



Kulturalistische Wirtschaftsethik*

Grundzüge einer Theorie der Anwendung

Thomas Beschorner

Zusammenfassung

Der in diesem Artikel präsentierte Ansatz einer kulturalistischen Wirtschaftsethik entwickelt über die Verwendung eines Mehrebenenmodells – bestehend aus einer Handlungs-, Interaktions-, Institutionen-, Organisations- und Gesellschaftstheorie – eine wirtschaftsethische Anwendungstheorie. Durch Rückgriff auf den Kulturbegriff und unter Verwendung einer kulturwissenschaftlichen Methode werden zentrale handlungs- und institutionentheoretische Grundlagen herausgearbeitet, mit denen verschiedene individual-, organisations- und gesellschaftstheoretische Aspekte im wirtschaftsethischen Kontext erhellt werden können. Eine kulturalistische Wirtschaftsethik entwickelt ein ‚Mehr an Erklärung‘ gegenüber der traditionellen Ökonomik einerseits. Sie deutet andererseits eine Brückenfunktion zwischen deskriptiven und normativen Ethiken, zwischen Anwendungs- und Begründungsdiskursen an.

1 Einleitung

Die vergangenen gut dreißig Jahre akademischer Wirtschaftsethik im deutschsprachigen Raum waren in besonderer Weise durch zwei diametral gegensätzliche Ansätze geprägt: die Moralökonomik der Ingolstädter bzw. Münchner Schule einerseits sowie die Integrative Wirtschaftsethik der St.Galler Schule andererseits.

Der Münchner Philosoph und Ökonom Karl Homann und andere (vgl. Homann/Blome-Drees 1992; Homann/Pies 1994; Homann 1997; 1999; 2005) plädieren (faktisch in ordoliberaler Tradition) dafür, Moral durch Wettbewerb (Moralökonomik) zu realisieren. In theoretischer Hinsicht wird dazu ein ökonomischer Ansatz gewählt – ein methodischer Ökonomismus, wie der Autor unterstreicht –, indem Gary S. Beckers Homo

* Der Beitrag erschien erstmals in *zfwu* 14/3 (2013).

oeconomicus-Konzept sowie elementare spieltheoretische Ansätze für wirtschaftsethische Fragestellungen eingesetzt werden. Homann versucht zu verdeutlichen, dass Handlungen durch moralische Regeln restringiert werden, die ihrerseits durch Vorteilserwägungen normiert sind. Damit können wichtige Fragen der Implementierung von Moral und damit Anwendungsfragen thematisiert werden.

In eine ganz andere Richtung weisen die Überlegungen von Peter Ulrichs „Integrativer Wirtschaftsethik“: Ulrich (1997; 2000; 2004; 2005; 2010) plädiert dafür, den ‚Vorhof‘ philosophischer Ethik, in dem die Ökonomik (z. B. Homann) mit ihrem instrumentalistischen Rationalitätsverständnis verweilt, zu verlassen und eine ethisch-kritische Grundlagenreflexion der ökonomischen Vernunft zu betreiben. Die Stärken seiner Integrativen Wirtschaftsethik sieht Ulrich in einem „dritten Weg“ jenseits von spezialisierter angewandter Bereichsethik und abstrakter normativer Ökonomik, von denen sich der Autor abgrenzt. Der eigene Ansatz wird über eine Ethik der Wirtschaftsbürger entwickelt und daraus wird dann „Wirtschaftsethik als ein Stück politische Philosophie und Ethik“ abgeleitet, indem eine kategoriale Differenzierung zwischen ethisch-politischer Rationalität einerseits und ökonomischer Rationalität andererseits vorgenommen wird.

Damit sind zwei ausgeprägte und durchaus unterschiedliche Positionen der deutschsprachigen Wirtschaftsethik schlaglichtartig beleuchtet, zu denen eine umfangreiche wissenschaftliche Diskussion (vgl. exemplarisch dazu die Diskussion Aßländer/Nutzinger 2010; Pies 2010) vorliegt, die die spezifischen Stärken ebenso wie ihre spezifischen Schwächen umfangreich diskutiert.¹ Ein besonderes Versäumnis sowohl der Moralökonomik als auch der Integrativen Wirtschaftsethik stellt aus meiner Sicht unter anderem eine nur recht begrenzte Beschäftigung mit anwendungstheoretischen Fragen dar, deren Relevanz ich vor dem Hintergrund gravierender gesellschaftlicher Missstände als selbstevident voraussetzen möchte.

Von der Moralökonomik werden Anwendungen sehr spezifisch unter Verwendung eines situationstheoretischen Homo oeconomicus-Ansatzes und damit zusammenhängend durch die Betrachtung von Anreizstrukturen und die Funktion von Märkten behandelt. Sie proklamiert damit, den Bedingungen der Moderne in differenzierten Gesellschaften Rechnung zu tragen, indem sie über eine Anreizethik und eine ‚Funktionslogik‘ systemisch ansetzt.² Lebensweltliche Kontexte sind für die Moralökonomik aus theorieimmanenten Gründen ohne Relevanz.

1 Es ist bei dieser Diskussion durchaus bemerkenswert, in welch geringem Maße die Vertreter der genannten Ansätze kritische Hinweise und konstruktive Vorschläge zur Weiterentwicklung verarbeitet haben, und es wäre einer eigenen wissenschaftssoziologischen Studie wert, den Gründen für diese Resistenzen eingehender nachzugehen.

2 Homann et al. wenden diese Betrachtung bekanntermaßen zudem normativ an, indem von einer genuinen moralischen Qualität des Marktes ausgegangen wird und damit Wirtschaftsethik „versuchen [muß], Moral nicht gegen sondern in der und durch die Wirtschaft geltend zu machen“ (Homann/Pies 1994: 4). Damit zusammenhängend wird von einer ethischen „Richtigkeitsvermutung“ der Gewinnmaximierung als Quelle des Wohlstandes aller ausgegangen und gegenüber Unternehmen beteuert: es ist „nicht ein Privileg der Unternehmen, es

Für die Integrative Wirtschaftsethik hingegen erscheinen Anwendungsfragen durch ihre dominante Beschäftigung mit begründungstheoretischen Fragestellungen zu einem *moral point of view* und einer damit verbundenen Kritik an der Ökonomik einerseits lediglich mittelbar bedeutsam. Sie kritisiert ökonomische Theorie (z. B. in der Variante von Homann et. al), nicht jedoch ökonomische Praxis. Wie weit die geringe Affinität der Integrativen Wirtschaftsethik zu Anwendungsfragen geht, verdeutlicht die von ihren Vertretern oft formulierte Kritik an anwendungsorientierten Ansätzen, die gerne durch den Begriff „Reflexionsstopp“ charakterisiert werden (vgl. z. B. Ulrich 2000: Abs. 14ff.). Andererseits lese ich die impliziten Vorstellungen über Wirtschaft und Gesellschaft in der Integrativen Wirtschaftsethik als eine über Funktionslogiken organisierte Gesellschaft, die in Habermas'scher Tradition zwischen „Lebenswelt“³ und „System“ (historisch und analytisch) unterscheidet, zugleich aber von der Tendenz einer „Kolonialisierung der Lebenswelt“ (Habermas) durch Systemimperative (vgl. dazu z. B. Ulrich 2010: 44ff.) und einer „seltsam anonymen ‚Sachgesetzlichkeit‘“ ausgeht (Ulrich 1997: 133⁴).

Die Moralökonomik und die Integrative Wirtschaftsethik entwickeln denkbar unterschiedliche normative Empfehlungen, sie teilen jedoch *grosso modo* eine ähnliche empirische Anschauung moderner Gesellschaften als differenzierte Gesellschaften, die systemisch kodiert funktionieren. Im Wirtschaftssystem herrscht ökonomisch instrumentelle Rationalität; jenseits dieser ist sie (theoretisch) wertefrei – das finden die einen gut, die anderen nicht so gut.

Der in diesem Beitrag darzustellende Ansatz setzt an der Relevanz anwendungstheoretischer Fragestellungen und einer Kritik an den umrissenen Anschauungen des Ökonomischen in der Gesellschaft an: Die Vorstellung einer aufgrund der gesellschaftlichen Differenzierung instrumentell getrimmten Ökonomie, bei der nur noch vereinzelte lebensweltlich ‚Restbestände‘ wertevoll sind, erscheint mir *in der Ausschließlichkeit* dieser Betrachtung hochgradig reduktionistisch, in dieser Weise weder empirisch noch theoretisch entwickelt und – besonders wichtig – sie verstellt damit den Blick auf Anwendungsoptionen ebenso wie auf Hemmnisse von Anwendungen.

Mit dieser Kritik wird nicht in Abrede gestellt, dass wir in einer gesellschaftlich ausdifferenzierten Gesellschaft leben, wie an späterer Stelle noch deutlich werden wird. Das systematische Missverständnis sowohl der Moralökonomik als auch der Integrativen Wirtschaftsethik hingegen erscheint mir die Vorstellung, dass mit dem Prozess der gesellschaftlichen Differenzierung die Entwicklung wertefreier gesellschaftlicher Subsysteme einhergeht. Der Kulturosoziologe Jeffrey Alexander hat dazu eine analoge Kritik an Jürgen

ist vielmehr ihre moralische Pflicht“ (Homann/Blome-Drees 1992: 38), den Gewinn langfristig zu maximieren.

3 „Lebenswelt“ ist der Integrativen Wirtschaftsethik anders als der Moralökonomik demnach prinzipiell theoretisch zugänglich. Peter Ulrich (1997: 26) geht dabei von einer tief in der *Conditio humana* verankerten „sozialen Struktur aller Moral“ aus.

4 Hier zitiert nach der 4. Auflage (2008).

Habermas Dichotomie zwischen System und Lebenswelt formuliert, die ich hier zitieren möchte:

“Modern political life and economic life are never simply instrumental. They are always coded by deep structures of cultural life. To mistake this is to confuse the fact of differentiation (...) with the absence of moral foundations altogether. Neither are the modern worlds of values, norms, and solidarities ever such simple, intimate, and intuitive life worlds as Habermas describes. They are themselves also subjects to organizations on levels that individuals scarcely intuit, and these systems participate through exchange processes with other cultural and strategic areas of social life.” (Alexander 1985: 412)

Die Passage deutet an, dass eine Einteilung sozialer Wirklichkeiten in System und Lebenswelt, in schwarz und weiß fehlgeleitet ist. Dass Lebenswelten nicht ohne systemischen Einfluss sind, ist eher unbestritten und drückt sich in der vielzitierten Formel einer „Kolonialisierung der Lebenswelt“ (Habermas) aus. Kontroverser und weit weniger beachtet ist die andere Verhältnisbestimmung und Alexanders Formulierung, „economic life (...) [is] never simply instrumental“, eine Beobachtung, die für den hier skizzierten Ansatz wichtig ist. „Habermas“, so die Kritik von Jeffrey Alexander (2006: 15), „lost his sociology“. Mit Bezug auf die Integrative Wirtschaftsethik könnte man formulieren: sie hat diese nie gehabt.⁵

Ich möchte im Folgenden an diese Perspektive anknüpfen und unter Verwendung eines kulturwissenschaftlichen Ansatzes Grundzüge einer wirtschaftsethischen Anwendungstheorie entwickeln. Es sollte vorweggenommen werden, dass zwei mögliche Erwartungen der Leserschaft nicht erfüllt werden. Zum einen die derjenigen Leser, die sich neue Impulse für eine normative Ethik und begründungstheoretische Fragen erhoffen. Es geht mir in diesem Beitrag nicht um eine normative, sondern eine deskriptive Ethik, die gleichwohl beansprucht eine Brückenfunktion hin zu normativen Ethiken innezuhaben. Zum anderen müssen auch Erwartungen von Lesern unerfüllt bleiben, die mit Verweis auf Anwendungsorientierungen auf Wirtschaftsethik im Sinne eines *how to do*-Rezeptwissens hoffen. Mit dem Begriff der Anwendung möchte ich Perspektiven zu einer Annäherung an die konkrete soziale Praxis kennzeichnen, nicht jedoch die Bearbeitung einer Umsetzung, die aus meiner Sicht ohnehin besser von anderen Bereichen als der Wissenschaft zu erwirken ist.

