

Martin Leschke

Zur ökonomischen Analyse moralkonformen Handelns*

Abstract: his article deals with general features of moral behaviour from an economic perspective. Moral rules act as an enforcement mechanism replacing external sanctions with internal emotional sanctions such as guilt and shame. It is shown in many experiments and real life situations that morals influence the decision-making process and the outcomes. Moral attitudes help to overcome social dilemma situations if the actors' intrinsic motivation is relatively high and if these moral attitudes are wide-spread. It is argued that to reject the moral dimension means to restrict the relevance of economic theory. This paper emphasizes the importance of moral behaviour and offers a simple model of the effects of morality.

1. Einleitung

In großen Gesellschaften wird heutzutage oft ein Werteverlust beklagt. Insbesondere in sensiblen Bereichen wie beispielsweise dem Umweltschutz wird von vielen Bürgern kritisiert, daß nutzen- bzw. gewinnmaximierendes Verhalten im Markt oftmals zu Verletzungen moralischer Standards führt, denn nicht selten werden Kosten auf die Allgemeinheit oder zukünftige Generationen verlagert. So stellt sich die Frage: Ist die Erosion moralischer Standards unvermeidbar ein Preis, den eine freiheitliche, ausdifferenzierte Gesellschaft für eine flexible Anpassung an ständig neue Marktbedingungen zahlen muß? Sind Gewinnstreben (oder allgemein: Nutzenmaximierung) und Moral nicht miteinander vereinbar? Um Anhaltspunkte zur Beantwortung dieser oder ähnlicher Fragen zu bekommen, bedarf es einer problemadäquaten Theorie. Der ökonomische Ansatz tritt diesbezüglich zusehends in Konkurrenz zu nicht-ökonomischen Analysen, wie z.B. zur Christlichen Sozialethik (Furger 1993), die sich traditionell mit dem gesellschaftlichen Moralphänomen auseinandersetzen. Im folgenden Abschnitt wird daher das Verhältnis von Ökonomik und Regeln, die die Handlungen der Individuen kanalisieren, diskutiert. Anschließend wird der Stellenwert von Moral innerhalb einer

* Der Beitrag entstand in seinen Grundzügen während meines einjährigen Forschungsaufenthaltes 1994 am Center for Study of Public Choice, George Mason University, Fairfax, USA. Der Deutschen Forschungsgemeinschaft sei für die finanzielle Unterstützung gedankt. Für wertvolle Hinweise danke ich Manfred Borchert, Karl-Reinhard Lohmann, Ingo Pies, Dirk Sauerland, Barbara Sebbel-Leschke, Viktor Vanberg und Stefan Voigt sowie den Gutachtern von *Analyse & Kritik*.

modernen marktwirtschaftlichen Demokratie erläutert. Hieraus ergibt sich schließlich der Anknüpfungspunkt einer ökonomischen Analyse moralischer Normen. Innerhalb dieser Untersuchung wird gezeigt, daß der Ansatz der ökonomischen Unternehmensethik unvollständig ist, und eine Integration intrinsischer Kosten (un)moralischen Handelns notwendig erscheint. Den Schluß bildet eine Zusammenfassung.

2. Ökonomik und Regeln

Menschliches Entscheiden findet in der Realität unter Knappheit statt. Die menschlichen Ziele sind in der Regel so beschaffen, daß die Faktoren, die zur Bedürfnisbefriedigung eingesetzt werden, in den seltensten Fällen als hinreichend angesehen werden, um alle Wünsche zu erfüllen. Knappe Faktoren können diesbezüglich sowohl materielle als auch immaterielle Güter, wie Entscheidungszeit oder das Wissen über Alternativen und (komplexe) Zusammenhänge, sein. Die Anwendung der ökonomischen Analyse ergibt sich aus dem Knappheitsproblem. Handeln unter Knappheit verursacht (Opportunitäts-)Kosten. Der Bereich der ökonomischen Analyse wird durch die Reichweite des im Blickpunkt stehenden Kostenproblems determiniert. Andere willkürliche Bereichsabgrenzungen wie etwa die, daß sich ökonomische Analysen ausschließlich auf Handlungen im Markt beziehen dürfen, lehnt das moderne Verständnis von Ökonomik ab.

Um von den jeweiligen situativen Kostenbedingungen des Handelns, den Restriktionen, auf individuelles Verhalten und dessen Resultate schließen zu können, wird das sogenannte Homo-oeconomicus-Modell verwendet. Innerhalb dieses Nutzenmaximierungs- bzw. Kostenminimierungsmodells werden die individuellen Präferenzen als konstant angenommen. Die Rationalitätsannahme zwingt, Verhaltensänderungen auf Kostenänderungen zurückzuführen (Stigler/Becker 1977). Insofern stellt der Homo oeconomicus nicht die denkbare Vielfältigkeit menschlichen Verhaltens dar, sondern das ökonomische Modell wird eingesetzt, um ein bestimmtes Durchschnittsverhalten in Abhängigkeit von wesentlichen Kostengrößen zu analysieren.¹ Wie fruchtbar dies ist, kann sich nur an den Modellergebnissen messen lassen, die in Konkurrenz zu den Aussagen anderer Wissenschaften stehen.

Während die traditionelle neoklassische wie auch die keynesianische Marktökonomik Regeln und Institutionen als gegebene Größen (Datenkranz) hinnahm, erwachte in den 60er Jahren aufbauend auf den Werken von Ronald Coase, Armen A. Alchian, Harald Demsetz und James M. Buchanan das Interesse an institutionellen Fragen innerhalb der Ökonomik. Allerdings handelt es sich bei dieser "institutionellen Revolution" (Albert 1977, 203) nicht um die erstmalige Entdeckung institutioneller Fragestellungen innerhalb der Ökonomik. Vielmehr können als Vorläufer die Klassiker (u.a. Adam Smith, Adam Ferguson), der ältere

¹ Vgl. zur Problematik der Anwendung des ökonomischen Modells auf reale Knappheitsphänomene Suchanek 1994.

amerikanische Institutionalismus (u.a. John R. Commons), die deutsche Historische Schule (u.a. Adolph Wagner, Gustav F. Schmoller), der Ordoliberalismus der Freiburger Schule (u.a. Franz Böhm, Walter Eucken) und Carl Menger als österreichischer Vertreter angesehen werden. Anders als einige dieser Vorläufer hält sich der Neue Theoretische Institutionalismus streng an die Fundamente des ökonomischen Programms: Jegliches Handeln wird auf das Individuum zurückgeführt (Prinzip des methodologischen Individualismus), und es wird Selbstinteresse bei den rational agierenden Akteuren unterstellt (Homo-oeconomicus-Konzept).

Innerhalb des Neuen Theoretischen Institutionalismus beschäftigt sich u.a. die Konstitutionelle Ökonomik (constitutional economics) mit der Analyse von Regel(systeme)n.² Regeln werden hierbei als Restriktionen menschlichen Handelns verstanden, wobei Verstöße gegen sie mit Kosten verbunden sind. Sie belegen bestimmte Verhaltensweisen mit Kosten und kanalisieren auf diese Weise menschliches Handeln, so daß es kalkulierbar(er) wird. Zur Bewertung verschiedener Regelsysteme wird die Buchanan/Wicksellsche Einstimmigkeitsregel herangezogen (Wicksell 1969, 67ff.; Buchanan 1986, 19ff.). Die Basis der Analyse sind die Werte der Gesellschaftsmitglieder (Prinzip des normativen Individualismus).

Damit läßt sich die Verbindung von Regeln und Ökonomik folgendermaßen beschreiben: Regeln sind Verhaltensrestriktionen, die bestimmte Handlungen relativ zu anderen verteuern. Das ökonomische Programm beschäftigt sich mit der Frage menschlichen Handelns unter Knappheit. Gegenstand der Analyse ist daher der systematische Zusammenhang zwischen den Restriktionen des Handelns und den Handlungen selbst. Die Untersuchung von Regelsystemen stellt somit ein dem ökonomischen Programm zugängliches Forschungsfeld dar.

Um die Wichtigkeit der (ökonomischen) Analyse moralischer Standards innerhalb eines Gesellschaftssystems zu verstehen, ist es erforderlich, auf den Stellenwert von Moral innerhalb einer marktwirtschaftlichen Demokratie einzugehen. Dies geschieht im folgenden Abschnitt. Daran schließt sich die ökonomische Analyse der Moral an.

3. Der Stellenwert moralischer Regeln in einer marktwirtschaftlichen Demokratie

Marktwirtschaftliche Demokratien verdanken ihre Produktivität insbesondere dem Tatbestand, daß sie nicht ziel-, sondern regelgesteuert sind.³ Kollektive (staatliche) Beschlüsse beziehen sich weniger darauf, dem einzelnen konkrete Anweisungen zu geben, wie er sein Leben zusammen mit anderen Mitmenschen zu

² Vgl. zum Programm der Konstitutionellen Ökonomik v. Hayek 1980 und Buchanan 1987 sowie die Arbeiten von Leschke 1993 und Pies 1993, die sich mit den Werken der beiden Nobelpreisträger konstruktiv auseinandersetzen.

