versicherungstechnisch erfassen lassen. Soweit solche spezielle Risiken durch Versicherungsverträge abgedeckt werden, entstehen Kosten für Versicherungsprämien. Diese sind dann in der obigen Staffelleistung in der Position „sonstige Kosten“ enthalten. Neben solchen speziellen gibt es aber noch allgemeine Unternehmensrisiken, die nicht versicherbar sind. Hierzu gehören Wagnisse, wie sie aus der Kreation neuer Produkte und neuer Produktionsverfahren, aus der Erschließung neuer Märkte, aus Konjunkturrückschlägen, aus politischen Ereignissen, aus der Einführung neuer Organisationsstrukturen und aus anderen Ungewisheiten erwachsen. Diese *allgemeinen* Unternehmensrisiken lassen sich nicht versicherungstechnisch als Kostenfaktoren ansetzen, sondern sie sind aus dem Gewinn im engeren Sinne zu decken. „Dem allgemeinen Risiko des Verlustes stehen entsprechende Chancen des Gewinns gegenüber.“<sup>6)</sup> Insofern auch *spezielle* Risiken nicht durch Abschluß von Versicherungsverträgen — bei dadurch entstehenden Kosten — abgedeckt werden, enthält der Gewinn im engeren Sinne auch noch entsprechende kalkulatorische Wagniszuschläge, sozusagen als Prämien für eine Selbstversicherung. So gesehen entpuppt sich der Gewinn im engeren Sinne — worauf Hans von Mangoldt bereits vor über 100 Jahren hingewiesen hat — als ein Entgelt für eingegangene Wagnisse. Er ist ein Erfolgsindikator für die Bewältigung von Ungewißheit<sup>7)</sup>, und es gilt: „Die mit einer Unternehmung verbundene Gefahr (ist) eine Last, die in der Regel niemand umsonst auf sich nehmen will. Es muß deshalb außer dem Ersatz für die aufgewendeten Kosten noch ein Überschuß in Aus-

<sup>5)</sup> Vgl. Günter Wöhe, Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre, München 1986<sup>16</sup>, S. 1153.

<sup>6)</sup> Ebd., S. 1155.

<sup>7)</sup> Vgl. Alfred Schüller, Der Gewinn in der Marktwirtschaft, in: Bodo B. Gemper (Hrsg.), Gewinn und Verlust. Beiträge zur einzel- und gesamtwirtschaftlichen Funktion der Gewinnmaximierung, Köln 1976, S. 3.



sicht stehen.“<sup>8)</sup> Dabei könne man wegen der allgemeinen Risikoaversion von Menschen nicht davon ausgehen, daß ein Unternehmer erwartete Verluste und erwartete Gewinne gleicher Größenordnung in jeweils gleicher Weise gewichtet, so daß — längerfristig betrachtet — Gewinnerwartungen die Verlusterwartungen übersteigen müssen, damit Wagnisse eingegangen werden. „Im allgemeinen ist der Mensch empfindlicher für die Entbehrung als für den Genuß . . . ; insbesondere pflegt die Schwere des Verlustes in stärkerem, die Bedeutung der Gewinne in schwächerem Verhältnis zuzunehmen als ihre Größe. Aus diesem Grunde wiegt in der Regel ein gewisses objektives Maß von Gewinnaussichten das gleiche Maß von Verlustmöglichkeiten nicht auf und es tritt das Angebot von Unternehmerdiensten daher gewöhnlich erst unter Umständen ein, die mehr Gewinn als Verlust versprechen.“<sup>9)</sup>

Bei Einzelunternehmen und bei Personengesellschaften fließen Unternehmerlohn (als Entgelt für geleistete Arbeit), Eigenkapitalzinsen (als Entgelt für das Zurverfügungstellen von betriebsnotwendigem Kapital) und der Gewinn im engeren Sinne (als Entgelt für eingegangene Wagnisse) jenen Personen zu, die zum Kreis der Unternehmer gehören, wobei hier die Frage der internen Verteilung innerhalb dieser Personengruppe nicht behandelt werden soll. Die Eigentümer eines solchen Unternehmens üben zwei Funktionen aus: Sie tragen einmal das Kapitalrisiko und sie leiten zum anderen das Unternehmen. Auch hier soll nicht näher darauf eingegangen werden, welche der Gesellschafter stärker diese oder jene der beiden Funktionen erfüllen. Anders ist das in Kapitalgesellschaften, in