Zum Zweck der Untersuchung will ich im nachfolgenden Kapitel 2 zuerst den dieser Arbeit zugrundeliegenden Kulturbegriff charakterisieren, um daran anschließend ein Mehrebenenmodell – bestehend aus einer Handlungs-, Interaktions-, Institutionen-, Organisations- und Gesellschaftstheorie – zu umreißen. Dabei wird die Forschungsstrategie eines kulturalistischen Ansatzes deutlich werden, der die soziale Praxis nicht nur zum Anlass für wirtschaftsethische Überlegungen nimmt, sondern die soziale Praxis als

5 Reinhard Pfriem (2007a: 128) geht in dieser Hinsicht noch einen Schritt weiter: „Die Diskursethik leidet unter mangelndem Bezug auf die wirkliche Welt, und zwar eben nicht nur im empirischen, sondern auch im utopistischen Sinne“, was auf „die verengt kognitivistische Weise, die die Diskursethik als vermeintlich höchste Form menschlicher Interaktion im Spiel zu halten versucht“, abstellt.

methodischen Ausgangspunkt wählt und unter Verwendung eines kulturwissenschaftlichen Ansatzes eine gegenüber der traditionellen Ökonomik erweiterte Betrachtung des Ökonomischen in der Gesellschaft vorschlägt. In Kapitel 3 werden für diesen Zweck allgemeine handlungs- und institutionentheoretische Elemente des Modells detaillierter behandelt, aus denen dann wichtige Perspektiven für organisationstheoretische (Kapitel 4) und gesellschaftstheoretische Fragen (Kapitel 5) entwickelt werden können. In dem abschließenden Kapitel 6 werden die wichtigsten Ergebnisse zusammengefasst und weitere Forschungsperspektiven formuliert.

2 Kultur und Ökonomie

Ausgangspunkt einer kulturalistischen Wirtschaftsethik ist die Beobachtung, dass sich in der ökonomischen Praxis eine zunehmende Relevanz von Kultur feststellen lässt. Kultur versteht sich dabei nicht als ein Gegenstandsbereich (Kulturmanagement o. ä.), sondern als eine Dimension des menschlichen Lebens, die alle Lebensbereiche durchzieht – auch die Ökonomie. Mit Geertz (1995/1983: 9, 194ff.) können wir Kultur als ein fluides, von konfligierenden Werten und Normen durchzogenes System sinnhafter Symbole, als „selbstgesponnenes Bedeutungsgewebe“, in das der Mensch verstrickt ist, bestimmen. Der Kulturbegriff ist dabei in dreifacher Hinsicht interessant, denn er umfasst

„(a) die regelmäßige und beobachtbare Lebensweise selbst (‘Gewohnheiten’, ‘Gebräuche’), (b) gleichzeitig die ideellen und normativen Voraussetzungen dieser Handlungen (‘Wissen’, ‘Glauben’, ‘Moral’), (c) schließlich die ‘künstlichen’ Produkte und Artefakte, die in diesem Zusammenhang hergestellt werden (‘Kunst’, ‘Recht’).“ (Reckwitz 2000: 74)

Kultur, so die Grundthese, ist in der Ökonomie in allen drei genannten Dimensionen faktisch virulent, und dies spiegelt sich in vielfältigen Praxen wider. Im Unternehmenskontext betrifft dies beispielsweise

1. „die kulturelle Aufladung der betrieblichen Organisation, die sich durch alle relevanten Funktionsbereiche eines Unternehmens zieht,
2. die kulturelle Einbettung von Unternehmen in ihre gesellschaftlichen Umwelten, dabei insbesondere
3. die kulturelle Aufladung der Beziehung zwischen Unternehmen und Konsumenten, die sich wiederum
4. in den den Produkten anhaftenden Bedeutungen widerspiegelt.“ (Beschoner et al. 2004: 9)

Einer kulturalistischen Wirtschaftsethik geht es um die Bearbeitung dieser und weiterer Phänomene im ökonomischen Kontext. Sie ist dabei in einem ersten Schritt nicht normativ, sondern als sozialwissenschaftlich – genauer: kulturwissenschaftlich – verstehend,

beschreibend und erklärend zu betrachten und will über eine interpretative Handlungs- und zugleich Institutionentheorie zu „dichteren Beschreibungen“ (Geertz) und einem ‚Mehr‘ an Erklärungen gegenüber der traditionellen ökonomischen Lehre gelangen. Eine kulturwissenschaftliche Betrachtung ist damit nicht nur individualtheoretisch angelegt, sondern beinhaltet immer zugleich den Handlungskontext der Akteure, z. B. in Gestalt von sozialen Interaktionen, organisationalen Logiken, formalen und informalen Institutionen oder systemisch-gesellschaftlicher Ordnungsfigurationen.

Mit diesen knappen definitorischen Umschreibungen des Kulturbegriffs deutet sich ein Mehrebenenmodell für kulturwissenschaftliche Untersuchungen im ökonomischen Kontext an, das sich hinsichtlich der Unterscheidung und des Zusammenspiels einzelner Ebenen auch für die traditionelle Ökonomik analog darstellt, nämlich als (1) Handlungstheorie (in der Ökonomik Entscheidungstheorie genannt), (2) Theorie sozialer Interaktionen, (3) Institutionentheorie, (4) Organisations- bzw. Unternehmenstheorie sowie (5) Gesellschaftstheorie. Wir können die methodischen Annahmen der neoklassischen Ökonomik für die einzelnen Ebenen dabei in etwa wie folgt explizieren:

1. *Handlungstheorie*: Individuen handeln nach dem Prinzip der Nutzenmaximierung (ökonomische Entscheidungstheorie, Homo oeconomicus).
2. *Interaktionstheorie*: Soziale Interaktionen erfolgen durch Tauschprozesse.
3. *Institutionentheorie*: Institutionen sind Ergebnisse rationaler Entscheidungen oder die eines durch Evolutionsprozesse hervorgebrachten Selektionsprozesses. Institutionelle Anreize sind der zentrale Steuerungsmechanismus zur effizienten Koordination sozialer Handlungen.
4. *Organisationstheorie*: Organisationen sind rationale Entitäten, die unter Zuhilfenahme geeigneter Beherrschungs- und Überwachungssysteme ein effizientes Wirtschaften ermöglichen.
5. *Gesellschaftstheorie*: Das Wirtschaftssystem ist eine autonome gesellschaftliche Sphäre, die aufgrund gesellschaftlicher Differenzierungsprozesse entstand.

Die Ökonomik vollzieht mit den Explikationen auf den unterschiedlichen Ebenen eine Komplexitätsreduktion, indem sie das Ökonomische unter Verwendung der ökonomischen Methode analysiert. Ich betrachte dies in methodischer Hinsicht als legitime Vorgehensweise so lange deutlich gemacht wird, dass es sich dabei um eine mögliche Betrachtungsweise von vielen handelt. In dieser Hinsicht erscheint mir eine teilweise weiterhin vorgetragene – nicht methodisch bezogene – Kritik am ‚ökonomischen Menschenbild‘ als nicht stichhaltig, denn es geht Ökonomen in der Regel nicht um ein Menschenbild im anthropologischen Sinne, sondern um eine spezifische methodische Vorgehensweise.⁶

Wichtiger als eine ins Leere laufende Kritik hingegen erscheint es, das Spektrum an Perspektiven auf das Ökonomische zu erweitern, um damit, *erstens*, (z. B. Studierende)

6 Diese Einschätzung scheinen auch nahezu alle Beiträge in der vergangenen Ausgabe der *zfwu* zum Schwerpunktthema „Menschenbild und Ökonomie“ (14/2) zu teilen.

darüber zu informieren, dass die Sichtweise der neoklassischen Ökonomik (nur) *eine* mögliche Perspektive repräsentiert. Dies ist Aufklärung durch Perspektivenpluralität. *Zweitens*, und ebenso Bestandteil eines aufklärerischen Programms, gilt es durch die Entwicklung von (theoretischen) Betrachtungsweisen, jenseits des engen methodischen Rahmens der Ökonomik, „Fenster zu möglichen Welten“ (Giddens 1989: 289) zu öffnen, um nicht nur interdependente Nutzenkalküle, sondern darüber hinausgehend Subjekte, Interaktionen, Ordnung und Wandel zu sehen und zu begreifen, die durch eine enge Optik der (funktionalistischen und den Naturwissenschaften ähnlichen) Ökonomik nicht gesehen werden können.

Gegenüber der traditionellen Ökonomie geht ein kulturalistischer Ansatz in seiner Analyse, *erstens*, insofern über eine Ökonomik hinaus, als er soziale Praxis „nicht nur zum Anlass, sondern auch methodischen Ausgangspunkt wissenschaftlichen Handelns“ (Steinmann 2008: 342) nimmt. Dies spiegelt sich u. a. in einer dynamischen Betrachtung wider, mit der soziale Prozesse und nicht nur Strukturen in besserer Weise in den Blick genommen werden können (z. B. (De-)Institutionalisierung versus Institution, Handlung versus Handeln). *Zweitens* unterstreicht ein kulturalistischer Ansatz die Relevanz auch nicht-ökonomischer Faktoren für das Ökonomische und verarbeitet diese theoretisch auf verschiedenen Analyseebenen. Es ist dabei wichtig zu betonen, dass es sich damit nicht nur um eine gegenüber der Ökonomik detailliertere Kontextualisierung von Ökonomie (Kultur im Datenkranz der Ökonomik) handelt. Eine kulturalistische Perspektive berührt vielmehr den Kern ökonomischen Handelns⁷, das – gleichgültig welche Gesellschafts- und Organisationsformen diesem Handeln zugrunde liegen – weder ausschließlich durch interdependente Nutzenkalküle (Homo oeconomicus) noch unter Verwendung eines normengeleiteten Handlungsmodells (Homo sociologicus) hinreichend verstanden und erklärt werden kann (vgl. Reckwitz 2003: 287; Beschorner 2004a: 130ff.).

Meine Kritik ist damit keine normative Kritik einer philosophischen Ethik – die damit gleichwohl nicht ausgeschlossen ist (vgl. Beschorner 2006). Es geht – ergänzend dazu – vielmehr um eine Beschreibung und Erklärung faktischer sozialer Praxis und sozialer Verflechtungen *mit anderen Mitteln*; genauer: um „die Entwicklung der (...) Vorstellungskraft und des (...) Denkens in Richtung auf die Wahrnehmung dieser Verflechtungen, dieser Figurationen, die Menschen miteinander bilden“ (Elias 1970: 23). Damit zusammenhängend können wir feststellen: „new meanings and realities are dependent upon diverse kinds of metaphorical thinking“ (Urry 2000: 23). Daher ist eine systematische Begriffsarbeit von herausragender Bedeutung – für die Wissenschaft ebenso wie für die soziale Praxis.

Mit Bezug auf und in Differenz zu den oben eingeführten fünf Ebenen stellt sich eine kulturalistische Perspektive als Mehrebenenmodell wie folgt dar:

7 Aus diesem Grund betrachte ich die Bezeichnung *Kontextstudium* an der Universität St.Gallen, eine Art Studium generale in dem kulturwissenschaftliche Inhalte vermittelt werden, als fehlgeleitet und Selbstmarginalisierung unserer *School of Humanities and Social Sciences*.

1. *Handlungstheorie*: Die Theorie der rationalen Wahl (Homo oeconomicus) wird durch eine interpretative Handlungstheorie, die zudem jenseits der Zweckrationalität noch weitere Handlungstypen kennt, ersetzt.
2. *Interaktionstheorie*: Der (äquivalente) Tausch stellt einen Spezialfall allgemeiner reziproker Interaktionen dar.
3. *Institutionentheorie*: Institutionen werden nicht nur als Anreizsysteme konzipiert, sondern allgemeiner als komplexitätsreduzierende Formen zur Gewährleistung von Erwartungssicherheit betrachtet. Die Relevanz symbolischer und legitimatorischer Ordnungen wird dadurch erhellt.
4. *Organisationstheorie*: Unternehmen werden als polylinguale Systeme betrachtet, die nicht nur auf Gewinnmaximierung geeicht sind.
5. *Gesellschaftstheorie*: Die Annahme der traditionellen Ökonomik, die Ökonomie sei ein autonomes gesellschaftliches Subsystem, das nur nach *einer* strikten Logik funktioniert, wird durch einen Perspektivenwechsel auf Spannungen verschiedener gesellschaftlicher Subsysteme ersetzt.

