

Contents / Inhalt

<i>Tomáš R. Zeithamer: Methodology of Theoretical Physics in Economics: Non-relativistic Physics as Rediscovered Approach to Economics</i>	<i>2</i>
<i>Vladimíra Filipová: Der dritte Mehrwertsteuersatz</i>	<i>17</i>
<i>Wolfgang Ortmanns: Entwicklung der Ethik</i>	<i>27</i>
<i>Petr Cimler, Dita Hommerová: Die Zusammenhänge des grenzüberschreitenden Besucherverkehrs</i>	<i>50</i>
<i>Rudolf Brabeck, František Drozen: Brot und Spiele = Panem et Circenses</i>	<i>66</i>
<i>Vladimíra Filipová: Fragezeichen über der elektronischen Erfassung der Einnahmen.....</i>	<i>81</i>
<i>Wolfgang Ortmanns: Wirtschaftsethik – Ethik in der Marktwirtschaft.....</i>	<i>92</i>

Methodology of Theoretical Physics in Economics: Non-relativistic Physics as Rediscovered Approach to Economics

Tomáš R. Zeithamer

Abstract. One of the necessary outcomes of the application of physical-mathematical methods in economics has been the gradual creation of conditions in basic and applied economic research during the course of the twentieth century, which at the turn of the millennium gave rise to physical economics. The article describes the increasing use of physical economics to describe and analyze economic processes in price theory. In economic systems, one of the main reasons that the signal to noise ratio is close to one is the high degree of self-organization and self-improvement. This work is motivated by the consistent use of the mathematical apparatus of theoretical physics in mathematical economics. Contributions of the Czech School of Economics to the field of physical economics are also documented.

Keywords: Differential equation, instantaneous commodity price, instantaneous relative depreciation, motion equation, correspondence principle, price jerk, price jounce, price crackle.

JEL Code: A12, C65

Introduction

The results of applying statistical mechanics in micro-economics suggest that the time is ripe for using the experimental, theoretical and mathematical methodologies of physics to model economic systems beyond the framework of traditional economic modeling. The question remains whether the import of concepts from physics to economics is merely an applied metaphor, or actually a modification of the analytical structure of economics. If we are to find at least a partial answer to this question,

we must compare the linear and non-linear analytical structure of physics with the analytical structure of economics. To enable such a comparison, work has begun on a principle of correspondence between economic variables and the physical variables used in one of the most highly developed disciplines of classical physics, classical non-relativistic mechanics (Zeithamer 2012 a). The final form of this principle of correspondence will to a certain degree be reflected in the methodological foundations used to teach economics itself, for example, in the training of appraisers at the university level.

The application of methods of classical non-relativistic mechanics in microeconomics presented in this work aims to derive a single motion equation for price which describes non-chaotic as well as chaotic fluctuations of price on a market with nearly perfect competition.

During the past four decades, great efforts have been made to understand chaotic dynamics in greater detail. Both the geometric theory of dynamics and its numeric counterpart, have proven to be powerful tools on the road to this success. For three-dimensional non-linear dynamic systems, the minimal functional forms required to generate a chaotic flow have been found and tested (Sprott, 1994).

Minimal chaotic dynamics have also been investigated from the viewpoint of jerky dynamics (Sprott, 1997; Eichhorn, Linz and Hänggi, 1998; Linz, 1998; Sprott and Linz, 2000; Munmuangsaen, B., Srisuchinwong, B. and Sprott, 2011). Jerky dynamics should also be able to investigate nonchaotic as well as chaotic development over time (Eichhorn, Linz and Hänggi, 1998). Elementary jerky dynamics can also be found in economics, as shown in this paper and in the paper of professor Jiří Pospíšil (Pospíšil, 2013).

Let us briefly consider at a market with nearly perfect competition: a) in each market there are a large number of buyers and sellers, none of which are strong enough to influence the price or output of a sector; b) all goods are homogeneous; c) there is free entry to and exit from market; d) all manufacturers and consumers have perfect information about prices and quantities

traded on the market; e) companies attempt to maximize profit and consumers attempt to maximize utility; f) companies and consumers have free access to information about technologies. This set of assumptions is further specified by the specific quantitative expression of the degree of understanding of information about technologies: companies and consumers understand only a part $\delta(t)$ of the available amount of information about technologies at time t , where $0 < \delta(t) < 1$ for $t \in \langle t_0, +\infty \rangle$, t_0 is the initial time of monitoring the commodity state.

The methodology of qualitative and quantitative physical research of any system strives to achieve one basic goal, namely that the signal to noise ratio be much greater than one. If it is possible to deliberately increase the output signal from an inanimate system above the background noise, this brings to the forefront the natural relations which are common to different systems investigated (Roehner, 2007; Štroner and Pospíšil, 2011). Of course there are other systems which do not permit the researcher to amplify the level of output. In such case, there is another way to increase the signal to noise ratio. Here, it is necessary to continually decrease the background noise to the lowest possible level. A classic current example requiring such noise reduction is the detection of gravitational waves, the existence of which was predicted by prof. A. Einstein in his work from 1916 “Näherungsweise Integration der Feldgleichungen der Gravitation” (Einstein, 1916). Outside the solar system, the theory predicts a number of “stellar” sources of gravitational waves, which could be detected in the event they reached Earth. For the Sun, a typical class G main-spectrum star, it has not yet been possible to theoretically determine such mechanisms which would be responsible for detectable levels of gravitational radiation (Křivský and Zeithamer, 1982; Karmakar and Borah, 2013). Efforts similar to the detection of gravitational waves can be seen in numerous other multi-disciplinary fields, explored in publications such as: Physics of the Earth’s Magnetosphere,

Heliometeorology and Helioclimatology, Biophysics of the Sun – Earth Relations.

A situation similar to the physical research of inanimate systems arises in the physical research of economic systems. In economic systems, one of the main reasons that the signal to noise ratio is close to one is the high degree of self-organization and self-improvement.

1 The incorporation of physics into economics in the framework of the Czech School of Economics

At the Czech School of Economics during the 19th century, no reliable sources have yet been found indicating such an interdisciplinary approach or related original work. In the second half of the twentieth century however, we do find economists at the Czech School of Economics whose works represent applications of physics in economics, i.e. in econophysics in broader sense, i.e. in physical economics. Einstein's special theory of relativity was applied by professor Pavel Hrubý (*5. 5. 1914 - †25. 6. 1994) in order to use economic spacetime for more precise economic analysis and prognosis (Hrubý and Kálal, 1974). Another Czech economist, who represents the Czech School of Economics in econophysics in broader sense, is professor František Drozen (*30. 5. 1949), whose results were inspired by the work of German railway engineer August Wöhler (*22. 6. 1819 – †21. 3. 1914). František Drozen constructed an analogy between the process of fatigue crack growth in axles of railway wagons and the process of price reduction for goods. This approach to modeling the process of falling prices for goods can be found in its final form in Drozen's work (Drozen, 2008).

2 Linear motion equation of commodity state without inflexion

In this paper it is assumed that the market value of a commodity is quantifiably determined only by the market price

n of the commodity on the market with nearly perfect competition. We now make the generalizing assumption that the instantaneous acceleration of reduction of the market value is directly proportional to the instantaneous rate of reduction of the market value (Zeithamer, 2013). Then the deterministic differential equation of price which expresses this model is

$$\frac{d^2 n}{dt^2}(t) = -A \frac{dn}{dt}(t), \quad (1)$$

where $A > 0$ ($A < 0$) is the proportionality constant, and a negative sign is used to indicate that n , the market value of goods, i.e. a price, is decreasing and the acceleration of reduction of the market value decreases over time. The initial conditions now are that over time $t = t_0$ the market value is $n(t_0) = n_0$ and $\frac{dn}{dt}(t_0) = r_0 < 0$, where t_0 is the initial time of monitoring the commodity price, $[A] = s^{-1}$; s – designates the basic time unit, seconds.

3 Nonlinear motion equation of commodity state with inflexion and price jerk

In this section of our work, we again presume the following conditions to be met: (1) the commodity is on one of the markets of a model of market structure with nearly perfect competition at initial time t_0 ; (2) at time t_0 the commodity is found in its initial state, which is uniquely determined by the magnitude of instantaneous commodity depreciation $w(t_0) = w_0$.