denen die Anteilseigner zwar das Kapitalrisiko tragen, die unternehmerischen Führungsentscheidungen jedoch Geschäftsführern (Vorständen) übertragen werden, die im Regelfall selbst am Unternehmen nicht beteiligt sind. Die von einer Aktiengesellschaft ausgeschüttete Dividende enthält daher zwar Eigenkapitalzinsen und Risikoprämien, aber keinen Unternehmerlohn.

Die *Rentabilität* läßt sich bestimmen, indem man den Unternehmenserfolg — im positiven Falle also den Gewinn im weiteren Sinne — mit dem eingesetzten Kapital ins Verhältnis setzt. Da Unternehmen meist sowohl mit Eigenkapital als auch mit Fremdkapital (Krediten) arbeiten, lassen sich demnach folgende Rentabilitätskennziffern berechnen:<sup>10)</sup>

(a) Die Gesamtkapitalrentabilität (GR) ergibt sich dadurch, daß man folgende Größen in Beziehung setzt:

$$GR = \frac{\text{Gewinn im engeren Sinne} + \text{Eigenkapitalzinsen} + \text{Fremdkapitalzinsen}}{\text{Eigenkapital} + \text{Fremdkapital}} \times 100$$

(b) Die Eigenkapitalrentabilität (ER) errechnet sich nach der Formel:

$$ER = \frac{\text{Gewinn im engeren Sinne} + \text{Eigenkapitalzinsen}}{\text{Eigenkapital}} \times 100$$

Die Kapitalrentabilitäten weisen aus, wie sich das eingesetzte Kapital (Gesamtkapital oder Eigenkapital) durch die wirtschaftliche Tätigkeit des Unternehmens in der betrachteten Periode tatsächlich verzinst hat.

### III.

Gewinne und Kapitalrentabilität werden, so hat die einfache Staffelnrechnung gezeigt, beeinflußt vom Umsatz und von den Kosten in der betrachteten Wirtschaftsperiode. Sowohl Umsatzerlöse als auch Kosten basieren aber auf unternehmerischen Entscheidungen über Mengengrößen — das sind Entscheidungen über Art und Menge der hergestellten Güter und über die Einsatzmengen menschlicher und sachlicher Produktionsfaktoren — sowie auf

den *Preisen* aller dieser Güter, die sich auf Märkten bilden. Den von den Unternehmern getroffenen Planentscheidungen liegt zunächst ihr Wissen über die jeweiligen konkreten Umstände und die örtlichen Gegebenheiten zugrunde. Die Entscheidungsträger in den Unternehmungen kennen weitgehend die technischen Möglichkeiten ihrer Betriebe und auch deren Ausstattung mit Produktionsfaktoren. Sie wissen, wo, von wem und zu welchem Preis Produktionsmittel aller Art beschafft werden können. Sie verfügen über Erfahrungen hinsichtlich der zweckmäßigen Organisationsformen im betrieblichen Geschehnisablauf und sind in der Lage, sich allgemein zugängliche, aber auch unternehmensindividuell erworbene wissenschaftliche Erkenntnisse nutzbar zu machen. Darüber hinaus müssen sie sich aber, wie schon dargelegt wurde, mittelbar Wissen hinsichtlich der Ziele, die andere Wirtschaftssubjekte anstreben, sowie hinsichtlich der

<sup>8)</sup> Hans von Mangoldt, Die Lehre vom Unternehmerrge-winn. Ein Beitrag zur Volkswirtschaftslehre, Leipzig 1855, S. 165.

<sup>9)</sup> Ders., Grundriß der Volkswirtschaftslehre, Stuttgart 1863, S. 107; vgl. auch Erich Streissler, Der Unternehmer in der deutschen Nationalökonomie des 19. Jahrhunderts, in: Bernhard Gahlen et. al. (Hrsg.), Wirtschaftswachstum, Strukturwandel und dynamischer Wettbewerb. Ernst Helmstädter zum 65. Geburtstag, Berlin-Heidelberg 1989, S. 30 ff.

