

Der wesentliche Schritt zur Lösung des Problems – der als solcher auch schon die Natur des Problems fixiert – besteht in folgender Gleichsetzung: die Frage, was ein Ehrbarer Kaufmann ist, fällt mit der Frage zusammen, was es mit Kaufleuten auf sich hat. Die Ehrbarkeit eines Kaufmanns ist keine Eigenschaft, die zu den Eigenschaften, die einen Menschen zum Kaufmann machen, einfach hinzukommt, wie es zu diesen Eigenschaften hinzukommen kann, dass ein Kaufmann langhaarig ist. Man kann sich zwar Umstände ausdenken, unter denen ein Verweis auf die Haarlänge tatsächlich helfen würde, zu bestimmen, was ein Kaufmann ist. Aber man muss sich eben solche Umstände auch erst ausdenken. Das heißt, solche Umstände kennzeichnen nicht das *gewöhnliche* Anwendungsgebiet unseres Begriffs des Kaufmanns. Das gewöhnliche Gebiet seiner Anwendung gehört jedoch zur Bestimmung des Begriffs. Denn wir haben nicht hier den Begriff, dort das Gebiet seiner Anwendung, und zum Glück passt beides in der Regel derart zusammen, dass man mit diesem Begriff sinnvolle Aussagen machen kann. Die Ehrbarkeit ist, anders gesagt, *intern* mit dem Kaufmann als solchem verbunden; und zwar »intern« in dem Sinn, in dem die Haarlänge *extern* mit ihm verbunden ist. Wenn wir wissen, dass jemand Kaufmann ist, und sonst nichts, wissen wir auch nichts über die Länge seiner Haare, und umgekehrt. Beides gilt nicht in gleicher Weise für die Ehrbarkeit eines Kaufmanns. – Soweit also die allgemeine Idee. Schauen wir uns ihre Entfaltung an.

2.1 Das Problem, näher bestimmt

Der Satz:

Müller ist ein Ehrbarer Kaufmann

unterscheidet sich in seiner schulgrammatischen Form nicht von dem Satz:

Müller ist ein langhaariger Kaufmann.

Beide Sätze weisen die sog. Subjekt-Prädikat-Struktur auf. Diese haben sie mit zahllosen weiteren Sätzen gemein, wie etwa:

Meier hat ein rotes Auto

Oder:

Bimbo ist ein kleiner Elefant.

Das Problem, dem die vorliegende Betrachtung gewidmet ist, nimmt seinen Ausgangspunkt bei der Tatsache, dass der Begriff eines Ehrbaren Kaufmanns insofern der Form nach den Begriffen eines langhaarigen Kaufmanns, eines roten Autos oder eines kleinen Elefanten gleicht, als unter der Form eines Begriffs die Art verstanden wird, auf welche der Begriffsausdruck in zahllosen Sätzen, bei ungezählten Gelegenheiten verwendet wird.

Nun ist, was unter den Begriff des roten Autos fällt, *sowohl* ein Auto *als auch* rot. Ein rotes Auto ist in dem Sinn zufälliger Weise rot, als es auch eine andere Farbe hätte haben können, ohne dadurch aufzuhören, ein Auto zu sein. (Und wenn Durchsichtigkeit eine Form von Farblosigkeit ist, muss ein Auto nicht einmal irgendeine Farbe haben. Ähnliches gilt für Weiß und Schwarz, die manchmal nicht als Farben gelten.) Ebenso hört etwas nicht allein dadurch auf, rot zu sein, dass es ein Auto ist. Man kann erklären, was ein Auto ist, ohne dabei auf dessen Farbe eingehen zu müssen, wie man auch erklären kann, was es heißt, dass etwas rot ist, ohne dass man dazu von Autos zu reden hätte. Man kann wissen, dass etwas rot ist, ohne zu wissen, dass es ein Auto ist, und umgekehrt. Kurz, Rot-Sein und Auto-Sein sind unabhängig voneinander.