Let the acceleration $\frac{d^2 n}{dt^2}$ of the instantaneous commodity price be the sum of two components, i.e.

$$\frac{d^2n}{dt^2} = \left(\frac{d^2n}{dt^2} \right)_1 + \left(\frac{d^2n}{dt^2} \right)_2. \quad (2)$$

The first component of acceleration is a consequence of physical and chemical processes, which cause the first component of the instantaneous acceleration to increase in direct proportion to the magnitudes of rate of change of the instantaneous commodity price n , i.e.

$$\left(\frac{d^2n}{dt^2}(t) \right)_1 = B \frac{dn}{dt}(t), \quad (3)$$

where B is the proportionality constant, $B > 0$, $[B] = s^{-1}$, s – designates the basic time unit, seconds and $t \in \langle t_0, +\infty \rangle$. The second component of acceleration results from socio-psychological processes, which cause the second component of the instantaneous price acceleration to be directly proportional to the product of the magnitude of rate of change of the instantaneous price $\frac{dn}{dt}(t)$ and the magnitude of instantaneous price $n(t)$, while the proportionality constant is negative, thus

$$\left(\frac{d^2n}{dt^2}(t) \right)_2 = -A \frac{dn}{dt}(t) \cdot n(t), \quad (4)$$

where $(-A)$ is the proportionality constant, $A > 0$, $[A] = (c.u.)^{-1} s^{-1}$, $c.u.$ – designates the basic currency unit, s – designates the basic time unit, seconds, $t \in \langle t_0, +\infty \rangle$.

By substituting relations (3) and (4) into equation (2), we obtain the following motion equation for the acceleration of instantaneous commodity price n

$$\frac{d^2n}{dt^2}(t) = B \frac{dn}{dt}(t) - A \frac{dn}{dt}(t) \cdot n(t). \quad (5)$$

A similar equation holds for commodity relative depreciation RD (Zeithamer, 2012 b, 2013)

$$\frac{d^2 RD}{dt^2} = E \frac{dRD}{dt}(t) - F \frac{dRD}{dt}(t) \cdot RD(t), \quad (6)$$

where $F > 0$, $E > 0$ are the proportionality constants, $[F] = [E] = s^{-1}$, $t \in \langle t_0, +\infty \rangle$.

For the motion of a solid body through space in which the magnitude of the force F of resistance in that space against the movement of the body is directly proportional to the velocity v of the body, i.e. $F = -kv$ ($k > 0$ is the constant of proportionality), the magnitude of jerk j is expressed by the following equation (Pospíšil, 2013),

$$j = \frac{d^3 s}{dt^3}(t) = -\frac{k}{m} \frac{d^2 s}{dt^2}(t), \quad (7)$$

where s is the path traveled by the body, m is the mass of the body, t is time, and j is the magnitude of jerk in units m/s^3 . From the equation of motion for instantaneous price (1) we get the following equation for the magnitude of price jerk j_P in units $c.u./s^3$

$$j_P = \frac{d^3 n}{dt^3}(t) = -A \frac{d^2 n}{dt^2}(t), \quad (8)$$

where $n(t)$ is the instantaneous price of the commodity and t is the physical time. Equations (7) and (8) are the first basic step in constructing a principle of correspondence between economic variables and physical variables of classical nonrelativistic mechanics: the path s traveled by a solid body through space with a force of resistance against this movement is directly proportional to the velocity, which corresponds (\leftrightarrow) to the instantaneous price n of a commodity in a market structure with

nearly perfect competition i.e. $s \leftrightarrow n$. Equations (7) and (8) are also a second basic step in deriving a complete principle of correspondence between economic variables and physical variables: for the motion of a solid body through space, where the force of resistance against this movement is directly proportional to the velocity v , jerk j corresponds (\leftrightarrow) to price jerk j_P for a commodity in a market structure with nearly perfect competition, i.e. $j \leftrightarrow j_P$.

The price jerk function $j_P(t)$ for a non-linear motion equation of commodity state with inflexion (5) may be derived in the following manner. By taking the derivative of equation (5) with respect to time t and substituting into the right side of the resulting equation for $\frac{d^2n}{dt^2}(t)$ from equation (5), we get the price jerk equation in the form

$$\frac{d^3n}{dt^3}(t) = (A n(t) - B)^2 \frac{dn}{dt}(t) - A \left(\frac{dn}{dt}(t) \right)^2. \quad (9)$$

The price jerk function $j_P(t)$ on the right side of equation (9) may be expressed by a derivative of function $G(t)$ with respect to time t in the form

$$j_P(t) = (A n(t) - B)^2 \frac{dn}{dt}(t) - A \left(\frac{dn}{dt}(t) \right)^2 = \frac{dG}{dt}(t), \quad (10)$$

where

$$G(t) = \frac{1}{3A} (A n(t) - B)^3 + A \int_0^t \left(\frac{dn}{dt}(u) \right)^2 du + const., \quad (11)$$

while constants of proportionality A and B from equation (5) are expressed in the following units $[A] = (c.u.)^{-1} s^{-1}$, $[B] = s^{-1}$; $c.u.$

– designates the basic currency unit, s – designates the basic time unit, seconds. Then the price jerk equation (9) acquires the form

$$\frac{d^3 n}{dt^3}(t) = \frac{dG}{dt}(t). \quad (12)$$

Equation (12) corresponds to the non-relativistic equation for mechanical jerk, following from Newton's second law of motion.

Let us define price jounce as the change in price jerk over time in units $c.u./s^4$, i.e.

$$\frac{d^4 n}{dt^4}(t) = \frac{d j_P}{dt}(t) = \frac{d^2 G}{dt^2}(t) \quad (13)$$

where

$$\frac{d^2 G}{dt^2} = (An(t) - B) \frac{dn}{dt}(t) \left[4A \frac{dn}{dt}(t) - (An(t) - B)^2 \right]. \quad (14)$$

Equation (13) corresponds to the non-relativistic equation for mechanical jounce, following from Newton's second law of motion.

Let us define price crackle as the change in price jounce over time in units $c.u./s^5$, i.e.

$$\frac{d^5 n}{dt^5}(t) = \frac{d^2 j_P}{dt^2}(t) = \frac{d^3 G}{dt^3}(t), \quad (15)$$

where

$$\frac{d^3 G}{dt^3}(t) = \left[2A \frac{dn}{dt}(t) - (An(t) - B)^2 \right]^2 \frac{dn}{dt}(t) - 7A \left[\frac{dn}{dt}(t) \right]^2 (An(t) - B)^2 \quad (16)$$

Equation (15) corresponds to the non-relativistic equation for mechanical crackle, following from Newton's second law of motion.

The instantaneous commodity relative depreciation RD is defined by a non-linear deterministic differential equation (6) of the form

$$\frac{d^2 RD}{dt^2}(t) = E \frac{dRD}{dt}(t) - F \frac{dRD}{dt}(t)RD(t), \quad (17)$$

where $E > 0, F > 0$ are constants of proportionality and t is time, $t \in \langle t_0, t_e \rangle$, where t_0 is the initial time of instantaneous commodity price monitoring and t_e is the time at which we cease monitoring the level of instantaneous commodity price (Zeithamer, 2012b). If we express equation (17) in accordance with analogous equation (9) above, we get an equation of motion expressed through the quantity of "jerk" in the form

$$\frac{d^3 RD}{dt^3}(t) = (F \cdot RD(t) - E)^2 \frac{dRD}{dt}(t) - F \left(\frac{dRD}{dt}(t) \right)^2, \quad (18)$$

where $\frac{dRD}{dt}(t)$ corresponds to the velocity v of instantaneous relative depreciation.

The jerk equation for instantaneous relative depreciation may be expressed in the form

$$\frac{d^3 RD}{dt^3}(t) = \frac{dG}{dt}(t), \quad (19)$$

where

$$G(t) = \frac{1}{3F} (F \cdot RD(t) - E)^3 + F \int_0^t \left(\frac{dRD}{dt}(u) \right)^2 du + const., \quad (20)$$

while E and F are constants of proportionality.

A more detailed approach to modeling the process of falling prices with acceleration can be found in the following works (Zeithamer 2012a, 2012b, 2013, 2014).