³ Produktivität bedeutet hier, daß marktwirtschaftliche Demokratien mit einer rechtsstaatlichen Verfassung den Individuen größtmögliche Chancen geben, ihre (unterschiedlichen) Ziele zu erreichen. Vgl. hierzu auch v. Hayek 1980 sowie Giersch 1995.

gestalten hat, sondern sie dienen der Weiterentwicklung der Rahmenordnung des Marktes. Diese Rahmenordnung besteht aus abstrakten Verbotsregeln zur Eindämmung unerwünschter Folgen individuellen Handelns, wobei innerhalb der Regeln der einzelne individuell planen und entscheiden darf. Abstrakte Verbotsregeln werden von den Gesellschaftsmitgliedern akzeptiert, weil das Verhalten potentieller Tauschpartner dadurch beschränkt wird.⁴ Die Abwesenheit von Willkür ermöglicht es, Erwartungen zu bilden, die die Grundlage für Planungen und Entscheidungen darstellen (Hobbes 1990; Hayek 1980).

Damit ist aber keinesfalls garantiert, daß nicht der einzelne Akteur an Regelübertretungen im hohen Maße interessiert ist, um sich selbst Nettovorteile zu verschaffen. Liegt der potentielle Gewinn einer Regelübertretung spürbar über den erwarteten Kosten der Defektion, so werden rational handelnde Individuen defektieren. Individuell rationalen Regelverstößen scheint eine ausdifferenzierte, arbeitsteilige Gesellschaft nur begegnen zu können, indem die Gesellschaftsmitglieder rechtsstaatliche Institutionen verankern, die eine Regeleinhaltung (weitgehend) gewährleisten (Buchanan 1984).⁵ So stellt sich die Frage: Haben in einer großen, arbeitsteiligen Gesellschaft moralische Normen, d.h. jene abstrakten Regeln, die allgemein akzeptabel erscheinen, jedoch nicht hinreichend formaljuristisch sanktioniert werden, noch eine produktive Funktion?

Um einen Anhaltspunkt für die Rolle der Moral in heutigen Großgesellschaften zu erhalten, möge man sich vorstellen: Jeder Mensch wäre in jeder Situation ein zweckrationaler Handlungsmaximierer und würde Regeln nur insoweit anerkennen, als die erwarteten Kosten einer Regelübertretung – das Produkt aus Sanktion und Entdeckungswahrscheinlichkeit – größer sind als der erwartete Nutzen der Regelverletzung. Wollten die Gesellschaftsmitglieder – ausgehend von dieser Annahme – ein hohes Maß an Regeleinhaltung sicherstellen, so müßte dies durch die lückenlose Überwachung einer staatlichen Instanz⁶ erfolgen. Solch eine Regelüberwachung würde die individuelle Intimosphäre erheblich einschränken, wenn nicht gar abschaffen. Es käme zu einer Gesellschaft 'gläserner Bürger'. Darüber hinaus würden die Bürger von den Kosten der Regeldurchsetzung erdrückt werden. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit würde erheblich leiden, da entweder Steuer- und Verschuldungsquote so hoch wären, daß spürbare Crowding-out-Effekte auf private Investitionen und privaten Konsum einträten, oder die staatliche Investitionsquote in anderen Bereichen (z.B. im gesamten Infrastrukturbereich) so gering wäre, daß die Standortqualität spürbar Schaden nähme.

⁴ Oder vertragstheoretisch ausgedrückt: Die Individuen tauschen eigene Freiheitspotentiale gegen eine garantierte Freiheit – verstanden als die Abwesenheit willkürlichen Handelns durch andere – ein (Buchanan 1987, 246).

⁵ Wird Tauschhandel nur zwischen einer begrenzten Anzahl von Akteuren betrieben, so scheint eine gegenseitige Kontrolle auszureichen, um Defektierer ausfindig zu machen und aus dem Kreis der Tauschpartner zu verbannen. Dieses Sanktionspotential wirkt jedoch nicht in einer anonymen Großgesellschaft, da dort aufgrund der großen Anzahl von Handelspartnern eine reziproke Überwachung unmöglich wird (Vanberg 1982, 134ff.; Vanberg/Buchanan 1988).

⁶ Buchanan 1984, 97ff., spricht in diesem Zusammenhang vom Rechtsschutzstaat.

Daraus folgt: Jede pluralistische, freiheitliche Gesellschaft ist auch heute noch in erheblichem Maße auf eine umfangreiche freiwillige Einhaltung von Regeln angewiesen. In der Freiwilligkeit regelkonformen Verhaltens manifestiert sich die gesellschaftliche Kapitalguteigenschaft von Moral. Dessen fortschreitende Erosion verursacht zwangsläufig entweder einen höheren staatlichen Rechtsschutz, verbunden mit steigenden Kontrollkosten, oder höhere Rechtsunsicherheit. Beides schränkt das Funktionieren einer Ordnung ein. Was in diesem Zusammenhang die Ökonomik zur Frage der Stabilisierung gesellschaftlicher Moral – verstanden als individuelle Einhaltung gesellschaftlicher Regeln bei Fehlen eines wirksamen staatlichen Sanktionsmechanismus – beizutragen hat, ist Gegenstand des nächsten Abschnitts.

4. Die ökonomische Analyse der Moral

Aus ökonomischer Perspektive ist die Verbreitung gesellschaftlich wünschenswerter moralischer Handlungen nur dann möglich, wenn diese auch individuell lohnend erscheinen. Das ist der methodologisch-individualistische Standpunkt der Ökonomik. Innerhalb der ökonomischen Analyse moralischen Handelns lassen sich grundlegend zwei Forschungsrichtungen unterscheiden: der ausschließlich auf extrinsischen Kostenrestriktionen aufbauende Ansatz der Unternehmensethik und der auch intrinsische Kosten berücksichtigende Ansatz, der u.a. durch Robert Frank (1988) und Douglas C. North (1990) 'wiederbelebt' wurde.

4.1. Der extrinsische Ansatz zur Analyse moralkonformen Handelns

Die ökonomische Unternehmensethik wurde maßgeblich durch die Arbeiten von Karl Homann geprägt (vgl. Homann 1990; Homann/Pies 1991; Homann/Blome-Drees 1992; Pies/Blome-Drees 1993 sowie Aufderheide 1995). Sie steht in der Tradition der Konstitutionellen Ökonomik (Buchanan 1984; Brennan/Buchanan 1985; v. Hayek 1971; 1980). Aus ihrer Sicht stellen Regeln Instrumente dar, die dazu dienen, die Fülle denkbarer individueller Handlungen derart zu begrenzen, daß die Individuen weitestgehend ihre verschiedenen Interessen verfolgen können. Die Individuen einigen sich auf einen Regelrahmen (oder stimmen diesem implizit zu), um zu aus ihrer Sicht besseren Handlungsergebnissen zu gelangen bzw. um unerwünschte Ergebnisse zu vermeiden. Die individuelle Entscheidungssituation ist mithin zweistufig angelegt: Erst erfolgt die demokratische Einigung auf die gesellschaftlichen Spielregeln, nachfolgend die individuelle Wahl der Spielzüge innerhalb des vorher abgesteckten Rahmens. Jede individuelle Handlung, die den bestehenden Regelrahmen nicht verletzt, kann als moralkonforme Handlung betrachtet werden. Jede Handlung, die mit einer Regelverletzung verbunden ist, gilt als unmoralisch. Das heißt, Moral bezieht sich aus dem hier gewählten Blickwinkel 'nur' auf den allgemeinen gesellschaftlichen Regelrahmen und nicht auf diejenigen (konkreteren Gebots-) Regeln, die sich gegebenenfalls einzelne Gruppen oder Organisationen geben (v. Hayek 1980; Giersch 1995).

Innerhalb der unternehmensethischen Konzeption geht Homann nun von der – oben bereits angesprochenen – realistischen Annahme aus, daß jede formaljuristische Rechtsordnung zwangsweise unvollständig ist, sei es, weil moralische Regeln erst nach und nach mit einer Zeitverzögerung in geschriebenes Recht transformiert werden, oder weil eine vollständige Normdurchsetzung von seiten des Staates aufgrund von Knappheitsrestriktionen nicht geleistet werden kann. Homann stellt deshalb die Frage, ob – und wenn ja unter welchen Bedingungen – ein gesellschaftlicher Regelrahmen auch ohne wirksame staatliche Sanktionsmechanismen stabil sein kann. Mit anderen Worten: Es handelt sich um das Problem der Einhaltung moralischer Regeln, wenn ein staatlicher Sanktionsmechanismus fehlt.

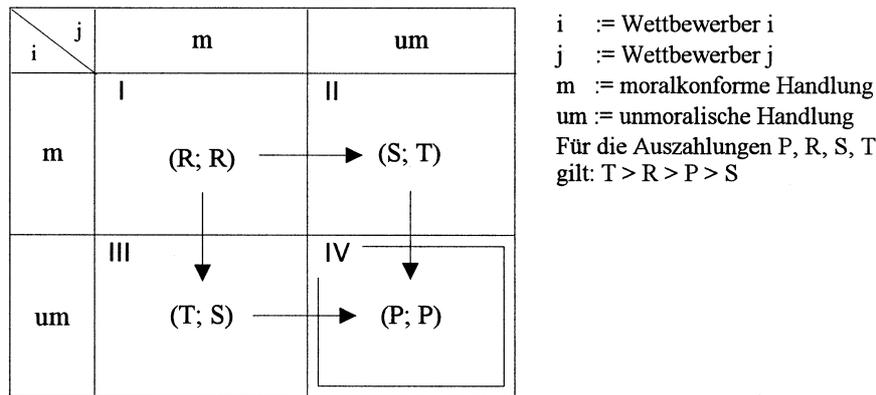
Zur Eruiierung dieser Frage bedient sich die unternehmensethische Analyse des Homo-oeconomicus-Modells. Es werden zweckrational handelnde Akteure unterstellt, die sich in einer Entscheidungssituation nur dann moralkonform verhalten, wenn eine Regelübertretung keinen Nettonutzen verspricht. Dieses Verhalten kann zu dem gesellschaftlichen Problem führen, daß das Eigennutzstreben der Individuen zunehmende Regelübertretungen einzelwirtschaftlich rational erscheinen läßt und dieses Verhalten in einer Situation mündet, in der sich letztlich alle Individuen gegenüber dem Zustand wechselseitiger Regeleinhaltung schlechter stellen. Individuelle und gesellschaftliche Rationalität können auseinanderfallen, was zu pareto-inferioren Ergebnissen führt. Solch eine Situation scheint insbesondere dann zu drohen, wenn Unternehmen im Markt Konkurrenzdruck zu nicht verkraftbaren Gewinneinbußen führen. Verhalten sie sich gewinnmaximierend, so werden möglicherweise moralische Standards verletzt. Wie man sich Auswege aus den denkbaren Konflikten zwischen Moral und Rentabilität vorstellen kann, sei anhand von vier Fällen analysiert:⁷