<sup>10)</sup> Vgl. G. Wöhe (Anm. 5), S. 48.



unterschiedlichen Knappheitsgrade der Produktionsfaktoren und der Produkte verschaffen. Die Kenntnis dieser Umstände wird in Marktwirtschaften im Tauschverkehr durch die Beobachtung von Preisen und Preisveränderungen gewonnen, die den Einzelwirtschaften Chancen und Risiken ihrer möglichen Dispositionen anzeigen und die Erfolgsgröße Gewinn positiv oder negativ beeinflussen. Durch diese Marktsignale erhalten die Eigentümer der Unternehmungen oder das von ihnen beauftragte Management Hinweise darauf, wie Eigentumsrechte im eigenen Interesse genutzt werden können. Gleichzeitig vermitteln dieselben Marktsignale Weisungen darüber, wie diese Eigentumsrechte volkswirtschaftlich richtig ausgeübt werden müssen, wenn die unternehmerischen Gewinn- und Rentabilitätsziele tatsächlich erreicht werden sollen. Dies gilt uneingeschränkt dann, wenn an den Märkten in zureichendem Maße *Wettbewerb* besteht, die Preise also ihre Funktion der Informationsvermittlung unverfälscht erfüllen können.

Die von diesen Preisen abhängigen Erfolgsgrößen Gewinn und Rentabilität stellen daher *verdichtete Informationen* darüber dar, ob das unternehmerische Handeln und die eingegangenen Risiken volkswirtschaftlich richtig, also letztlich dem Gemeinwohl dienlich waren oder nicht. Da die am Ende einer Wirtschaftsperiode tatsächlich entstandenen Gewinne oder Verluste die Zukunftserwartungen der Unternehmer mit beeinflussen, sind sie auch bedeutsam für die Entscheidung, in der Zukunft erneut Risiken einzugehen oder nicht. Die Funktion des Gewinns als Maßstab der einzelwirtschaftlichen Erfolgskontrolle und seine gesamtwirtschaftliche Bedeutung läßt sich bildhaft vergleichen mit einem Radargerät in der Luftfahrt: Der Pilot eines Flugzeugs ist bei Nacht und Nebel überhaupt nicht in der Lage, den ihn umgebenden Luftraum und den Boden unmittelbar zu erkennen. Er hat also nicht die Möglichkeit, sein Handeln durch direkte Beobachtung als richtig oder falsch einzustufen. Seine Umgebung wird für ihn aber durch Beobachtung des Radarschirms *mittelbar* erfahrbar. Indem er dann seine Steuergeräte entsprechend der Radaranzeige bedient, handelt er sowohl in seinem eigenen Interesse als auch gleichzeitig im Interesse (Gemeinwohl) seiner Passagiere richtig.

Man muß sich auch vor Augen halten, daß im Wettbewerbsprozeß erzielte Gewinne ständig einer Erosion unterliegen, die sich wie folgt beschreiben läßt: Unterschiedliche Gewinne und Kapitalrentabilitäten in den verschiedenen Branchen der Wirtschaft und in den verschiedenen Unternehmungen je einer Branche zeigen an, daß die Unternehmer in der volkswirtschaftlichen Aufgabe einer bestmöglichen Verwendung der knappen Faktorbestände und damit in ihrem jeweiligen Beitrag zur Entstehung von