Conclusion

The main objective of this paper is to verify methods of deriving equations of motion for commodity pricing theory in a market with nearly perfect competition (Zeithamer 2014) in comparison to the equations of motion of non-relativistic mechanics based on Newton's laws of motion. A secondary objective of this paper is to outline the possible future development and use of equations derived from classical Newtonian mechanics in theoretical economics. From the analysis of equations of motion for the motion of a rigid body with constant mass and variable mass, it is shown that the method proposed for deriving equations of motion for the instantaneous price of a commodity as well as the instantaneous relative depreciation of the commodity and instantaneous relative price of the commodity is in accordance with the conclusions drawn by non-relativistic mechanics and is a new direction for basic economic and physical research founded upon the causal mechanisms of change in the market value of commodities.

Assuming that the market value of the commodity at time t is fully determined exclusively by the value of the instantaneous commodity price $n(t)$, methodological procedures taken from theoretical physics are used to construct motion equations for a commodity's instantaneous price $n(t)$ and instantaneous relative depreciation $RD(t)$. Motion equation (5) for instantaneous commodity price with inflexion as well as motion equation (6) for instantaneous relative depreciation with inflexion are non-linear differential equations of the second order with constant coefficients. These motion equations were derived for a sequence

of markets with nearly perfect competition. The principle of correspondence takes the following form:

$$(1) s \leftrightarrow n, \quad (2) j \leftrightarrow j_P,$$

$$(3) \frac{d^3 s}{dt^3}(t) = -\frac{k}{m} \frac{d(ds/dt)}{dt}(t) \leftrightarrow \frac{d^3 n}{dt^3}(t) = \frac{dG}{dt}(t)$$

$$(4) \frac{d^4 s}{dt^4}(t) = -\frac{k}{m} \frac{d^2(ds/dt)}{dt^2}(t) \leftrightarrow \frac{d^4 n}{dt^4}(t) = \frac{d^2 G}{dt^2}(t), \text{ i.e. jounce}$$

\leftrightarrow price jounce,

$$(5) \frac{d^5 s}{dt^5}(t) = -\frac{k}{m} \frac{d^3(ds/dt)}{dt^3}(t) \leftrightarrow \frac{d^5 n}{dt^5}(t) = \frac{d^3 G}{dt^3}(t), \text{ i.e. crackle}$$

\leftrightarrow price crackle.

These five correspondences concluding the work present the basis for constructing a principle of correspondence between economic variables and kinematic variables of classical nonrelativistic mechanics.

Acknowledgements

The author is grateful to Mrs. Pavla Jará and the National Technical Library for their great effort and excellent work, which was indispensable in the completion of a large portion of this work. This paper is dedicated to Mrs. Věra Ruml Zeithamer and Mr. Josef Ruml Zeithamer, and Mrs. Anna Ruml and Mr. František Ruml.

Reference

- [1] Drozen, F. (2008). Modelling of price dynamics and appreciation. *Ekonomický časopis (Journal of Economics)*, 56, 1033-1044.
- [2] Eichhorn, R., Linz, S. J. and Hänggi, P. (1998). Transformation of nonlinear dynamical systems to jerky motion and its application to minimal chaotic flow. *Phys. Rev. E*, 58, 7151-7164.
- [3] Einstein, A. (1916) Näherungsweise Integration der Feldgleichungen der Gravitation. Sitzungsber. Preuss. Akad. Wiss., Vol. 47, pp. 688-696.
- [4] Hrubý, P. and Kálal, J. (1974). *Metody ekonomického času (Methods of Economic Time)*. Prague, Czech Republic: Institute of the Czech Committee for Scientific Management.
- [5] Karmakar, P. K. and Borah, P. (2013). Nonlinear Self – Gravitational Solar Plasma Fluctuations with Electron Inertia. *Contributions to Plasma Physics*, 53, 516-539.
- [6] Křivský, L. and Zeithamer, T. (1982). On the Possibility of Generating Gravitational Radiation by the Sun. *Astrophysics and Space Science*, 85, 309-313.
- [7] Linz, S. J. (1998). Newtonian jerky dynamics: Some general properties. *Am. J. Phys.*, 66, 1109-1114.
- [8] Munmuangsaen, B., Srisuchinwong, B. and Sprott, J. C. (2011). Generalization of the simplest autonomous chaotic system. *Phys. Lett. A*, 375, 1445-1450.
- [9] Pospíšil, J. (2013). Possible Uses of Newton's Laws of Motion in Commodity Price Theory and the Training of Expert Appraisers at Universities. In A. Isman, C. Sexton,

- T. Franklin and A. Eskicumali (Eds.), *4th International Conference on New Horizons in Education (INTE 2013)*, Roma, *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 106, 2071-2079.
- [10] Roehner, B. M. (2007). *Driving Forces in Physical, Biological and Socio-economic Phenomena: A Network Science Investigation of Social Bonds and Interactions*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- [11] Sprott, J. C. (1994). Some simple chaotic flows. *Phys. Rev. E*, 50, 647-650.
- [12] Sprott, J. C. (1997). Simplest dissipative chaotic flow. *Phys. Lett. A*, 228, 271-274.
- [13] Štroner, M. and Pospíšil, J. (2011). Systematic Geometrical Errors of Scanning Spherical Surfaces. *Survey Review*, 43, 731-742.
- [14] Zeithamer, T. R. (2012 a). Economic Phenomena from the Viewpoint of the Mechanics of Materials. In A. Isman (Ed.), *3rd International Conference on New Horizons in Education (INTE 2012)*, Prague, *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 55, 547-553.
- [15] Zeithamer, T. R. (2012 b). Analytical Theory of Monotone Commodity State Development with Inflexion. In A. Isman (Ed.), *3rd International Conference on New Horizons in Education (INTE 2012)*, Prague, *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 55, 445-450.
- [16] Zeithamer, T. R. (2013). The Motion Equations in the Theory of Pricing. In T. Löster, and T. Pavelka (Eds.), *4th International Conference Proceedings of the 7th International Days of Statistics and Economics (MSED 2013)*, (pp. 1597-1605). Prague, Czech Republic.

- [17] Zeithamer, T. R. (2014). The Correspondence Principle in Theoretical Regional Economics. In *Proceedings of the 6th Annual International Scientific Conference: Region in the Development of Society, October 23rd, 2014*, (pp. 1016 – 1023). Brno: Mendel University in Brno, Faculty of Regional Development and International Studies, Czech Republic.

Tomáš R. Zeithamer

Department of Mathematics
Faculty of Informatics and Statistics
University of Economics, Prague
Ekonomická 957, 140 00 Prague 4, Czech Republic
zeith@vse.cz

Der dritte Mehrwertsteuersatz

Vladimíra Filipová

Zusammenfassung. Die Mehrwertsteuer gehört zweifelsohne zu den bedeutenden Instrumenten der öffentlichen Finanzen auf der ganzen Welt. Diese indirekte universelle Steuer bildet einen der Grundpfeiler des Steuersystems, und dies vor allem dank der Einkünfte, die aus ihr für die öffentlichen Haushalte folgen. Die tschechische gesetzliche Regelung findet sich im Gesetz Gbl.Nr. 235/2004 über die Mehrwertsteuer, in der Fassung späterer Vorschriften (im Folgenden nur „Mehrwertsteuergesetz“).

Der Bereich der Mehrwertsteuer (im Folgenden nur „MwSt.“) ist im Rahmen der Europäischen Union stark vereinheitlicht, deswegen hat eine ganze Reihe von Bestimmungen des Mehrwertsteuergesetzes ein Vorbild in der EU-Gesetzgebung, die für Mitgliedstaaten der Europäischen Union verbindlich ist. Gegenwärtig ist die grundlegende Vorschrift für den Bereich der MwSt. die Richtlinie 2006/112/EG vom 28. November 2006 über das gemeinsame Mehrwertsteuersystem (im Folgenden nur „Mehrwertsteuerrichtlinie“).