In den folgenden Kapiteln werden ausgewählte Aspekte dieser analytischen Ebenen charakterisiert, indem zuerst auf den Zusammenhang zwischen Handeln, sozialem Handeln und Institutionen eingegangen wird, um sodann daraus resultierende Konsequenzen für eine organisations- und gesellschaftstheoretische Ebene zu umreißen.

3 Handeln, soziales Handeln und Institutionen

Eine kulturalistische Handlungstheorie geht von einer prinzipiellen Differenz zwischen der Teilnehmerperspektive des handelnden Akteurs einerseits und der Beobachterperspektive des Wissenschaftlers andererseits aus. Alfred Schütz (1972/1960: 6) formulierte dazu einmal prägnant, dass nicht nur danach zu fragen ist, was die soziale „Welt für die Sozialwissenschaftler bedeutet“, sondern auch, was „sie den Handelnden in dieser Welt bedeutet“.⁸

Im Anschluss an Max Webers Grundlegung wird ein solcher methodischer Zugang als interpretativer oder *subjektiv-verstehender* Ansatz bezeichnet. Weber ging es mit der Akzentuierung des Verstehensbegriffs, nicht um einen Antagonismus zwischen dem Verstehen (in den Geisteswissenschaften) und dem Erklären (in den Naturwissenschaften), sondern vielmehr um die Überwindung dieses Gegensatzes⁹ durch

8 Damit wird es für den hier vorgeschlagenen Ansatz auch möglich, das Verhältnis zwischen den ‚subjektiven Theorien‘ der Akteure und den ‚objektiven Theorien‘ der Wissenschaft zu betrachten.

9 In Anbetracht der zu seiner Zeit herrschenden zwei Nationalökonomien, der historischen Schule um Schmoller und der Grenznutzenschule um Menger, sah Weber dies als besonders geboten.

„eine Wissenschaft, welche soziales Handeln deutend verstehen und dadurch in seinem Ablauf und seinen Wirkungen ursächlich erklären will.“ (Weber 1980/1921: 1)

Aus diesem Grund sind sowohl das Verstehen als auch das Erklären sozialen Handelns in dieser wichtigen Definition enthalten. Das vom Beobachter zu verstehende und dadurch zu erklärende Handeln ist immer ein soziales Handeln, das auch auf andere Akteure bezogen und im sozialen Kontext realisiert wird. Der Handelnde agiert dabei ‚sinnhaft‘, indem Handeln und Situation, ‚Inneres‘ und ‚Äußeres‘, aufeinander bezogen werden. Anders jedoch als in der Ökonomik, bei der unter Verwendung des ökonomischen Rationalitätsprinzips eine objektiv gegebene Situation zugrunde gelegt wird (z. B. als Struktur eines Gefangenendilemmas), die sich für alle möglichen Akteure gleich darstellt, konstruiert sich die Handlungssituation für den Akteur im Handlungsvollzug. Ein sinnhaftes Handeln wird somit zu einem Teil der Situation, da die Situation nicht objektiv gegeben ist, sondern von dem Handelnden für sich definiert werden muss (und daher auch von anderen Interpretationen abweichen kann). Erst im Anschluss daran kann innerhalb eines bestimmten *frames* überhaupt entschieden werden. Die „Definition der Situation“ ist einer vermeintlichen (objektiven) „Logik der Situation“ also immer systematisch vorgeordnet. Wichtig ist dabei, dass in dieser Perspektive „(...) die Differenz zwischen ‚Verstehen‘ und ‚Erklären‘“ eben nicht „verschwindet“, wie Gebhard Kirchgässner (2013: 266) mit Bezug auf das oben gedruckte Weber-Zitat schreibt. Bei der Verwendung einer objektiv-verstehenden Methode (Popper) ist dies in der Tat der Fall, bei einer subjektiv-verstehenden Methode (Weber) ausdrücklich nicht, denn hier geht es um „dicke“ (versus „dünne“) Beschreibungen im Sinne Geertz, indem der Beobachter an das sinnhafte Handeln des Akteurs anknüpft (vgl. Beschorner/Nutzinger 2007: 226ff.), um es *dann und dadurch* „in seinem Ablauf und seinen Wirkungen ursächlich“ (Weber) zu erklären.

Über diesen interpretativen Zugang wird deutlich, dass eine soziale und gesellschaftliche Realität ‚lediglich‘ als Konstruktion sozialer und gesellschaftlicher Wirklichkeit existiert, die mittels *frames*, „kognitiver Landkarten“, „Routinen“ oder „subjektiver Theorien“ konstruiert sind (vgl. Berger/Luckmann 1996/1966). Erfahrungen, das Beobachten anderer, Sozialisationsprozesse, Weltbilder, Ideologien und vieles anderes mehr tragen als *Wissensvorrat* (*stock of knowledge*) zu den Sichtweisen von – individuellen ebenso wie kollektiven – Akteuren bei. In den meisten Fällen ist dieser *Wissensvorrat* lediglich implizit vorhanden, ohne dass die Akteure über die Hintergründe hochgradig reflektieren (müssen). In der Tat reichen routinemäßige Handlungen – in Webers Begrifflichkeit ein traditionales Handeln – im Normalfall zur Situationsbewältigung völlig aus.

Es ist gleichwohl wichtig festzustellen, dass Menschen ihr Handeln reflexiv rationalisieren und subjektive Gründe für ihr Handeln benennen können. Mit Giddens (1993/1976: 94) kann ein praktisches Bewusstsein angenommen werden, durch das mit Wissen ausgestattete Akteure, reflexiv – d. h. mehr oder minder überlegt – Vergangenes, Gegenwärtiges und Zukünftiges in ihr Handeln einbeziehen und ihre Handlungsgründe teilweise auch anderen Akteuren gegenüber kommunizieren (vgl. dazu auch Ortman et al. 1997: 317).

Max Weber unterscheidet an dieser Stelle zwei idealtypische Prinzipien für reflexive Beweggründe, die in systematischer Hinsicht weitest möglich von ‚dumpfen‘ Handlungsroutinen entfernt liegen: Zweckrationalität einerseits und Wertrationalität andererseits. Der zentrale Unterschied beider Handlungstypen besteht mit Weber im Anschluss an Kant darin, dass mit der Wertrationalität ein Typus eingeführt wird, der nicht „die praktische Notwendigkeit einer möglichen Handlung als Mittel“ (Zweckrationalität) charakterisiert, sondern – hier gleichwohl empirisch gedacht – „als an sich gut vorgestellt, mithin als notwendig in einem an sich der Vernunft gemäßen Willen“ (Kant 1956/1785: 43) zu handeln. Zweckrationalität umschreibt damit also „die Rechenhaftigkeit des Handelns“, Wertrationalität hingegen – nicht weniger rational¹⁰ – hebt den „Eigenwert des Handelns“ hervor (Esser 1991: 73). Wichtig ist diese wohl gemerkt empirische Unterscheidung und die Einführung des Konzeptes der Wertrationalität, weil wir diese nun als – mehr oder weniger vorhandene – *moralische Dispositionen* und insofern als Bestandteil lebensweltlicher Wissensvorräte (*stock of knowledge*) einführen können, die sich aus Erfahrungen und Lernen speisen.

Eng mit der handlungstheoretischen Konzeption verbunden ist ein erweitertes Verständnis der Wirkungsweisen, des Entstehens und des Vergehens von Institutionen durch eine veränderte Institutionentheorie. Institutionen können geplant oder ungeplant sein. Nicht geplante Institutionen entstehen in der Regel dadurch, dass eine Vielzahl von individuellen Handlungen zusammenwirken und zu emergenten Ordnungskonfigurationen führen, die nicht nur intendierte, sondern auch unintendierte Effekte zur Folge haben (vgl. Esser 1996/1993: 23). Diese Ordnungen oder Institutionen wirken gleichzeitig auf die Handlungen der Akteure zurück: „Both individuals and institutions are mutually constitutive of each other. Institutions mold, and are molded by human action“ (Hodgson 1998: 181).

Die spezifische Funktion von Institutionen ist es, den Handlungskontext des Individuums zu strukturieren, Unsicherheit zu reduzieren, Verhaltenserwartungen anderer Individuen näher zu bestimmen und gegebenenfalls ein bestimmtes Verhalten zu sanktionieren (vgl. North 1990; Lepsius 1999). Sie restringieren damit einerseits Handlungsoptionen, andererseits ermöglichen sie Handeln überhaupt erst, indem sie Kontingenz in Notwendigkeit verwandeln (vgl. Rehberg 2002).

Wenn wir danach fragen, um welche Arten von Institutionen es sich genauer handelt, ist ein erneuter Bezug auf die Arbeiten Max Webers hilfreich: Weber unterscheidet analog zu der Einteilung der Handlungstypen (traditionales, zweckrationales und wertrationales Handeln) drei mit diesen korrespondierende Institutionentypen, nämlich „Brauch und Sitte“, „Ordnung kraft Interessenkonstellation“ (Märkte) sowie „Ordnung kraft Normenmaxime“ (Weber 1980/1921: 12–16; vgl. dazu besonders auch Schluchter 1998: 336). Mit der Koordination durch (zweckrationale) Interessenlagen wurde spätestens seit Adam Smith das marktwirtschaftliche Prinzip als bedeutende Ordnungsdimension begriffen. Mit Institutionen kraft Normenmaxime zielt Weber hingegen auf einen sich davon *originär*

10 Ich teile Andrea Maurers (2013: 245) Interpretation der Weberschen Handlungstheorie an dieser Stelle nicht. Sie beschreibt wertrationales Handeln als „Handlungsmodell (...), das gegenüber dem zweckrationalen Handeln an sich schon an Rationalität abfällt“.

unterscheidenden Institutionentypus ab, bei dem die Frage der Legitimität im Mittelpunkt der Betrachtung steht; eine, wie an späterer Stelle gezeigt wird, für wirtschaftsethische Fragen sehr wichtige Dimension. Es geht mit diesem Typus also, ergänzend zu einer Handlungskoordination über Märkte, um einen Institutionentypus, der sich durch bestimmte normative Geltungsvorstellungen in einer konkreten Gesellschaft (oder einem gesellschaftlichen Teilbereich) auszeichnet, die sowohl historisch als auch im Vergleich zu anderen Gesellschaften (oder gesellschaftlichen Teilbereichen) divergieren kann.

Die nachfolgende Abbildung fasst die hier diskutierte sozialtheoretische Herangehensweise unter Bezugnahme auf Max Webers Systematik in seinen soziologischen Grundbegriffen (vgl. Weber 1980/1921) noch einmal zusammen. Sie veranschaulicht dabei, *erstens*, den Dreischritt Handeln (§2) – soziale Beziehungen (§3) – Institutionen (§4) (mit Explikationen zum Typus der legitimen Ordnung in §5) sowie, *zweitens*, die Korrespondenz von Handlungs- und Institutionentypen (§ 2 und §4), mit den Tandems „traditionales Handeln – Brauch/ Sitte“ – „zweckrationales Handeln – Märkte“ und „wertrationales Handeln – Ordnung kraft Legitimität“.