Gemeinwohl sehr unterschiedlich erfolgreich sind. Im Wettbewerbsprozeß an den Märkten reagieren die unternehmerischen Akteure entsprechend ihren verschiedenartigen menschlichen Fähigkeiten unterschiedlich schnell und flexibel auf die Informationssignale der Preise. Die einen, die Pionierunternehmer einer Branche, erzielen daher durch Innovationen in der Form neuer Produkte, neuer Herstellungsverfahren und neuer Organisationsmethoden zunächst Vorsprungsgewinne, die freilich im Laufe der Zeit durch die einsetzende Konkurrenz der Imitatoren dezimiert werden. Diese Gewinnerosion läßt dann Pioniere — aus Eigeninteresse — nach neuen gewinnträchtigen Innovationen suchen. Pionierunternehmer kann freilich nicht jeder sein, „es gehören dazu die seltene Fähigkeit der Kreativität und der Initiativkraft sowie der Wagemut zur außergewöhnlichen Leistung. Kaum etwas ist schwieriger zu beurteilen als die Summe der Eigenschaften, die in diesem oder jenem Falle zum Innovationserfolg und zum Pioniergewinn geführt haben.“<sup>11)</sup> Die Ungewißheit über den Erfolg des neuen Weges verlangt zunächst äußerst wagemutige Investitionsentscheidungen, denn es ist ungewiß, ob und in welchem Maße es überhaupt gelingen kann, die investierten Beträge durch den Markt wieder vergütet zu bekommen. Wie lange sich der Pionier seines Vorzugsgewinns erfreuen kann, wie schnell also die Nachahmer für die Gewinnerosion sorgen, hängt von einer Reihe von Umständen ab. Hierzu gehören: Informationen der potentiellen Imitatoren über die neuen Möglichkeiten der Gewinnerzielung und die Höhe der Gewinnerwartungen, die Verfügbarkeit von Wissen über die technisch-organisatorischen Möglichkeiten, die Produktion aufzunehmen und sie zu finanzieren, der Grad an Freiheit des Marktzutritts sowie die Intensität des Wettbewerbsdrucks, dem die potentiellen Imitatoren ausgesetzt sind<sup>12)</sup>.

Für die Entstehung und Entwicklung neuer Produkte, neuer Märkte und neuer Produktionsverfahren, also für die ständig notwendige Anpassung in der Art der Verwendung knapper Bestände an Produktionsfaktoren, erfüllt der Gewinn unter Bedingungen des Wettbewerbs demnach unverzichtbare Funktionen. Freilich muß auch deutlich gesagt werden, daß es privaten Machtgruppen und staatlichen Instanzen immer wieder gelingt — mitunter sogar in beiderseitigem Einvernehmen —, die Angebots- oder die Nachfrageseite von bereits etablierten Märkten gegen potentielle inländische oder ausländische Wettbewerber teilweise oder ganz zu schließen und so innovatorischen Druck auszuschalten. Instrumente hierzu sind prohibitive Einfuhrzölle, Einfuhrverbote oder -kontingentierungen, Investi-

<sup>11)</sup> A. Schüller (Anm. 7), S. 6.

<sup>12)</sup> Vgl. ebd., S. 7.



tionsverbote oder langdauernde Genehmigungsverfahren ebenso wie Preisbindungen, der zweiten Hand, Kartellbildung, Großfusionen, Liefer sperren oder Exklusivverträge, Streiks und Aussperrungen und andere Praktiken der privaten Beschränkung von Wettbewerbsfreiheit. In solchermaßen von außen reglementierten oder gegen potentielle Konkurrenz „geschützten“ Märkten verliert der Prozeß der Preisbildung zunehmend seine Grundfunktion, Informationen über die tatsächlichen Grade von Knappheit der Güter und Faktoren zu vermitteln. Gewinne und Verluste werden an solchen Märkten — volkswirtschaftlich betrachtet — weitgehend funktionslos. Sie sind dann nur noch Ergebnis von Macht und nicht von Wettbewerbsfaktoren. Die ordnungspolitische Aufgabe, die hieraus erwächst, besteht nun aber nicht etwa darin, das Streben nach Gewinn zu verbieten und so die medialen volkswirtschaftlichen Funktionen, die der Gewinn zu erfüllen hat, zu blockieren und sie im Rahmen einer anderen, nicht marktwirtschaftlichen Ordnung durch andere Größen (wie Prämien für Planerfüllung) zu ersetzen, sondern sie besteht

darin, durch Wettbewerbspolitik Marktmacht aufzulösen und zu unterbinden.

