

---

# Welche Ethik braucht es für die Durchsetzung der UNO-Nachhaltigkeitsziele?

Globale Unternehmensverantwortung im Spannungsfeld von Regulierung und Innovation

Philipp Aerni

In den laufenden internationalen Bestrebungen der Vereinten Nationen Nachhaltigkeitsziele für die nächsten 15 Jahre zu definieren (Post-2015 Agenda) wird der Förderung von innovativem Unternehmertum nach wie vor kaum Bedeutung zugemessen. Implizit wird nämlich angenommen, dass der Unternehmer in seinem Streben nach Gewinn primär sich selbst bereichert, und das oftmals auf Kosten der Gesellschaft. Nicht nur in der Öffentlichkeit, sondern auch bei vielen Ethikern und Ökonomen herrscht daher die Überzeugung, dass der Unternehmer nicht zugleich gewinnorientiert und ethisch sein kann. Unternehmertum muss daher durch Regulierung »gebändigt« und vom Staat wie auch der Zivilgesellschaft streng überwacht werden, um die Gesellschaft auf einen nachhaltigen Pfad zu bringen. In diesem Kapitel soll aufgezeigt werden, dass diese Sichtweise zu einseitig ist. Nebst der Wächtermoral, welche streng auf die Erfüllung von Werten, Normen und Regeln achtet, gibt es gemäss der interdisziplinären Sozialwissenschaftlerin Jane Jacobs nämlich auch eine »Händlermoral«, die sich durch Offenheit, Lernbereitschaft und Kompromiss auszeichnet. Sie wird durch den tugendhaften Unternehmer verkörpert, der im Wandel eine notwendige Kraft der Erneuerung durch Handel und Innovation sieht. Dieser tugendhafte Unternehmer erkennt, dass die Übernahme von moralischer Verantwortung auch im langfristigen Eigeninteresse sein kann. Dabei dienen ihm erfahrungsbasierte moralische Regeln als Stütze und Orientierung. Sie sind das Resultat von affektbasierten zwischenmenschlichen Erfahrungen und haben wenig mit einer rationalen Kosten-Nutzen Abwägung oder der Orientierung an übergeordneten abstrakten ethischen Prinzipien zu tun. Stattdessen handelt es sich um eine Form der naturalisierten Ethik, bei der das »Sollen« dem adäquaten Erkennen des »Seins« folgt, und nicht um-

gekehrt. Der Bürgerhumanismus im Italien der Renaissance hat bereits erkannt, dass Händlermoral in der Wirtschaft nicht durch Wächtermoral ersetzt werden darf; denn Unternehmer bringen den grössten gesellschaftlichen Nutzen, wenn sie auf neue Risiken und Knappheiten mit neuen Ideen und Innovation reagieren und nicht bloss in der Öffentlichkeit beteuern, dass man sich an die Gesetze hält und diese sogar noch mit Selbstregulierung übertreffen will. Nur wer versteht, dass Nachhaltigkeit in Anbetracht des Bevölkerungswachstums und des zunehmenden Wohlstands ein dynamisches Konzept ist, realisiert, warum die Begriffe Unternehmertum und nachhaltige Entwicklung auch heute zusammengehören.