Das gilt jedenfalls sehr weitgehend, denn es könnte sein, dass man von irgendetwas reden muss, das rot ist, will man erklären, was es heißt, dass etwas rot ist. Man zeigt etwa auf eine Tomate und sagt, die Farbe derselben heiße »rot«. Insofern könnte man vielleicht sagen, Rot-Sein und Tomate-Sein, oder eben Auto-

Sein, seien nur relativ unabhängig voneinander oder nur zufällig, denn man könnte, ebenso gut wie man auf eine Tomate zeigen kann, auch auf ein rotes Auto zeigen, wollte man Rot hinweisend erklären. Man könnte nun versucht sein, zu sagen, es bestehe sogar nicht einmal eine nur relative Unabhängigkeit, sondern eine viel stärkere Beziehung, denn wenn man einmal mit Hilfe einer roten Tomate, oder eines roten Autos, die Farbe Rot hinweisend erklärt hat, stünde auch schon fest, ob ein Auto, oder eine Tomate, rot sei oder nicht. Aber das beweist nicht, dass Rot-Sein und Auto-Sein doch nicht unabhängig voneinander sind, Punktum!, sondern bestimmt nur die Art der Unabhängigkeit näher: Rot-Sein ist von Auto-Sein auf andere Weise unabhängig als Auto-Sein es von Tomate-Sein ist. Das aber ist kein Wunder, soweit wir Rot als Farbe betrachten und Farben als etwas, was zu Oberflächen von Gegenständen gehört, wie es eben Autos und Tomaten sind.

Gleiches gilt entsprechend für den Begriff des langhaarigen Kaufmanns: ein Kaufmann muss nicht langhaarig sei; es kann aber eine Tatsache sein, dass alle Kaufleute langhaarig sind, und auch, dass alle und nur Kaufleute lange Haare haben; aber ebenso können Lehrer lange Haare haben, ohne dadurch zu Kaufleuten zu werden; der Begriff der Langhaarigkeit kann ohne Bezugnahme auf den Begriff des Kaufmanns erklärt werden und umgekehrt, usw. Soweit es sich tatsächlich anders verhält, liegt dies nicht daran, dass die begrifflichen Zusammenhänge andere wäre, als gerade in Erinnerung gerufen, sondern an der Besonderheit der Art der Umstände, unter denen es anders ist. Wenn ich weiß, dass alle Kaufleute und nur Kaufleute lange Haare haben, dann kann ich natürlich auch wissen, dass jemand ein Kaufmann ist, wenn ich weiß, dass er lange Haare hat. Aber hier wurzelt die Ableitung nicht einfach in begrifflichen Zusammenhängen, sondern in zufälligen Tatsachen, ist also im hier relevanten Sinn gar keine Ableitung.

Wie gesehen, gleicht der Begriff eines Ehrbaren Kaufmanns aber auch dem Begriff eines kleinen Elefanten. (Das gilt ebenso für den Begriff des kleinen Automobils – aber die Sache bleibt leichter im Gedächtnis, wenn nicht nur die Adjektive verschieden sind.) Was unter den Begriff eines kleinen Elefanten fällt, ist jedoch nicht sowohl ein Elefant als auch klein – jedenfalls nicht in dem Sinn, in dem ein Gegenstand, der ein rotes Auto ist, sowohl rot als auch ein Auto ist, und eine Person, die ein langhaariger Kaufmann ist, sowohl lange Haare hat als auch ein Kaufmann ist. Sondern ein kleiner Elefant ist in dem Sinn klein, in dem ein Elefant klein sein kann. Dagegen kann ein Auto im gleichen Sinn rot sein wie ein Fahrrad, eine Sparbüchse oder was auch immer. – Wie steht es um Sonnenuntergänge (und Ähnliches)? Und was, wenn wir Rotes nur von Autos kennen würden, und alle Autos immer nur rot wären? Man würde es verstehen, wenn es sich dann nicht nur *de facto*, sondern auch *definitivus* anders verhielte. Es wäre nicht unverständlich, wenn wir dann einen anderen Begriff von Rot hätten als

heute, einen, der tatsächlich mit dem des Autos intern verbunden wäre. Indem wir das sagen, zeigen wir freilich, dass sie nicht intern verbunden sind. Auch hier könnte die philosophische Begeisterung umgekehrt proportional zur Genauigkeit des Hinsehens sein, um noch einmal eine Wendung Donald Davidsons zur Geltung zu bringen. Aber die Tatsache, dass der Unterschied vielleicht nicht allgemein ist, macht die Fälle nicht schon gleich. – Seine (Form der) Kleinheit ist nicht unabhängig von der Tatsache, dass etwas ein Elefant ist, oder doch nicht in dem Sinn unabhängig davon, in dem die (Art der) Rote eines Autos davon unabhängig ist, dass sie sich an einem Auto findet.