In der Praxis der Wirtschaftspolitik unserer Tage wird diese fundamentale Aufgabe der wirtschaftlichen Ordnungspolitik zwar in markanten Reden oft beschworen, häufig aber nur mit allerlei politisch motivierten Einschränkungen tatsächlich betrieben. Die von Walter Eucken formulierte Aussage: „Wie also Privateigentum an Produktionsmitteln eine Voraussetzung der Wettbewerbsordnung ist, so ist die Wettbewerbsordnung eine Voraussetzung dafür, daß das Privateigentum an Produktionsmitteln nicht zu wirtschaftlichen und sozialen Mißständen führt“<sup>13)</sup>, läßt sich aber analog auch auf die Gewinnerzielung anwenden. So wie das Streben nach Gewinn als Motiv für innovatorisches Handeln Voraussetzung für das Funktionieren von Wettbewerbsprozessen ist, so ist Wettbewerb die Voraussetzung dafür, daß das Streben nach Gewinn und Rentabilität dem Gemeinwohl dient und nicht wirtschaftliche und soziale Mißstände hervorruft.

#### IV.

Die Bedeutung des Gewinns als Prämie für Wagnisse, die im Wettbewerbsprozeß eingegangen werden, und seiner medialen volkswirtschaftlichen Funktionen werden besonders deutlich, wenn man ihn mit jenen betrieblichen Erfolgsgrößen vergleicht, die in anderen Wirtschaftsordnungen entsprechende Aufgaben erfüllen sollen.

In der *marktsozialistischen* Wirtschaftsordnung Jugoslawiens wird der Betriebserfolg gewerblicher Unternehmungen am Unternehmenseinkommen pro Kopf der zur Stammbelogschaft zählenden Arbeitskräfte gemessen. Dieses Einkommen pro Kopf ist also die Erfolgsgröße, auf die das Interesse der Betriebe gerichtet ist, und es enthält keine vertraglich fixierten Löhne als selbständiges Kostenelement. Das Einkommen des einzelnen ist abhängig vom Unternehmenserfolg oder -mißerfolg insgesamt. Die auf diese Erfolgsgröße gerichteten Unternehmensentscheidungen haben in Jugoslawien häufig zur Folge, daß man Produktionsausweitungen nicht durch zusätzliche Beschäftigung von Arbeitskräften und damit durch intensivere Nutzung des vorhandenen Kapitalbestandes vornimmt — neue Arbeitskräfte werden von den bereits vorhandenen Belogschaftsmitgliedern als unnötige Kostgänger am Unternehmenseinkommen verstanden —, sondern durch Investitionen. Weniger knappe Arbeit

wird so durch knappes Kapital ersetzt, das Ausmaß an Beschäftigungslosigkeit in der Wirtschaft auf diese Weise erhöht oder zumindest nicht vermindert. Es kommt so zu Fehllenkungen der Produktionsfaktoren selbst dort, wo Wettbewerb besteht und gute Konjunktur herrscht. Die betriebliche Erfolgsgröße „Einkommen pro Kopf“ ist daher nur eingeschränkt dazu geeignet, das ökonomische Handeln auf Gemeinwohl auszurichten.

In *Planwirtschaften* besteht das Ziel der Unternehmen darin, Prämien für den Nachweis der Erfüllung oder Übererfüllung staatlicher Planaufgaben zu erhalten. Die Planungsbehörden versuchen, durch die Vorgabe prämierelevanter Verpflichtungen an die Betriebe diesen indirekt Signale zu vermitteln, was durch die politischen Entscheidungsträger jeweils als Gemeinwohl definiert wird. Sie versuchen auch, das Handeln der Betriebsangehörigen durch Prämien an dieses vorgegebene Gemeinwohl zu binden. Die Leistung des Betriebs wird also durch einen Vergleich von *Plansoll* mit dem *Ist* gemessen. Das hat zur Folge, daß die Betriebe bestrebt sind, einen „weichen Plan“ zu erhalten, indem sie die Planungsbehörden in mannigfaltiger Weise mit falschen Informationen über den Bedarf an Material und Arbeitskräften und über andere relevante Tatbestände versorgen. Als Folgen hiervon ergeben sich die bekannten Erscheinungen vergleichsweise geringer Arbeitsproduktivität, verschwenderischen Umgangs mit Produktionsmitteln und mangelhafte

<sup>13)</sup> Walter Eucken, Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Tübingen-Zürich 1960<sup>3</sup>, S. 275.