---

## **Wächter- und Händlermoral im Kontext der globalen nachhaltigen Entwicklung**

Im Jahr 2015 sollen die »Sustainable Development Goals« (SDGs) die sogenannten »Millennium Development Goals« (MDGs) der UNO ersetzen. Das übergeordnete Ziel der MDGs war es, die Armut auf diesem Planeten in einem Zeitraum von 15 Jahren zu halbieren. Die Nachhaltigkeitsziele, oder kurz SDGs, sollen nun auf dem Erreichten aufbauen und bis 2030 eine inklusive und friedfertige globale Gesellschaft schaffen, die Sorge trägt zu ihren natürlichen Ressourcen und zum Klima. Der ambitionöse Plan der SDGs besteht aus 17 Oberzielen und 169 Unterzielen – weitaus mehr als bei den MDGs (8 Oberziele, 18 Unterziele). Das Problem in den laufenden Diskussionen um die SDGs, die im September 2015 von der UNO Generalversammlung verabschiedet werden sollen ist jedoch, dass die involvierten staatlichen Akteure in ihrer Nachhaltigkeitsrhetorik und ihrer Finanzierungszusicherung für bestimmte Nachhaltigkeitsziele weniger an das Wohlergehen der globalen Gemeinschaft als vielmehr an die kurzfristige Gunst der organisierten Wählerinteressen im eigenen Land denken. Dabei werden die zu berücksichtigenden Partikularinteressen im Heimatland rhetorisch so verpackt, dass sie den Anschein geben, den globalen öffentlichen Interessen zu dienen (The Economist 2015).

Die gut organisierten Partikularinteressen in Wohlstandsländern sind jedoch nicht diejenigen, deren Vertreter Veränderung wollen, sondern die, die vom Status Quo profitieren und im technologischen und wirtschaftlichen Wandel eine Gefahr ihres privilegierten Zugangs zu knappen öffentlichen Ressourcen sehen. Diese privaten Interessenorganisationen umfassen Lobbygruppen, welche die Interessen der etablierten Industrien und Verbände im Land vertreten, und teilweise auch Nichtregierungsorganisationen, welche beanspruchen, die Zivilgesellschaft vor den Risiken des Wandels zu schützen, dabei aber implizit annehmen, dass das Festhalten am Status Quo keine Risiken in sich birgt. Beide stellen in ihrer politischen Rhetorik Innovation als Gefahr für die nachhaltige Entwicklung

dar, welche es zu regulieren, wenn nicht gar zu verhindern, gilt. Dabei können sie in vielen Bereichen mit der Zustimmung der breiten Öffentlichkeit rechnen, die den durch Gewinnstreben induzierten Wandel durch Innovation mit Ungleichheit und Risiko assoziiert. Gerade in Wohlstandsländern wird dieser dynamische Prozess zudem nicht mit Hoffnung und neuen Chancen, sondern mit Ängsten vor dem eigenen sozialen Abstieg verknüpft (Aerni 2011a). Daraus lässt sich eine Präferenz für mehr Wächtermoral ableiten; strikte Regulierung und Verbote sollen die treibenden Kräfte des Wandels in Schach halten und diejenigen, die sich nicht daran halten sollen entsprechend bestraft werden. Der Begriff »Wächtermoral« (the guardian syndrome) wurde von Jane Jacobs in ihrem Buch *Systems of Survival* verwendet. Sie bringt dieses moralische Syndrom in Verbindung mit durchaus gehaltvollen Begriffen wie Wertorientierung, Loyalität, Schutz der Umwelt und der Armen, Bewahrung von Tradition, Respekt gegenüber Hierarchie, Streben nach Ruhm und Ehre im Kampf für das Gute, kompromisslose Verfolgung von Normverletzungen, gesellschaftliche Anerkennung und Belohnung für normkonformes Verhalten, Misstrauen gegenüber Tausch und Handel. Gemäss Jacobs ist die Wächtermoral essenziell für das Funktionieren aller Gesellschaften, doch zugleich muss man ihr gegenüber selbst wachsam sein, denn eine solche Moral kann mit der wachsenden Bürokratisierung in Wirtschaft und Gesellschaft überhand nehmen und dadurch wertvolle negative Freiheitsrechte zerstören, die für die moralische Erneuerung einer Gesellschaft unabdingbar sind. Die wachsende Bürokratisierung, die aus der Präferenz für eine Wächtermoral resultiert, kann zudem zu Auswüchsen führen, bei der die offizielle Rhetorik bezüglich der kompromisslosen Durchsetzung der öffentlichen Moral immer weiter im Widerspruch steht zum real existierenden Opportunismus innerhalb der Bürokratien in Regierung, Industrie und Zivilgesellschaft.

