

# Inhaltsverzeichnis

	Seite
A. Einleitung .....	1
I. Zur Bedeutung ethischer Wertorientierungen .....	1
II. Problemstellung: Der Zusammenhang zwischen Erfolg und Ethik.....	3
III. Zielsetzung: Ansatzpunkte zur Auflösung eines Konflikts .....	5
IV. Methodisches Vorgehen.....	6
B. Grenzen ethischer und moralischer Argumentation .....	8
I. Begriffliche Grundlagen .....	8
II. Moralische Argumentationsformen .....	9
III. Ausgewählte ethische Theorien .....	11
1. Das utilitaristische Prinzip.....	11
2. Das Prinzip der Universalisierbarkeit.....	13
3. Das Diskursprinzip.....	15
IV. Zusammenfassung .....	17
C. Wertorientierung als kluge Strategie .....	19
I. Überwindung des Gefangenen-Dilemmas .....	19
II. Investitionscharakter von Werten .....	25
1. Reputation .....	25
2. Unternehmenskultur .....	27
3. Straferlass im Schadensfall.....	29
III. Hilfestellung für Entscheidungen.....	30
IV. Zusammenfassung .....	32

D. Konfliktlösung in ausgewählten Konzeptionen.....	35
I. Korrektive Ethik – der Ansatz von Steinmann et al.....	35
1. Der Nestlé-Fall als Ausgangspunkt.....	36
2. Herausbildung ethischer Grundsätze durch Dialog.....	37
3. Herabsetzung des Gewinns im Konflikt.....	38
4. Kritische Würdigung.....	39
II. Integrative Ethik – der Ansatz von Peter Ulrich.....	41
1. Grundlagenkritik als Ausgangspunkt.....	41
2. Erweiterung ökonomischer Rationalität durch Diskurse.....	42
3. Konfliktlösung durch Dialog, Innovation und Politik.....	43
4. Kritische Würdigung.....	45
III. Funktionale Ethik – Der Ansatz von Karl Homann et al.....	48
1. Wettbewerbsbedingungen als Ausgangspunkt.....	48
2. Moral als exogene Größe.....	49
3. Konfliktlösung durch Änderung der Rahmenordnung.....	50
4. Kritische Würdigung.....	53
IV. Zusammenfassung.....	55
E. Systematische Ansatzpunkte zur Auflösung eines Konflikts.....	59
I. Berücksichtigung langfristiger Konsequenzen.....	59
II. Konkretisierung des Gewinnziels.....	61
1. Zeitliche und inhaltliche Offenheit des Gewinnbegriffs.....	62
2. Festlegung eines zufriedenstellenden Gewinns.....	63
3. Gewinnorientierung als Zwischenziel.....	65
III. Prüfung möglicher Handlungsalternativen.....	66
1. Ermittlung einer Kompromisslösung.....	66
2. Verlagerung auf eine höhere Ebene.....	69
3. Suche nach innovativen Lösungen.....	72

IV. Empirische Beobachtungen .....	73
1. Ausgewählte empirische Untersuchungen.....	74
2. Methodik der Umfrage .....	77
3. Ergebnisse .....	79
3.1 Verständnis von Ethik und Moral .....	79
3.2 Kompatibilität zwischen Ethik und Erfolg.....	80
3.3 Beispiele für Entscheidungskonflikte .....	81
3.4 Ansatzpunkte zur Konfliktlösung .....	83
F. Resümee .....	87
Verzeichnis der befragten Unternehmer und Führungskräfte.....	90
Leitfaden zu den Interviews .....	93
Abbildungsverzeichnis .....	95
Literaturverzeichnis.....	97



## A. Einleitung

### I. Zur Bedeutung ethischer Wertorientierungen

Die klassische Antwort auf die Frage nach einem Zusammenhang zwischen Ethik und Eigeninteresse lautet seit Adam Smith, dass nicht die Sorge um das Wohlergehen der Mitmenschen den Wohlstand der Allgemeinheit fördert, sondern Eigennutz. Unternehmerische Interessen, unter anderem ausgedrückt in dem Streben nach Gewinn, werden durch Marktkräfte zu dem sozialen Gut Effizienz transformiert; eine Abkehr davon bewirkt in der Regel stärkere negative wie positive Folgen.<sup>1</sup>