Anders gesagt, die schulgrammatische Formgleichheit der Ausdrücke in ihrer Verwendung in Sätzen geht einher mit einem *logischen* Unterschied (daher oben die Rede von Ableitungen). Nichts ist natürlicher, als auch diesen Unterschied als einen *begrifflichen* Unterschied zu betrachten. Wir hätten es also mit zwei Arten von Begriffen zu tun. Die Bestimmung oben – die Form eines Begriffs ist die Art, auf welche der Begriffsausdruck bei den und den Gelegenheiten in Sätzen verwendet wird – lässt sich nun leicht dahingehend erweitern, dass wir diesen logischen, oder eben: formalen, Unterschied ebenfalls zur Bestimmung der Form eines Begriffs heranziehen. Die Formgleichheit im ersten Sinn geht einher mit einer Formverschiedenheit im erweiterten Sinn dieses Ausdrucks.

Diese Verschiedenheit ist von Philosophen auf unterschiedliche Weise vermerkt worden. Am bekanntesten sind heute wohl die Ausführungen, die Peter T. Geach in einem ähnlichen Zusammenhang gemacht hat.⁴ Er hat den fraglichen Unterschied mit Bezug auf die grammatische Unterscheidung zwischen attributiven und prädikativen Adjektiven benannt: »rot« wird im Beispiel oben prädikativ gebraucht, während »klein« attributiv verwendet wird. Was Geach bei seinen Betrachtungen interessierte, war die Natur des sittlich Guten, hier in der Form der Besonderheit der Verwendung entsprechender Adjektive, also ein *ethisches* Problem. Geach, wie vorher Wittgenstein, war aufgefallen, dass es eine stärkere Verwandtschaft der Verwendung von »gut« zu der von »klein« gibt, als sie in Bezug auf den Gebrauch von »rot« (»blau« ...) besteht.

Der Begriff des Ehrbaren Kaufmanns unterscheidet sich nun sowohl vom Begriff des roten Autos als auch vom Begriff des kleinen Elefanten zunächst dahingehend, dass er ein *komplexes* Konstrukt ist. (Daher die vor- und nachstehend benutzte Großschreibung. Diese wird dann auch für das Gegenteil der Ehrbar-

4 »Good and Evil«; siehe aber den Aufsatz Hares und Foots »Goodness and Choice«. Hare weist auf Aristoteles' *Nikomachische Ethik* und Freges *Grundlagen*, sowie auf sich selbst in *Language*, S. 133 (siehe »Geach ...«, S. 93). Man kann aber auch Wittgensteins *Vorlesungen*, S. 190 ff., Austins Rede von »substantiv-hungrigen« Adjektiven, (*Sense and Sensibilia*, S. 91 ff.) und Williams', *Morality ...*, Abschn. 59, nennen.

keit verwendet – obwohl dies in gewissem Sinn dem Geist der Argumentation zuwiderläuft.) Das Konstrukt ist zugleich in dem Sinne *ausdrücklich*, als es sich in verschiedenen Hand- und Lehrbüchern und rechtsähnlichen Kodizes findet. Soweit man von dem ausgeht, was sich in dieser Form findet, ist es freilich irreführend, von »dem Konstrukt« zu reden, denn es gibt verschiedene. In sie alle aber geht gewöhnlich eine Vielzahl von Elementen ein. Zu diesen gehören zum Beispiel Ausgeglichenheit, Besonnenheit, Demut, Ehrlichkeit, Einsatzbereitschaft in politischen und gesellschaftlichen Fragen, Fleiß, Höflichkeit, Klugheit, Leistungswillen, Mäßigung, Misstrauen und Verschwiegenheit. Man mag über den einen oder anderen der gerade aufgezählten Einträge streiten, aber alles in allem stehen sie für das, was wir »charakterliche Eigenschaften« nennen. Das aber bedeutet nicht, dass sie nicht zugleich mit der gesellschaftlichen Stellung der Person, um deren Charakter es geht, zu tun hätten. Von einem Eremiten Einsatzbereitschaft in politischen und gesellschaftlichen Fragen zu erwarten, wäre bemerkenswert, obwohl es natürlich sein kann, dass ein Mensch, der Eremit ist, einen Charakter hat, zu dem jene Einsatzbereitschaft gehört. Man würde dann nicht überrascht sein, wenn man erführe, dass ein solcher Eremit es sich mit seinem Rückzug vom gesellschaftlichen Leben nicht leicht gemacht hat, oder dass er gerade wegen bestimmter politischer Überzeugungen Eremit wurde. Alles dies zeigt jedenfalls, dass wir, wenn wir von Charakteren und deren Eigenschaften reden, zunächst oft an Charaktere von durch ihre soziale Stellung bestimmten Menschen sprechen.