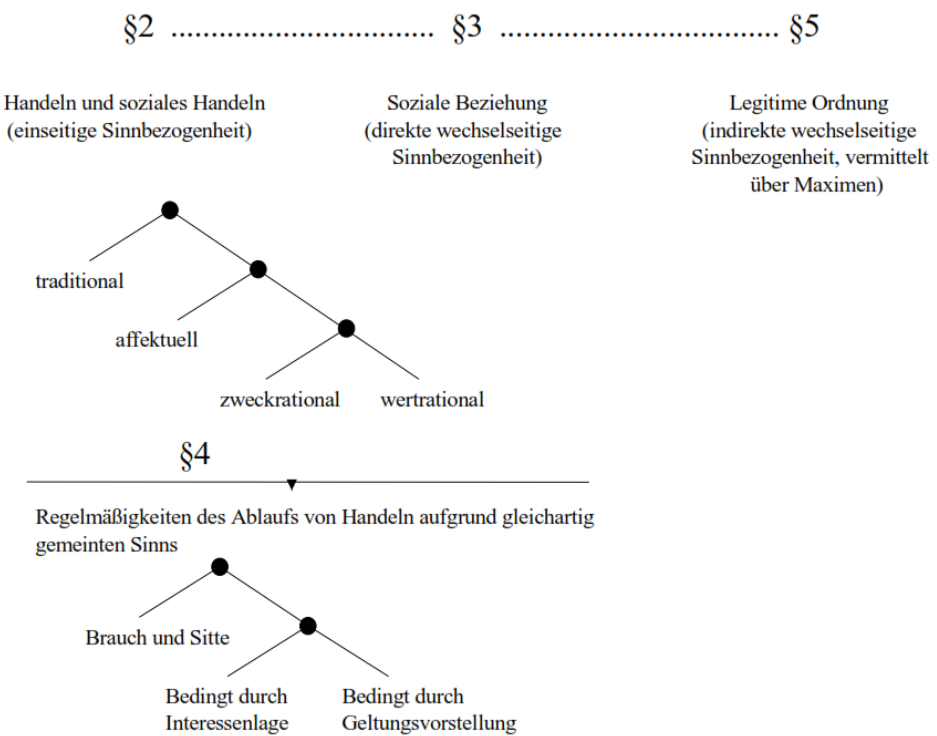


Abb. 1 Typologie der Handlungskoordination

Quelle: Schluchter 1998: 355

Die genannten Handlungs- und Institutionentypen sind als methodische Idealtypen (nicht als Ideale in einem normativen Sinne) zu verstehen. Ihre Funktion ist es, ein Spektrum möglicher Handlungen und möglicher Institutionen methodisch zu markieren. Sie erfüllen damit eine Orientierungsfunktion, die prinzipiell auch erweiterbar ist. Wichtig ist dabei die Annahme, dass diese Typen nicht aufeinander reduzierbar bzw. aus anderen Typen ableitbar sind (Wertrationalität ist z. B. nicht aus Zweckrationalität zu bestimmen), sondern dass es sich bei ihnen jeweils um einen Typus *sui generis* handelt. Ferner wichtig ist der Hinweis, dass der Homo oeconomicus (hier begrifflich repräsentiert durch Zweckrationalität) und Märkte (Ordnung kraft Interessenlage) nicht aufgehoben, sondern in ein erweitertes Modell integriert sind.

In der Praxis finden wir nur sehr selten stilisierte Idealtypen (in Reinform), sondern Realtypen, die empirisch als (unterschiedliche) Kombinationen verschiedener (Handlungs- oder Institutionen-) Modi zu bestimmen sind. So mag es soziale Kontexte geben, bei denen wertorientiertes Handeln faktisch eher zum Tragen kommt als zweckorientiertes Handeln, traditionelle Ordnungen bestimmender sind als Marktlösungen oder jeweils auch umgekehrt. Dies sind letztlich empirische Fragen, die qualitativ oder quantitativ, aktuell oder historisch unter Zugrundelegung einer konkreten Problemstellung (vergleichend) zu beantworten und nicht theoretisch vorentscheidbar sind.

Aus sozialwissenschaftlichen und empirischen Bestandsaufnahmen können keine moralphilosophischen Standpunkte abgeleitet werden. Das Seiende und das Sollende sind kategorial unterschiedliche Dimensionen, die mit der in diesem Abschnitt skizzierten Einführung in eine kulturalistische Herangehensweise nicht aufgehoben sind. Wichtig hingegen ist mir bis an dieser Stelle zweierlei:

Erstens, ergänzend zu einer philosophischen (ethisch-normativen) Aufklärung können aus einer – gegenüber der Ökonomik – erweiterten ‚sozialwissenschaftlichen Aufklärung‘ normative Orientierungen und Reflexionsangebote für die Akteure erwachsen, die sich aus theoretischen kulturwissenschaftlichen Perspektiven und (historisch-)empirischen Forschungsarbeiten speisen. Moral wäre dann „performativ, konkret-situativ zu denken, als (mögliche) Aktualisierung eines moralischen Standpunkts in einer konkret-historischen Situation“ (Pfriem 2007b: 150). Damit zusammenhängend kann, *zweitens*, die Praxis des sozialen Handelns und der sozialen Interaktion ebenso wie eine geronnene, institutionalisierte Praxis in den Blick genommen werden, die der Ökonomik aus methodischen Gründen nicht zugänglich ist. Die Stärke der Ökonomik ist ihre schlanke und ästhetische Theoriearchitektur, durch deren Optik zweckrationales Handeln, Anreizstrukturen und die Funktionsweise von Märkten analysiert werden können. Ökonomisch formuliert zahlt die Ökonomik jedoch einen durchaus hohen Preis für die von ihr zugrunde gelegte Methodik, denn sie kann über eine Vielzahl von – zunehmend an praktischer Relevanz gewinnenden – Aspekten im Ökonomischen nur außerhalb von ökonomischer Theorie und damit nur untheoretisch sprechen. Durch eine kulturalistische Perspektive erweitern sich das theoretische Blickfeld und das verwendbare Vokabular, wodurch wichtige Fragen aus der wirtschaftlichen und sozialen Praxis aufgegriffen werden können.

Aus der skizzierten handlungs- und institutionentheoretischen Perspektive lassen sich vielfältige Hinweise für eine Unternehmenstheorie und -ethik ableiten, die sich sowohl auf intraorganisationale (die Ethik der Organisation) und interorganisationale Dimensionen (die Rollen von Unternehmen in der Gesellschaft) als auch auf Fragen einer Gesellschaftstheorie insgesamt beziehen, wie im Folgenden ausgeführt werden soll.

4 Moralisches Handeln und die Ethik der Organisation

Seit den 1970er Jahren entwickelte sich mit der Neuen Institutionenökonomik eine neue Forschungsrichtung, die in besonderer Weise die Relevanz von Institutionen für ökonomische Prozesse unterstreicht. Damit einhergehend entdeckten Ökonomen die Unternehmung als interessantes Forschungsgebiet. Einerseits als wichtige Institution in marktwirtschaftlichen Ordnungen (einschließlich der Frage nach den Gründen für ihre Existenz sowie ihre Grenzen); andererseits als Organisation in der wiederum Institutionen wirken, was zur Entwicklung der sogenannten *Organisationsökonomik* führte, wie sie u. a. durch den Transaktionskostenansatz von Oliver E. Williamson (1975; 1990/1985) ausgearbeitet wurde. Die zentrale Analyseeinheit stellt für Williamson die Transaktion dar und nicht mehr eine Entscheidungstheorie, wie in der neoklassischen Ökonomik. Trotz der Verschiebung des Forschungsfokus von einer (individuellen) Entscheidungstheorie zu einer Betrachtung von Interaktionen kommt auch ein Transaktionskostenansatz nicht ohne Überlegungen auf einer individuellen Ebene aus. Williamson (1990/1985: 20) reklamiert für die Transaktionskostentheorie dabei sogar, dass sie „stärker mikroanalytisch“ fundiert und „sich ihrer Verhaltensannahmen deutlich bewußt“ ist.

Der Autor stellt mit dem *frühen* Herbert Simon in besonderem Maße auf beschränkt rationale Wirtschaftssubjekte (*bounded-rationality*) als „intendedly rational, but only limitedly so“ (Williamson 1975: 21; 1990/1985: 51) ab und rückt damit die Wissensbegrenzung der Akteure als Informationsproblem in den Mittelpunkt der Betrachtung: Die Akteure besitzen nur eingeschränkte Informationen über die Absichten eines potentiellen Vertragspartners, da dem Gegenüber, so die zweite wichtige Verhaltensannahme, Opportunismus¹¹, d. h. Eigeninteresse und listige Tricks zur hemmungslosen Aneignung unfairer Erträge, unterstellt werden, die prinzipiell nicht antizipiert werden können. Williamsons Akteure sind anders formuliert insofern beschränkt rational als die Entscheidungssituation durch das angenommene opportunistische Verhalten anderer unvollständig ist.

Diese Fassung begrenzter Rationalität kann mit Lindenberg (1998) als die ‚milde‘ Variante (*weak bounded rationality*) durch begrenzte Informationen bezeichnet werden. Eine ‚stärkere‘ Variante begrenzter Rationalität (*strong bounded rationality*) hingegen bestimmt sich mit Lindenberg demgegenüber über die beschränkte kognitive Fähigkeit des Akteurs.

11 Es ist bei dieser Verhaltensannahme aus meiner Sicht nicht abschließend zu klären, ob Williamson diese als *worst-case*-Szenario oder als anthropologische Anschauung verwendet.

Auch wenn alle Informationen verfügbar wären, so die Argumentation, wäre der Handelnde aufgrund der prinzipiell unbegrenzten Mannigfaltigkeit und der Komplexität von Entscheidungssituationen bei gleichzeitiger kognitiv begrenzter Verarbeitungsfähigkeit nicht in der Lage vollständig rational zu handeln. In dieser Perspektive definieren Akteure unter Verwendung *kognitiver Landkarten* Entscheidungssituationen und diese Landkarten entspringen nicht einer rationalen Wahl, sondern speisen sich, wie im Kapitel 3 ausgeführt, aus Sozialisationsprozessen, zurückliegenden Erfahrungen, dem Beobachten anderer, usw.

Die je nach handlungstheoretischer Verwendung ‚weak‘ oder ‚strong‘ *bounded rationality* stellt die Weichen für ein weiteres Forschungsprogramm, das unter anderem die Möglichkeiten bzw. Unmöglichkeiten einer theoretischen Integration von Kultur, Wandel und organisationalem Lernen in eine Organisationsökonomik betrifft, wie an anderer Stelle gezeigt wurde (vgl. Beschorner 2004a).

Wenn wir in diesem Zusammenhang eine Konzeptualisierung von Moralität auf der Handlungsebene untersuchen wollen, deuten sich bei der Transaktionskostenökonomik dazu einige Hinweise an. Williamson führt – so könnte man wohlwollend interpretieren – über die Opportunismus-Annahme eine Art moralische Dimension ein, die ich hier als ‚unmoralisches Verhalten‘ bezeichnen möchte. Im Normalfall verhalten sich Transaktionspartner unmoralisch, und dieses Verhalten kann aus Sicht Williamsons nur über angemessene institutionelle Vorkehrungen (Beherrschung und Überwachung) eingedämmt werden. Der Grad eines (nicht-)unmoralischen Verhaltens, so könnte Williamson argumentieren, bestimmt sich demnach ausschließlich in Abhängigkeit vom jeweiligen institutionellen Setting.

Josef Wieland argumentiert aus meiner Sicht im Rahmen seiner Governanceethik in eine ähnliche Richtung. Zugleich geht er jedoch einen wichtige Schritt über Williamson hinaus, indem er nicht mehr nur von (nicht-)unmoralischem Verhalten als wichtigem ökonomischem Faktor spricht, sondern moralisches Handeln (Wieland spricht von „moralischen Anreizen“) wenigstens begrifflich einführt. Wieland macht dabei an verschiedenen Stellen seiner Schriften deutlich, dass es dabei nicht um eine Instrumentalisierung von Moral geht und moralische Anreize nicht allein auf ökonomische Anreize zurückgeführt werden können (vgl. Wieland 1996: 88ff.; 1997; 1999: 23, 62ff., 78ff.). Wieland verfolgt also kein Übersetzungsprogramm, sondern interessiert sich für die Mechanismen der Wirkungen von Moral, und er argumentiert ontologisch: „es gibt moralische Anreize“ (Wieland 1999: 63). Mit der oben eingeführten Dimension der Wertrationalität als Idealtypus und Wertorientierung als Realtypus gelange ich zu demselben Ergebnis: es gibt moralisches Handeln!¹²

Eine kulturalistische Perspektive geht jedoch insofern über Wieland hinaus als sie, *erstens*, moralisches Handeln nicht nur begrifflich, sondern theoretisch-konzeptionell in einem allgemeinen Handlungsmodell einführt. Sie geht, *zweitens*, von begrenzt moralischen Akteuren im Sinne einer *strong moral bounded rationality* aus, die einerseits in

12 Es ist durchaus bemerkenswert wie die moderne Ökonomik (einschließlich der Neuen Institutionenökonomik) die Dimension moralischen Handelns im Laufe der Zeit aus ihrem Theoriegebäude ausgesperrt hat.