(1) Die Marktsituation sei dadurch gekennzeichnet, daß die Unternehmen einer Branche durch unmoralisches Handeln kurzfristig ihre Gewinne steigern können, indem sie negative Externalitäten verursachen. Moralkonform handelnde Unternehmen werden ausgebeutet, da sie ihr Verhalten nicht ohne weiteres glaubhaft signalisieren können. Schließlich werden auch sie gegen moralische Normen verstoßen. Besteht eine kritische Öffentlichkeit oder werden insbesondere die Handelspartner von den Externalitäten betroffen, dann sind Reaktionen bei den Kunden zu erwarten. Sie werden versuchen, die von der betreffenden Branche bezogenen Leistungen zu substituieren. Tritt eine solche Substitution in hohem Maße ein, so wird sich die ganze Branche langfristig schädigen. Es entsteht die Situation eines Gefangenendilemmas (Figur 1). Der für die betreffenden Unternehmen pareto-superiore Zustand wechselseitigen moralkonformen Verhaltens (Feld I) kann nicht erreicht werden. Statt dessen ergibt sich ein Zustand kollekti-

⁷ Vgl. zu den folgenden Ausführungen insbesondere Homann/Blome-Drees 1992 sowie Aufderheide 1995, der sich kritisch mit der ökonomischen Unternehmensethik auseinandersetzt.

ver Selbstschädigung als unintendiertes Resultat der individuellen Verursachung externer Effekte (Feld IV).

Figur 1



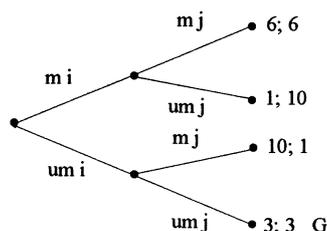
Antizipiert ein Unternehmen einen solchen Prozeß, so kann es versuchen, die Wettbewerbsstrategie einer *transparenten individuellen Selbstbindung* zu verfolgen. Dahinter steht folgende Überlegung: In moralisch sensiblen Bereichen sehen sich Unternehmen einer kritischen Öffentlichkeit gegenüber. Der Bürger verlangt in vielen Bereichen Informationen über unternehmerisches Handeln. Dies kann für ein Unternehmen ein Anreiz sein, eine langfristige Unternehmensstrategie der Transparenz und moralischen Integrität aufzubauen. Dies ist als eine Investition in Form einer moralischen Vorleistung zu interpretieren, die mit der Hoffnung auf zukünftige Erträge durch Reputationseffekte bei Handelspartnern verbunden ist. Eine solche Strategie ist nur lohnend, sofern die langfristig erwarteten Erträge transparenten moralkonformen Handelns über den erwarteten Opportunitätskosten liegen. Nur dann läßt sich ein in t_0 auftretender Konfliktfall (Figur 2a) in t_1 in einen Kompatibilitätsfall (Figur 2b) transformieren.⁸

Figur 2a zeigt das Gefangenendilemma, wenn die betrachteten Unternehmen nur den kurzfristigen Anreizen nachgeben und keine Investitionen in die Transparenz moralkonformen Verhaltens tätigen. Es wird das Gleichgewicht (3;3) erreicht; ein pareto-inferiores Ergebnis gegenüber dem (fiktiven) Zustand beidseitiger Kooperation. In Figur 2b ist die Wirkung einer individuellen Selbstbindung illustriert. Es ergibt sich das Gleichgewicht einer beiderseitigen Investitionsbereitschaft. Unabhängig davon, ob der Konkurrent investiert oder nicht, ist die Investition in die Schaffung von Transparenz, die der Versicherung moralkonformen Handelns dient, vorteilhaft. Es wird das Gleichgewicht (5;5) erreicht; ein Zustand, der die Unternehmen zwar gegenüber der fiktiven, realiter jedoch nicht erreichba-

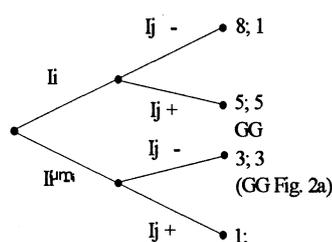
⁸ Der Einfachheit halber sei hier von konkreten, ordinal skalierten Werten ausgegangen. Siehe zu einer ähnlichen Darstellung Holler/Illing 1993, 19ff.

ren Situation freiwilliger wechselseitiger Kooperation schlechter stellt, denn es fallen Investitionskosten an. Es ergibt sich jedoch eine Verbesserung gegenüber dem Gefangenendilemmagleichgewicht (3;3).

Figur 2a



Figur 2b



i := Wettbewerber i m := moralische Handlung $I+$:= Investitionen getätigt
 j := Wettbewerber j um := unmoralische Handlung $I-$:= keine Investitionen getätigt
 GG := Gleichgewicht

Die Wahl einer solchen Strategie der transparenten individuellen Selbstbindung ist unter der Voraussetzung zu erwarten, daß die Erträge der Investition in die eigene Reputation deren Kosten übersteigen. Das kann um so eher erwartet werden, je kostengünstiger moralisches Verhalten transparent gemacht werden kann, je größer die moralische Sensibilität der Kunden des Unternehmens ist und je kostengünstiger die Externalitäten behoben werden können. Sind diese Voraussetzungen erfüllt, so stellt moralisches Verhalten kein öffentliches Gut⁹ dar, sondern hat Individualgutcharakter.

(2) Es gelten dieselben Voraussetzungen wie unter (1), mit dem einzigen Unterschied, daß nunmehr angenommen sei, Moralkonformität könne individuell nicht kostengünstig signalisiert werden. In solch einem Fall besteht für die Unternehmen die Möglichkeit, eine *transparente kollektive Selbstbindung auf Branchenebene* anzustreben. Lücken in der Wettbewerbsordnung sind so zu schließen, daß moralische Normen für die beteiligten Anbieter gleichermaßen gelten und damit Free-rider-Positionen unmöglich sind. Dies kann durch den Aufbau von Branchenkodizes oder Berufsethiken, die den in der Bevölkerung vorhandenen moralischen Ansprüchen entsprechen, erreicht werden. Damit die Einhaltung der von den Unternehmen einer Branche aufgestellten Regeln gesichert ist und als Kuppelprodukt solcher Vereinbarungen nicht (für die Kunden) unerwünschte

⁹ Wir sprechen im folgenden von einem öffentlichen Gut, wenn (a) keine Rivalität im Konsum besteht und (b) keine privatrechtliche Exklusionstechnik vorliegt, die zu vertretbaren Kosten nicht zahlende Konsumenten von der Nutzung des Gutes auszuschließen in der Lage ist (Grosseckler 1991). Der Kostenbeitrag besteht bei dem Gut Moral darin, auf die Opportunitätskosten moralischen Verhaltens, d. h. auf den Deviationsgewinn, zu verzichten.

Abreden über Wettbewerbsparameter auftreten, sollten unparteiische Bürger an den Branchenverhandlungen teilnehmen.

Eine solche Branchenlösung kann nur erfolgreich sein, sofern der Gewinn einer glaubhaften Vereinbarung den Unternehmen der betrachteten Branche zufällt. Es dürfen durch die vereinbarte und abgesicherte Normeinhaltung mithin keine relativen Kosten- und Preisänderungen eintreten, die zu Nachteilen für die Branchenmitglieder führen, so daß der erwartete Nutzen der Normimplementierung überkompensiert würde.¹⁰ Ist diese Bedingung erfüllt, so stellt moralkonformes Verhalten ein Klubkollektivgut¹¹ dar und kein rein öffentliches Gut.

(3) Wird die Branchenlösung abgelehnt, weil Einschränkungen des Wettbewerbs befürchtet werden oder eine branchenweite Normüberwachung aus Kostengründen ineffizient erscheint, so kann – unter sonst gleichen Bedingungen – die Strategie einer *branchenübergreifenden kollektiven Selbstbindung mit Schiedsstelle* verfolgt werden. Die Schiedsstelle kann eine staatliche Stelle sein, muß es aber nicht. Wichtig ist, daß sie motiviert ist, ihre Arbeit unabhängig von den Unternehmen durchzuführen. Sie hat die Aufgabe zu überwachen, ob sich die betreffenden Unternehmen an die von ihnen festgelegten moralischen Standards halten, und Normübertretungen öffentlich zu machen, so daß die Kunden des betreffenden Unternehmens Konsequenzen ziehen können. Erscheint den einzelnen Unternehmen die Implementierung einer solchen Strategie vorteilhaft,¹² so weist auch in diesem Fall Moral eine Klubkollektivguteigenschaft auf.