Häufig werden, wenn es um das Spezifische Ehrbarer Kaufleute geht, aber auch Dinge angeführt, von denen man nicht sagen würde, dass sie charakterlicher, oder auch sittlicher, Natur sind, wie man es von den zuvor genannten Dingen sagen würde. Zu den, zumindest auf den ersten Blick oder in einem engen Sinn von »sittliche Eigenschaft«, nicht sittlichen Eigenschaften und Fähigkeiten eines Ehrbaren Kaufmanns gehören etwa eine gewisse Kenntnis der Sitten, Bräuche und Sprachen anderer Länder oder auch rechnerische Fähigkeiten.⁵ Aber selbst wenn man die Bemerkung, N.N. beherrsche die Doppelte Buchführung und spreche drei Sprachen, zunächst nicht als ein sittliches Urteil auffassen würde, kann man sich leicht davon überzeugen, dass diese Kenntnisse und Fähigkeiten zumindest sehr schnell sittlich relevant werden können. Nehmen wir etwa an, ein Kaufmann verpasse ein gutes Geschäft, weil er die Sprache seines potentiellen Handelspartners nicht versteht. Kann er sich dann darauf berufen, dass Sollen Können impliziert? Vielleicht am Anfang, aber nicht unbedingt für lange, gewöhnlich eher gar nicht oder nur ausnahmsweise. Und der Grund wird nicht sein, dass es ihm oder

5 Zu dieser Liste siehe den Überblick in Daniel Klinks Arbeit. Als historisches Dokument siehe die verschiedenen Auflagen von Bohners Buch. Allgemein auch Wegmann et al.

uns langsam dämmern wird, dass es nicht allgemein richtig ist, dass Sollen Können impliziert. (Man soll nicht sündigen – aber wer kann schon ohne Sünde sein? Man soll auch nicht unglücklich lieben.) Vielmehr wird man nach einer Weile sagen dürfen, dass ein Kaufmann innerhalb gewisser Grenzen auch dafür Verantwortung trage, was er kann, und dass die Kenntnis gewisser Fremdsprachen innerhalb dieser Grenzen liegt. »Verantwortung« aber gehört gewiss in die Klasse der Ausdrücke, von denen man zunächst durchaus sagen dürfte, sie handeln von Sittlichem (oder auch: Sittlich-Moralischem) – wie auch die Ausdrücke »Ausgeglichenheit«, »Besonnenheit«, »Demut«, »Ehrlichkeit« ... siehe oben. Ja, vielleicht wird man sogar sagen können, dass die Kenntnis dessen, was in jemandes Verantwortung liegt, und eine Geneigtheit, Bereitschaft oder Entschlossenheit, entsprechend zu handeln, zu dem gehört, was wir zum Charakter einer Person rechnen. Man beachte außerdem, dass für den Nachweis der sittlichen Relevanz jener Eigenschaften Ehrbarer Kaufleute nur auf »gute Geschäfte« Bezug genommen wurde, also so etwas wie ein Versorgungsauftrag nicht einmal erwähnt wurde. (Es ist eine bemerkenswerte Tatsache, dass wir, wenn etwa ein geschäftliche Vereinbarung geschlossen wurde, in deren Vollzug eine wichtige Versorgungslücke geschlossen wurde – sagen wir, eine Gemeinde wurde an das Stromnetz angeschlossen oder hat jetzt einen Laden, wo die Einwohner Lebensmittel kaufen können – wir nicht von einem guten Geschäft sprechen. Das ist zunächst deshalb bemerkenswert, weil dann, wenn man Versorgungsaufträge zu dem rechnet, was wesentlich zur Wirtschaft gehört, wenn auch vielleicht nicht für jeden ihre Bereiche in gleicher Weise, man einseitig von Wirtschaft spricht, wenn man sie unter dem Gesichtspunkt des Geschäfts betrachtet. Es ist aber auch bemerkenswert, weil die Einsicht in die Einseitigkeit dieser Betrachtungsweise einfach dadurch erlangt werden kann, dass man sich darauf besinnt, wie man spricht – also nicht, indem man irgendeine Theorie verwendet oder kreiert.)