Was die Anwendung der Mehrwertsteuer betrifft, so ist nach dem Eintritt der Tschechischen Republik in die Europäische Union wegen des hohen Grads der Angleichung der Regeln die Möglichkeit der Anwendung ermäßigter Steuersätze beschränkt. Zur Anwendung einer ermäßigten MwSt. sind die Mitgliedstaaten nur in ausdrücklich von der Mehrwertsteuerrichtlinie bestimmten Fällen berechtigt. Nach Art. 98 der Mehrwertsteuerrichtlinie können die Mitgliedstaaten einen oder zwei ermäßigte Sätze anwenden, wobei die Sätze nicht niedriger als 5 % sein dürfen. Der Vorschlag der Einführung eines zweiten ermäßigten MwSt.-Satzes in einer Höhe von 10 % steht also in Einklang mit der Mehrwertsteuerrichtlinie. Wenn die Tschechische Republik diese Vorschriften und Regeln zum Beispiel durch die Anwendung eines ermäßigten Steuersatzes bei Waren und Dienstleistungen, die von der Mehrwertsteuerrichtlinie abweichen, verletzen sollte, setzt sie sich der Gefahr der Einleitung eines Verfahrens wegen der Verletzung des Vertrags über die Arbeitsweise der EU einschließlich der Möglichkeit

der Einreichung einer Klage beim Gerichtshof der EU und der anschließenden Sanktionen aus.

Schlüsselworte: Mehrwertsteuer

JEL classification codes: H24, H25

Die neue Regierung der Tschechischen Republik erfüllt schrittweise und konsequent ihre Programmziele. Zu diesen gehören auch Änderungen im Steuersystem einschließlich der Mehrwertsteuer. Bis heute existieren zwei MwSt.-Sätze – der Normalsatz von 21 Prozent und der ermäßigte Satz von 15 Prozent. Dies sollte sich zum 1. Januar 2015 ändern, wenn der sehr diskutierte dritte Mehrwertsteuersatz in Kraft tritt. Die Novelle wurde im September vom Abgeordnetenhaus gebilligt. Der ermäßigte Zehn-Prozent-Satz bezieht sich auf Medikamente, Säuglingsnahrung und Bücher. Gleichzeitig wurde die einheitliche Mehrwertsteuer von 17,5 Prozent aufgehoben, den die vorhergehende Rechtsregierung gebilligt hatte.

Das Ziel dieser Änderung ist eine Senkung der Preise für Medikamente und Säuglingsnahrung für Verbraucher mit einem niedrigen Einkommen wie Rentner, junge Familien mit Kindern und nicht zuletzt auch Langzeitkranke. Die Senkung der Bücherpreise soll ihren Verkauf stimulieren und das Bildungsniveau anheben. Auch wenn diese Ziele verständlich und zu begrüßen sind, erscheint ihr Erreichen unsicher. Experten für den Markt glauben nicht an eine deutlichere Senkung der Preise. Sie erwarten eher eine Erhöhung der Handelsspanne und der Preise der Hersteller. Möglicherweise auch deshalb reagierte der Finanzminister Andrej Babiš mit dem Vorschlag, dass das Finanzministerium eine Preiskontrolle für Medikamente und medizinische Hilfsmittel ausüben sollte. Gleichzeitig wies er die Darstellung einiger Medien zurück, dass er die Medikamentenpreise bestimmen oder ihre Preisregulation durchführen will. Unter Anwendung des Preisgesetzes wäre dies sicher möglich und in einigen Fällen sogar zweckmäßig.

Die Markttheoretiker lehnen immer noch jegliche Regulation der Preise ab, aber die Preise sind ein recht grundlegendes Element für die Entwicklung der Ökonomie. Überwiegend sind sie dank der starken Konkurrenz extrem niedrig und erlauben so den Herstellern nicht, die notwendigen Mittel für Innovation und Entwicklung der Betriebe zu bilden. Die extrem unausgeglichene Entwicklung der Kleinhandelsnetze in der Tschechischen Republik, die von sich konkurrierenden Ketten beherrscht werden, schafft einen bedeutenden Druck auf die Verkaufspreise der Produktionsbetriebe. Dies erzeugt eine finanzielle Erschöpfung der Betriebe, es werden keine oder minimale Gewinne erwirtschaftet, in die Preise werden die Abschreibungen nicht einbezogen und die Betriebe vernachlässigen die Reproduktion und die Modernisierung der Grundfonds. Diese Tatsache ist in allen Wirtschaftsbereichen zu beobachten, die ihre Produkte auf den Kleinhandelsmarkt liefern. Andrej Babiš lehnte eine Preisregulation möglicherweise zu schnell ab, da auch die Regulation ein Marktinstrument ist und die Regierung die Möglichkeit seiner Anwendung nicht aufgeben kann. In Beziehung auf das Gesundheitswesen ist dies eine sehr dringliche Frage, da Medikamente zu den Grundkosten gehören und gewiss Zweifel existieren, ob diese Kosten (bzw. Preise) berechtigt sind. Eine Analyse der Wirtschaftsführung der Krankenhäuser belegt klar, dass gerade die Krankenhäuser erfolgreich sind, die ihre Medikamentenpolitik konsequent lenken.

Eine andere wesentliche Frage sind die Kosten für die Einführung eines dritten MwSt.-Satzes. „In der Praxis wird dies zusätzliche administrative Kosten bedeuten, und dies nicht nur für Unternehmer, sondern möglicherweise auch für den Staat selbst“, sagt hierzu Martin Diviš, ein Spezialist für indirekte Steuern von PwC ČR. Ist also die Einführung eines dritten Satzes nicht nur eine weitere Komplikation des bereits jetzt schon so komplizierten Steuersystems? Diese Frage ist schon allein deswegen berechtigt, da die Stellvertreterin des Finanzministers Simona Hornochová in einem Gespräch für den Fernsehkanal ČT1 die Möglichkeit einer Senkung des 15 Prozent-Satzes auf 10 Prozent für möglich hielt, und dies noch in der Amtszeit der jetzigen

Regierung. Dieser Vorschlag, alle Waren mit einem Satz von fünfzehn Prozent auf zehn Prozent zu überführen, war bereits von der Opposition bei der Verhandlung im Abgeordnetenhaus zu hören. Ein weiterer Antrag der Opposition, der im Abgeordnetenhaus nicht angenommen wurde, ging von einer Änderung der Sätze auf 20 und 14 Prozent aus. Es ist aber nicht klar, wie sich solch eine Senkung in der Höhe der Einnahme dieser Steuer äußern würde. Gewiss würden sich bei einer Erhöhung der MwSt.-Sätze für Lebensmittel ihre Verbraucherpreise ändern, was einen Einfluss auf die Senkung ihres Verbrauchs haben würde. Es ist also möglich, dass sich die Produktion und der Verbrauch von Lebensmitteln erhöht. Dadurch könnten die erwarteten Verluste bei der Einnahme dieser Steuer ausgeglichen werden. Die gleiche Diskussion gab es in Zusammenhang mit der Aufhebung eines einheitlichen MwSt.-Satzes von 17,5 Prozent. Wenn ein einheitlicher Satz beibehalten werden sollte, würde eine leichte Erhöhung der Lebensmittelpreise drohen. Interessant sind die tatsächlichen Folgen einer Erhöhung der MwSt.-Sätze für Lebensmittel von 5 Prozent auf 9 Prozent im Jahre 2008. Die durchschnittlichen Lebensmittelpreise der industriellen Herstellung senkten sich im Vergleich mit dem vorhergehenden Jahr um 7,6 Prozent und die Einnahmen um 5 Prozent. Ein Jahr später senkten sich die Einnahmen um weitere 7%. Die Verbraucherpreise für Lebensmittel änderten sich aber fast nicht oder stiegen nur unwesentlich. Die Erhöhung der MwSt.-Sätze äußerte sich in einer Senkung der Preise und Einnahmen bzw. im Umfang der Produktion. Die Handelsketten verteuerten also zwar, aber zwangen die Hersteller gleichzeitig, ihre Preise zu senken. Die Verbraucher reagierten mit Zurückhaltung und mit einer Senkung des Verbrauchs von Lebensmitteln.

Hierauf reagierten die Handelsketten wieder mit einem Druck auf die Preise der Erzeugnisse. Im Ergebnis änderte sich die Einnahme der MwSt. in diesem Bereich nicht oder senkte sich sogar. Daher werden Entwürfe für eine Senkung des Satzes auf 10 Prozent für Lebensmittel immer wieder vorgelegt. Dies würde zu einer Senkung der Verbraucherpreise und zu einer Erhöhung des Produktionsumfangs bei Lebensmitteln und damit im

Endeffekt auch zu einer Erhöhung der Abführung der MwSt. führen.