Die Einfachheit und Klarheit dieser normativen Richtschnur beweist allerdings noch nicht deren unbegrenzte Geltung. Für die Funktionsfähigkeit von Märkten bedeutsam sind Voraussetzungen, die nicht immer und in jedem Fall zutreffen müssen. So wird unter anderem eine ausreichende Anzahl an Wirtschaftsakteuren benötigt, die hinreichend gut informiert sind. Darüber hinaus entziehen sich Güter und Handlungen, die keinen Preis besitzen, dem Mechanismus der unsichtbaren Hand. Marktversagen in Form negativer externer Effekte oder die Existenz von Dilemmasituationen können zur Folge haben, dass unternehmerisches Eigeninteresse nicht zu dem gewünschten Wohlergehen der Allgemeinheit führt.

Offenbar sind die Grenzen der Harmonieprämisse von Smith, wie beispielsweise Umweltschäden oder unlautere Wettbewerbspraktiken zeigen, auch in der Realität zu beobachten. Über den freien Wettbewerb hinaus scheinen deshalb besondere Regeln notwendig zu sein. Neben der

---

<sup>1</sup> Vgl. *Smith* (1776/1993), S. 17 und 370f. Um Smiths berühmte Textpassagen rankt sich eine ausgedehnte Kontroverse, da die Auffassung vertreten wird, dass Smith aufgrund der Ausblendung seiner moralphilosophischen Gedanken einseitig und damit unzulässig interpretiert wird. Neben dem Wettbewerb wird bei Smith eigennütziges Verhalten durch ein Gefühl der Sympathie, dem Empfinden für Gerechtigkeit sowie durch staatliche Gesetze in Schranken gehalten. Vgl. *Blümle* (1994), o.S.; *Sen* (1987), S. 22ff.

Bedeutung ordnungspolitischer Richtlinien wird vielfach darauf hingewiesen, dass die Befolgung ethischer Grundsätze die Funktions- und Entwicklungsfähigkeit einer Marktwirtschaft positiv beeinflusst.<sup>2</sup>

Häufig genannt werden in diesem Zusammenhang Transaktionskosten. Wirtschaftliche Aktivitäten werden größtenteils vertraglich abgewickelt. Verträge eröffnen aufgrund von Unvollständigkeits- und Unsicherheiten die Möglichkeit opportunistischer Handlungsweisen der Vertragspartner. Ohne ein Mindestmaß an Vertrauen und Glaubwürdigkeit dürfte eine Vielzahl unternehmerischer Transaktionen gar nicht durchführbar sein, da es nahezu unmöglich oder sehr zeit- und kostenaufwendig ist, alle vertraglichen Vereinbarungen und Eventualitäten zu regeln. Daneben können durch eine Nichteinhaltung ethischer Wertorientierungen infolge von Informations-Asymmetrien Phänomene wie *moral hazard* oder *adverse selection* entstehen, die ebenfalls die Funktionsfähigkeit von Märkten beeinträchtigen.<sup>3</sup>

Moralisches Handeln kann aus einer gesamtwirtschaftlichen Perspektive heraus als „Korrektiv gegen Marktversagen“ verstanden werden.<sup>4</sup> Das Leistungspotenzial des Marktmechanismus wird erhöht, wenn durch Ethik die Wahrscheinlichkeit von Marktversagen und der damit verbundene Übergang zu staatlicher Zwangskoordination reduziert wird. Dies setzt

---

<sup>2</sup> Vgl. Müller-Groeling (1996), S. 548ff. sowie Sautter (1990), insbesondere S. 97ff., der aufgrund einer von ihm als „ambivalent“ charakterisierten Wirtschaftspolitik die These vertritt, dass ganz wesentlich kulturspezifische Moralvorstellungen den Entwicklungsprozess in Taiwan begünstigt haben.