Ähnliches wie für die Meisterung fremder Sprachen gilt für das Beherrschen bestimmter Rechen- und anderer Techniken, wie sie etwa in den entsprechenden Lehrbüchern für Doppelte Buchführung niedergelegt sind. Genau deshalb wurden sie ja auch dort niedergelegt, und aus eben diesem Grund, soweit es einen Grund gibt, bildete sich das komplexe Konzept eines Ehrbaren Kaufmanns. (Zugleich wird hier auch schon ansatzweise deutlich, in welchem Sinn man von einer lokalen und historischen Wandelbarkeit der Sittlichkeit sprechen kann).

Aber wie auch immer, selbst wenn nicht alles aus der einen oder anderen Liste darunter fallen kann und sollte, so verfügt ein Ehrbarer Kaufmann doch über eine ganze Batterie von *Tugenden*. Der Titel »Ehrbar« fasst sie mit dem zusammen, was man zunächst vielleicht nicht so nennen würde. – Die Frage, die wir oben schon kurz berührt hatten, ist nun, in welchem Sinn ein Ehrbarer Kaufmann über

jene Tugenden (und deren »Ergänzungen«) *verfügt*, sie also *hat*. Ist ein Ehrbarer Kaufmann jemand, der *sowohl* Kaufmann *wie auch* Ehrbar ist?

Bevor wir diese Frage beantworten, sei vermerkt, dass zwei Punkte, die für uns noch eine Rolle spielen werden, in den Konzepten eines Ehrbaren Kaufmanns nicht auftauchen oder jedenfalls nicht in der vielleicht erwarteten Rolle: dass Kaufleute Eigentümer sind, und wie es um die Orientierung ihres Handelns am Gewinn steht. Das ist umso bemerkenswerter, als wir, wie oben schon vermerkt, durchaus von guten Geschäften gesprochen hatten und nicht etwa von Versorgungsaufträgen o. ä. Was den ersten Punkt angeht, das Eigentum, so erklärt er partiell die aktuelle Relevanz dieses alten Konzepts, die zeitweise verloren schien. Manager, die heute zumeist gemeint sind, wenn eine Rückkehr zum (Ideal des) Ehrbaren Kaufmanns gefordert wird, Manager sind heute in der Regel entweder nicht Eigentümer der von ihnen geführten Unternehmen oder sie sind auf eine Weise Eigentümer, die mit einer historischen Spaltung im Begriff des Eigentums einhergeht. (Es ist im übrigen nicht ohne Ironie, wenn gefordert wird, dass Manager ein Berufsstand werden soll wie Ärzte, Anwälte, Militärs Richter – in einer Zeit, in der Ärzte, Anwälte, Militärs mehr und mehr keine Ärzte, Anwälte ... mehr sind, sondern: Manager.) Für eine gewisse Zeit war es die Regel, dass der Eigentümer seinen Laden selber führt, womit er sich auf zwei heute unterschiedene Weisen zugleich einer Sache gegenüber als eigener verhielt. Insofern kann die Tatsache, dass alte Kodifizierungen des Konzepts eines Ehrbaren Kaufmanns die Eigentumsverhältnisse nicht erwähnten, soweit sie das nicht taten, damit einhergehen, dass sie selbstverständlich waren. Genau aus der Aufspaltung des vorher einheitlichen Einen ergibt sich dann das Problem der Orientierung am Gewinn. Mit der Aufteilung analytisch zu unterscheidender Aspekte des Eigentums auf verschiedene Personen – wobei »analytisch zu unterscheidender« eine Wendung ist, die in unserm Fall einer in der Praxis schon vollzogenen Aufspaltung folgt oder sie reflektiert – mit dieser Unterscheidung also kommt ein Problem ausdrücklicher zu Bewusstsein, das zuvor leicht zu übersehen war. Gerade dadurch jedoch, dass es dann eher auffällt, oder auch: überhaupt erst als besonderes Problem entsteht, wird auf die frühen Konzepte eines Ehrbaren Kaufmanns ein Licht geworfen.