Auf solch eine Regelung werden wir jedoch warten müssen. Heute fallen in den neuen Satz konkret Säuglingsnahrung und Lebensmittel für Kleinkinder, weiter Radiopharmaka, Impfstoffe, Medikamente, Kontrastmittel für Röntgenuntersuchungen, Diagnostikreagenzien für die Applikation bei Patienten, chemische Antikonzeptionsmittel auf hormonaler Grundlage und Veterinärmedikamente, sowie gedruckte Bücher, Bilderbücher für Kinder und Notenliteratur. Der Satz bezieht sich jedoch nicht auf Erzeugnisse, die mit mehr als 50 Prozent mit Reklame gefüllt sind.

Ist aber eine indirekte Regulation im Interesse einer Senkung der Preise angebracht? Erfordert dies etwa die soziale Situation in der Tschechischen Republik? Tatsächlich ändert sich die soziale Zusammensetzung der Bevölkerung schrittweise. Es steht ebenfalls außer Zweifel, dass die Lebenserhaltungskosten steigen. Bei dem derzeitigen Lohnniveau bleibt der Mehrheit der Familien kein Geld zum Sparen oder Investieren übrig. Schockierend sind aber die Ergebnisse einer Untersuchung des Tschechischen Statistischen Amtes, nach denen 1,51 Millionen Einwohner Tschechiens von Armut bedroht sind. Hiervon haben 140 Tausend kein ausreichendes Einkommen, keine ausreichende materielle Ausstattung und auch keine Arbeit. Die Einkommen der Haushalte stiegen zwar nominell in den letzten Jahren leicht, sanken jedoch real.

Das Maß der Bedrohung durch Armut senkte sich auch so im letzten Jahr von 9,6 auf 8,6 Prozent. Nach der Statistik lebten bei uns 886 Tausend Menschen unter der Armutsgrenze. Unter diese sank auch eine Person mit einem Monateinkommen von weniger als 9 674 Tschechischen Kronen, ein Ehepaar mit weniger als 14 512 Kronen, eine alleinerziehende Mutter mit einem Kleinkind mit weniger als 12 577 Kronen und auch Eltern mit zwei Kindern mit weniger als 22 251 Kronen. An materiellem Mangel litten fast 679 Tausend Personen. Über 541 Tausend Personen waren für weniger als ein Fünftel der Arbeitszeit beschäftigt. In Tschechien verschwindet der sogenannte Mittelstand. Eine sehr bedrohte

Gruppe sind junge Leute nach Abschluss der Ausbildung. Eine staatliche Sozialpolitik ist also vonnöten. Hiermit hängt auch die Senkung der MwSt.-Sätze für Medikamente, Säuglingsnahrung und letztendlich auch Lebensmittel zusammen.

Die derzeitige Regierung plant eine Erhöhung der Einnahme von MwSt. um 10 bis 12 Milliarden Kronen. Bislang gelingt ihr das verhältnismäßig gut. Nach dem Bericht über die Erfüllung des Staatshaushalts für Januar bis August 2014 erhöhten sich die Einkommen gegenüber dem vorhergehenden Jahr um 35,8 Mrd. Kč. Dies geschah dank der Steuereinkommen, insbesondere aus der MwSt. Der Einzug von MwSt. in einer Höhe von 151,9 Mrd. Kč stieg im Jahresvergleich um 10,1 Mrd. Kč, d.h. um 7,1 Prozent. Der Haushalt rechnete dabei mit einem Sinken gegenüber 2013 um 0,6 Prozent. Der Einzug im Jahr 2014 wird teilweise positiv dadurch beeinflusst, dass keine übermäßigen Abrechnungen der MwSt. im Rahmen des Vorgehens zur Beseitigung von Zweifeln der Steuerbehörde bei einigen Subjekten zum Jahresende 2013 ausgezahlt werden. Einen positiven Einfluss auf den Einzug von Steuern haben auch die eingeführten Maßnahmen im Kampf gegen Steuerhinterziehungen, zu denen zum Beispiel die Einführung der Pflicht einer Kautions für Händler mit Treibstoffen gehört. Es kann erwartet werden, dass die vorausgesetzte Höhe dieser Steuer überschritten wird.

Die Mehrwertsteuer wurde in Tschechien im Jahre 1993 eingeführt. Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Steuersätze in der Tschechischen Republik.

Tabelle 1: Entwicklung der Steuersätze in der Tschechischen Republik

MwSt.	ermäßigter Satz	Normalsatz	Gesetz Gbl.Nr.
ab 1. 1. 1993	5%	23%	588/1992
ab 1. 1. 1995	5%	22%	258/1994
ab 1. 1. 2004	5%	19%	235/2004
ab 1. 1. 2008	9%	19%	261/2007
ab 1. 1. 2010	10%	20%	362/2009
ab 1. 1. 2012	14%	20%	370/2011
ab 1. 1. 2013	15%	21%	500/2012
ab 1. 1. 2015	10%, 15%	21%	Novelle vorgelegt
ab 1. 1. 2016	17,5%		500/2012 der vorgelegte Gesetzesentwurf hebt diesen einheitlichen MwSt.-Satz auf.

Auch wenn häufige Änderungen im Steuersystem vor allem mit Hinsicht auf die Stabilität der Unternehmensbedingungen unerwünscht sind, waren die angeführten Änderungen in den MwSt.-Sätzen aus der Sicht des Defizits des Staatshaushalts unausweichlich. Wir wollen glauben, dass diese letzte Änderung die Erwartungen erfüllt.

Es ist sicherlich sinnvoll, die MwSt.-Sätze mit den weiteren europäischen Ländern zu vergleichen. Es überraschen die großen Unterschiede. In allen Staaten außer einem werden ein Normalsatz und ein ermäßigter Satz angewandt. Nur in Dänemark gibt es einen einheitlichen Satz, und dies in einer Höhe von 25 Prozent. Den höchsten Normalsatz von 27 Prozent hat Ungarn. Es folgt Island mit 25,5 Prozent. Ein Satz von 25 Prozent gilt in dem

bereits angeführten Dänemark aber auch in Kroatien, Norwegen und Schweden. Es folgen ein Satz von 24 Prozent in Rumänien, von 23 Prozent in Irland, Polen, Portugal und Griechenland und 22 Prozent in Italien. Ebenso wie in der Tschechischen Republik gelten 21 Prozent in Belgien, Litauen, Lettland, in den Niederlanden und in Spanien. Mit 20 Prozent folgen Bulgarien, Estland, Frankreich, Österreich, die Slowakei und Großbritannien. Deutschland und Zypern erheben 19 Prozent, mit 18 Prozent folgt Malta und dann nur noch 8 Prozent in der Schweiz und 7,6 Prozent in Liechtenstein. Weitere ermäßigte Sätze sind überhaupt keine Ausnahme. In Frankreich, Irland und Luxemburg gibt es sogar 3 ermäßigte Sätze. Zwei ermäßigte Sätze haben Belgien, Finnland, Kroatien, Italien, Zypern und weitere Länder. In Frankreich ist der niedrigste Satz 2,1 Prozent, dazu kommen die Sätze mit 5,5 Prozent und 10 Prozent. Die Einführung eines weiteren ermäßigten Satzes bei uns ist also nichts Ungewöhnliches.