<sup>3</sup> *Moral hazard* beschreibt die Versuchung, nach Vertragsabschluss zum eigenen Vorteil zu handeln. Bei *adverse selection* handelt es sich um einen vor Vertragsabschluss stattfindenden Ausleseprozess, der den Markt für gute Qualitäten zusammenbrechen lässt.

<sup>4</sup> Vgl. Koslowski (1988), S. 22ff. Obwohl diese Auffassung einleuchtet, entsteht ein grundlegendes Dilemma. Wird Ethik zur Beseitigung von Marktfehlern verstanden, kommt ihr lediglich eine „Lückenbüßerfunktion“ zu. Vgl. Kötter (1995), S. 108f. und S. 122ff.

aber Einstellungen der Wirtschaftsakteure voraus, die vielfach über den bloßen Eigennutz hinausgehen.

## **II. Problemstellung: Der Zusammenhang zwischen Erfolg und Ethik**

Die Einsicht in die Notwendigkeit moralischen Handelns sowohl aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive wie aus einer Reihe individueller Motive ist im unternehmerischen Einzelfall keinesfalls zwingend. Durch unmoralisches Verhalten können sich für Unternehmer unter Umständen Vorteile ergeben.<sup>5</sup> Im Sinne eines Trittbrettfahrers befindet sich ein Unternehmer zumindest kurzfristig dann in der besten Situation, wenn alle außer ihm selbst moralisch handeln. An ethischen Grundsätzen orientierte unternehmerische Entscheidungen können in einem solchen Fall durch Marktprozesse bestraft werden. In der öffentlichen Diskussion wird daher häufig die Unvereinbarkeit von ethischen Werten und unternehmerischen Interessen hervorgehoben. Für ethische Überlegungen ist im „harten Geschäftsalltag“ vielfach kein Platz vorhanden: Moralisches Handeln ist zwar wertvoll, im Konfliktfall muss allerdings aufgrund zusätzlicher Kostenbelastungen dem Wettbewerbsdruck nachgegeben werden.<sup>6</sup>

Die Trittbrettfahrer-Problematik im Auge behaltend, wird in der vorliegenden Arbeit der Zusammenhang zwischen unternehmerischem Erfolg und der gleichzeitigen Beachtung ethischer Grundsätze untersucht. Ein besonderer Schwerpunkt der Untersuchung soll auf dem *möglichen* Zielkonflikt zwischen Ethik und unternehmerischem Erfolg liegen, da gerade solche Situationen Unternehmer in schwierige Entscheidungs-

---

<sup>5</sup> Vgl. *Koslowski* (1987), S. 12

<sup>6</sup> Vgl. etwa *Steinmann/Löhr* (1994), S. 27; *Lammers/Schmitz* (1995), S. 11

konflikte versetzen können. Unter Erfolg wird im Rahmen dieser Arbeit der Erreichungsgrad der jeweiligen Unternehmensziele verstanden.<sup>7</sup>

In der Literatur wird vielfach ein Konflikt zwischen dem unternehmerischen Erfolg und Ethik anhand des Gewinnziels thematisiert. Nach Auffassung des Autors greift diese Problemstellung zu kurz. Neben finanziellen Zielsetzungen, wie etwa der Gewinnorientierung oder Einkommens- und Vermögensstreben, können auch eine Reihe von nicht-finanziellen Motiven, wie beispielsweise Macht oder Prestige, eine bedeutsame Rolle spielen. Daneben ist es fraglich, ob anhand eines einzigen, vergangenheitsbezogenen Kriteriums tatsächlich Aussagen über die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens abgebildet werden können.