---

## **Wächter- und Händlermoral in aufstrebenden Entwicklungsländern**

In weniger wohlhabenden aber aufstrebenden Entwicklungsländern gibt es noch keine explizite Präferenz für eine Wächtermoral, denn diese Gesellschaften misstrauen der Fähigkeit ihrer Eliten, eine solche auch effektiv und unparteiisch durchsetzen zu können. Ausserdem wird der Wandel durch Unternehmertum und Innovation als dringend notwendig erachtet, um die langfristigen Nachhaltigkeitsziele insbesondere in der Armutsbekämpfung zu erreichen. Gerade für diejenigen asiatischen Länder, die in den letzten vier Jahrzehnten die Armut am effektivsten bekämpft haben, ist der Erfolg nicht auf die »schutzorientierte« Entwicklungshilfe aus Wohlstandsländern, sondern auf das private Unternehmertum

in den Ländern selbst zurückzuführen (Juma 2011). Da Unternehmer nur dann Investitionen und adäquaten rechtlichen Schutz erhalten, wenn sie formal registriert sind, waren die dortigen Regierungen bestrebt, diesen Übergang von informellen zu formellen Geschäftstätigkeiten zu fördern; und dies erfolgte natürlich auch im Eigeninteresse, denn Unternehmen im formellen Sektor können auch besteuert werden. Der wachsende formelle Wirtschaftssektor hat die Investitionen in die inländische Wirtschaft massiv erhöht und dadurch nachfrageorientierte Innovation, endogenes Wirtschaftswachstum und neue Arbeitsplätze geschaffen, was zur Entstehung einer emanzipierten Mittelklasse geführt hat, die mehr Wert auf Bildung, Gesundheit und Lebensstandard ihrer Nachkommen legt. Ausserdem verlangt diese neue Mittelschicht von der Regierung, dass sie Rechenschaft darüber ablegt, wie die Steuergelder ausgegeben werden und inwieweit sie die tatsächlichen Bedürfnisse und Prioritäten der eigenen wirtschaftlich aktiven Bevölkerung berücksichtigt. Die Ansprüche der neuen Steuerzahler schaffen dadurch mehr Transparenz bei der Allokation von öffentlichen Ressourcen und können dadurch das Ausmass der Korruption senken.

In diesen aufstrebenden Bürgergesellschaften in Entwicklungsländern dominiert daher noch die sogenannte Händlermoral (commercial syndrome). Jane Jacobs assoziiert dieses Syndrom mit Zuverlässigkeit, Umsichtigkeit, Lernbereitschaft, Sparsamkeit, Toleranz, Neugier und Offenheit für Neues und Fremdes und einer Präferenz für den Tauschhandel und den Kompromiss. Diese Länder werden zwar oft von autoritären Regimes regiert, die sich selbst eine Wächtermoral zuschreiben, doch dieser offiziellen Moral wird tendenziell misstraut, da bei Korruptionsfällen oft klar wird, dass wegen fehlender Kontrolle durch freie Medien oft Händlermoral statt Wächtermoral in der politischen Elite praktiziert wird. Die Wächtermoral, die den öffentlichen Diskurs in Wohlstandsgesellschaften bestimmt und sich auf übergeordnete Werte und Normen bezieht, an die sich alle Bürger halten sollen, ist allenfalls populär bei den wirtschaftlichen und politischen Eliten in Entwicklungsländern, sowie bei den Vertretern von westlichen Entwicklungsorganisationen. Ärmere Bevölkerungsschichten mögen zwar bereit sein, öffentlich Bekenntnisse zu Werten und Normen abzulegen, doch im Alltag dominiert die Händlermoral. Für sie ist nämlich der Apriorismus und Formalismus der Wächtermoral »eine Sache der Wohlhabenden und Wohlbestellten, die, weil für ihr Wohl von Haus aus gesorgt ist [...], hinreichend Musse haben, die Moral vom Glückseligkeitstrieb abzusondern« wie es Ludwig Feuerbach treffend ausdrückt (Rawidowicz 1964).