Tabelle 2: Übersicht der MwSt.-Sätze in den Ländern der EU und ihren außereuropäischen Verwaltungsgebieten

Staat	Abkürzung der MwSt.	Standardsatz (%)	ermäßigter Satz (%)	erhöhter Satz (%)
Belgien	BTW / TVA	21	6, 12	-
Bulgarien	DDS	20	9	-
Tschechische Republik	DPH	21	15	-
Dänemark	MOMS	25	-	-
Estland	KMKR	20	9	-
Finnland	ALV	24	10, 14	-
Frankreich	TVA	20	2,1, 5,5, 10	-
Kroatien	PDV	25	5, 13	-
Irland	VAT	23	4,8, 9, 13,5	-

Staat	Abkürzung der MwSt.	Standardsatz (%)	ermäßigter Satz (%)	erhöhter Satz (%)
Island	VASK	25,5	7	-
Italien	IVA	22	4, 10	-
Zypern	FPA	19	5, 9	-
Lichtenstein	MwSt	7,6	2,4, 3,6	-
Litauen	PVM	21	5, 9	-
Lettland	PVN	21	12	-
Luxemburg	MwSt	15	3, 6, 12	-
Ungarn	AFA	27	5, 18	-
Malta	VAT	18	5, 7	-
Deutschland	USt	19	7	-
Niederlande	BTW	21	6	-
Norwegen	MVA	25	8, 15	-
Polen	PTU / VAT	23	5, 8	-
Portugal	IVA	23	6, 13	-
Österreich	USt	20	10, 12	-
Rumänien	TVA	24	5, 9	-
Griechenland	FPA	23	13, 6,5	-
Slowakei	MwSt.	20	10	-
Slowenien	DDV	22	9,5	-
Spanien	IVA	21	4, 10	-
Schweden	MOMS	25	6, 12	-
Schweiz	MwSt	8	2,5, 3,8	-
Großbritannien	VAT	20	5	-

Quelle: Material der Europäischen Kommission.

Quellen

- [1] www.behounek.eu/news/novela-dph-od-1-10-2014-1-1-2015/
- [2] Begründung des Gesetzes unter www.kacr.cz/data/Methodika/.../MwSt._důvodová%20zpráva-VPŘ.doc
- [3] www.wikipedia.org. *Mehrwertsteuer* [online]. Version 29.12.2013 [cit. 2013-12-30]. Zugänglich unter http://cs.wikipedia.org/wiki/Daň_z_přidané_hodnoty

Vladimíra Filipová

Hochschule für Ökonomie

Fakultät für internationale Beziehungen

Lehrstuhl für Einzelhandel und kommerzielle Kommunikation

Náměstí W. Churchilla 4

130 67 Praha 3

Entwicklung der Ethik

Wolfgang Ortmanns

Zusammenfassung. Warum eigentlich überhaupt ethisch handeln? Nur weil es uns am Ende selber Vorteile bringt, wie etwa der Kontraktualismus behauptet? Das wäre zu wenig. Ethik hat vielmehr mit Selbstachtung zu tun, mit der begründbaren Erkenntnis, das Richtige zu tun, und damit, dass wir mit uns im Reinen sind.

Schlüsselworte: Ethik, Wirtschaftsethik

JEL classification codes: M 14, M 12, D 23

1 Einführung

Ein Beitrag über Ethik also! Wo beginnen? Wer sich heute mit Ethik beschäftigt, findet ein ziemlich unübersichtliches Feld von häufig auch noch widersprüchlichen Aussagen vor. Dazu noch meist in einem Sprachduktus gehalten, der direkt dem Elfenbeinturm philosophischer Oberseminare entsprungen ist. Aber Ethik geht uns alle an, denn Ethik ist die Lehre vom guten Handeln. Und jede Handlung setzt nun mal einen Prozess von möglicherweise weitreichenden Folgen und weiteren Handlungen in Gang. Wer handelt, greift „...in den Ereigniszusammenhang der Welt ein.“ (Ricken 2013, S. 112). Da kann es wohl zumindest nicht schaden, darüber nachzudenken, was denn wohl gutes Handeln ausmacht.

Der Begriff Ethik lässt sich bis ins antike Griechenland des Sokrates zurückverfolgen. Einerseits stand „*ta ethica*“ für eine philosophische Disziplin, andererseits bedeutet „*ethos*“ so viel wie Gewohnheit, Sitte oder Brauch (vgl. z.B. Fenner 2008, S. 3; Gebauer et al. 2012, S. 2). In Lateinische wurde es später übersetzt mit *mos* (Plural: *mores*), woraus sich unser Wort Moral herleitet.

Es ist also gar nicht so falsch, wenn man, was umgangssprachlich ja oft der Fall ist, unter Ethik und Moral dasselbe versteht. Die Mehrzahl der heutigen Lehrbücher (vgl. z.B. Gebauer et al. 2012 S.5 ff.) macht aber doch einen Unterschied: Moral wird verwendet als Bezeichnung für die Normen des Miteinanders, wie sie sich in einer Gesellschaft ganz unwissenschaftlich entwickelt haben und allgemein akzeptiert werden. Moral wird nicht begründet. Sie kommt zum Ausdruck in Formulierungen wie „Das tut man nicht!“ oder „Das gehört sich so!“. Ethik ist hingegen der wissenschaftliche Überbau, eine theoretische Reflexion über moralisches Handeln, quasi ein Nachdenken über Moral. Der Ethikbegriff wird deshalb auch oft mit Moralphilosophie gleichgesetzt.

Wenn nun Moral das „*Sein*“ darstellt und Ethik das „*Sollen*“, kann es auch Unterschiede geben. Aus dem „*Sein*“ darf man nämlich nicht auf das „*Sollen*“ schließen, das wäre der (in der Ethik berücksichtigte) „*Sein-Sollen-Fehlschluss*“ (vgl. Pfeifer, 2009, S. 23 f.). So galt Homosexualität lange in unserer Gesellschaft als moralisch hochgradig verwerflich, während aus ethischer Sicht nie etwas gegen einvernehmliche homosexuelle Handlungen einzuwenden war, sehr wohl aber gegen die Diskriminierung von Menschen wegen ihrer sexuellen Orientierung. Hier beeinflusste im Laufe der Zeit die ethische Debatte korrigierend die Moral der Gesellschaft. Das ist das Ziel: Ethische Überlegungen sollen zu der „richtigen“ moralischen Einstellung führen!

Ethik versucht, begründete Bewertungen für Handlungen zu liefern. Das ist freilich nicht so leicht zu haben. Tatsächlich gibt es nicht die eine ideale ethische Theorie, sondern verschiedene Ansätze, die mal mehr, mal weniger gut geeignet sind, gutes Handeln zu begründen. Aber neben allen Unterschieden gibt es auch einen großen Vorrat an Gemeinsamkeiten. Es lohnt sich, sich damit zu beschäftigen!

Neben **der normativen Ethik**, die wir hier skizzieren werden, gibt es noch die **empirische Ethik**, die frei von Bewertungen die moralischen Vorstellungen von Gesellschaften erforscht, und die **Metaethik**, eine philosophisch-sprachlogische Suche nach

Letztbegründungen ethischer Normen (vgl. Quante 2013, S. 16ff). Hier streiten sich beispielsweise Kognitivisten und Non-Kognitivisten um die Frage, ob ethische Urteile überhaupt wahr oder falsch sein können, oder ob es vielleicht doch nur Meinungsäußerungen sind. Diese Debatte können wir hier aber getrost den Philosophen überlassen.

Widmen wir uns mehr der praktische Seite: Ethische Kompetenzen entwickeln sich stufenweise. Auf der untersten Ebene steht die Sensibilität dafür, bei welchen Handlungen überhaupt ethische Fragen berührt sind. Das ist spätestens dann der Fall, wenn davon auch andere Menschen betroffen sind, also fast immer. Dann ist zunächst moralische Urteilskraft gefragt, also die Fähigkeit, zu ergründen, was das Gebotene in einer Situation ist. Schließlich bedarf es dann noch der Motivation, das erkannte ethisch Gebotene nun auch konsequent in eine Handlung umzusetzen.

Lawrence Kohlberg hat ein vielbeachtetes Modell der Entwicklungsstufen über das Lebensalter hinweg vorgestellt (vgl. Köck 2012, S. 127). Als Kinder halten wir demnach Regeln nur ein, wenn diese mit Belohnungen und Strafen verbunden sind. Moralisches Verhalten wird von Gegenleistungen abhängig gemacht. Im jugendlichen Alter handelt man dann ethisch innerhalb seiner Bezugspersonen in Familie und Schule, um Reputation aufzubauen. Erst im späteren Alter entstehen eine allgemeine Einsicht und Akzeptanz über ethische Werte. In der Endstufe werden wir selber zur moralischen Autorität, jedenfalls idealerweise. Denn längst nicht jeder Mensch wird auch alle Stufen erreichen. So mancher bleibt da möglicherweise, ethisch betrachtet, bis zum Lebensende Kind.