Voraussetzung für eine Auseinandersetzung mit dieser Problemstellung ist, dass überhaupt ein Entscheidungsspielraum vorhanden ist. Entscheidungsfreiheit ist dann nicht gegeben, wenn unternehmerisches Handeln durch wirtschaftliche, rechtliche oder andere Rahmenbedingungen vollständig determiniert wird. Wird etwa behauptet, dass marktwirtschaftliche Wettbewerbszwänge den Handlungsspielraum für Unternehmer vollkommen determinieren, lassen sich ethische Überlegungen nicht in unternehmerische Entscheidungen integrieren.<sup>8</sup> Ohne ein gewisses Maß an

---

<sup>7</sup> Vgl. *Höflacher* (1998), S. 1422f.; *Jenner* (2000), S. 326ff. Bei der Erfolgsmessung besteht ein fehlender Konsens nicht nur hinsichtlich der jeweiligen Kriterien, Bezugsgrößen und Zeitdimension, sondern auch bezüglich der verwendeten Perspektive, die in der Regel den Blickwinkel des Eigentümers des Unternehmens einnimmt. Schwierig gestaltet sich weiterhin die Operationalisierung der Erfolgsmessung sowie die Vergleichbarkeit von Studien. Erfolg lässt sich somit nur näherungsweise ermitteln. Zu anderen Ansätzen der Bestimmung des unternehmerischen Erfolges vgl. *Stahle* (1990), S. 411ff. Zu einer Einschätzung des Zielansatzes vgl. *Haedrich/Gusseck/Tomczak* (1990), S. 212f.; *Jenner* (2000), S. 330

<sup>8</sup> Vgl. *Friedman* (1970), S. 217ff. Seine provokante Behauptung lautet, dass die soziale Verantwortung von Unternehmen ausschließlich im Gewinnstreben zu suchen ist. Aus wohlfahrtstheoretischen Überlegungen ist ein Zustand, in dem gewinnmaximierende Unternehmer Handlungsspielräume haben, gesamtwirtschaftlich scheinbar ineffizient. Vgl. *Kötter* (1995), S. 110



Handlungsfreiheit ist Ethik sinnlos. An dieser Stelle wird daher die Auffassung vertreten, dass Unternehmen ein Handlungsspielraum zur Verfügung steht, der eine thematische Auseinandersetzung mit dem Zielkonflikt grundsätzlich ermöglicht.

Ausgegangen wird von dem Entscheidungsverhalten eines Individuums. Durch die Annahme, dass die Unternehmensleitung nur durch einen Entscheidungsträger repräsentiert wird, kann eine Ausweitung der Problemstellung auf kollektive Entscheidungsprozesse, spezifische Verhaltensmuster von bezahlten Managern in formalen Organisationsstrukturen oder die Frage nach der ethischen Verantwortung einer juristischen Person vermieden werden.<sup>9</sup>

### **III. Zielsetzung: Ansatzpunkte zur Auflösung eines Konflikts**

Gegenstand dieser Arbeit ist es *nicht* zu untersuchen, welche Entscheidung im Konfliktfall zwischen moralischem Handeln und unternehmerischer Erfolgsorientierung getroffen werden *soll*. Diese Frage ist abhängig von der spezifischen Konfliktsituation sowie von individuellen Präferenzen, Moralvorstellungen und Handlungsspielräumen. Anstatt Empfehlungen abzugeben wird versucht, mögliche Handlungsoptionen zu analysieren. Zielsetzung dieser Arbeit ist, nachfolgende untersuchungsleitende Fragestellungen in allgemeiner Form zu klären:

1. Inwiefern sind unternehmerischer Erfolg und ethische Grundsätze miteinander kompatibel?

---

<sup>9</sup> Der Fall, dass Unternehmensleitung und Entscheidungsträger in einer Person zusammenfallen, dürfte in besonderer Form auf den Eigentümer-Unternehmer in kleinen und mittelgroßen Unternehmen zutreffen. Zu dem Problem, ethische Überlegungen in größeren organisatorischen Einheiten zu berücksichtigen vgl. beispielsweise *Steinmann* (1994), S. 146ff.

2. Inwiefern können im Sinne einer Auflösung des Zielkonflikts ethische Überlegungen in unternehmerischen Entscheidungen berücksichtigt werden?
3. Halten Unternehmer, die mit ethischen Entscheidungskonflikten konfrontiert sind, die unter (1.) und (2.) identifizierten Ansatzpunkte zur Auflösung des Zielkonflikts für praktikabel?