Versorgung der Bevölkerung mit Gütern verschiedenster Art. „Die vielfach geradezu grotesken Erscheinungsformen dieser betrieblichen Planerfüllungsstrategie sind Ausdruck des Widerspruchs zwischen betrieblichen Erfolgsinteressen und dem Gesamtinteresse an der Knappheitsminderung . . . Bei der ordnungspolitischen Konstellation: zentrale Planung, Planaufgaben, Planerfüllungs- und Prämiensprinzip werden die betrieblichen Erfolgsinter-

essen ökonomisch geradezu pervertiert.“<sup>14)</sup> Die in Osteuropa derzeit beobachtbaren Wirtschaftsreformen haben ihre Ursache in hohem Maße in eben dieser Perversion.

---

<sup>14)</sup> K. Paul Hensel, Das Profitprinzip — Seine ordnungspolitischen Alternativen in sozialistischen Wirtschaftssystemen, in: ders./Kurt Wessely/Ulrich Wagner (Anm. 1), S. 17.



### **Walter Kerber: Gerechtigkeit. Philosophische Analyse eines umstrittenen Begriffs**

Aus Politik und Zeitgeschichte, B 52—53/89, S. 3—12

Die Frage nach dem Sinn von „Gerechtigkeit“ ist in den letzten Jahren wieder verstärkt in den Mittelpunkt des philosophischen Interesses getreten, und zwar Gerechtigkeit verstanden nicht als persönliche Wert-einstellung, sondern als „Tugend menschlicher Institutionen“ (Rawls): Wann läßt sich — mit dem Anspruch auf objektive Geltung — eine Gesellschaftsordnung als „gerecht“ bezeichnen?

Der Beitrag beleuchtet zunächst die Bedeutung dieser Frage für das Recht in Gegenüberstellung zum Wert- und Rechtspositivismus und entwickelt dann zwei sich ergänzende Ansätze zur Rechtsbegründung, die den Ausgang vom objektiven oder vom subjektiven Recht nehmen.

Sodann werden verschiedene Interpretationen der Gerechtigkeitsformel „Jedem das Seine“ vorgelegt, die zwar alle plausibel erscheinen, aber zu verschiedenen Ergebnissen führen: Gerechtigkeit nach Besitzstand, nach Leistung, nach Chancen und nach Bedürfnissen.

Schließlich werden Konfliktlösungen aufgezeigt für die Fälle, in denen die Gerechtigkeit eine andere rechtliche Lösung fordert, als das positive geltende Gesetz vorsieht. Daß es in einem Unrechtsstaat Fälle geben kann, in denen der Gerechtigkeit gegen das positive Gesetz Geltung verschafft werden muß, diese Möglichkeit sollte im Rechtsbewußtsein verankert bleiben.

### **Karl Georg Zinn: Wirtschaft und Gerechtigkeit**

Aus Politik und Zeitgeschichte, B 52—53/89, S. 13—20

Gerechtigkeit ist eine gesellschaftliche Grundkategorie, die Gerechtigkeit in der Wirtschaft einschließt, aber doch weit darüber hinausgreift. Trotz der historischen und theorie- bzw. philosophiegeschichtlichen Veränderungen im (europäischen) Gerechtigkeitsdenken sind wesentliche Kontinuitäten festzuhalten. Daher bilden die Gerechtigkeitsvorstellungen der Antike und der scholastischen Philosophie, die aristotelischen Spezifizierungen der ausgleichenden und der austeilenden Gerechtigkeit auch für heute maßgebende Vorstellungen. Für die soziale Gerechtigkeit, die üblicherweise als ein Ergebnis der geschichtlichen Veränderungen nach der industriellen Revolution gesehen wird, läßt sich eine auf die austeilende Gerechtigkeit rekurrierende Interpretation geben, die dann den modernen Begriff der sozialen Gerechtigkeit mit der Entwicklung des neuzeitlichen utopischen Denkens verbindet.