Bevor wir jedoch auf diese und weitere Fragen im Einzelnen zu sprechen kommen, kann festgehalten werden, dass dann, wenn Geachs Beobachtung über die sittliche (bei ihm eher: moralische oder ethische) Verwendung von »gut« auch auf jene Begriffe zutrifft, die ggf. an Stelle von »gut« verwendet werden können, wie es für »ehrbar« (und auch »Ehrbar«) fraglos der Fall ist, ein Ehrbarer Kaufmann nicht einfach jemand sein kann, der *zusätzlich* dazu, dass er ein Kaufmann ist, *auch noch* Ehrbar ist.

Man könnte nun meinen, dieses Ergebnis treffe sich mit einer, öfter geteilten als formulierten, Ansicht⁶, oder begründe sie sogar, wonach es keiner *besonderen* Unternehmensethik bedarf, sondern die *Betriebswirtschaftslehre* oder eben die *Ökonomie* völlig ausreiche. Denn die Wirtschaft, wie ihre Wissenschaft sie auffasst, sei nichts Moralfreies, an das, wenn überhaupt, von außen ethische Forderungen heranzutragen wären. Vielmehr gehören gewisse *sittliche Grundlagen* von Anfang an zur Wirtschaft, und ihre Angabe damit auch schon zur Ökonomie resp. zur Betriebswirtschaftslehre.

Eine Schwierigkeit mit dieser Ansicht ist, dass man sie, wenn sie zutrifft, ebenso gut *umdrehen* kann. Denn Grundlagen in dem Sinn dieses Wortes, der uns hier etwas angeht, sind nicht einfach etwas, was es geben kann, auch wenn nichts auf ihnen errichtet ist. Dieser Fall mag vorkommen – etwa wenn wir davon reden, dass der Bau eines Hauses nicht über die Errichtung des Fundaments hinausgegangen sei – aber er ist die Ausnahme von der Regel: nur weil Häuser gewöhnlich zu Ende gebaut werden, sind ihre Fundamente auch solche. Allgemeiner gesprochen, etwas eine Grundlage zu nennen, bedeutet, ihm einen Status innerhalb

6 Sie wurde aber kürzlich wieder von Horst Albach mit großer Verve vorgetragen. Siehe auch Dasguptas »Facts and Values ...«. Dagegen skizziert Boatright einen »rough consensus« unter Wirtschaftsethikern: »... that ethics ought to be incorporated into management decision making and organizational design. Managers ought to consider ethics along with law and profits, and they should create organizations in which ethics plays a vital role.« (»Does Business Ethics rest on a Mistake?«, S. 584). Was man inkorporieren will, muss zunächst von dem getrennt sein, wohinein es inkorporiert werden soll. Wenn wir aber Ethik, Gesetz und Profit nebeneinander stellen, worin besteht dann die *logische Einheit* der betriebswirtschaftlichen Entscheidung? (Siehe Jensen, »Value Maximization ...« – aber dann auch: Erhard, Jensen und Zaffron *Integrity ...*, S. 5 f., wo etwa zwischen »a *positive realm* devoid of normative values, and a *normative realm* of virtues« unterschieden wird, wobei Integrität dem positiven und Moralität, Ethik und Legalität dem normativen Bereich zugeschlagen werden. Zu sagen, dass jemand integer ist, wäre dann also kein moralisches Urteil mehr.) Wenn es also eine solche Einheit gibt, dann kann man genauso gut sagen, dass Ethik und BWL nicht grundsätzlich verschieden sein können. Das aber bedeutet, dass zumindest Ethik und Profit nicht einfach nebeneinander stehen können. Die Standardantwort lautet: Profit(streben) ist zu aller Vorteil. Diese Antwort ist doppelt bemerkenswert. Erstens, sie trennt beides doch wieder, denn der Vorteil aller soll ein Effekt des Strebens nach Profit sein; und Wirkung und Ursache sind zwei, nicht ein Ding. Zweitens, die Antwort konditionalisiert Eigentumsrechte, wie wir sie kennen. Denn sollte sich zeigen, oder auch nur glaubhaft gemacht werden können, dass nicht alle, oder nicht hinreichend viele nicht hinreichend stark, vom Profitstreben profitieren, sollte man jene Eigentumsformen, mit denen Profitstreben verbunden ist, aufheben. Das liegt sozusagen in der Logik der Verteidigung der derzeit dominanten Formen von Eigentum, welche eben mit Profitstreben verbunden sind. Dass diese Konditionalisierung gewöhnlich gerade nicht als solche erscheint, liegt dann daran, dass man sich gar nicht vorstellen kann, dass alles auch anders sein könnte. Begrifflich zeigt sich dies dann im *formalen* Charakter der Argumentation. – Wir kommen auf diesen Punkt im zweiten Teil zurück.