Abhängigkeit von institutionellen Settings variiert, sich aber andererseits, *drittens*, durch eine moralische Urteilsfähigkeit und moralische Handlungsfähigkeit der Person – ein Erkennen, Reflektieren, Urteilen und Handeln – in konkreten sozialen Kontexten bestimmt. Durch diesen Schritt wird, *viertens*, reaktives nicht-unmoralisches Verhalten durch institutionelle Stimuli (wie bei Williamson) zu einem proaktiven moralischen Handeln des Akteurs in seiner organisationalen Umwelt, die dann gleichwohl veränderbar ist (vgl. Beschorner 2014). Handlung und Institution sind, wie in Kapitel 3 ausgeführt, rekursiv miteinander verbunden.

Die Annahme ausschließlich zweckrational handelnder Akteure im Unternehmen führt weder zu zufriedenstellenden sozialwissenschaftlichen Aussagen noch ist sie in hinreichender Weise an eine normative Ethik anschlussfähig. Analog verhält es sich hinsichtlich der Vorstellung der Funktionsweise von Unternehmen: Aus der Organisationstheorie ist hinlänglich bekannt, dass Unternehmen keine einfachen, mechanischen Systeme sind, in denen nur die Sprache der Ökonomie gesprochen wird, sondern es sich bei ihnen um komplexe soziale Systeme handelt, bei denen eine Vielzahl von Handlungsroutrinen und -orientierungen zum Tragen kommen und sich durch verschiedene parallel laufende (und teilweise konfligierende) Institutionen innerhalb von Organisationen auszeichnen. Unternehmen sprechen nicht nur die ökonomische Sprache in Form von Kosten-Nutzen-Erwägungen und institutionellen Anreizen, die sich an der Leitwährung eines übergeordneten (Wirtschafts-)Systems ausrichten, sondern wir finden in ihnen – nach innen wie nach außen gerichtet – ebenso technische, juristische, bürokratische oder moralische Sprachen. Josef Wieland (1996: 73ff.; 1999: 56ff.) charakterisiert Organisationen daher sehr treffend als polylinguale und multireferentielle Systeme, die durch „ein Set distinkter Sprachspiele“ charakterisiert sind. Er bezeichnet als „Multireferentialität (...) [die] konstitutive Eigenart von Mesosystemen“ (Wieland 1996: 81).

In der Governanceethik ist diese Polylingualität von Unternehmen und damit verbunden die Relevanz moralischer Werte bedeutsam, weil es Wieland damit gelingt, Kooperationsprobleme von Transaktionspartnern zu beleuchten, die ebenso wenig in ökonomische Kategorien übersetzt werden wie Ökonomie zur Morallehre wird. Moralische Werte und ökonomische Anreize sind systematisch verbunden:

„Es gibt ökonomische Voraussetzungen von Moral und moralische Voraussetzungen von Ökonomie. Es gibt moralische Konsequenzen von Ökonomie und ökonomische Konsequenzen von Moral.“ (Wieland 1999: 81)

Eine kulturalistische Wirtschaftsethik kann hier anschließen und teilt die Perspektive der Polylingualität von Organisationen und ihre Multireferentialität in Bezug zu verschiedenen gesellschaftlichen Subsystemen. Sie unterscheidet sich jedoch auch hier in verschiedener Hinsicht von einer Governanceethik: Unternehmen und die Funktionsweise der Organisation werden nicht durch einen (erweiterten) Transaktionskostenansatz charakterisiert, sondern als Ressourcenbündel, als ein spezifisches Set individueller und organisationaler Wissensbestände und Fähigkeiten (capabilities) betrachtet. Diese Wissensbestände sind in

Unternehmen weder vollständig explizit vorhanden noch bedingungslos transferierbar noch gebrauchsfertig auf Märkten zu kaufen, sondern manifestieren sich weitgehend implizit in den Routinehandlungen der Individuen und in dem (impliziten) Wissensrepertoire der Unternehmung (vgl. Nelson/Winter 1996/1982; Langlois/Foss 1999: 207ff.).

Die Frage, warum Unternehmen existieren, beantwortet sich aus dieser Perspektive über eben jene spezifischen Fähigkeiten von Unternehmen, Wissen zu generieren und Innovationen zu entwickeln: Innovationen sind dabei das Ergebnis von Kreativität und von Ideen, einer Re-Kombination vorhandenen Wissens sowie der Verarbeitung neuen Wissens und dessen Umsetzung in neue Handlungsmuster. Innovationen entstehen in Unternehmen, nicht auf Märkten (vgl. Winter 1991). Governancetheoretisch deutet sich über einen derartigen Zugang an, dass bei der institutionellen Ausgestaltung von Organisationen nicht (nur) Transaktionskostenvorteile und Kooperationsgewinne zu berücksichtigen sind, sondern auch danach zu fragen ist, welche institutionellen Bedingungen Innovationen fördern können. Wir können einen solchen Ansatz als einen kompetenz-, ressourcen- oder fähigkeitsbasierten Zugang charakterisieren, wie er u. a. von den Vertretern der Evolutorischen Ökonomik entwickelt wurde.

Für unternehmensethische Fragen ist dieser allgemeine unternehmenstheoretische Perspektivenwechsel wenigstens in dreifacher Hinsicht von Bedeutung: *Erstens* kann die Sinnhaftigkeit einer reinen Compliance-Orientierung, zu der Wieland in praktischer Hinsicht mit seiner Governanceethik tendiert, mit dem Hinweis kritisiert werden, dass diese Lern-, Entwicklungs- und Innovationsfähigkeit unterminieren können, denn Innovationen setzen (kreative) Freiräume, *organizational slacks* voraus, die aufgrund definierter Regeln gerade nicht gegeben sind.

Zweitens richtet sich der Blick damit auf das Kerngeschäft und die Kernkompetenzen von Unternehmen. Mit der oben angesprochenen Verschiebung von einer Unterbindung nicht-moralischen Verhaltens hin zu einer Realisierung von moralischem Handeln wird eine Unternehmensethik sichtbar, die nicht nur Reparaturwerkstatt des Kapitalismus ist, sondern bei der auch Fragen zur Vermeidung von *bad business practices* (z. B. Korruption und Betrügereien jedweder Art) von Interesse sind (wie im Compliance-Ansatz oder Wielands Wertemanagement). Eine kulturalistische Unternehmensethik fragt unter Verwendung eines kompetenzbasierten Ansatzes stattdessen an zentraler Stelle nach den Möglichkeiten (und Grenzen) einer Realisierung von *good business practices* sowie gesellschaftlichen Transformationsprozessen durch Unternehmen zum Zweck einer ‚guten‘ oder wenigstens ‚besseren Gesellschaft‘. In praktischer Hinsicht betrifft dies ein umfassendes CSR-Management über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg, von einem verantwortungsvollen Supply-Chain-Management über sozial-ökologische Meilensteine bei Innovations- und Produktionsprozessen, Produkte und Dienstleistungen sowie den Umgang mit Mitarbeitern bis hin zu Vermarktungen, Werbeformen und Interaktionen mit Kunden, um nur einige Beispiele zu nennen.

Drittens leitet sich aus dieser Betrachtungsweise von Unternehmen eine stärkere proaktive Rolle von Unternehmen in einer gesellschaftlichen Governance ab, auf die ich im Folgenden zu sprechen kommen werde.

5 Gesellschaftliche Governance

Moderne Gesellschaften zeichnen sich dadurch aus, dass sie sich in Teilbereiche funktional ausdifferenziert haben und weiterhin differenzieren, in denen spezifische Logiken wirken. Max Weber entwickelte diese grundlegende Idee, indem er spezifische Wertsphären in modernen Gesellschaften identifizierte, wie die Religion, die Ökonomie, die Politik, die Wissenschaft, das Recht oder die Kunst (vgl. Weber 1988/1905). Diese Wertsphären unterscheiden sich voneinander über ihnen immanente Eigenlogiken, nach denen die jeweiligen gesellschaftlichen Teilbereiche „funktionieren“. In der Systemtheorie von Niklas Luhmann (1997) werden diese sozialen Subsysteme bekanntermaßen später als Ordnungen *sui generis* begriffen, die kommunikative Anschlussfähigkeit sichern. Innerhalb der gesellschaftlichen Teilsysteme wirken bei Luhmann verschiedene binär kodierte Leitwerte. So erfolgt beispielsweise die wirtschaftliche Kommunikation (Tausch) im Wirtschaftssystem durch die Kodierung *zahlen/nichtzahlen* oder die Kommunikation im Wissenschaftssystem durch die Kodierung *wahr/falsch*.

Diese jeweiligen gesellschaftlichen Subsysteme, so Luhmann, sind selbstreferentiell und semantisch geschlossen (Autopoiesis), d. h. beispielsweise, dass das Wirtschaftssystem ausschließlich über ökonomische Kodierungen funktioniert. Aus dieser Perspektive wird oft geschlossen, dass beispielsweise ökonomische Akteure (z. B. Unternehmen) in diesem System keine andere Sprache verstehen oder sprechen als die ökonomische Sprache. Analoges gelte mit veränderten Systemlogiken für Akteure im politischen, religiösen oder wissenschaftlichen System. Eine ähnliche, auf funktionaler Differenzierung basierende Vorstellung liegt der Ökonomik zugrunde, z. B. explizit in der wirtschaftsethischen Perspektive von Karl Homann et al. (vgl. Homann 1993: 1289; Homann/Blome-Drees 1992: 22).

Vor dem Hintergrund dieser Ausführungen könnte ein wichtiger Einwand gegen die unternehmensethischen Betrachtungen in dem vorangegangenen Kapitel 4 lauten, dass Individuen zwar möglicherweise über verschiedene Handlungsrepertoires verfügen und auch Unternehmen möglicherweise ‚mehrsprachig‘ seien, dies aber insofern zu vernachlässigen sei, als der Systemimperativ eines ökonomischen Systems auf die Akteursebene durchschlage. Einer solchen Kritik kann in zweifacher Hinsicht begegnet werden:

Erstens hat sich bereits oben mit Bezug zur Polylingualität von Unternehmen angedeutet, dass es eine spezifische Eigenart von Organisationen ist, sich notwendigerweise zugleich auf verschiedene Referenzsysteme (Multireferentialität) zu beziehen und diese produktiv zu verarbeiten (vgl. dazu auch Beschorner 2004 et al.: 35ff.; Beckert 2011: 12ff.). Bei Niklas Luhmann (1988) findet sich diese Vorstellung beispielsweise im Begriff der „Programmierung“. Schimank und Volkmann (1999: 12) formulieren dazu:

„Da die teilsystemische Programmstruktur sowohl selbst- als auch fremdreferentielle Elemente enthält, vermitteln formale Organisationen gleichzeitig zwischen dem Teilsystem und seiner Umwelt. Sie sind damit (...) wichtige Mechanismen gesellschaftlicher Systemintegration.“

Es kann aus meiner Sicht darüber hinausgehend durchaus angezweifelt werden, ob ein spezifisches System eine spezifische ‚Leit-Kodierung‘ (z. B. die Ökonomie für Unternehmen) bestimmt. Selbstverständlich sind erwerbswirtschaftliche Organisationen auf das ökonomische System bezogen und würden ohne erwerbswirtschaftlichen Erfolg nicht bestehen können. Ganz ebenso müssen sich Unternehmen aber, um nur ein Beispiel zu nennen, auch an Rechtsnormen (aus einem Rechtssystem) halten und würden bei einer vollständigen Nichtbeachtung beispielsweise geschlossen werden. Die Vorrangigkeit einer Systemkomponente – wie es sich manchmal im Pyramidenmodell (vgl. z. B. Carroll 1991) darstellt – erscheint mir nicht wirklich plausibel. Organisationen sind in der Tat multireferentielle Systeme und wir können im Umkehrschluss formulieren: Ein Unternehmen, das sich nur an der Funktionsweise eines gesellschaftlichen Subsystems orientiert, ist auf Dauer nicht existenzfähig.