#### **IV. Methodisches Vorgehen**

Mit der Frage nach der Kompatibilität von Ethik und Erfolg beschäftigt sich Kapitel C. Da eine Beantwortung abhängig von den zugrunde liegenden ethischen Überzeugungen ist, setzt sich Kapitel B zunächst mit Grundformen ethischer und moralischer Argumentation auseinander. Diese stellen gleichzeitig eine Basis für die nachfolgenden Kapitel dar. Für den Fall einer Unvereinbarkeit von Ethik und Erfolg untersucht Kapitel D im Sinne der zweiten Frage drei ausgewählte unternehmensethische Konzeptionen, die sich mit dem Zielkonflikt auseinandersetzen.<sup>10</sup> Unter anderem aufbauend auf einer kritischen Analyse dieser Entwürfe entwickelt Kapitel E Ansatzpunkte, die auf eine Auflösung des Zielkonflikts hinwirken können und zusätzliche Handlungsoptionen aufzeigen. Zur Beantwortung der dritten Frage werden Kapitel E empirische Beobachtungen ausgewählter Studien hinzugefügt, ergänzt durch zwölf qualitative Interviews, welche im Rahmen dieser Arbeit vom Autor durchgeführt wurden.

Bei der Beantwortung der Fragestellungen zwei und drei wird unterstellt, dass die moralische Norm eindeutig und bereits bekannt ist. Wie diese

---

<sup>10</sup> Unter dem Begriff Unternehmensethik kann die ethische Reflexion der Entscheidungsfindung und des Handelns von Unternehmen verstanden werden. Vgl. *Grabner-Käuter* (1998), S. 15. Zu der Frage, ob es überhaupt sinnvoll ist, einen solchen Teilbereich der Ethik abzugrenzen vgl. kritisch *Enderle* (1983), S. 8

zustande gekommen ist, wird nicht betrachtet. Gegenstand der Untersuchung ist, welche *Möglichkeiten* sich unternehmerischen Entscheidungsträgern im Falle eines Zielkonflikts ergeben, nicht aber, wie moralische Überzeugungen gerechtfertigt werden können. Durch diese Vereinfachung sollen Uneindeutigkeiten vermieden werden, die eine Integration von ethischen Überlegungen in den unternehmerischen Entscheidungsprozess erheblich erschweren.

Tatsächlich stellt jedoch die ernsthafte Prüfung von Entscheidungen auf ihre moralische Qualität bereits einen ersten Schritt hinsichtlich einer Konkretisierung des Entscheidungsproblems und damit auch der Auflösung des Konflikts dar. Ohne eine sorgfältige Analyse besteht sonst die Gefahr, sich mit Ansprüchen zu beschäftigen, die nur scheinbar das Prädikat „moralisch“ verdienen. Das nachfolgende Kapitel widmet sich daher der Frage, nach welchen Kriterien eine Entscheidung hinsichtlich ihres moralischen Gehalts beurteilt werden kann.

## **B. Grenzen ethischer und moralischer Argumentation**

Bei der Analyse von moralischen Fragestellungen können sich eine Reihe von anwendungsbezogenen Schwierigkeiten ergeben. Dieses Kapitel zeigt, dass die eindeutige Überprüfung der moralischen Qualität von Entscheidungen kompliziert ist. Durch die Existenz moralischer Dilemmata, bei denen zwei oder mehrere gültige moralische Normen miteinander in Konflikt stehen, können häufig keine eindeutigen Antworten mehr ermittelt werden. Um diese Schwierigkeiten nicht zu übergehen, ist es Ziel der nachfolgenden Abschnitte, auf Grenzen von Ethik und Moral hinzuweisen.