(4) Keine individuelle oder kollektive Selbstbindung ist von einzelnen Unternehmen bzw. einer Branche zu erwarten, wenn die Unternehmer bei einem moralabweichenden Verhalten externe Kosten verursachen, die nicht nur ihre direkten Handelspartner tangieren, sondern darüber hinaus auf sehr viele oder alle Gesellschaftsmitglieder diffundieren (z.B. Verursachung von CO₂-Emissionen), und welche im Falle der Implementierung einer moralkonformen Rahmenordnung in Form hoher Internalisierungskosten auf die Unternehmen selbst zurückfielen. In diesem Fall sind die Unternehmen, die die externen Kosten verursachen, an einer wirksamen Implementierung moralischer Normen nicht interessiert, denn die Internalisierung der externen Effekte würde ihre Gewinnsituation beträchtlich

¹⁰ Mit Bezug auf Figur 2b müßten die Auszahlungen am Ende des oberen und unteren Astes wie folgt geändert werden: oberer Ast (2;1) und unterer Ast (1;2). Es wird damit unterstellt, daß eine alleinige Investition zwar dazu führt, daß man sich besser stellt als der nicht investierende Konkurrent (2>1); jedoch liegt das Ergebnis einer Investition in diesem Fall aufgrund hoher Investitionskosten unter dem Gewinn beidseitiger Unterlassung der Investition (3>2). Das beste Ergebnis, welches realiter erreicht werden kann, stellt die *gemeinsame* Investition (2. Ast von oben in Figur 2b) dar (5>3).

¹¹ Ein Klubkollektivgut liegt vor, wenn (a) keine Rivalität im Konsum besteht und (b) eine Exklusion von nicht zahlenden Nutzern zu vertretbaren Kosten möglich ist.

¹² In bezug auf Figur 2b müßten die Auszahlungen wie folgt geändert werden: oberer Ast (2;1) und unterer Ast (1;2). Das für alle Beteiligten beste Ergebnis (5;5) stellt nun die gemeinsame Investition mit Schiedsstelle dar.

schmälern,¹³ während der Nutzen der Reduzierung der externen Kosten für jeden einzelnen nur wenig spürbar ist. Hier ist eine *politische Lösung*, die geeignete Rahmenbedingungen zur Internalisierung der externen Kosten durchsetzt, die einzig mögliche Alternative, um den Bürgerinteressen gerecht zu werden.¹⁴ Betrachtet man zusätzlich den Fall globaler, international verflochtener Märkte, so ist einsichtig, daß oftmals nur eine zwischenstaatliche Regelung möglich ist.

Gegenstand der ökonomischen Unternehmensethik ist die Suche nach Lösungen zur anreizkompatiblen Umsetzung moralischer Standards, so daß externe Effekte (weitestgehend) internalisiert werden.¹⁵ Hierbei sollen durch die Verwendung des auf Zweckrationalität aufbauenden Homo-oeconomicus-Konzepts Inkonsistenzen in der ökonomischen Theoriebildung und Analyse vermieden werden (Homann/Blome-Drees 1992, 148). Das einzelne Unternehmen (allgemein: der einzelne Akteur) kann seine Profitmaximierungsstrategie (allgemein: Nutzenmaximierungsstrategie) verfolgen, ohne dabei mit moralischen Standards in Konflikt zu geraten, wenn die moralischen Regeln anreizkompatibel verankert sind. Moralisches Handeln unabhängig von äußeren Anreizen aufgrund eines Eigenantriebs soll aus der ökonomischen Analyse der Unternehmensethik ausgeklammert werden.¹⁶

Bei genauerer Betrachtung der unternehmensethischen Argumentation fällt jedoch ein Widerspruch auf: Während im Hinblick auf die Angebotsseite konsequent zweckrational argumentiert wird, werden bei den Akteuren auf der Nachfrageseite (relativ stillschweigend) originär moralische Interessenlagen unterstellt, ohne daß dieser Punkt problematisiert wird. So sprechen Pies und Blome-Drees (1993, 756) davon, daß die Bürger und Konsumenten (die 'kritische Öffentlichkeit') im Bereich des Umweltschutzes aktiv für die Einhaltung moralischer Standards eintreten, oder Homann (1990, 47) hebt hervor, wie wichtig die aktive Mitwirkung des einzelnen an der Etablierung und dem Erhalt einer funktionsfähigen Wettbewerbsordnung ist. In diesem Zusammenhang wird jedoch nicht thematisiert, daß Bürger und Konsumenten bei einer rein extrinsischen Motivation

¹³ Mit Bezug auf Figur 1 würde somit gelten: $S < R < P < T$. Es besteht also keine Gefangenendilemmasituation.

¹⁴ Bisweilen zu beobachtenden Selbstbeschränkungsabkommen einzelner Unternehmen und Branchen, bei denen abweichend von den in den Punkten (1), (2) und (3) genannten Voraussetzungen eigentlich keine freiwillig initiierten Selbstbindungsstrategien möglich erscheinen, kommen letztlich nur auf Androhung einer strengen Regelimplementierung von staatlicher Seite zustande. Dies hat aber dann nichts mehr mit einer nicht-staatlich initiierten Selbstbindungslösung zur Implementierung moralischer Normen zu tun, denn hier stellen die Unternehmer die Kosten einer moralkonformen Selbstbindungsstrategie den Kosten der staatlichen Reglementierung gegenüber (Aufderheide 1995, 205f.).

¹⁵ Dies ist eine Fragestellung, die genauso in der finanzwissenschaftlichen Kollektivgütertheorie behandelt wird (Grossekettler 1991).

¹⁶ Auch hier zeigt sich die Nähe der Homannschen Unternehmensethik zur Konstitutionellen Ökonomik Buchanans, wo ebenfalls der zweckrational agierende Homo oeconomicus verwendet wird (Brennan/Buchanan 1985, 46ff.).

(fast) immer in Gefangenendilemmasituationen eingeschlossen sein müßten.¹⁷ Hier löst sich die unternehmensethische Analyse implizit von dem Paradigma des nur auf äußere Sanktionen abstellenden Rational-Choice-Ansatzes und unterstellt ad hoc intrinsisch motiviertes Verhalten der Bürger, ohne auf diese moralischen Dispositionen näher einzugehen. Eine Unternehmensethik, die mit dem Anspruch auftritt, eine durchgängig konsistente Analyse zu liefern (Homann/Blome-Drees 1992, 95, 148), sollte jedoch in der Lage sein, intrinsisch motiviertes Moralverhalten explizit in die Analyse aufzunehmen. Dies wird im folgenden angestrebt.

4.2. Die Analyse intrinsischer Kosten moralischen Verhaltens

In vielen Situationen verhalten sich Individuen entgegen den äußeren Anreizen. Sie spenden Blut, geben Geld für Bedürftige oder nehmen an Demonstrationen teil, auch wenn sie genau wissen, daß ihr eigener Beitrag in Relation zu dem gesetzten Ziel für sich genommen verschwindend gering ist, die Kosten, die sie auf sich laden, jedoch relativ hoch sind. Ebenso belegen zahlreiche experimentelle Studien, daß der Mensch sein Handeln nicht nur an äußeren Belohnungen und Kosten orientiert, sondern auch an moralischen Standards.¹⁸ Individuen besitzen normalerweise Gerechtigkeits- und Verantwortungsgefühle, die das Entscheidungsverhalten in bestimmten Situationen beeinflussen (Frank 1988; North 1990). Vieles spricht dafür, daß die grundsätzliche Fähigkeit zu einem moralisch motivierten Verhalten dem Menschen angeboren ist. Die individuelle Ausprägung der Moral ist jedoch abhängig von Erziehung und Umfeld.

Moral verstanden als eine verinnerlichte, 'internalisierte' Menge von Verhaltensregeln schränkt die Summe möglicher Handlungsalternativen ein, ähnlich wie dies durch formelle Regeln oder Preise geschieht (North 1990, 40ff.; Buchanan 1994). Es liegt daher nahe, informelle Institutionen (wie in unserem Fall die Moral) analog zu formellen Institutionen als Verhaltensrestriktionen in das ökonomische Modell einzuführen.¹⁹ Geht man (wie in Figur 1 oben dargestellt) von einer Gefangenendilemmasituation aus, so bewirkt Moral, daß die kooperative Hand-

¹⁷ Bestünde die Gesellschaft vorwiegend aus zweckrational handelnden Individuen, so wären alle Trittbrettfahrer, wenn es darum geht, für den Erhalt gesellschaftlicher Werte einzutreten; denn dies sind öffentliche Güter (Kollektivgüter): Niemals würde ein rein zweckrational handelnder Nachfrager z.B. ein teureres, umweltfreundlicheres Produkt kaufen, wenn der dadurch bewirkte Beitrag zur Schonung der Umwelt für ihn persönlich gering ist. Niemals würde solch ein rein zweckrational handelnder Bürger an Demonstrationen gegen (vermeintliches) Unrecht teilnehmen usw. Offensichtlich werden solche Gefangenendilemmasituationen, die Trittbrettfahrerei belohnen, jedoch nicht selten von vielen Bürgern überwunden.

¹⁸ Vgl. hierzu die Sammelbände von Wilke/Messick/Rutte 1986; Liebrand/Messick/Wilke 1992 und Schulz/Albers/Mueller 1994 sowie den Überblick von Komorita/Parks 1994.