## Moralischer Paternalismus als Nachhaltigkeitsproblem

Die ärmsten Entwicklungsländer, die im 20. Jahrhundert nur wenig wirtschaftliche Verbesserungen zu verzeichnen hatten und bis heute von politischer Instabilität bedroht sind, haben das grösste Nachhaltigkeitsproblem; denn es fehlen Mittel und Anreize zur guten Regierungsführung. Oftmals haben die dort regierenden Eliten nämlich ihren Wohlstand nicht durch unternehmerischen Fleiss, sondern durch Krieg, staatlich-kontrollierte Monopole in der Rohstoffproduktion, fehlgeleitete Entwicklungshilfe und Vetternwirtschaft erworben. Die Folge der schlechten Regierungsführung sind Missmanagement der natürlichen Ressourcen und eine wachsende Bevölkerung ohne Aussicht auf ein besseres Leben.

Die Regierungen dieser Länder werden aber dennoch von westlichen Entwicklungsorganisationen umworben, trotz deren ständiger Beteuerung, ihre Unterstützung von »Good Governance« Kriterien abhängig zu machen (Easterly 2008). Häufig einigen sich die lokalen Eliten in diesen Ländern mit den Entwicklungsorganisationen auf ein Programm der nationalen Armutsreduktion (*Poverty Reduction Strategy*), das jedoch häufig den Anweisungen und Präferenzen der Geldgeber folgt und kaum Aussicht auf eine effektive Umsetzung hat; denn sie bedingen die Einbezugnahme eines starken, produktiven und kompetenten lokalen Privatsektors, der sich aus materiellem Eigeninteresse um die Bedürfnisse der lokalen Kunden und Konsumenten kümmert und dabei zugleich Arbeitsplätze schafft. Die Schuld für den Misserfolg und das nicht Erreichen der Armutsreduktionsziele wird stattdessen ausgerechnet dem Privatsektor zugeschoben, der sich in seinem Profitstreben um seine soziale Verantwortung drücken und die Not der Schwächeren ausnützen würde. Die Antwort auf das Versagen in der Armutsbekämpfung ist dann häufig mehr Regulierung von privaten Akteuren, und ein Appell an multinationale Organisationen moralische Verantwortung durch Selbstregulierung zu übernehmen. Im Namen des Vorsorgeprinzips soll erreicht werden, dass der nachhaltige Wandel nicht durch neue Risiken und Ungleichheiten gefährdet wird. Dieses Argument ist jedoch inkonsistent, denn kein Wandel kann ohne Innovation stattfinden, und keine Innovation ist ohne Risiken und kurzfristige Ungleichheiten zu haben (Paarlberg 2009). Zugleich ermöglicht Innovation langfristig die Eliminierung existierender Risiken, schafft neue Einkommens- und Aufstiegsmöglichkeiten für die ärmeren Bevölkerungsschichten (und somit eine Verminderung der Ungleichheit) und führt zu einem effizienteren Management von natürlichen Ressourcen (Aerni et al. 2015). Sie ist daher essentiell für ein dynamisches Verständnis von Nachhaltigkeit.

Der Nutzen eines solchen Wandels ist jedoch tatsächlich weniger ersichtlich für Entwicklungsorganisationen, die sich zwar offiziell zur Bekämpfung der Armut in Entwicklungsländern bekennen, inoffiziell jedoch befürchten, dass mit

schrumpfender Armut in diesen Ländern auch ihre Daseinsberechtigung wegfällt. Sie sind daher meistens starke Befürworter der Regulierung des technologischen und wirtschaftlichen Wandels und erhalten dabei Unterstützung von der wertkonservativen Bevölkerung in ihren Heimatländern (Driessen 2010). Ausserdem wehren sich oft auch grosse etablierte Unternehmen nicht gegen wachsende Regulierungskosten, denn sie können sich diese besser leisten, als kleine innovative Unternehmen. Dank den daraus resultierenden steigenden Markteintrittsbarrieren für kleine Unternehmen können die grossen etablierten Unternehmen ihre dominante Position im Markt zumindest kurzfristig stärken.