eines Ganzen zuzusprechen. »Grundlage« ist ein Relationsausdruck. Man kann durchaus sagen, zu den Grundlagen des modernen Häuserbaus gehöre die Statik als eine Lehre. Aber es wäre nur mehr eine bildliche Redeweise, von der Statik als dem Fundament eines Hauses zu reden. Entweder also sind Ethik und Betriebswirtschaftslehre von gleicher Art, dann läuft die Rede von ethischen Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre darauf hinaus, dass ein Teil der Betriebswirtschaftslehre die Grundlage eines anderen Teils derselben ist – oder eben ein Teil der Ethik einen anderen Teil begründet. Aber selbst wenn das etwas besagen sollte, würde man gerne wissen, welcher Teil hier welchen begründet – und Entsprechendes ließe sich von der Wirtschaft und jener Sittlichkeit sagen, die angeblich zu ihren Grundlagen gehört.

Soweit man nicht im Bild von Grundlage und auf ihm Errichtetem denken will, kann man den Punkt auch anhand des Beispiels von oben erläutern: dass die Kleinheit eines kleinen Elefanten nicht vom Elefant-Sein unabhängig ist, bedeutet nicht nur, dass man herausfindet, was es mit ihr auf sich hat, indem man sich klar macht, was es mit (dem Begriff eines) Elefanten auf sich hat, sondern es heißt auch, dass man nicht wissen kann, was ein Elefant ist, ohne zu wissen, wann er klein, wann groß und wann er normal ist. Es bringt nichts, anders als im Fall der Rote des roten Autos, die man auch an einem Fahrrad sehen kann, sich zu fragen, was eine kleine Ameise ist, in der Hoffnung, zu erfahren, was es mit Kleinheit an sich auf sich hat, um dann diese Bestimmung des Begriffs (dieser Form) der Kleinheit auf einen Elefanten anwenden zu können. Wenn überhaupt, so kann eine große Ameise einem zeigen, was es mit der Relativität ihrer Größe auf sich hat und diese dann – was im Begriff dieser Art von Relativität liegt – auf den Elefanten »übertragen«, etwa so: große Elefanten sind größer als der Durchschnitt aller Elefanten. Die Begriffe des Elefanten und (der Ameise und) der Größe (der Kleinheit usw.) stehen also, entgegen dem, was man vielleicht glauben möchte, in einer internen Beziehung zueinander, und zwar ohne dass dadurch der Begriff der Größe mehrdeutig würde. Soweit das, entsprechend übertragen, auch für die Ehrbarkeit eines Ehrbaren Kaufmann gilt, kann man nicht wissen, was ein Kaufmann ist, ohne zu wissen, was es mit seiner Ehrbarkeit auf sich hat. Man kann dies dann ebenso wenig wissen, wie man nicht wissen kann, was Ehrbarkeit ist, ohne diese anhand eines Beispiels wie dem des Ehrbaren Kaufmanns erklären zu können. Hierbei heißt »erklären können« nicht einfach: eine Erklärung *illustrieren* können, sondern tatsächlich: *erklären* können. – Vielleicht wird der Punkt noch deutlicher, wenn man an einen Ritter denkt. Wie sonst hätte der »Ritter vom silbernen Mond« Don Quixote dadurch zur Heimkehr zwingen können, dass er ihn zum Turnier fordert, vom Pferd wirft und ihm daraufhin bei seiner ritterlichen Ehre die Pflicht auferlegt, in seine Heimat zurückzukehren? – »Ein Ritter ohne Ehre ist kein Ritter«, beweist Don Quixote.