¹⁹ Alternativ schlagen einige Ökonomen vor, Moral als Präferenz, d.h. als Argument in der Nutzenfunktion, in das ökonomische Modell einzuführen (Eger/Weise 1990, 83; Frey/Opp 1979, 286). Eine ausführliche Diskussion zu diesem Problem liefern Koford/Miller 1991, 39ff.

lungsalternative relativ zu der egoistischen, nicht-kooperativen Alternative aufgewertet wird. Dieser Sachverhalt kann im ökonomischen Modell berücksichtigt werden, indem explizit intrinsische Kosten unmoralischen Handelns eingeführt werden. Die Übertretung einer moralischen Regel löst die Kosten eines schlechten Gewissens aus, ein Schuldgefühl, daß man Personen, die ihrerseits kooperationswillig sind, einen Schaden zufügt. Robert Sugden (1986, 173) betont diesbezüglich, daß die meisten Leute nur dann bereit sind, moralische Regeln freiwillig zu befolgen, wenn sie davon ausgehen, daß ein großer Anteil von anderen Personen ebenfalls diese Bereitschaft hat. Diese These wird u. a. durch ein von van Lange und Liebrand (1991) durchgeführtes Experiment bestätigt. Dort wird gezeigt, daß in einer Gefangenendilemmasituation die Wahl der moralisch-kooperativen Alternative zunimmt, wenn die Wahrscheinlichkeit, daß der oder die Mitspieler moralisch-kooperativ handeln, steigt.

Dies läßt sich im Modell des Gefangenendilemmas verdeutlichen, indem zwischen den intrinsischen Kosten (x) und den extrinsischen situationsbedingten Payoffs (T, R, P, S) unterschieden wird.²⁰ Intrinsische Kosten x treten bei einem moralischen Individuum auf, sofern es sich gegenüber anderen Individuen, die ihrerseits moralisch-kooperativ handeln, unmoralisch verhält. Sie schmälern den Ausbeutungsgewinn T .

Figur 3

i \ j		j	
		m (p_j)	um ($1-p_j$)
i	m	I (R; R)	II (S; T - x_j)
	um	III (T - x_i ; S)	IV (P; P)

i := Akteur i
 j := Akteur j
 m := moralkonforme Handlung
 um := unmoralische Handlung
 x := intrinsische Kosten
 p_j := Wahrscheinlichkeit, daß sich j moralisch verhält
 $1-p_j$:= Wahrscheinlichkeit, daß sich j unmoralisch verhält
 Für die Auszahlungen P, R, S, T gilt: $T > R > P > S$

Figur 3 zeigt eine Entscheidungssituation, in der Akteur i zwischen einer moralkonformen Handlungsalternative (m) und einer nicht-moralkonformen Alternative (um) wählen kann, und zwar in Abhängigkeit davon, wie der (oder die) Mitspieler j sich verhalten. Gibt es keine Möglichkeit zu erkennen, ob der jeweilige Spielpartner sich moralisch oder unmoralisch verhält, so spiegelt p_j , die Wahrscheinlichkeit, daß j die moralkonforme Handlung wählt, den Anteil derjenigen

²⁰ Siehe zu ähnlichen Modellierungen auch Hegselmann 1988; Casson 1991 sowie Kliemt 1993.

Individuen in der betrachteten Gemeinschaft wider, die sich moralisch-kooperativ verhalten. Entsprechend ist $1 - p_j$, die Wahrscheinlichkeit, daß sich j unmoralisch verhält, mit dem Anteil der Individuen gleichzusetzen, die unmoralisch handeln. Spielt nun ein Individuum i gegen andere Individuen, so wird – Risikoneutralität vorausgesetzt – die moralkonforme Handlungsalternative dann gewählt, wenn der Erwartungswert moralischen Verhaltens $E_i(m)$ höher ist als der Erwartungswert unmoralischen Verhaltens $E_i(um)$ oder beide Erwartungswerte gleich hoch sind. Mithin muß – mit Bezug auf Figur 3 – gelten:

- (1) $E_i(m) \geq E_i(um)$, mit
- (2) $E_i(m) = p_j R + (1 - p_j) S$ und
- (3) $E_i(um) = p_j (T - x_i) + (1 - p_j) P$.

Setzt man (2) und (3) in (1) ein und löst nach x_i auf, so ergibt sich:

$$(4) \quad x_i \geq (T - R) + \frac{1 - p_j}{p_j} (P - S).$$

Die rechte Seite von Ungleichung (4) zeigt einen kritischen x -Wert (x_{krit}) an, bei dessen Unterschreitung (ausgehend von einem gegebenen p_j) die unmoralische Handlungsalternative gewählt wird. Im umgekehrten Fall – d.h. die tatsächlichen intrinsischen Kosten x_i sind höher als oder zumindest gleich hoch wie x_{krit} – wird sich ein Akteur moralisch verhalten. Formt man Ungleichung (4) nach p_j um,

$$(5) \quad p_j \geq \frac{(P - S)}{(P - S) - (T - R) + x_i},$$

so ergibt sich eine analoge Argumentation: Bei gegebenen intrinsischen Kosten stellt die rechte Seite von Ungleichung (5) einen kritischen Wert p_{jkrit} dar, bei dessen Unterschreitung die unmoralische Alternative vorgezogen wird et vice versa.²¹

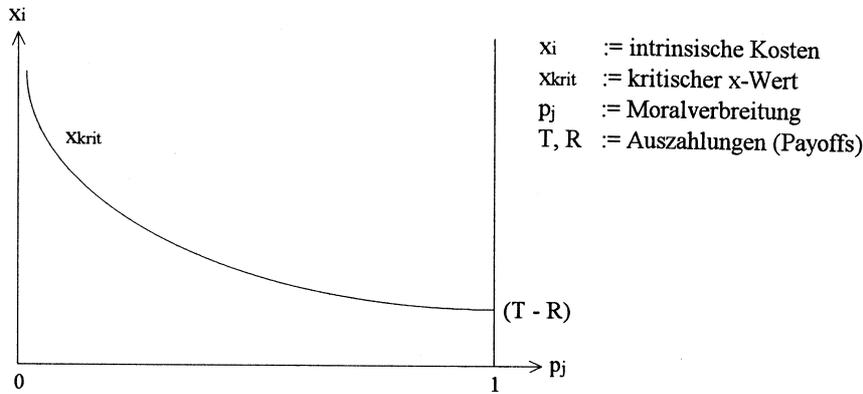
Mit Hilfe der in Ungleichung (4) bzw. (5) dargelegten Beziehung läßt sich im x_i/p_j -Diagramm (siehe Figur 4) der Raum unmoralischen Handelns (unterhalb der x_{krit} -Kurve) von dem Raum moralischen Handelns (oberhalb der x_{krit} -Kurve) abgegrenzt darstellen.²²

Es ist zu erkennen, daß mit steigendem p_j der kritische x -Wert abnimmt. Das bedeutet: Ist der Anteil moralisch handelnder Personen in der Gesellschaft sehr hoch, d.h. ist die Wahrscheinlichkeit sehr hoch, daß der oder die Mitspieler in einer Dilemmasituation moralisch handeln, so bedarf es kleinerer intrinsischer Kosten, damit ein Akteur sich moralisch verhält, im Vergleich zu einer Situation, in der die Verbreitung moralischen Handelns geringer ist. Oder umgekehrt ausgedrückt: Ist der Anteil moralisch handelnder Bürger klein, so bedarf es vergleichsweise hoher intrinsischer Kosten, damit sich ein Individuum moralisch verhält.

²¹ Spieltheoretisch ausgedrückt bewirkt die Einführung moralischer Dispositionen in Form intrinsischer Kosten, daß das Gefangenendilemmaspiel in ein Koordinationsspiel transformiert wird.

²² Die entsprechende Funktion lautet $x_{krit} = (T - R) + \frac{1 - p_j}{p_j} (P - S)$.

Figur 4



Bei (moralischen) Entscheidungen in der Realität fällt auf, daß sich die Individuen bei gegebenen äußeren Anreizen nicht alle gleich verhalten. Einige Leute spenden unmittelbar Geld bei entsprechenden Aufrufen, andere nie. Einige Bürger kaufen sofort umweltfreundlichere Produkte, auch wenn sie teurer sind, andere erst, wenn sich solch ein Verhalten mehr verbreitet hat, wieder andere nie, solange der Preis für diese Produkte höher ist. Daß Menschen sich unterschiedlich in moralischen Dilemmasituationen verhalten, zeigen auch experimentelle Studien, in denen die äußeren Anreize, die Payoffs (T, R, P, S), variiert werden (Rapoport/Chammah 1965). Wie erwartet nimmt moralisches Handeln mit der Erhöhung der Differenzen ($T-R$) und ($P-S$) ab. Bei immer mehr Individuen übertreffen dann die äußeren Anreize deren intrinsische Kosten. Genau der gleiche Effekt ergibt sich, wenn bei gegebenen äußeren Anreizen die intrinsischen Kosten sinken, z. B. aufgrund einer nachlassenden moralischen Erziehung.

Daß sich Menschen bei vorgegebenen äußeren Anreizen moralisch unterschiedlich verhalten, läßt sich modelltheoretisch darstellen, indem für die individuellen intrinsischen Kosten eine Ungleichverteilung angenommen wird. Wie man sich – ausgehend von bestimmten Annahmen über die Verteilung dieser Kosten – die Bildung und Veränderung von Moralgleichgewichten vorstellen kann, sei anhand eines Beispiels illustriert: In einer Gesellschaft, die aus 100 Individuen bestehe, seien die Payoffs $T = 10, R = 8, P = 5$ und $S = 0$ für jedes Individuum identisch gegeben. Weiterhin mögen sich die intrinsischen Kosten x , wie in Figur 5 dargestellt, auf die Gesellschaftsmitglieder verteilen.