2 Historische Entwicklungen der Ethik

Erste ethische Gedanken finden wir bei *Sokrates* (469-399 v. Chr.) und seinem Schüler *Platon* (427-347 v. Chr.) (vgl. z.B. Dietzfelbinger 2008, S.39 ff.). Sokrates scheint eher der reine Praktiker gewesen zu sein, er selbst hat nichts Schriftliches hinterlassen. Dafür führte er wohl ständig und ausführlich

Disputationen über das Gute. Bei ihm kommt der Mensch durch das Verstehen zum guten Handeln. Als sein Leitsatz gilt: *Erkenne dich selbst!* (aber auch: *Ich weiß, dass ich nichts weiß*). Platon, übrigens der „Erfinder“ der Akademie, war eher der Theoretiker. Er stellte die abstrakte Frage, wie wohl die Idee des Guten beschaffen sei.

Als Begründer der Ethik als Wissenschaft gilt Platons Schüler *Aristoteles* (384-322 v. Chr.). Dessen Hauptwerk ist die „**Nikomachische Ethik**“, offenbar benannt nach seinem Sohn. Er betont wieder stärker die praktische Anwendung der Ethik im Leben der städtischen Gemeinschaft.

Die antike Ethik war eine „*Strebensethik*“. Der Mensch strebt nach „*Eudaimonia*“, wie es bei Aristoteles heißt, nach einem geglückten Leben. Glücklich wird, wer das macht, was er am besten kann und das auf die richtige Art und Weise. Dafür sind **Tugenden** erforderlich. Streitpunkt war, ob man ethische Tugenden erlernen kann wie ein Handwerk oder Mathematik, was die Sophisten (umherziehende Weisheitslehrer) jener Zeit behaupteten, oder ob man nur durch ständiges Einüben, Nachahmen und Nachdenken Erkenntnis über das Gebotene erlangen kann.

Im Hellenismus wurden die klassischen Traditionen in der Lehre *Epikurs* (342-271 v. Chr.) und der stoischen Ethik fortgesetzt. Epikur suchte das Glück im Lustgewinn (vgl. Höffe 2008, S. 67 f.). Wobei er aber wohl eher die geistigen Freuden meinte. Bei den Stoikern, benannt nach dem Treffpunkt der Gelehrten in der Stoa, einer Säulenhalle, besteht das Glück darin, im Einklang mit der Natur zu leben (vgl. Höffe 2008, S. 297f). Durch Befreiung von Affekten findet der Weise zur unerschütterlichen Gelassenheit, der heute noch sprichwörtlichen „*stoischen Ruhe*“. Die stoische Ethik wurde für Jahrhunderte zur beherrschenden Denkrichtung der gebildeten Stände im Römischen Reich, bis dort das Christentum zur Staatsreligion wurde.

Im Zeitalter des mittelalterlich-christlichen Denkens hatte sich die Ethik dem christlichen Dogma zu beugen. Glaube, Liebe, Hoffnung wurden zu Tugenden erklärt. Die Begründung der Ethik

wurde auf die transzendente Ebene geschoben, die Regeln kamen von Gott. Himmel und Hölle warteten nach dem Tod auf die Gläubigen. *Thomas von Aquin* (1225- 1274) war einer der großen christlichen Ethiker dieser eher dunklen Epoche (vgl. Dietzfelbinger 2008, S. 49).

Mit *Martin Luther* (1483-1545) begann die Wende zur Neuzeit. Er setzte auf die Freiheit des Menschen in Handlungsentscheidungen, und die Ethik wurde durch diese Auffassung nun wieder zu einer eigenständigen weltlich-philosophischen Disziplin, die auf rationale Begründungen setzt. Aus der "Strebensethik" der Antike wurde die "Sollensethik" der Aufklärung. Die entscheidende Frage war nicht mehr „Wie soll ich leben?“, sondern „Was soll ich tun?“

Geprägt war das ethische Denken der Neuzeit wesentlich durch den **Kontraktualismus**, auch Vertragsethik genannt (vgl. Ricken 2013, S. 208 ff.), des *Thomas Hobbes* (1588-1679). Im fiktiven Naturzustand ist das Leben grausam, da jeder nur an sich denkt. Doch die Menschen erkennen, dass es ihnen gegenseitig Vorteile bringt, zu kooperieren und Rücksicht auf andere zu nehmen. Sie schließen eine Art virtuellen Vertrag, der ein friedliches Leben miteinander ermöglicht.

Eine moderne Darstellung findet sich in spieltheoretischen Modellen wieder – wie im bekannte Gefangenendilemma (vgl. Ortmanns/Albert, 2008, S. 76 ff.).

	B Egoistische Strategie	B Ethische Strategie
A Egoistische Strategie	1 1	3 0
A Ethische Strategie	0 3	2 2

A und B sind zwei Akteure, die, unabhängig voneinander, zwischen der egoistischen und der ethischen Strategie wählen müssen. Die Tabelle zeigt ihre Gewinne daraus, erster Wert für A, zweiter für B. Die egoistische Strategie führt in beiden Fällen zu einem höheren Gewinn als die ethische. Sie ist damit eine dominante Strategie. Sind aber beide Egoisten, erzielen sie jeweils nur ein Ergebnis von 1. Besser wäre es also, wenn beide die ethische Strategie wählen, dann bekommen sie jeweils 2. Allerdings ist die Wahl der ethischen Strategie keine stabile Lösung. Am besten schneidet man nämlich ab, wenn nur der andere ethisch handelt und man selber Egoist bleibt, ein Trittbrettfahrerproblem! Hobbes wusste darum und schlug vor, dass der „Vertrag“ durch eine übergeordnete Staatsmacht, den „Leviathan“, überwacht und Verstöße dagegen bestraft werden. Auch der Vordenker der Französischen Revolution, *Jean-Jaques Rousseau* (1712-1778), war, bei allen Unterschieden zu Hobbes im Detail, ein Vertragsethiker. Ein zeitgenössischer Vertreter hierzulande ist *Peter Stemmer* („Handeln zu Gunsten anderer“).

Aber ist der Kontraktualismus überhaupt eine „echte“ Ethik, die diesen Namen verdient? Zumindest ist es ein Modell auf ziemlich niedriger Stufe, weil hier ethisches Verhalten nur mit Zweckrationalität und Angst vor Strafe begründet wird. Aus heutiger Sicht ist dieses Konzept weitgehend durch den **Utilitarismus** des *Jeremy Bentham* (1748-1832) und *John Stuart Mill* (1806-1873) abgelöst worden, in dem nicht der Eigennutz, sondern der Gesamtnutzen in den Vordergrund gestellt wird. Der Verdienst des Kontraktualismus kann darin gesehen werden, aufzuzeigen, dass ethisches Verhalten durchaus auch zum eigenen Vorteil hier auf Erden sein kann.

Nahezu parallel zum Utilitarismus entstand die **Pflichtenethik** des *Immanuel Kant* (1724-1804), der auf Vernunft und Autonomie der Menschen setzte. Von Kant stammt das berühmte „sapere aude“: Habe den Mut, dich deines Verstandes zu bedienen! Die Positionen Kants und Benthams bilden noch heute zwei Eckpfeiler ethischer Theorien und werden im nachfolgenden Kapitel näher dargestellt.

Mit dem 19. Jahrhundert beginnt die Welt der ethischen Theorien immer weiter zu splintern. Kant fand sein Kritiker beispielsweise in *Hegel* (1770-1831) und insbesondere *Arthur Schopenhauer* (1788-1860), für den Ethik nichts mit Vernunft, sondern mit dem Gefühl des Mitleids zu tun hat (vgl. Pfeifer 3009, S. 71 ff.). Dabei erstreckt sich sein Mitleidsbegriff auch auf Tiere. Der Komponist Richard Wagner griff Schopenhauers **Mitleidsethik** in seinem Musikdrama „Parsifal“ auch akustisch eindrucksvoll auf.