Für die Gegenwart der privatwirtschaftlichen Ordnungen sind drei konkurrierende Gerechtigkeitslehren bedeutsam: die marktwirtschaftliche Verfahrensgerechtigkeit der klassischen Ökonomen; die utilitaristische Nützlichkeitsmoral und die auf Kants kategorischen Imperativ gründende „absolute“ Gerechtigkeitslehre, die hier am Beispiel der Gerechtigkeitstheorie John Rawls referiert wird. Abschließend wird auf einige Aspekte einer historisch ansetzenden Gerechtigkeitsanalyse eingegangen, wie sie u. a. Gustav Schmoller vertrat.



### **Bruno Molitor: Zur Moral der Wirtschaftsordnung**

Aus Politik und Zeitgeschichte, B 52-53/89, S. 21-30

Das Paradigma, das dem Beitrag zugrunde liegt, berücksichtigt die Tatsache, daß dem wirtschaftlichen Verhalten keine ethischen Maximen gleichsam von außen übergestülpt werden können. Was an Normen zu begründen und durchzusetzen ist, wird vielmehr aus den Tatbeständen einer Gesellschaftswirtschaft, ihren Zielsetzungen und Funktionserfordernissen, abgeleitet.

Wenn von Moral der Wirtschaftsordnung gesprochen wird, dann geht es um zwei Fragestellungen: zum einen, was eine bestimmte Wirtschaftsordnung an moralischem Verhalten voraussetzt, zum anderen, was sie ihrerseits unter ethischem Aspekt bewirkt. In beiden Fällen muß man das „Sachgerüst“ einer Wirtschaftsordnung kennen, ehe ethische Forderungen oder Urteile überhaupt sinnvoll werden können.

So befaßt sich der Beitrag zunächst mit der Notwendigkeit einer Wirtschaftsordnung und ihren Funktionserfordernissen. In der weiteren Analyse steht der Typ der Marktwirtschaftsordnung im Vordergrund: Es wird aufgezeigt, was er an institutionellen Rahmenbedingungen und Wettbewerbsregeln voraussetzt und worin letztlich seine sozialetische Begründung liegt. Im Zentrum steht das Muster der „Unsichtbare-Hand-Lenkung“, das traditionell den Ethikern Schwierigkeiten zu bereiten pflegt. Ein besonderer Abschnitt geht dem Phänomen des „abweichenden Verhaltens“ nach. Der Beitrag schließt mit einem „ethischen Experiment“ aus der jüngeren Wirtschaftsordnungsgeschichte, das wieder aktuelle Bedeutung erlangen könnte.

### **Gernot Gutmann: Zur Funktion des Unternehmergewinns in der Marktwirtschaft**

Aus Politik und Zeitgeschichte, B 52-53/89, S. 31-38

In der gesellschaftspolitischen Diskussion wird das Streben nach Gewinn und Rentabilität oftmals als moralisch bedenklich angesehen, ohne daß dabei berücksichtigt wird, daß wegen der Komplexität des arbeitsteiligen Prozesses niemand in der Lage ist, das Gemeinwohl in seinen vielfältigen Dimensionen unmittelbar zu erkennen. Es bedarf daher in jeder Wirtschaftsordnung betrieblicher Erfolgsgrößen, an deren Erreichung die Unternehmungen interessiert sind und in denen sich mittelbar erkennen läßt, ob das wirtschaftliche Handeln der Betriebe einen Beitrag zum Gemeinwohl leistet oder nicht. Unter Bedingungen des Wettbewerbs erfüllen der Gewinn und der Verlust in marktwirtschaftlichen Betrieben solche unverzichtbaren medialen Funktionen. Es ergibt daher keinen Sinn, wenn man das Gewinnstreben moralisierend als negatives Verhalten schlechthin beurteilt. Sind Gewinne freilich nur noch Ergebnis von Marktmacht und nicht mehr von wettbewerblicher Kompetenz, dann werden sie – volkswirtschaftlich gesehen – zunehmend funktionslos.

Die volkswirtschaftliche Bedeutung des unter Wettbewerb zu erzielenden Gewinns wird besonders deutlich erkennbar, wenn man ihn mit jenen betrieblichen Erfolgsgrößen vergleicht, die in sozialistischen Planwirtschaften oder in der sozialistischen Marktwirtschaft Jugoslawiens die entsprechenden medialen Funktionen ausüben sollen, hierzu aber nur in sehr eingeschränktem Maße brauchbar sind.