Ein armes Land muss daher die Regulierung so ausgestalten, dass sie die dringend notwendige wirtschaftliche und technologische Veränderung nicht verhindert. Während nämlich ein reiches Land noch lange von dem Erreichten der vorausgehenden Generationen zehren kann, die durch Innovation und Unternehmertum eine erfolgreiche und dynamische Wirtschaft aufgebaut haben, ist es die gegenwärtige Generation in aufstrebenden armen Ländern, die diese Aufgabe in vielem noch vor sich hat. Daher ist es problematisch, wenn ein reiches Land seine defensive nationale Nachhaltigkeitspolitik als globale Nachhaltigkeitspolitik anpreist. Eine Nachhaltigkeitspolitik, die implizit im Wandel eine Gefahr sieht und glaubt ihn im Namen der Nachhaltigkeit strikt regulieren zu müssen, unabhängig vom Entwicklungsstadium eines Landes, kann daher negative Konsequenzen haben. Die Veränderung, die ein Entwicklungsland braucht, kann nicht bloss mit Subventionen von aussen herbeigeführt werden, sondern muss von der Bevölkerung selbst kommen. Nur wenn sich diese wirtschaftlich durch Unternehmertum ermächtigt, kann auch eine politische Emanzipation stattfinden. Zu dieser Einsicht haben sich offiziell alle OECD Staaten in der *Paris Declaration of Aid Effectiveness* bekannt. In dieser Erklärung, die 2005 verabschiedet wurde, beteuern die Wohlstandsländer, dass sie ihre Prioritäten in der Entwicklungszusammenarbeit an den Bedürfnissen der Empfängerländer ausrichten würden. Eine kürzliche Studie der UNO zeigte jedoch, dass gerade tropische Länder zum Beispiel grossen Wert auf verbesserte institutionelle Rahmenbedingungen für die Schaffung von Agrarinnovation legen, dieses Bestreben jedoch nach wie vor keine Priorität unter den Geldgebern der Entwicklungszusammenarbeit in OECD Ländern hat (Aerni et al. 2015).

Die Schwierigkeit in der Entwicklungszusammenarbeit, sich an den realen Bedürfnissen dieser Länder auszurichten, hat auch damit zu tun, dass sich Entwicklungsorganisationen an der Wahrnehmung der Spender und Steuerzahler im jeweiligen Heimatland orientieren müssen, um ihre Position im »Kartell der guten Absichten« (Easterly 2002) nicht zu gefährden. Es gibt nämlich ein Principal-Agent Problem in der Entwicklungszusammenarbeit, das sich in der Tatsache manifestiert, dass der »Principal« (der Auftraggeber) nicht die Armen in Entwick-

lungsländern, sondern die Spender und Steuerzahler im eigenen Wohlstandsland sind (Aerni 2006). Als »Agent« (Auftragnehmer) sind Entwicklungsorganisationen darauf bedacht, nur die Informationen an den »Principal« weiterzugeben, die den Bürgern im Wohlstandsland im Glauben bestärken, dass ihre Spenden und Steuergelder für nachhaltige Projekte in Entwicklungsländern verwendet wurden. Dass diese Projekte aus finanzieller Perspektive oftmals alles andere als nachhaltig sind, sondern im Gegenteil, die Abhängigkeit von externer Unterstützung fördern, erfährt er jedoch aus politökonomisch nachvollziehbaren Gründen nicht (Aerni 2006). Dieser Markt der guten Absichten, funktioniert ähnlich wie der Ablasshandel im Mittelalter, bei dem der Arme als Objekt der Nächstenliebe (object of charity) bemitleidet und nicht als Unternehmer, der sich einen Lebensunterhalt verdienen muss, ernst genommen wird. Ökonomen und Ethiker sind dabei nicht unschuldig daran, dass solche Märkte heute nach wie vor florieren, denn sie haben kaum etwas zur Bedeutung des Unternehmertums für die moralische Erneuerung einer Gesellschaft zu sagen.