Zweitens will ich bei gleichzeitiger Anerkennung gewisser Eigengesetzlichkeiten von gesellschaftlichen Teilsystemen dafür argumentieren, das Augenmerk in verstärktem Maße auf die multiplen Spannungen und Konflikte zwischen gesellschaftlichen Wertsphären zu richten, die wir heute vermehrt empirisch beobachten können: Konflikte und Spannungen zwischen Ökonomie und Politik, zwischen Politik und Religion, zwischen Ökonomie und Wissenschaft, zwischen Religion und Wissenschaft, zwischen Ökonomie und Kunst, zwischen Zivilgesellschaft und Recht und Ökonomie, usw.

Die oben beschriebenen gesellschaftlichen Differenzierungsprozesse haben über spezifische Funktionszusammenhänge – man denke beispielsweise an die spezifischen Leistungen moderner Informations- und Kommunikationstechnologien – einerseits Globalisierung überhaupt erst ermöglicht. Andererseits sind die genannten Teilsysteme, wie Wirtschaft, Politik, Religion, Wissenschaft etc. in der Moderne selbst globalisiert, sprich: ihre Systemgrenzen fallen nicht mit territorialen Grenzen zusammen. Wir leben zunehmend im Kontext einer post-westfälischen Weltgesellschaft. Die einzelnen Teilsysteme entwickeln sich zur Weltwirtschaft, Weltpolitik, Weltwissenschaft, Weltrecht etc. Die Veränderungen der genannten Teilsysteme verlaufen jedoch – und das ist wichtig – mit unterschiedlichen Geschwindigkeiten.

Für wirtschaftsethische Fragestellungen relevant ist dabei, dass das für die Steuerung der politischen Rahmenordnung wichtige Rechtssystem zeitlich hinter den Entwicklungen der anderen Teilsysteme hinterher hinkt. Recht ist – von einigen Ausnahmen abgesehen, z. B. dem Patentrecht – noch weitestgehend mit dem Territorialprinzip verknüpft, während sich andere Sphären längst zu Weltsystemen entwickelt haben (vgl. dazu jüngst Quandt 2013). Damit deutet sich nicht nur das schon bei Karl Homann beschriebene und sich verschärfende Steuerungsproblem durch Nationalstaaten an, sondern zeichnen sich insgesamt veränderte gesellschaftliche Funktionsweisen moderner Gesellschaften ab, die zu veränderten Handlungsempfehlungen führen können.

Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, dass sich durch Spannungen zwischen gesellschaftlichen Wertsphären Institutionen entwickelt haben, deren exklusive Zuordnung zu dem einen oder dem anderen gesellschaftlichen Teilsystem schwerfällt. Beispiele dafür im wirtschaftsethischen Kontext sind Initiativen wie der Global Compact, die Global

Reporting Initiative, Sozialstandards wie die SA 8000, AA 1000 und die BSCI oder eine Vielzahl von spezifischen Brancheninitiativen (vgl. dazu einen Überblick in Beschorner et al. 2013), bei denen sich ökonomische Akteure (Unternehmen) nicht-ökonomischen Prinzipien (wie Menschenrechten oder Umweltschutz) verschreiben. Ich betrachte diese *soft law*-Initiativen und ähnliche Erscheinungen als hybride Systeminnovationen, mit deren Hilfe Wertsphären systematisch – und nicht bloß zufällig – gekoppelt werden und in dieser Hinsicht eine wichtige Funktion zur Integration moderner Gesellschaften leisten.

In der Wirtschaftsethik und anderen Disziplinen (insbesondere in den Politik- und in den Rechtswissenschaften; vgl. exemplarisch Cutler et al. 1999; Teubner 2002, 2004; Wolf/Schwindenhammer 2011) hat sich zu diesem Themenbereich in den vergangenen Jahren ein Forschungsgebiet entwickelt, das zu einer Vielzahl von theoretischen und empirischen Studien auf einer analytischen Ebene zwischen der systemischen Makroebene einerseits und der Mesoebene des Akteurs andererseits geführt hat – und genau diese Zwischenstellung neuer Formen gesellschaftlicher Governance macht sie besonders interessant.

Für eine theoretische wie empirische Bearbeitung relevanter Forschungsfragen in diesem Bereich ergibt sich die Notwendigkeit, eine Forschungsperspektive zu konzeptualisieren, die Akteurskonstellationen und -interaktionen und damit einhergehend (De-)Institutionalisierungsprozesse und institutionelle Dynamiken in verstärktem Maße untersucht. Weder die Unterscheidung zwischen konstitutioneller und nachkonstitutioneller Ebene (Spielregeln und Spielzüge) noch die Analyse von (bloß bilateralen) Stakeholderbeziehungen erscheinen mir dafür in hinreichender Weise geeignet (wenn auch in beiderlei Hinsicht anschlussfähig), denn:

“(...) new forms of political regulation operate above and beyond the nation-state in order to re-establish the political order and circumscribe economic rationality by new means of democratic control.” (Scherer/Palazzo 2011: 909; ebenso in: Scherer/Palazzo 2007)

Ich habe an anderer Stelle einen weitreichenderen Perspektivenwechsel von einer „gesellschaftsorientierten Unternehmenslehre zur unternehmensorientierten Gesellschaftslehre“ (Beschorner 2004b) vorgeschlagen, der den Begriff des „organisationalen Felds“ aus dem soziologischen Neo-Institutionalismus (vgl. grundlegend die Beiträge in: Powell/DiMaggio 1991/1983) bemüht. Damit werden die wechselseitigen Beziehungen in einer bestimmten Gruppe von Organisationen, die hinsichtlich bestimmter sozialer Praktiken aufeinander bezogen sind, eingehender untersucht (vgl. Fligstein 1991: 313; Scott/Meyer 1991: 110, 137; Walgenbach 2000: 38). Hierzu können, je nach gewählter Problemstellung und Gegenstand der Untersuchung, Anbieter und Konsumenten von Ressourcen und Produkten ebenso gehören wie Behörden und Ämter, konkurrierende Unternehmen, Zulieferbetriebe, politisch-regulative Instanzen, wissenschaftliche Organisationen und weitere nicht-ökonomische Akteure wie Nichtregierungsorganisationen etc. (vgl. auch DiMaggio/Powell 1991/1983: 64f.;

Scott/Meyer 1991: 108; Hasse/Krücken 1999: 16; Walgenbach 2000: 37).¹³ Die Definition konkreter organisationaler Felder stellt sodann die Grundlage für kulturwissenschaftliche Beschreibungen und Erklärungen der Wechselbeziehungen zwischen verschiedenen Organisationen und Organisationstypen sowie – besonders wichtig – für die Untersuchung der in den organisationalen Feldern wirkenden Institutionen dar (vgl. auch Beckert 2011: 12ff.). In besonderer Weise interessant sind in diesem Zusammenhang: die Untersuchung von Institutionalisierungs- und De-Institutionalisierungsprozessen, die Analyse ‚institutioneller Entrepreneurs‘ sowie die Analyse von Koppelungs- und Entkoppelungsprozessen mit bzw. von den Praxen von Organisationen (vgl. dazu eingehender Beschorner 2004b).

Eine „unternehmensorientierte Gesellschaftslehre“ tritt damit einerseits komplementär zum Planet-Satelliten-Modell eines Stakeholderansatzes, der als eine Betrachtung „of the relationships established between the focal organization and stakeholders“ (Jonker/Foster 2002: 190) beschrieben werden kann. Sie ergänzt andererseits die Unterscheidung zwischen Spielregeln und Spielzügen, indem nicht mehr nur davon ausgegangen werden kann, dass die Spielregeln bloß extern gegeben, sondern, wie eine Untersuchung von Edelman und Suchman (1997) zeigt, selbst oft das Ergebnis von Kommunikations- und Aushandlungsprozessen zwischen regulierenden und zu regulierenden Organisationen darstellen:

“Regulatory environments place law in the posture of seeking to control organizations, *but much regulation grows out of organizations’ actions and agendas, and organizational responses to regulation often define the meaning of compliance.* Constitutive environments come into play as legal forms, and categories help to define the very nature of organizations and their environments; *but the rules, principles, and values that comprise legal forms and categories often arise out of organizational practices and norms.*” (meine Betonung, Edelman/Suchman 1997: 507)

Diese Betrachtungsweise führt u. a. zu der Konsequenz, dass andere (als staatliche) Organisationen, z. B. Unternehmen, nicht mehr nur als Surrogat für unvollständige gesellschaftliche Steuerungsprozesse durch eine wirtschaftliche Rahmenordnung gesehen werden. Die Unterscheidung zwischen Spielregeln und Spielzügen ist eine methodische Trennung. Realiter besteht ein enger Zusammenhang zwischen beiden Ebenen und nur in ihrem Zusammenwirken sind überhaupt erst praktische Lösungen denkbar (vgl. Steinmann 2004: 105). Unternehmen (und andere Organisationen) treten jetzt als aktive Mitgestalter der Spielregeln in Erscheinung, denen eine ordnungspolitische (Mit-) Verantwortung zu-

13 In eine ähnliche Richtung weisen „Multi-Stakeholder-Netzwerke“ (Roloff 2008) oder Wielands (2009) „Netzwerk-governance“. Mit dem genannten Perspektivenwechsel geht auch eine Verschiebung von einem Stakeholder- zu einem „Issue-Management“ einher (vgl. Garriga/Melé 2004: 58; Roloff 2008: 238), das mit Weiss (2006: 48) als eine komplementäre Herangehensweise zu Stakeholderansätzen betrachtet werden kann und sich in praktischer Hinsicht als „Materialität“ in der neuen vierten Fassung der Global Reporting Initiative (GRI-G4) findet: „this new focus on materiality means that sustainability reports will be centered on matters that are really critical in order to achieve the organization’s goals and manage its impact on society“ (Global Reporting Initiative 2013: 3).

kommt (vgl. dazu ausführlicher Beschorner 2004b; Beschorner/Schank 2012). Über eine Betrachtung in organisationalen Feldern werden Unternehmen in der Gesellschaft verortet und damit als gesellschaftliche, governancepolitische Akteure überhaupt erst adressierbar.

Dieser Aspekt knüpft an den (auch international) wichtigen wirtschaftsethischen Ansatz von Andreas Scherer und Guido Palazzo zur *political CSR* an, denen es analog zu dem hier formulierten Vorschlag um Elemente „einer dezentralisierten politischen Governance“ geht. Die Autoren nehmen dabei „die veränderten Dynamiken zwischen Staat, Ökonomie und Zivilgesellschaft“ (Scherer/Palazzo 2011: 918; eigene Übersetzung) zum Ausgangspunkt ihrer Überlegungen und charakterisieren dabei besonders die Rolle von Unternehmen wie folgt:

“Corporations thereby become politicized in two ways: they operate with an enlarged understanding of responsibility; and help to solve political problems in cooperation with state actors and civil society actors. Furthermore, with their growing power and through their engagement in processes of self-regulation, they become subjects of new forms of democratic processes of control and legitimacy.” (Scherer/Palazzo 2011: 918)

Aus dieser Perspektive leiten sich eine Vielzahl von Konsequenzen ab. Mir ist an dieser Stelle die Feststellung wichtig, dass Unternehmen sich in zunehmendem Maße mit Legitimationsanforderungen durch die Gesellschaft konfrontiert sehen.¹⁴ Als Reaktion darauf entstehen neue gesellschaftliche Institutionen der Selbstbindung, die für eine nachhaltige Entwicklung sehr wichtig sein können. Was hier für die theoretische Diskussion im Rahmen einer kulturalistischen Institutionentheorie (siehe Kapitel 3) festgehalten werden soll, ist die Notwendigkeit (empirisch vorzufindende) Legitimitätsansprüche der Gesellschaft als einen originären Modus gesellschaftlicher Koordination zu interpretieren (Ordnung kraft Geltungsvorstellungen), der nicht einer ökonomischen Logik entspringt. Unternehmen tun insofern gut daran – und sie verstehen dies aus meiner Sicht auch in zunehmender Weise –, sich diesen Legitimationsanforderungen durch das Einüben deliberativer Verständigungen im gesellschaftlichen Diskurs zu stellen.