Spalte [1] zeigt an, daß innerhalb der Gesellschaft 9 Klassen bzw. Gruppen unterschieden werden können. Ihre Mitglieder zeichnen sich durch unterschiedliche moralische Dispositionen aus, d. h. die intrinsischen Kosten verteilen sich wie in Spalte [4] dargestellt. Spalte [2] gibt an, wieviele Individuen zu den jeweiligen Gruppen gehören, und Spalte [3] zeigt den entsprechenden kumulierten Anteil. In Spalte [5] ist die kritische Schwelle der intrinsischen Kosten dargestellt, jene Werte x_{krit} , bei denen die Erwartungswerte moralischen ($E(m)$) und unmoralischen Handelns ($E(um)$) gleich sind. Welche Gleichgewichtslösungen

unter den gegebenen Bedingungen denkbar sind, zeigt Spalte [6]. Die Gleichgewichte zeichnen sich dadurch aus, daß zum einen die tatsächlichen intrinsischen Kosten die kritischen Werte nicht unterschreiten ($x \geq x_{\text{krit}}$) (notwendige Bedingung) und daß zum anderen keine Veranlassung für die Akteure besteht, ihre Pläne und Entscheidungen zu verändern (hinreichende Bedingung).

Figur 5

G	n	p _j	x	x krit	GG
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]
1	5	0,05	20,0	97,00	
2	8	0,13	17,0	35,46	
3	10	0,23	15,0	18,74	
4	15	0,38	10,0	10,16	
5	20	0,58	6,5	5,62	*
6	15	0,73	5,0	3,85	*
7	12	0,85	2,0	2,88	
8	10	0,95	1,0	2,26	
9	5	1,00	0,0	2,00	

G := Gruppe von Individuen mit identischen x-Werten x := intrinsische Kosten
 n := Individuen pro Gruppe x_{krit} := kritische x-Werte
 p_j := Verbreitung moralischen Verhaltens GG := Gleichgewicht

Diese beiden Bedingungen sind genau in drei Fällen erfüllt. So ist es möglich, daß sich 58% der Bevölkerung moralisch verhalten. Die Gruppen 1 bis 5 weisen intrinsische Kosten auf, die über dem kritischen Wert $x_{\text{krit}} = 5,62$ liegen. Die Mitglieder der Gruppen 6 bis 9 werden sich unter dieser Konstellation hingegen nicht veranlaßt sehen, moralisch zu handeln, denn ihre intrinsischen Kosten liegen unter 5,62. Verhalten sich jedoch die Mitglieder der Gruppen 1 bis 6 allesamt moralisch, so stellt auch diese Konstellation ein Gleichgewicht dar. Entsprechendes gilt auch für die nicht angezeigte Randlösung, daß sich überhaupt kein Individuum moralisch verhält. Diese Gleichgewichtssituation wird erreicht, sofern die Individuen erwarten, daß der Anteil moralisch handelnder Akteure unter 58% liegt. In einem solchen Fall wird niemand motiviert sein, moralisch zu handeln. Es hängt also nicht nur von den intrinsischen Kosten ab, ob ein bestimmtes Moralegleichgewicht erreicht wird, sondern auch von den individuellen Erwartungen über die Verbreitung moralischen Handelns. Es kann hier kritische Werte geben (in unserem Beispiel $p_j = 0,58$ bzw. $p_j = 0,73$), die mindestens erreicht werden müssen, damit eine Ausbreitung moralischen Verhaltens möglich wird.²³

Da eine Gesellschaft Wandlungen unterliegt, ist auch die Moral (gemeint ist hier die Höhe der intrinsischen Kosten) Änderungen unterworfen. Gehen zum Beispiel aus wirtschaftlichen Gründen oder aufgrund kulturellen Wandels ver-

²³ Die evolutorische Ökonomik spricht hier von sogenannten "Kritische-Masse-Punkten" (Witt 1992, 39).

mehrt beide Elternteile – statt vorher nur ein Elternteil – einer Vollzeitarbeit nach, so kann die kürzer werdende Erziehungszeit ein Absinken der x -Verteilung verursachen. Sinkende Bildungsinvestitionen können die Ausprägung moralischer Standards während der Schulzeit beeinträchtigen. Hierbei kann eine Gesellschaft durchaus bewußt gewisse Tradeoffs in Kauf nehmen. Gefährlich wird dies jedoch dann, wenn bei dieser Art von Kalkulation auf den hohen Anteil moralisch handelnder Personen abgestellt wird. In dem angeführten Beispiel würde – ausgehend von einem Gleichgewicht bei $p_j = 0,73$ (0,58) – eine Verringerung der intrinsischen Kosten pro Person von mehr als 1,15 (0,88) genügen,²⁴ um moralisches Handeln in der Gesellschaft vollständig zu verdrängen.

Geht man statt von einer diskreten Gruppenverteilung intrinsischer Kosten von einer stetigen Verteilung aus, so ergeben sich Anpassungsprozesse, wie sie in Figur 6 dargestellt sind. Wird einmal die Häufigkeit p_j^* überschritten, so wird das Gleichgewicht GG erreicht. Wird p_j^* unterschritten, so ergibt sich ein totaler Moralverfall.²⁵ Geht man von dem Gleichgewicht GG, einem Zustand hoher moralischer Akzeptanz, aus, so wird ein totaler Moralverfall nicht eintreten, solange die x -Verteilung im Niveau nicht mehr als Δx abgesenkt wird.²⁶ Δx stellt daher einen 'moralischen Puffer' dar. Innerhalb dieses Spielraums kann sich die Gesellschaft einen Tradeoff zuungunsten der Moral und zugunsten anderer Effizienzgrößen leisten, ohne ein allzu großes Erodieren moralischer Standards befürchten zu müssen. Wird die x -Verteilung im Niveau über Δx hinaus abgesenkt, so erodiert moralisches Handeln allerdings vollständig. Dasselbe Ergebnis wird erreicht, wenn die Grenzmoralisten²⁷ aufgrund eines Rückgangs ihrer intrinsischen Kosten sukzessive ihre moralisch-kooperative Haltung aufgeben, und zwar in einem so großen Umfang, daß p_j^* unterschritten wird.

Tritt eine solche Erosion der Moral tatsächlich ein, und erscheint dieser Zustand den Gesellschaftsmitgliedern als nicht wünschenswert, so müssen sie unter Aufwendung von Ressourcen entweder die Moralausbildung oder den staatlichen Rechtsschutz erhöhen. Akzeptieren die Individuen hingegen den moralischen Verfall und sind nicht bereit, höhere Aufwendungen zu leisten, so hat das nicht zuletzt einen negativen Effekt auf die zahlreichen marktwirtschaftlichen Tauschgeschäfte. Die Grundlage dieser Transaktionen, eine sichere Erwartungs-

²⁴ Von jedem x -Wert der Spalte [4] in Figur 5 ist 0,15 (0,88) abzuziehen. Es würde zum vollständigen Rückgang moralischen Handelns allerdings schon ausreichen, wenn der Moralverfall (entsprechende Reduzierung der intrinsischen Kosten) nur in Gruppe 6 (5) stattfände.

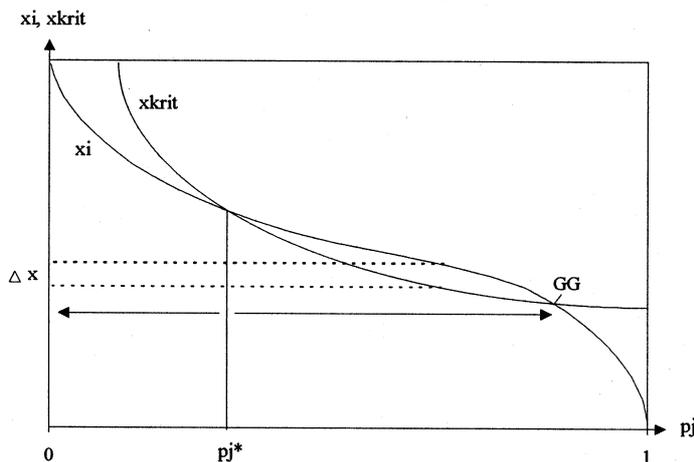
²⁵ Vgl. zu solchen dynamischen Prozessen mit Kritische-Masse-Punkten Arthur 1988 und Witt 1992.

²⁶ Δx stellt in bezug auf Figur 6 den größten Abstand zwischen der x_{krit} -Verteilung und der Verteilung der tatsächlichen intrinsischen Kosten dar. Wenn die tatsächlichen intrinsischen Kosten um Δx abgesenkt werden, so ergibt sich genau ein Tangentialpunkt mit der x_{krit} -Verteilung, der – ausgehend von dem Gleichgewicht GG – dann das neue Moralgewicht darstellt.

²⁷ Grenzmoralisten sind diejenigen Akteure, deren intrinsische Kosten bei einer bestimmten Moralverbreitung p_j gerade ausreichen, um sie zu moralischem Handeln zu bewegen.

bildung, erodiert. Es sind dann viel höhere individuelle Aufwendungen nötig, um die Einhaltung von Tauschgeschäften sicherzustellen (Williamson 1990).²⁸

Figur 6



GG := Gleichgewicht p_j := Verbreitung von Moral x_i := intrinsische Kosten
 x_{krit} := kritische x-Werte Δx := moralischer Puffer

Mit Hilfe dieses einfachen Modells der Stabilisierung bzw. Erosion moralischer Standards in einer Gesellschaft wird im nächsten Abschnitt skizziert, wie eine Integration des Konzepts intrinsischer Kosten in den ökonomischen Ansatz der Unternehmensethik möglich ist.