---

## **Die Schwierigkeit der Ökonomen, den Unternehmer als moralische Kraft zu begreifen**

Der nachhaltige Wandel bedingt, dass man die Unternehmer nicht einfach als Profiteure versteht, sondern als Agenten des Wandels, die gesellschaftliche Erneuerung ermöglichen. Gerade dies fällt jedoch den meisten Ökonomen schwer, die den Unternehmer primär als vernunftgesteuerten nutzenmaximierenden homo oeconomicus ohne soziales Gewissen verstehen. In dieser Vorstellung gehen sie mit vielen Ethikern einig (Sandel 2013). Corporate Social Responsibility (CSR) Experten (Ruggie 2008, Scherer and Palazzo 2011) hingegen glauben, dass durch den Gebrauch der Vernunft normative Regeln für Unternehmen abgeleitet werden können, die diesen dazu verhelfen, nebst dem Profitstreben auch Gutes für die Gesellschaft zu tun. Implizit wird dadurch das Profitstreben jedoch als etwas Amoralisches dargestellt, das irgendwie kompensiert werden muss, zum Beispiel durch einen »Sustainability« Report, der auf die sozialen und ökologischen Zusatzleistungen des Unternehmens hinweist, als ob diese nicht auch im Sinne einer langfristigen Unternehmensstrategie sinnvoll sein könnten. Zugleich, werden die Innovationen eines Unternehmens, die eine effizientere Nutzung der natürlichen Ressourcen oder die Substitution von ökologisch problematischen Produkten ermöglichen, nicht einer Nachhaltigkeitsleistung zugeordnet, da diese Innovation ja auch hohe Profite abwirft und somit im Sinne des Unternehmens ist und nicht unbedingt der Gesellschaft als Ganzes. Doch schliesst sich das tatsächlich aus?

Da an der Ausarbeitung der Sustainable Development Goals (SDGs) hauptsächlich ökonomisch und ethisch geschulte Vertreter der etablierten Bürokratien von staatlichen und überstaatlichen Organisationen sowie der Zivilgesellschaft beteiligt waren, erstaunt es nicht, dass das Unternehmertum in den SDGs nicht als wichtige moralische Kraft, die Veränderung durch Innovation ermöglicht, verstanden wird; und dies trotz der Resolution *Entrepreneurship for Development* die von der UNO Generalversammlung im Jahr 2012 verabschiedet wurde (UN 2012) und von der UNCTAD in einem Bericht an den Generalsekretär als integraler Bestandteil der Nachhaltigkeitsziele angesehen wird (UNCTAD 2014). Unternehmertum wird bei den SDGs gerade zweimal erwähnt, einmal im Oberziel 4 in 4.4 in Bezug auf praxisorientierte Ausbildung und einmal im Oberziel 8 in 8.3 in Bezug auf die Förderung von produktiven Aktivitäten. Indirekt hat das fehlende Verständnis für die Bedeutung von Unternehmertum und Innovation auch mit dem Bildungssystem in Wohlstandsländern und insbesondere mit der Vernachlässigung der geschichtlichen Dimension in den Sozialwissenschaften und der Ethik zu tun (Aerni und Oser 2011).

---

## Der tugendhafte Unternehmer im Italien der Renaissance

Die Einsicht, dass sich Profitstreben und moralische Verantwortung nicht gegenseitig ausschliessen, wurde bereits von den Humanisten in der Renaissance im 15. Jahrhundert und den Philosophen und Soziologen der Aufklärung erkannt. Der Aufstieg der Ökonomie als Königsdisziplin der Sozialwissenschaften im 19. Jahrhundert hat jedoch dazu beigetragen, dass aus methodischen Gründen die moralische Dimension des wirtschaftlich aktiven Bürgers ausgeklammert wurde (Hirschmann 1992).