### **I. Begriffliche Grundlagen**

Der Begriff Ethik leitet sich ursprünglich aus dem griechischen Wort *ethos* ab. Ethik bezeichnet vor allem die Gewohnheit, die Sitte oder den Brauch.<sup>11</sup> Dies bringt zum Ausdruck, dass ein an allgemein anerkannten Wertvorstellungen ausgerichtetes Handeln bereits eine bestimmte Qualität besitzt. Ursprünglich bestimmt Ethik den gewohnten Aufenthaltsort. Im engeren und eigentlichen Sinne kann unter Ethik die sittliche Gesinnung oder der Charakter verstanden werden, womit die Forderung ausgedrückt wird, Wertmaßstäben nicht fraglos zu folgen, sondern vielmehr aus Einsicht und Überlegung zu handeln. Moral leitet sich aus dem lateinischen Wort *mos* ab und ist eine Übersetzung von *ethos* im Sinne von Sitte oder Charakter.

Im allgemeinen Sprachgebrauch werden Ethik und Moral häufig als Synonyme verwendet, was aufgrund ihrer etymologischen Herkunft und in sachlicher Hinsicht nicht unberechtigt ist. Der Literatur folgend wird innerhalb dieser Arbeit versucht, die beiden Begriffe genauer voneinander abzugrenzen. Ethik bezeichnet die Lehre vom „guten und richtigen

---

<sup>11</sup> Vgl. hierzu sowie zu den folgenden Ausführungen Pieper (1991), S. 17ff. und S. 156ff.; Frankena (1994), S. 17ff.

Handeln“ und versteht sich als philosophische Reflexion über Moral. Mit der Moral zusammenhängende Fragen werden auf einer allgemeinen, höheren Ebene analysiert, indem rein formal Kriterien geschaffen werden, deren Erfüllung eine Handlung unabhängig von ihrem Inhalt als moralisch kennzeichnet. Moral bezieht sich auf beobachtbare einzelne Handlungen und prüft, was im konkreten Einzelfall getan werden soll. Eine Abgrenzung der beiden unterschiedlichen Reflexionsniveaus ist somit in vielen Fällen möglich.

## **II. Moralische Argumentationsformen**

Abbildung eins vermittelt einen Überblick zu verschiedenen Grundtypen moralischer Argumentation. Durch den Hinweis auf Tatsachen, Gefühle, das Gewissen, mögliche Folgen sowie einen Moralkodex oder eine moralische Kompetenz wird versucht, die moralische Qualität einer Handlung zu rechtfertigen. Aus der Darstellung ist ersichtlich, dass jede der fünf ausgewählten Rechtfertigungsmittel mit Problemen behaftet ist. Häufig werden diese Argumentationsformen nicht voneinander getrennt, sondern miteinander vermischt. Im Rahmen eines Diskurses wird versucht, die zur Diskussion stehenden Handlungen „mit guten Gründen“ zu verteidigen. Dabei ist das Ergebnis der Debatte offen. Im Idealfall sind die angeführten Argumente überzeugend oder lassen zumindest eine moralische Absicht erkennen. Möglich ist allerdings auch, dass keine Einigung stattfindet. Moralische Überzeugungen liefern somit nicht immer eindeutige Antworten nach dem „guten und richtigen Handeln“. Vielmehr sind verschiedene Antworten möglich, die unterschiedlich rechtfertigbar und von jeweils unterschiedlicher Qualität sein können. Festzuhalten ist daher, dass die Bedeutung von Moral vor allem darin liegen dürfte, den Bereich zu markieren, innerhalb dessen Antworten formuliert werden können, um dadurch eine Hilfestellung für Entscheidungen zu gewähren.