4.3. Intrinsische Kosten und Unternehmensethik

Die Ausführungen im vorherigen Abschnitt zeigen, daß intrinsische Kosten die Überwindung einer Gefangenendilemmasituation bewirken können. Ein Individuum kann moralisch handeln, auch wenn die äußeren Bedingungen zu unmoralischem Verhalten verleiten. Solch ein moralisches Handeln entgegen den äußeren Anreizen ist von einem Individuum um so eher zu erwarten, je höher seine intrinsischen Kosten im Vergleich zu den Payoffdifferenzen ($T - R$ und $P - S$)

²⁸ Ein gutes Beispiel hierfür bietet zur Zeit Rußland. Gemessen an westlichen Demokratien ist dort die Verbreitung von Korruption extrem hoch – obschon die Russen (im Durchschnitt) sicher keine schlechteren Menschen sind. Vielmehr hat der Prozeß der Umstrukturierung alte Wertvorstellungen außer Kraft gesetzt, ohne daß 'von heute auf morgen' eine neue Moral verinnerlicht werden konnte. Ist einmal ein relativ moralloser Zustand erreicht, so reicht es nicht aus, daß sich allein ein neues Moralverständnis verbreitet, sondern die Akzeptanz moralischer Regeln muß ein gewisses Niveau erreichen, damit sich ein freiwillig moralisch handelndes Individuum nicht völlig ausgebeutet vorkommt. Um eine solche hinreichend hohe Regeleinhaltung zu gewährleisten, bedarf es jedoch großer kollektiver Anstrengungen.

der Dilemmasituation sind und je größer seine Erwartung ist, daß auch andere Leute moralisch handeln. Damit sich die Individuen zum einen die Wichtigkeit gemeinsamen moralischen Handelns in einer bestimmten Situation bzw. die negativen Folgen unmoralischen Handelns verdeutlichen und zum anderen einen Eindruck davon bekommen können, ob und wieviele andere Personen (auch) motiviert sind, entgegen den äußeren Anreizen moralisch zu handeln, müssen Möglichkeiten zur Kommunikation bestehen.²⁹ Wird die Überwindung einer bestimmten Dilemmasituation von vielen Bürgern als wichtig angesehen (hohe intrinsische Kosten x) und erkennen sie gegenseitig, daß ein hoher Anteil von Akteuren ähnlich moralisch denkt und auch handeln wird (hoher p_j -Wert), so können auch große Payoffdifferenzen ($T - R$ bzw. $P - S$) die Verbreitung moralischen Handelns nicht verhindern.³⁰

Eine Überwindung hoher Payoffdifferenzen stellt jedoch eher einen Einzelfall dar, der dem moralischen Verhalten im Alltagsleben im allgemeinen nicht entspricht. Bei einer großen Zahl moralischer Dilemmata im täglichen Leben können sich die Individuen nicht auf alle Probleme gleichzeitig konzentrieren.³¹ So kann auch eine ausreichend starke intrinsische Motivation nicht in allen wichtigen Bereichen erwartet werden. Mit Moral sind daher in der Regel manche Kleinkostendilemmata zu überwinden, nicht jedoch alle als problematisch zu erachtenden Dilemmasituationen.

Daraus folgt, daß bei den täglichen Kaufentscheidungen der Konsumenten die moralische Einstellung die Produktwahl in manchen Fällen wirksam beeinflussen kann. Konsumenten können sich mehrheitlich z. B. für den Kauf eines leicht verteuerten, jedoch weniger umweltschädlich produzierten Gutes entscheiden, auch wenn eine billigere umweltschädlichere Alternative, die dasselbe Grundbedürfnis erfüllt, zur Verfügung steht. Es ist möglich, daß ein aus extrinsischer Sicht bestehendes Gefangenendilemma überwunden wird. Da Moral bei dieser Art von Kleinkostensituationen (wie auch in seltenen Fällen von Großkostensituationen) Entscheidungen beeinflussen kann, eröffnet sich für Unternehmer die Möglichkeit, moralkonforme Investitionen zu tätigen. Unternehmen können versuchen, Moral zu aktivieren, indem sie die Wichtigkeit eines moralischen Kaufaktes bei ihrer Kommunikation mit dem Kunden betonen und den Eindruck vermitteln, daß relativ viele Bürger zu einem moralischen Handeln bereit sind. Sofern die Unternehmen dabei überzeugend sind, erhöht sich der Anreiz für den einzelnen, moralisch zu handeln. (Siehe in diesem Zusammenhang noch einmal die Gleichungen (1) bis (5).)

²⁹ Welche wichtige Rolle Kommunikation zwischen den Individuen zur Förderung moralischen Verhaltens spielt, belegen auch experimentelle Ergebnisse (Dawes/McTavish/Shaklee 1977; Jorgenson/Papciak 1981 und Dawes/van de Kragt/Orbell 1988).

³⁰ Ein extremes Beispiel hierfür stellt der demonstrative Widerstand gegen das ostdeutsche Regime im Herbst des Jahres 1989 dar. Siehe hierzu auch die Ausführungen von Opp 1993.

³¹ Es liegt in seiner begrenzten Rationalität begründet, daß der Mensch nicht fähig ist, alle Eindrücke seiner Umwelt (adäquat) zu verarbeiten (Simon 1957).

Als Ergebnis läßt sich an dieser Stelle festhalten: Die von der Unternehmensethik getroffene Annahme, daß sich Konsumenten moralisch verhalten (können), läßt sich konsistent im ökonomischen Rationalkonzept erklären, wenn intrinsische Kosten eingeführt werden. Darüber hinaus stellt sich nun allerdings die Frage, ob die zweite wichtige Annahme der Unternehmensethik noch haltbar ist. Sie lautet: Unternehmen verhalten sich *nicht* in dem Sinne moralisch, daß intrinsische Kosten der Entscheidungsberechtigten für den Ausgang einer Entscheidung von Bedeutung sind.

Unternehmen agieren innerhalb einer marktwirtschaftlichen Rahmenordnung. Sie ist so gestaltet, daß Absprachen von Unternehmen zum Zwecke kollusiven Verhaltens im eigenen Interesse – z.B. in Form von Preis- oder Mengenabsprachen – unterbunden werden.³² Die marktwirtschaftlichen Spielregeln versetzen die Unternehmen in eine Konkurrenzsituation, wobei der Wettbewerbsdruck sie zwingt, stetig um zahlungskräftige Nachfrager zu kämpfen. Wer als Anbieter den Wettkampf gegen die Konkurrenz über längere Zeit verliert, scheidet aus dem Markt aus; wer sich im Wettbewerb gegen die Konkurrenten durchsetzt, wird mit Gewinnen belohnt. Ein unter Wettbewerbsdruck agierender Unternehmer trifft in der Regel Entscheidungen, bei denen die äußeren Anreize (die Gewinne bzw. Kosten) im Vergleich zu gegebenenfalls vorhandenen intrinsischen Kosten so gewichtig sind, daß letztere für den Ausgang einer unternehmerischen Entscheidung eine unbedeutende Rolle spielen. Das ist der Grund, warum in einer modelltheoretischen Homo oeconomicus-Analyse unternehmerischen Handelns ausschließlich auf das Gewinnmotiv abgestellt und intrinsische Kosten vollständig ausgeklammert werden (können).

Bei den täglichen Kaufentscheidungen der Konsumenten hingegen kann das Verhältnis von intrinsischen Kosten zu relativen Preisen so beschaffen sein, daß die moralische Einstellung die Entscheidung merklich beeinflusst. Genau diese Tatsache eröffnet Unternehmern die Möglichkeit, moralkonforme Investitionen zu tätigen: Sie versuchen die intrinsischen Kosten der Konsumenten so zu 'lenken', daß ihre 'sauberen' Produkte gekauft werden.³³ Unternehmen verhalten sich nur dann moralkonform, wenn es für sie lohnend erscheint.³⁴ Dies sind jedoch keine Unternehmensentscheidungen, die (ausschließlich) durch intrinsisch-moralische Kosten der Entscheidungsberechtigten beeinflusst werden. Ein unter Konkurrenz-

³² Homann/Pies 1991, 610, vergleichen die Situation eines Wettbewerbers mit der eines Spielers im Gefangenendilemma: Jeder Wettbewerber wird durch die Spielregeln daran gehindert, Absprachen über Wettbewerbsparameter zu treffen. Dadurch wird die Strategie des wettbewerblichen Kampfes gegen die Konkurrenten für jeden Anbieter zur pareto-superioren Alternative. Die für die Unternehmen vorteilhafte Alternative, sich auf Kosten der Konkurrenten kollusiv zu verhalten, wird durch die Rahmenordnung unterbunden.

³³ Voraussetzung ist allerdings, daß das 'saubere' Produkt nicht wesentlich teurer ist als ein umweltschädlicheres Substitut. Je teurer das saubere Produkt vergleichsweise ist, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, daß die intrinsischen Kosten ausreichen, den Konsumenten zu einem moralischen Kaufakt zu bewegen.

³⁴ Die Bedingungen hierfür wurden in Abschnitt 4.1. dargelegt.

druck stehendes Unternehmen kann es sich nämlich nur selten leisten, moralische Entscheidungen zuungunsten des Gewinnziels zu fällen.

5. Zusammenfassung

Die Ökonomik analysiert menschliches Handeln unter Knappheitsrestriktionen. Regeln und damit auch moralische Normen stellen Restriktionen dar, die der ökonomischen Analyse zugänglich sind. So tritt der ökonomische Ansatz in der Untersuchung moralischer Normen in Konkurrenz zu anderen Wissenschaften. Die ökonomische Analyse kann dabei rein auf äußere Restriktionen ausgerichtet sein oder aber auch intrinsische Kosten (un)moralischen Handelns berücksichtigen.