Dirk Matten und Andy Crane (2005) haben dafür den Begriff *Corporate Citizenship* in die Diskussion eingeführt, mit dem sie in einem ersten Schritt die Aktivitäten von Unternehmen in einer gesellschaftlichen Arena „as a way of descriptively framing the empirical relationship of the individual to the corporation, regardless of one’s normative assumptions about what role corporations should play“ beschreiben, um sodann festzustellen: „corporations have become major actors in this arena“ (Matten/Crane 2005: 175). In einem zweiten Schritt widmen sich die Autoren sodann der Frage nach einem proaktiven Beitrag von Unternehmen als politische Akteure, genauer als *Corporate Citizens*. Diese Terminologie soll nicht ausdrücken, dass „corporations ‘are’ citizens, or that they ‘have’ citizenship, but they are certainly active in citizenship and exhibit citizenship behaviors“ (Matten/Crane

14 Zum Legitimitätsbegriff im Management vgl. besonders Oliver (1991); Suchman (1995); sowie im wirtschaftsethischen Kontext Beschorner (2004b) und Palazzo/Scherer (2006).

2005: 175). Es geht den Autoren damit zusammenfassend um eine Konzeptualisierung von Unternehmen als (auch) politische Akteure, die als *provider*, *enabler* und als *channel* soziale, bürgerliche oder politische Rechte realisieren (vgl. Matten/Crane 2005: 174).

6 Schlussbetrachtung und Ausblick

Der Ansatz einer kulturalistischen Wirtschaftsethik wurde in diesem Beitrag über ein Mehrebenenmodell entwickelt, indem über die Grundlegung einer Handlungs- und Institutionentheorie eine gegenüber der Ökonomik erweiterte sozialwissenschaftliche Perspektive unter Verwendung des Kulturbegriffes und unter Anwendung einer kulturwissenschaftlichen Methode herausgearbeitet wurde. Auf dieser Grundlage und durch die Einführung weitergehender Betrachtungen zu Prozessen der gesellschaftlichen Differenzierung können wichtige wirtschafts- und unternehmensethische Dimensionen beleuchtet werden. Der skizzierte Ansatz versteht sich als Grundlegung einer Anwendungstheorie. Er zeichnet sich gegenüber der traditionellen Ökonomik durch ein Mehr an Erklärung aus, indem verschiedene blinde Flecken einer traditionellen ökonomischen Betrachtung auf verschiedenen Ebenen erhellt werden konnten: individual-, organisations- und gesellschaftstheoretisch.

Ich sehe mich verschiedentlich mit der Kritik einer zu optimistischen oder idealistischen Betrachtungsweise konfrontiert, der ich wie folgt begegnen will: Die Welt ist nicht weiß, sie ist aber auch nicht schwarz. Die Welt ist bunt. Ich will mit dem hier entwickelten Ansatz nicht behaupten, wie manche Begriffe (z. B. moralisches Handeln, organisationale Fähigkeiten, Unternehmen als governancepolitische Akteure, globale Governance) vielleicht suggerieren könnten, dass ‚gute‘ Praxis immer und überall in Anwendung ist – möglicherweise ist sie es eher in den wenigsten Fällen. Es geht mir um nicht mehr und nicht weniger als ein Ausleuchten von Anwendungsoptionen und ein Ausleuchten der Begrenzungen dieser Anwendungsoptionen zum Zwecke einer besseren Gesellschaft (vgl. dazu auch Pfriem 2008: 69ff.). „Mögliche Welten“, wie eingangs mit Giddens zitiert, sind demnach nicht „schon vorhandene Welten“. Es sind aber andererseits auch keine „unmöglichen Welten“¹⁵ einer normativen Ethik, was manche als Schwäche und andere als Stärke interpretieren mögen.

Es sollte in diesem Beitrag deutlich geworden sein, dass es mir mit dem hier skizzierten Vorschlag einer wirtschaftsethischen Theorie der Anwendung nicht um die Entwicklung einer normativen (Wirtschafts-)Ethik geht. Dies kann und will der bis an diese Stelle entwickelte Ansatz nicht leisten. Gleichzeitig erlaubt eine kulturalistische Wirtschaftsethik durch ihren spezifischen methodischen Zugang ein ökonomisches Terrain zu kartographieren, auf dem normative Wegweiser verständlicher erscheinen als in der Geographie der traditionellen Ökonomie. Bei aller kategorialer Unterscheidung zwischen Landkarte

15 Diese Bezeichnung ist hier nicht despektierlich gemeint. Ein Nachdenken über „unmögliche Welten“ erscheint mir in der Tat wichtig und unverzichtbar.

und Kompass, zwischen Weg und Richtung, zwischen Sein und Sein-Sollendem deuten sich im Vokabular einer kulturalistischen Wirtschaftsethik eine Vielzahl von Begriffen an, die sowohl deskriptiv als auch normativ bearbeitbar sind. Beispiele dafür sind: Sinn (sinnhaftes Handeln – Lebenssinn/Bürgersinn¹⁶), Wertrationalität (empirisch – normativ/deontologisch), Legitimität (empirisch *stakes* – normative *claims*¹⁷), Corporate Citizenship (faktisch – Unternehmen als *citoyen* im Sinne einer republikanischen Bürgeridee), Felder (empirische Arenen – deliberative Foren), und gesellschaftliche Ordnungen (kraft Geltungsvorstellungen – legitime Ordnungen), um nur einige Beispiele zu nennen.

In diesem an dieser Stelle lediglich andeutbaren Sinne würde ich mir für die Wirtschaftsethik in den kommenden Jahren eine stärkere Brückenbildung zwischen begründungs- und anwendungstheoretischen Fragen wünschen. Ich sehe sie weder in der deutschsprachigen Diskussion noch international noch in den eigenen Arbeiten hinreichend bearbeitet.

Literaturverzeichnis

- Alexander, J. C. (1985): Review Essay: Habermas's New Critical Theory. Its Promise and Problems, in: *The American Journal of Sociology*, Vol. 91/No. 2, 400–424.
- Alexander, J. C. (2006): *The Civil Sphere*, Oxford: Oxford University Press.
- Aßländer, M. S./Nutzinger, H. G. (2010): Der systematische Ort der Moral ist die Ethik!, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Jg. 11/Heft 3, 226–248.
- Beckert, J. (2011): Die Sittlichkeit der Wirtschaft. Von Effizienz- und Differenzierungstheorien zu einer Theorie wirtschaftlicher Felder, in: MPIfG Working Paper Jg. 11/Heft 8.
- Berger, P. L./Luckmann, T. (1996/1966): *Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie*, Frankfurt a. M.: Fischer.
- Beschorner, T. (2004a): Institutionen – Kultur – Wandel, in: FUGO – Forschungsgruppe Unternehmen und gesellschaftliche Organisation, Universität Oldenburg (Hrsg.): *Perspektiven einer kulturwissenschaftlichen Theorie der Unternehmung*, Marburg, 119–153.
- Beschorner, T. (2004b): Unternehmensethische Untersuchungen aus gesellschaftlicher Perspektive. Von der gesellschaftsorientierten Unternehmenslehre zur unternehmensorientierten Gesellschaftslehre, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Jg. 5/Heft 3, 255–276.
- Beschorner, T./Fischer, D./Pfriem, R./Ulrich, G. (2004): Perspektiven einer kulturwissenschaftlichen Theorie der Unternehmung – zur Heranführung, in: FUGO – Forschungsgruppe Unternehmen und gesellschaftliche Organisation (Hrsg.): *Perspektiven einer kulturwissenschaftlichen Theorie der Unternehmung*, Marburg, 9–64.
- Beschorner, T. (2006): Ethical Theory and Business Practices: The Case of Discourse Ethics, in: *Journal of Business Ethics*, No. 66, 127–139.

16 „Die Bürger fühlen sich mitverantwortlich für die *Res publica* (...), und sie spalten ihr Handeln nicht davon ab“ (Ulrich 2010: 77).

17 Zu dieser Unterscheidung vgl. Waxenberger/Spence (2003).

- Beschorner, T./Nutzinger, H. G. (2007): Umriss einer kulturwissenschaftlichen Wirtschafts- und Unternehmensethik, in: Beschorner, T./Linnebach, P./Pfriem, R./Ulrich, G. (Hrsg.): Unternehmensverantwortung aus kulturalistischer Sicht, Marburg: Metropolis-Verlag, 223–248.
- Beschorner, T./Schank, C. (2012): CSR – Zur Bürgerrolle und Verantwortung von Unternehmen, in: Andreas Schneider/René Schmidpeter (Hrsg.): Corporate Social Responsibility: Verantwortungsvolle Unternehmensführung in Theorie und Praxis, Berlin, Heidelberg: Springer, 155–164.
- Beschorner, T./Hajduk, T./Simeonov, S. (Hrsg.) (2013): Corporate Responsibility in Europe. Government Involvement in Sector-specific Initiatives, Gütersloh: Verlag Bertelsmann Stiftung.
- Beschorner, T. (2014): Beyond Risk Management, Toward Ethics – Institutional and Evolutionary Perspectives, in: Christoph Luetge/Johanna Jauernig (Eds.), Business Ethics and Risk Management, Berlin, Heidelberg: Springer, 99–110.
- Carroll, A. (1991): The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders, in: Business Horizons, Vol. 34/No. 4, 39–48.
- Cutler, A. C./Haufler, V./Porter, T. (Eds.) (1999): Private Authority and International Affairs. Albany, NY: SUNY Press.
- DiMaggio, P./Powell, W. W. (1991/1983): The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields, in: Powell, W. W./DiMaggio, P. (Eds.): The New Institutionalism in Organizational Analysis, Chicago, London: The University of Chicago Press, 63–82.
- Edelman, L. B./Suchman, M. C. (1997): The Legal Environments of Organizations, in: Annual Review of Sociology, Vol. 23/No. 1, 479–515.
- Elias, N. (1970): Was ist Soziologie? München: Juventa.
- Esser, H. (1991): Alltagshandeln und Verstehen. Zum Verhältnis von erklärender und verstehender Soziologie am Beispiel von Alfred Schütz und ‚rational choice‘, Tübingen: Mohr.
- Esser, H. (1996/1993): Soziologie. Allgemeine Grundlagen, 2. durchges. Auflage, Frankfurt a. M., New York: Campus.
- Fligstein, N. (1991): The Structural Transformation of American Industry: An Institutional Account of the Causes of Diversification in the Largest Firms, 1919–1979, in: Powell, W. W./DiMaggio, P. (Eds.): The New Institutionalism in Organizational Analysis, Chicago, London: The University of Chicago Press, 311–336.
- Garriga, E./Melé, D. (2004): Corporate Social Responsibility Theories: Mapping the Territory, in: Journal of Business Ethics, Vol. 53/No. 1–2, 51–71.
- Geertz, C. (1995/1983): Dichte Beschreibung: Beiträge zum Verstehen kultureller Systeme, Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Giddens, A. (1989): A Reply to my Critiques, in: Held, David/Thompson, John B. (Eds.): Social Theory and Modern Society, Cambridge: Cambridge University Press, 249–301.
- Giddens, A. (1993/1976): New Rules of Sociological Method. A Positive Critique of Interpretative Sociologies, 2. Aufl., Stanford: Stanford University Press.
- Global Reporting Initiative (2013): G4 – Sustainability Reporting Guidelines, Amsterdam: GRI. Link: <https://www.globalreporting.org/resource/library/GRIG4-Part1-Reporting-Principles-and-Standard-Disclosures.pdf> (zuletzt abgerufen am 12.12.2013).
- Hasse, R./Krücken, G. (1999): Neo-Institutionalismus, Bielefeld: Transcript-Verlag.
- Hodgson, G. (1998): The Approach of Institutional Economics, in: Journal of Economic Literature, Vol. 36/No. 1, 166–192.
- Homann, K. (1993): Wirtschaftsethik, in: Enderle, G./Homann, K./Honecker, M./Kerber, W./Steinmann, H. (Hrsg.): Lexikon für Wirtschaftsethik, Freiburg: Herder, 1286–1296.
- Homann, K. (1997): Sinn und Grenzen der ökonomischen Methode in der Wirtschaftsethik, in: Aufderheide, D./Dabrowski, M. (Hrsg.): Wirtschaftsethik und Moralökonomik. Normen, soziale Ordnung und der Beitrag der Ökonomik, Berlin: Duncker & Humblot, 11–42.