## Abbildung 1: Grundformen moralischer Argumentation

Argumentations- typen	Begründungsversuche	Probleme
Bezugnahme auf ein Faktum	Durch den Rekurs auf eine Tatsache soll die Rechtmäßigkeit einer Handlung garantiert werden	(a) Besteht keine allgemein verbindliche Anerkennung, wird die Begründung als unzureichend abgelehnt; (b) die aus dem Faktum abgeleitete Norm ist zweifelhaft
Bezugnahme auf einen Moralkodex oder eine moralische Kompetenz	Durch den Rekurs auf einen Moralkodex, anerkannte Autoritäten oder Instanzen wird die verbindliche Geltung einer Norm unterstellt	(a) Die Begründung wird nur von den Mitgliedern einer bestimmten Gemeinschaft anerkannt; (b) es besteht kein Konsens über die Gültigkeit einer solchen Norm; (c) Normen können sich im Zeitverlauf ändern
Bezugnahme auf Gefühle	Die Rechtmäßigkeit einer Handlung oder eines Urteils basiert auf einem Gefühl von dem erwartet wird, dass dieses von Dritten geteilt wird	(a) Das Gefühl wird nicht von der Allgemeinheit geteilt; (b) dient der Manipulation; (c) basiert selbst auf zweifelhaften Werten
Bezugnahme auf das Gewissen	Eine Handlung ist dann gerechtfertigt, wenn sie mit dem Gewissen vereinbar ist	(a) Es ist unklar, was unter Gewissen genau zu verstehen ist; (b) das Gewissen ist nicht unfehlbar, da es unterschiedlichen Einflüssen unterliegt; (c) es handelt sich aus Sicht Dritter um einen Willkürakt, da die Begründung nicht nachvollzogen werden kann
Bezugnahme auf mögliche Folgen	Eine Handlung ist dann gerechtfertigt, wenn sie individuell oder für alle Betroffenen das größtmögliche Maß an Nutzen (beziehungsweise das geringst mögliche Maß an Schaden) bewirkt	(a) Die Begründung einer Handlung aufgrund ihres Nutzens ist nicht immer hinreichend, da mögliche Folgen fragwürdig sein können; (b) der Nutzenbegriff ist individuell verschieden und kann aus lang- wie kurzfristiger Perspektive verschieden interpretiert werden; (c) der Nutzenbegriff ist zukunftsgerichtet und damit unsicher

Quelle: Eigener Entwurf auf der Basis von *Pieper* (1991)

### III. Ausgewählte ethische Theorien

Die Auswahl der hier skizzierten ethischen Theorien erfolgt unter zwei Gesichtspunkten. Neben der Erläuterung wichtiger Grundlagen für die nachfolgenden Kapitel werden konträre, aber bedeutsame Theorieentwürfe dargestellt. Aufgrund seiner Herkunft ist der Utilitarismus vor allem im englischsprachigen Raum sowie in den Wirtschaftswissenschaften von maßgeblicher Bedeutung, das Universalisierbarkeitsprinzip sowie das Diskursverfahren scheinen im besonderen Maße im deutschsprachigen Raum moralische Vorstellungen zu prägen.<sup>12</sup>

#### 1. Das utilitaristische Prinzip

Kriterium des Utilitarismus für die Verbindlichkeit von Moral ist das Prinzip der Nützlichkeit.<sup>13</sup> Eine Handlung ist moralisch gerechtfertigt, wenn sie das höchst mögliche Wohlergehen beziehungsweise den geringst möglichen Schaden aller Betroffenen zur Folge hat. Das klassische Konzept des Utilitarismus wird auf Jeremy Bentham zurückgeführt, wobei die Verpflichtung des Handelns auf Wohlergehen sich bereits im Hedonismus der antiken Ethik wiederfinden lässt. Als Wertmaßstab für das Wohlergehen gilt die Erfüllung menschlicher Bedürfnisse im Sinne von Glück oder Freude, wobei es dem einzelnen überlassen bleibt, was darunter genau zu verstehen ist. Beim Utilitarismus tritt allerdings ein sozialer Gesichtspunkt hinzu, da das Wohlergehen der Allgemeinheit gefördert werden soll. Der Utilitarismus enthält eine normative wie eine deskriptive Aussage. Neben

---

<sup>12</sup> Max Weber hat idealtypisch eine Unterscheidung anhand der Begriffe Gesinnungs- und Verantwortungsethik eingeführt. Verantwortungsethik, wie etwa der Utilitarismus, bedenkt die Folgen. Gesinnungsethik, wie beispielsweise das Universalisierbarkeitsprinzip, den guten Willen im Sinne einer inneren Intention.

<sup>13</sup> Vgl. zu den folgenden Ausführungen *Frankena* (1994), S. 54ff.; *Hare* (1997), S. 23ff.; *Höffe* (1984), S. 528ff.; *Pieper* (1991), S. 234ff.