Der Ansatz der ökonomischen Unternehmensethik – wie er vor allem von Karl Homann in Anlehnung an die Konstitutionelle Ökonomik (in der Tradition von J. M. Buchanan und F. A. von Hayek) entwickelt wurde – verfolgt das Ziel, Bedingungen für moralkonformes Handeln in einer Marktwirtschaft zu analysieren. Hierbei sollen nur extrinsische Kosten berücksichtigt werden, die das rationale Handeln der Akteure lenken (traditionelles Homo oeconomicus-Konzept). Bei genauerer Betrachtung der unternehmensethischen Argumentation wird allerdings klar, daß ad hoc moralische Dispositionen bezüglich der Entscheidungen der Haushalte (z. B. in ihrer Rolle als Konsumenten) eingeführt werden. Um eine konsistente Analyse zu ermöglichen, müssen daher intrinsische Kosten in das ökonomische Modell explizit eingeführt werden.

Die explizite Berücksichtigung dieser Kosten zeigt den Kapitalgutcharakter der Moral: Gefangenendilemmasituationen können überwunden werden. Voraussetzung hierfür ist, daß das Individuum die moralische Handlung als wichtig erachtet und davon ausgeht, daß auch andere Menschen moralisch handeln. Dies bietet für Unternehmen die Möglichkeit, die Moral der Konsumenten (zum Beispiel durch PR-Maßnahmen) zu aktivieren, um so (zahlungskräftige) Nachfrager für ihre 'sauberen Produkte' zu gewinnen. Voraussetzung hierfür ist, daß die Unternehmen glaubhaft versichern können, daß sowohl bei der Produktion wie auch Konsumtion der betreffenden Güter moralische Standards eingehalten werden. Gelingt ihnen dies, so kann Moral zu Gewinnzwecken eingesetzt werden, oder umgekehrt formuliert: Das Streben nach Gewinn kann einen kreativen Wettbewerb um moralkonforme Alternativen initiieren. Nur wenn durch moralkonformes Handeln das unternehmerische Gewinnziel unterstützt (beziehungsweise nicht verletzt) wird, ist zu erwarten, daß sich Unternehmen moralkonform verhalten. Wer etwas anderes wünscht oder verlangt, überfordert die Moral, denn intrinsische Kosten ermöglichen dem Individuum in der Regel zwar die Überwindung von 'Kleinkostendilemmata', die Überwindung von 'Großkostendilemmata' stellt hingegen die Ausnahme dar. Das erklärt, warum moralische Dispositionen in Form intrinsischer Kosten Konsumentenentscheidungen beeinflussen können, unternehmerische Entscheidungen hingegen in der Regel nicht.

Bibliographie

- Albert, H. (1977), Individuelles Handeln und soziale Steuerung. Die ökonomische Tradition und ihr Erkenntnisprogramm, in: H. Lenk (Hrsg.), *Handlungstheorien – interdisziplinär 4*, München, 177-225
- Arthur, B. W. (1988), Self-Reinforcing Mechanisms in Economics, in: P. W. Anderson/K. J. Arrow/D. Pines (eds.), *The Economy as an Evolving Complex System*, Redwood City u.a., 9-31
- Aufderheide, D. (1995), *Unternehmer, Ethos und Ökonomik*, Berlin
- Brennan, G./J. M. Buchanan (1985), *The Reason of Rules: Constitutional Political Economy*, Cambridge/Mass.
- Buchanan, J. M. (1984), *Die Grenzen der Freiheit. Zwischen Anarchie und Leviathan*, Tübingen
- (1986), *Liberty, Market and State*, Brighton
- (1987), The Constitution of Economic Policy, in: *The American Economic Review* 77, 234-250
- (1994), Choosing what to Choose, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft)* 150, 123-135
- Casson, M. (1991), Moral Constraints on Strategic Behavior, in: S. E. A. Lea/P. Webley/B.M. Young (eds.), *New Directions in Economic Psychology*, Hants-Vermont, 66-84
- Dawes, R. M./J. McTavish/H. Shaklee (1977), Behavior, Communication, and Assumption about Other People's Behavior in a Commons Dilemma Situation, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 35, 1-11
- Dawes, R. M./A. van de Kragt/J. M. Orbell (1988), Not Me, or Thee, but We: The Importance of Group Identity in Eliciting Cooperation in Dilemma Situations: Experimental Manipulations, in: *Acta Psychologica* 68, 83-97
- Eger, Th./P. Weise (1990), Normen als gesellschaftliche Ordner, in: *Ökonomie und Gesellschaft. Individuelles Verhalten und kollektive Phänomene, Jahrbuch* 8, Frankfurt/M., 65-111
- Frank, R. H. (1988), *Passions within Reason. The Strategic Role of the Emotions*, New York-London
- Frey, B. S./K.-D. Opp (1979), Anomie, Nutzen und Kosten. Eine Konfrontierung der Anomietheorie mit ökonomischen Hypothesen, in: *Soziale Welt* 30, 275-294
- Furger, F. (1993), *Christliche Sozialethik*, Stuttgart
- Giersch, H. (1995), *Wirtschaftsmoral als Standortfaktor*, Lectiones Jenenses, Heft 2 (Vortragsreihe des Max-Planck-Instituts zur Erforschung von Wirtschaftssystemen), Jena
- Grossekettler, H. (1991), Die Versorgung mit Kollektivgütern als ordnungspolitisches Problem, in: *ORDO* 42, 69-89
- Hayek, F. A. von (1971), *Die Verfassung der Freiheit*, Tübingen
- (1980), *Recht, Gesetzgebung und Freiheit 1. Regeln und Ordnung*, Landsberg am Lech
- Hegselmann, R. (1988), Wozu könnte Moral gut sein?, in: *Grazer philosophische Studien* 31, 1-28

- Hobbes, Th. (1990), *Leviathan*, Faksimile-Ausgabe der 1651 in London erschienenen Erstausgabe, Düsseldorf
- Holler, M./G. Illing (1993), *Einführung in die Spieltheorie*, 2. Aufl. Berlin u.a.
- Homann, K. (1990), Wettbewerb und Moral, in: *Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaften* 31, 34-56
- /F. Blome-Drees (1992), *Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Göttingen
- /I. Pies (1991), Wirtschaftsethik und Gefangenendilemma, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 20, 608-614
- Jorgenson, D. O./A. S. Papciak (1981), The Effects of Communication, Resource Feedback, and Identifiability on Behavior in a Simulated Commons, in: *Journal of Experimental Social Psychology* 17, 373-385
- Kliemt, H. (1993), Ökonomische Analyse der Moral, in: B.-Th. Ramb/M. Tietzel (Hrsg.), *Ökonomische Verhaltenstheorie*, München, 281-310
- Koford, K. J./J. B. Miller (eds.) (1991), *Social Norms and Economic Institutions*, Ann Arbor
- Komorita, S. S./C. D. Parks (1994), *Social Dilemmas*, Madison u.a.
- Leschke, M. (1993), *Ökonomische Verfassungstheorie und Demokratie*, Berlin
- Liebrand, W. B. G./D. M. Messick/H. A. M. Wilke (eds.) (1992), *Social Dilemmas*, Oxford u.a.
- North, D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge
- Opp, K.-D. (1993), Politischer Protest als rationales Handeln, in: B.-Th. Ramb/M. Tietzel (Hrsg.), *Ökonomische Verhaltenstheorie*, München, 208-246
- Pies, I. (1993), *Normative Institutionenökonomik*, Tübingen
- /F. Blome-Drees (1993), Was leistet die Unternehmensethik?, in: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung* 45, 748-768
- Rapoport, A./A. M. Chammah (1965), *Prisoner's Dilemma: A Study in Conflict and Cooperation*, Ann Arbor
- Rawls, J. (1993), *Political Liberalism*, New York
- Schulz, U./W. Albers, W./U. Mueller (Hrsg.) (1994), *Social Dilemmas and Cooperation*, Berlin u.a.
- Simon, H. A. (1957), *Models of Man*, London-New York
- Stigler, G. J./G. S. Becker (1977), De gustibus non est disputandum, in: *The American Economic Review* 67, 76-90
- Suchanek, A. (1994), *Ökonomischer Ansatz und theoretische Integration*, Tübingen
- Sugden, R. (1986), *The Economics of Rights, Cooperation, and Welfare*, Oxford
- van Lange, A.M./W. B. G. Liebrand (1991), The Influence of Other's Morality and Own Social Value Orientation on Cooperation in the Netherlands and in the USA, in: *International Journal of Psychology* 26, 429-449
- Vanberg, V. (1982), *Markt und Organisation*, Tübingen
- /J. M. Buchanan (1988), Rational Choice and Moral Order, in: *Analyse & Kritik* 10, 138-160
- Wicksell, K. (1969), *Finanztheoretische Untersuchungen*, Neudruck der Ausgabe Jena 1896, Aalen

- Wilke, H. A. M./D. M. Messick/C. G. Rutte (eds.) (1986), *Experimental Social Dilemmas*, Frankfurt/M. u.a.
- Williamson, O. E. (1990), *Die Institutionen des Kapitalismus*, Tübingen
- Witt, U. (1992), Überlegungen zum gegenwärtigen Stand der evolutiven Ökonomik, in: B. Bievert/M. Held (Hrsg.), *Evolutorische Ökonomik. Neuerungen, Normen, Institutionen*, Frankfurt/M.-New York, 23-55