- Homann, K. (1999): Die Relevanz der Ökonomik für die Implementation ethischer Zielsetzungen, in: W. Korff (Hrsg.): Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 1, Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus, 322–343.
- Homann, K. (2005): Wirtschaftsethik: Versuch einer Bilanz und Forschungsaufgaben, in: Beschorner, T./Hollstein, B./König, M./Lee-Peuker, M.-Y./Schumann, O. (Hrsg.): Wirtschafts- und Unternehmensethik. Rückblick – Ausblick – Perspektiven, Mering, München: Hampp-Verlag, 197–211.
- Homann, K./Blome-Drees, F. (1992): Wirtschafts- und Unternehmensethik. Göttingen: Vandenhoeck.
- Homann, K./Pies, I. (1994): Wirtschaftsethik in der Moderne: Zur ökonomischen Theorie der Moral, in: Ethik und Sozialwissenschaften, Jg. 5/Heft 1, 3–12.
- Jonker, J./Foster, D. (2002): Stakeholder Excellence? Framing the Evolution and Complexity of a Stakeholder Perspective of the Firm, in: Corporate Social Responsibility and Environmental Management, Vol. 9/No. 4, 187–195.
- Kant, I. (1956/1785): Grundlegung zur Metaphysik der Sitten. Werke in zwölf Bänden, Band 7, Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Kirchgässner, G. (2013): Das schwache Rationalitätsprinzip als Grundlage einer verstehenden Sozialwissenschaft, in: Zeitschrift für Wirtschaft- und Unternehmensethik, Jg. 14/Heft 2, 259–281.
- Langlois, Richard N./Foss/Nicolai, J. (1999): Capabilities und Governance: The Rebirth of Production in the Theory of Economic Organization, in: Kyklos, Vol. 52/No. 2, 201–218.
- Lepsius, R. M. (1999): Die „Moral“ der Institution, in: Gerhards, J./Hitzler, R. (Hrsg.): Eigenwilligkeit und Rationalität sozialer Prozesse: Festschrift zum 65. Geburtstag von Friedhelm Neidhardt, Opladen: Westdeutscher Verlag, 113–126.
- Lindenberg, S. (1998): The Cognitive Turn in Institutional Analysis, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 154/No. 4, 717–727.
- Luhmann, N. (1988): Die Wirtschaft der Gesellschaft, Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Luhmann, N. (1997): Die Gesellschaft der Gesellschaft, Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Matten, D./Crane, A. (2005): Corporate Citizenship: Towards an Extended Theoretical Conceptualization, in: Academy of Management Review, Vol. 30/No. 1, 166–179.
- Maurer, A. (2013): Handlungsbeschreibung und Menschenbilder in der Soziologie: Auch ein Beitrag zur Auseinandersetzung mit dem Modell des Homo oeconomicus, in: Zeitschrift für Wirtschaft- und Unternehmensethik, Jg. 14/Heft 2, 237–258.
- Nelson, R. R./Winter, S. G. (1996/1982): An Evolutionary Theory of Economic Change, 6. Auflage, Cambridge (Mass.), London: The Belknap Press of Harvard Univ. Press.
- North, D. C. (1990): Institutions, Institutional Change and Economics, Cambridge: Cambridge University Press.
- Oliver, C. (1991): Strategic Responses to Institutional Processes, in: Academy of Management Review, Vol. 16/No. 1, 145–179.
- Ortmann, G./Sydow, J./Windeler, A. (1997): Organisation als reflexive Strukturation, in: Ortmann, G./Sydow, J./Türk, K. (Hrsg.): Theorien der Organisation: Die Rückkehr der Gesellschaft, Opladen: Westdeutscher Verlag, 315–354.
- Palazzo, G./Scherer, A. G. (2006): Corporate Legitimacy as Deliberation: A Communicative Framework, in: Journal of Business Ethics, No. 66/No. 1, 71–88.
- Pfriem, R. (2007a): Steuerung und Demokratie. Governanceethik und Diskursethik, in: Pfriem, R. (Hrsg.): Unsere mögliche Moral heißt kulturelle Bildung. Unternehmensethik im 21. Jahrhundert, Marburg: Metropolis-Verlag, 121–141.
- Pfriem, R. (2007b): Strategische Unternehmenspolitik als Daseinsbewältigung. Grundzüge einer kulturalistischen Unternehmensethik wie Theorie der Unternehmung, in: Pfriem, R. (Hrsg.): Unsere mögliche Moral heißt kulturelle Bildung. Unternehmensethik im 21. Jahrhundert, Marburg: Metropolis-Verlag, 143–162.

- Pfriem, R. (2008): Vom Sollen zum können Wollen. Auf dem Wege zu einer kulturalistischen Unternehmensethik und Unternehmenstheorie, in: Scherer, A. G./Patzner, M. (Hrsg.), Betriebswirtschaftslehre und Unternehmensethik, Wiesbaden: Gabler-Verlag, 65–84.
- Pies, I. (2010): Karl Hoffmanns Programm einer ökonomischen Ethik. ‚A View from Inside‘ in zehn Thesen, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Jg. 11/Heft 3, 225–248.
- Powell, W. W./DiMaggio, P. (Eds.) (1991/1983): *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago, London: The University of Chicago Press.
- Quandt, J. H. (2013): CSR zwischen Rhetorik und Nachhaltigkeit. Wie effektive Regulierung gelingen kann, Marburg: Metropolis-Verlag.
- Reckwitz, A. (2000): Die Transformation der Kulturtheorien. Zur Entwicklung eines Theorieprogramms, Weilerswist: Velbrück Verlag.
- Reckwitz, A. (2003): Grundelemente einer Theorie sozialer Praktiken. Eine sozialtheoretische Perspektive, in: Zeitschrift für Soziologie, Jg. 32/Heft 4, 282–301.
- Rehberg, K.-S. (2002): Institutionen, Kognitionen und Symbole – Institutionen als symbolische Verkörperung, in: Maurer, A./Schmid, M. (Hrsg.): *Neuer Institutionalismus. Zur soziologischen Erklärung von Organisation, Moral und Vertrauen*, Frankfurt a. M.: Campus, 39–56.
- Roloff, J. (2008): Learning from Multi-Stakeholder Networks: Issue-Focussed Stakeholder Management, in: *Journal of Business Ethics*, Vol. 82/No. 1, 233–250.
- Scherer, A. G./Palazzo, G. (2007): Toward a political conception of corporate responsibility: business and society seen from a Habermasian perspective, in: *Academy of Management Review*, Vol. 32/No. 4, 1096–1120.
- Scherer, A. G./Palazzo, G. (2011): The new political role of business in a globalized world: a review of a new perspective on CSR and its implications for the firm, governance, and democracy, in: *Journal of Management Studies*, Vol. 48/No. 4, 899–931.
- Schimank, U./Volkmann, U. (1999): *Gesellschaftliche Differenzierung*, Bielefeld: Transcript-Verlag.
- Schluchter, W. (1998): Replik, in: Bienfait, A./Wagner, G. (Hrsg.): *Verantwortliches Handeln in gesellschaftlichen Ordnungen. Beiträge zu Wolfgang Schluchters „Religion und Lebensführung“*, Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 320–365.
- Schütz, A. (1972/1960): Die soziale Welt und die Theorie der sozialen Handlung, in: Brodersen, Arvid (Hrsg.): *Gesammelte Aufsätze. Band II: Studien zur soziologischen Theorie*, Den Haag: Martinus Nijhoff, 3–21.
- Scott, W. R./Meyer, J. W. (1991): The Organization of Societal Sectors: Propositions and Early Evidence, in: Powell, W. W./DiMaggio, P. J. (Eds.): *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago, London: The University of Chicago Press, 108–140.
- Steinmann, H. (2004): Begründungsprobleme einer Unternehmensethik, insbesondere das „Anfangsproblem“, in: *Die Unternehmung*, Jg. 58/Heft 2, 105–122.
- Steinmann, H. (2008): Betriebswirtschaftslehre und Unternehmensethik – ein Ausblick, in: Scherer, A. G./Patzner, M. (Hrsg.): *Betriebswirtschaftslehre und Unternehmensethik*, Wiesbaden: Gabler Verlag, 339–352.
- Suchman, M. C. (1995): Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches, in: *Academy of Management Review*, Vol. 20/No. 3, 571–610.
- Teubner, G. (2002): Hybrid Laws: Constitutionalizing Private Governance Networks, in: Kagan, R./Winston, K. (Eds.): *Legality and Community: On the Intellectual Legacy of Philip Selznick*, Berkeley: Berkeley Public Policy Press, 311–331.
- Teubner, G. (2004): Global Private Regimes: Neo-Spontaneous Law and Dual Constitution of Autonomous Sectors in World Society?, in: Ladeur, K.-H. (Ed.): *Public Governance in the Age of Globalization*, Ashgate: Aldershot 2004, 71–87.
- Ulrich, P. (1997): *Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie*. Bern, Stuttgart, Wien: Haupt Verlag.

- Ulrich, P. (2000): Integrative Wirtschaftsethik: Grundlagenreflexion der ökonomischen Vernunft, in: Ethik und Sozialwissenschaft, Jg. 11/Heft 4: 555–566.
- Ulrich, P. (2004): Was ist „gute“ sozioökonomische Entwicklung? – Eine wirtschaftsethische Perspektive, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Jg. 5/Heft 1, 8–22.
- Ulrich, P. (2005). Integrative Wirtschaftsethik. Versuch einer (Selbst-) Einschätzung des Entwicklungs- und Diskussionsstands, in: Beschorner, T./Hollstein, B./König, M./Lee-Peucker, M.-Y./Schumann, O. (Hrsg.): Wirtschafts- und Unternehmensethik. Rückblick – Ausblick – Perspektiven, Mering, München: Hampp-Verlag, 233–250.
- Ulrich, P. (2010): Zivilisierte Marktwirtschaft. Eine wirtschaftsethische Orientierung, Bern, Stuttgart, Wien: Haupt Verlag.
- Urry, J. (2000): Sociology beyond Societies: Mobilities for the Twenty-First Century, London; New York: Routledge.
- Walgenbach, P. (2000): Die normgerechte Organisation: Eine Studie über die Entstehung, Verbreitung und Nutzung der DIN EN ISO 9000er Normenreihe, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Waxenberger, B./Spence, L. J. (2003): Reinterpretation of a Metaphor: From Stakes to Claims, in: Strategic Change, Vol. 12/No. 5, 239–249.
- Weber, M. (1980/1921): Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie (5., rev. Aufl.), Tübingen: Mohr.
- Weber, M. (1988/1905): Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, in: Weber, Max: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I, 9. Auflage, Tübingen: Mohr, 17–236.
- Weiss, J. W. (2006): Business Ethics. A Stakeholder and Issues Management Approach, Mason, OH: Thomson South-Western.
- Wieland, J. (1996): Ökonomische Organisation, Allokation und Status, Tübingen: Mohr.
- Wieland, J. (1997): Die Neue Organisationsökonomik. Entwicklungen und Probleme der Theoriebildung, in: Ortmann, G./Sydow, J./Türk, K. (Hrsg.): Theorien der Organisation. Die Rückkehr der Gesellschaft, Opladen: Westdeutscher Verlag, 35–66.
- Wieland, J. (1999): Die Ethik der Governance, Marburg: Metropolis.
- Wieland, J. (Hrsg.) (2009): CSR als Netzwerk-governance – Theoretische Herausforderungen und praktische Antworten. Über das Netzwerk von Wirtschaft, Politik und Zivilgesellschaft, Marburg: Metropolis-Verlag.
- Williamson, O. E. (1975): Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economic of Internal Organization, New York, London: Free Press.
- Williamson, O. E. (1990/1985): Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus: Unternehmen, Märkte, Kooperationen, Tübingen: Mohr.
- Winter, S. G. (1991): On Coase, Competence, and the Corporation, in: Williamson, Oliver E./Winter, Sidney G. (Eds.): The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development, New York [u. a.]: Oxford University Press, 179–195.
- Wolf, K. D./Schwindenhammer, S. (2011): Vom Business Case zum Public Case? Der Beitrag privater Selbstregulierung zu Global Governance, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Jg. 12/Heft 1, 10–28.