Insoweit wäre die Propaganda gegen eine Ergänzung der Betriebswirtschaftslehre um eine Unternehmensethik zwar in der Tat berechtigt, aber eben nur deshalb, weil *eine* Untersuchung ausreichte, *gleich welche*, sei es eine ethische, sei es eine betriebswirtschaftlich-ökonomische. Die Forderung wäre aber aus dem gleichen Grund zugleich auch berechtigt, wenn sie darauf zurückgeht, dass in dieser einen Untersuchung etwas fehlt. (In der ursprünglichen englischen Bezeichnung der Ökonomie als einer *moral science* fand dieser Punkt noch einen unmittelbaren sprachlichen Ausdruck.) Aber weil es eben eine Untersuchung wäre, würde die Ethik nur in dem Maße verzichtbar sein, indem es auch die Ökonomie resp. Betriebswirtschaftslehre wären. Sind sie nicht verzichtbar, fallen sie also insofern zusammen, als man die Ethik auf den Bereich dessen beschränkt, von dem in der Betriebswirtschaftslehre als Ganzer die Rede ist, soweit wir also die Ethik auf diese Form der Moralität beschränken. Dann aber hätte es gar keinen Sinn, zu sagen, die Betriebswirtschaftslehre bedürfe keiner Unternehmensethik, denn das liefe auf den Satz hinaus, die Betriebswirtschaftslehre bedürfe keiner Betriebswirtschaftslehre (und: die Ethik keiner Ethik). Das aber sagte gar nichts.

Man könnte nun einwenden, dass es auch Ehrlose Kaufleute gibt. Bedeutet das aber nicht, dass wir wissen können, was ein Kaufmann ist, ohne schon wissen zu müssen, ob er Ehrbar oder Ehrlos ist? – Nun, soweit es sich hiermit wie in dem Fall des Elefanten verhält, liefe dies wieder auf die Aussagen hinaus, wir könnten wissen, was es heißt, ein Elefant zu sein, ohne wissen zu müssen, was »klein« bedeutet. Gerade das aber ist nicht oder nur in einer andern als der hier intendierten Weise möglich, und wirft somit ein Licht auf die Fortsetzung des Einwandes, nach der es nicht nur Ehrbare Kaufleute, sondern auch Ehrbare Ärzte, Soldaten usw. gibt, so dass man, entgegen dem oben Gesagten, auf einen Ehrbaren Soldaten weisen und sagen könnte, hier könne man die Eigenschaft der Ehrbarkeit sehen, die zu haben einen Kaufmann Ehrbar macht. Wäre dies möglich, dürften Betriebswirtschaftslehre und Ethik verschieden sein, und das Ganze stünde auch in Übereinstimmung mit der natürlichen Ansicht, dass die Betriebswirtschaftslehre uns sagt, was ein Kaufmann ist, während die Ethik damit befasst ist, was es mit der Ehrbarkeit auf sich hat. Aber jene Listen an Tugenden und ggf. weiteren Eigenschaften, die Ehrbare Kaufleute auszeichnen, enthalten ja Elemente, von denen man kaum erwarten wird, dass sie in Bezug auf Soldaten oder Ärzte ebenso für Ehrbarkeit sprechen. Am klarsten wird dies vielleicht wieder an den Fähigkeiten, deren sittliche Relevanz nicht gleich sichtbar ist, wie etwa Kenntnissen der Doppelten Buchführung. Mit anderen Worten, der Einwand lässt gerade außer Acht, dass es sich hier um ein Konstrukt handelt, welches in seinem komplexen und ausdrücklichen Charakter auf eine bestimmte Gruppe von Menschen, die sich dadurch von anderen unterscheiden, dass wesentlich in ihrem Tun jene wirtschaftliche Praxis ihr Dasein hat, zugeschnitten ist.



<http://www.springer.com/978-3-658-04423-7>

Ehrbare Kaufleute

Eine philosophische Betrachtung

Raatzsch, R.

2014, VI, 103 S., Softcover

ISBN: 978-3-658-04423-7