Vertreter des frühen Bürgerhumanismus im Italien der Renaissance wie Leonardo Bruni und Poggio Bracciolini waren darum bemüht, die traditionelle Morallehre der Kirche und der antiken Philosophen an die Realität des Frühkapitalismus anzupassen. Dabei stand die moralische Herausforderung der Ablösung des Feudaladels durch das aufstrebende Bürgertum im Vordergrund. Moral soll nicht bloss dem Blutadel vorbehalten sein, der seine Handlungen und Privilegien von einer übergeordneten Macht ableitet, und somit glaubt, das moralische Leben unabhängig von »Fortuna« (also dem materiellen Schicksal) gestalten zu können. Stattdessen, kann sich gemäss den Bürgerhumanisten jeder Mensch durch Tüchtigkeit (virtues) moralisch emanzipieren, wobei die Subjektivität der konkreten Erfahrung eine unverzichtbare Grundlage aller Erkenntnis ist. Diese Erfahrung muss wiederum in der intersubjektiven geschichtlichen Erfahrung abgesichert sein. Mit anderen Worten: jede moralische Wahrheit ist historisch bedingt, denn



die Göttin Fortuna, also das Schicksal, kann dem Menschen in seiner natürlichen Veranlagung und seinem moralischen Streben entgegenkommen, oder aber die Umstände so verändern, dass seine Bestrebungen sich kontraproduktiv auf seine hehren Ziele auswirken, sofern er nicht fähig ist sich selbst zu verändern (Bobbitt 2013). Der Mensch ist daher gezwungen sich mit dem Willen der Göttin Fortuna zu arrangieren, denn auf sie, die uneingeschränkte Macht über sein Schicksal ausüben kann, hat er keinen Einfluss. Fortuna kann gemäss den Bürgerhumanisten manchmal grausam und manchmal wohlwollend sein, doch generell ist sie dem unternehmerischen Bürger wohlgesinnt, solange er Mut zeigt und sein Schicksal nicht einfach passiv hinnimmt, sondern sich im Angesicht der sich ändernden Umstände ebenfalls verändert (Kessler 2008, Bobbitt 2013). Ob die Entscheidungen, die man heute trifft, künftig als tugendhaft beurteilt werden oder nicht, hängt davon ab, ob man die Ziele, die man sich steckt, auch erreicht. Doch dazu ist man vom Wohlwollen des Schicksals abhängig.

Wenn zum Beispiel ein junger Mensch, der einer Berufung zu folgen glaubt, die nicht im Einklang steht mit den Plänen seiner Eltern, seinem von den Eltern vorbestimmten Schicksal entflieht, mag er als rücksichtslos und unethisch bezeichnet werden, sofern seine Entscheidung langfristig keine Früchte trägt und er dadurch seine Familie in eine Notlage bringt. Wenn er aber durch Tugenden wie Ausdauer, Fleiss und Lernbereitschaft fähig ist auf durch das Schicksal verursachte Änderungen der Umstände zu reagieren und somit Erfolg hat, wird er als tugendhaft bezeichnet, da er schlussendlich der Familie Wohlstand, Ruhm und Ehre bringt. In einer dynamischen Tugendethik geht es also schlussendlich darum, Mut zu zeigen im ständigen Ringen mit dem Schicksal.

Ein innovativer Unternehmer gilt in der Renaissance als tugendhaft, weil er durch seine schöpferische Kraft nicht nur sein Leben verändert, sondern auch das seiner Mitbürger, indem er neue Ideen, Produkte und Dienstleistungen bereitstellt, die einen gesellschaftlichen Nutzen haben. Somit steht sein Streben nach Glückseligkeit im Einklang mit dem allgemeinen Streben nach Glückseligkeit.

Allerdings kann der Unternehmer nicht Erfolg haben, wenn er seine Handlungen versucht aus abstrakten und rationalen Moralprinzipien abzuleiten, denn diese werden von normativ gesinnten Ethikern tendenziell als dem interessengetriebenen Handeln entgegengesetzt verstanden. Vielmehr ist seine Moral als Evolution einer »verkörperten« Tugend zu verstehen. Diese ist gekoppelt an konkrete Erfahrung und zwischenmenschliche Gefühle. Im Streben nach Tugend ist der Unternehmer nicht zuerst ein Erkennender, sondern ein Schöpfer seiner selbst und seiner Welt. Er muss das Experiment seines eigenen Lebens wagen und über Versuch und Irrtum eine moralische Biographie entwickeln, die ihm nicht nur hilft eine verantwortungsvolle Rolle in der Gemeinschaft zu übernehmen, sondern ihm auch den langfristigen Erfolg als verlässlicher Geschäftspartner sichert. Für den

Menschen der Renaissance wäre der heutige Begriff des autonomen und selbstbestimmten Individuums fremd gewesen, denn er betrachtete sich immer als Teil einer Gemeinschaft, sei es durch seine Zugehörigkeit zur Familie, zu einer Zunft, zu einer Gemeinde oder Stadt oder zu einer religiösen Vereinigung (Goldthwaite 2009). In Anbetracht der Abwesenheit von staatlich finanzierten Altersrenten und Sozialhilfen, war es selbstverständlich, dass der Unternehmer in der Renaissance nicht nur Rechte, sondern auch Pflichten gegenüber seiner Gemeinschaft hatte, die ihn in der Not unterstützt, und ohne die er nie derjenige hätte werden können, der er ist. Zugleich ist er jedoch auf übergemeinschaftliche Gesetze angewiesen, die es ihm ermöglichen, mit Leuten aus anderen Gemeinschaften Handel treiben zu können und gemeinsame Interessen bei der Entwicklung von Innovation verfolgen zu können. Dies bedingt jedoch eine Gleichbehandlung vor dem Gesetz, und diese war im damals herrschenden hierarchischen Recht nicht gegeben, da die Rechte und Pflichten eines jeden Menschen an seinen sozialen Status gebunden waren. In der Folge haben die damaligen Unternehmer kurzerhand ihr *privates*, grenzüberschreitendes Handelsrecht entwickelt, das festhält, dass vor dem Gesetz alle gleich sind und die gleichen Rechte haben. Die Idee der gleichen Menschenrechte für alle stammt also ursprünglich aus dem privaten Handelsrecht und nicht dem öffentlichen Recht, wie heute oft angenommen wird (Jacobs 1994). Dass alle Menschen vor dem Recht gleich sind, wurde dabei vom Naturrecht abgeleitet. Dieses besagt, dass der Mensch mit unveräußerlichen Rechten ausgestattet sei – unabhängig von Geschlecht, Alter, Ort, Staatszugehörigkeit und Zeit. Die heutige Diskussion im Bereich Wirtschaft und Menschenrechte scheint dem jedoch kaum Rechnung zu tragen. Das sogenannte *UN Framework on Business and Human Rights* mit seinem Fokus auf »Protect, Respect, Remedy« (Ruggie 2008) ist stark normativ ausgerichtet und sieht im Unternehmertum an sich keine moralische Kraft.

---

## Die naturalisierte Ethik versöhnt Eigeninteresse und Moral

Baruch de Spinoza hat beim Übergang vom Humanismus zur Aufklärung in seinem Buch »Ethik: eine geometrische Darstellung« (1677) nochmals überzeugend dargestellt, dass ein unternehmerisch denkender Mensch Tugend erlangen kann, und zwar nicht indem er *gegen* sein Eigeninteresse, sondern *im Einklang mit* seinem Eigeninteresse handelt. Seine naturalisierte Ethik basiert auf dem, was alle Menschen gemeinsam haben, nämlich das Streben danach, im Leben zu verharren. Die Antriebskraft dieses Strebens nennt Spinoza »Conatus«. Dieses manifestiert sich zu Beginn des Lebens als eher kurzfristiges Eigeninteresse, da das Kind primär von inadäquaten Ideen geleitet wird, die auf dem Motto basieren »alles

Schwierigkeiten mit der Moral

Ein Plädoyer für eine neue Wirtschaftsethik

Aerni, P.; Grün, K.-J.; Kummert, I. (Hrsg.)

2016, VI, 210 S. 3 Abb. in Farbe., Softcover

ISBN: 978-3-658-10281-4