Kurzum, die Welt der Ethik ist ziemlich unübersichtlich und widersprüchlich geworden, das macht es Einsteigern nicht gerade leicht. Der Soziologe *Max Weber* (1864-1920) erfand für die unterschiedlichen ethischen Ansätze anlässlich eines Vortrages 1919 das populär gewordene Begriffspaar von der „**Gesinnungsethik**“ und der „**Verantwortungsethik**“ (Gebauer et al. 2012, S. 170). Ein moderner ethischer Ansatz findet sich bei *Hans Jonas* (1903-1993, „Prinzip Verantwortung“). Angesichts des Umstandes, dass Menschen heute in der Lage sind, mit ihren Handlungen die Lebensgrundlagen der Welt zu zerstören, entwickelte Jonas eine „Fernethik“, die die Verantwortung für zukünftige Generationen und dem Leben auf Erden überhaupt zum Gegenstand hat.

3 Ethische Theorien und ihre heutigen unternehmensethischen Anwendungen

Tugendethik

Die Tugendethik ist das älteste ethische Konzept und, nachdem es zeitweise etwas in Vergessenheit geriet, es ist gerade im Bereich der Unternehmensethik seit einigen Jahren auch wieder modern. Es wird in fast allen aktuellen Ethiklehrbüchern (vgl. z.B. Ricken, S. 245, Quante 2913, S. 138 ff.) behandelt. Tugendhaft ist, wer die Fähigkeit und den Willen besitzt, sein Handeln an allgemeingültigen Kriterien des Guten auszurichten. Tugendethik spricht also unseren Charakter an. Im Sinne Max Webers handelt es sich hierbei um eine Gesinnungsethik. Da im Mittelpunkt der Handelnde selbst und nicht die eigentliche

Handlung steht, lassen sich aus ihr jedoch keine klaren Handlungsanweisungen ableiten. Dennoch lässt sich der Kerngedanke wie folgt formulieren:

Prinzip der Tugendethik:

Eine Handlung ist ethisch gut, wenn diese aus einer – der jeweiligen Situation angemessenen – tugendhaften Haltung heraus begangen wird.

Schon bei Platon finden wir vier Grundhaltungen, für die sich später das Wort **Kardinaltugenden** eingebürgert hat (Lutz-Bachmann, 2013, S. 131 f.). Sie lauten:

Klugheit – verstanden als die Kompetenz, die Wirklichkeit zu erkennen und das sittlich Gute situationsgerecht zu bestimmen.

Gerechtigkeit – meint die Haltung, auch die berechtigten Interessen anderen Menschen und der Gemeinschaft mit zu berücksichtigen.

Tapferkeit – die Bereitschaft, das erkannte Gute auch bei eigenen Nachteilen zu tun und seine Überzeugung wahrhaftig zu vertreten, heute würde man wohl Zivilcourage dazu sagen.

Besonnenheit – die Fähigkeit, mit Augenmaß angemessen zu handeln.

Bei Aristoteles wird der Tugendkatalog noch erweitert, hier finden sich u.a. auch Hilfsbereitschaft, Großzügigkeit und Höflichkeit auf der Liste (Köck 2012, S 91f). Für ihn kommt man nur durch die Ausübungen von Tugenden, die man immer wieder aufs Neue einüben muss, zu einem geglückten Leben.

Die Ausübung der Tugenden äußert sich in der Wahl der „Mitte“ (Götzelmann 2010, S. 18). Durch ein Zuviel oder Zuwenig wird aus jeder Tugend eine Untugend. Ein Zuwenig an Tapferkeit ist Feigheit, ein Zuviel aber ist leichtsinnige Tollkühnheit. Großzügigkeit kann sowohl in Kleinlichkeit wie in unangenehme Protzerei umschlagen. Die Lehre der Mitte bezieht sich aber auch auf die Person und die Situation. Einen Behinderten bei der Überquerung der Straße zu helfen, ist

angemessene Hilfsbereitschaft, für einen Einbrecher Schmiere zu stehen, aber sicher nicht. Und ob es leichtsinnig oder tugendhaft ist, sich bei einer Schlägerei einzumischen, kommt darauf an, ob man eine zierliche Person oder ein kampfsportherprobter Athlet ist.

Die Anwendung ist also nicht ganz einfach und erfordert einiges an Erfahrung und kontextbezogener Sensibilität. Tugenden können zudem in Konflikt miteinander geraten, dann ist eine Güterabwägung erforderlich. Der Tugendbegriff wirkt heute natürlich etwas angestaubt und wie mit erhobenem Zeigfinger ausgesprochen. Moderner ist es, von Werten zu sprechen, obwohl im strengen Wortsinn unter Werte in der Ethik nur Leitvorstellungen wie Leben, Gesundheit, Freiheit und ähnliches gemeint sind (Pfeifer 2009, S. 9 ff.). Aber die beiden Begriffe Werte und Tugenden werden auch in der Literatur nicht immer so trennscharf verwendet, so ist Gerechtigkeit mal ein Wert und mal ist sie eine Tugend. Auch wird mal wohl nicht umhinkommen, für unsere heutige Zeit eine aktuelle Werteliste aufzustellen: Leistungsbereitschaft, Toleranz, Fairness, Aufmerksamkeit könnten Bestandteile eines heutigen Wertekatalogs oder eben einer Tugendliste sein. Letztlich muss das jeder, der tugendethisch unterwegs ist, für sich selber entscheiden. Den einen – unumstrittenen – gültigen Katalog dafür gibt es nicht.

Zu den modernen Vertretern dieser Richtung wollen wir hier ausdrücklich den amerikanischen Philosophen *John Rawls* (1921-2002, „Eine Theorie der Gerechtigkeit“, „Gerechtigkeit als Fairness“) zählen. Er wird zwar sonst eher dem Kontraktualismus zugeschlagen, doch beruht sein Konzept wesentlich auf der Ausübung einer einzigen, aber dafür zentralen Tugend, der Gerechtigkeit (vgl. z. B. Pfeiffer 2009, S. 65 ff., Köck 2012, S. 77 ff.). Voranging äußert sich Gerechtigkeit in Gleichheit. Doch in Leistungs- oder Bedürfnisfragen muss Ungleiches auch ungleich behandelt werden (Differenzprinzip). Es wäre also nicht gerecht, wenn jeder den gleichen Lohn bekommt, sofern die Arbeiten ungleich sind. Aber wieviel darf der Vorstand mehr verdienen als der Arbeiter – das Zwanzigfache? Auch noch das Zweihundertfache? Wo wird das Gerechtigkeitsgefühl verletzt? Darüber gibt es keine bindende Antwort. Rawls nennt

Ungleichheit fair, wenn jeder die gleiche Chance hat, die bessere Position zu bekommen und wenn der am schlechtesten Gestellte mehr bekommt als bei Gleichheit. Hohe Managementgehälter wären also dann legitim, wenn damit eine Arbeitsqualität bezahlt wird, die dazu führt, dass andere Arbeitende auch mehr verdienen oder sichere Arbeitsplätze haben und gleiche Aufstiegschancen bestehen.

In der Unternehmensethik finden wir die Tugendethik als **Wertemanagement** überall dort wieder, wo **Unternehmensleitbilder** erstellt werden. Solche Leitbilder (Business Principles) beschreiben, für welche Werte das Unternehmen steht. Sie geben dem Unternehmen Profil und Charakter und den Mitarbeitern einen Kompass für ihr Handeln. Ein weiteres Beispiel sind Unternehmen, die sich zum bürgerschaftlichen Engagement bekennen, etwa durch Spenden, Aufträge an soziale Einrichtungen, Stiftungsgründungen und ähnliche Aktivitäten, die man heute als "**Corporate Citizenship**" bezeichnet. Auch das Leitbild des „**ehrbaren Kaufmanns**“, das sich bis ins Spätmittelalter zurückverfolgen lässt und in der Blütezeit der Hanse eine hohe Bedeutung hatte, ist ein tugendethischer Ansatz. Er findet sich noch heute im IHK-Gesetz wieder und bei der „Versammlung eines Ehrbaren Kaufmanns zu Hamburg e.V.“, die auf ihrer Internetseite (www.veek-hamburg.de) tugendethische Kaufmannsgrundsätze hochhält.

Deontologische Ethiken

Das altgriechische Wort „deon“ steht für Pflicht, weswegen man bei dieser Klasse von ethischer Theorie auch von **Pflichtenethiken** spricht (vgl. Quante 2013, S. 130 ff.). Bewertet wird nicht der Handelnde, sondern die Handlung selber: Ethisch ist, das Gute zu tun! Pflichten werden aus Regeln abgeleitet, die immer und überall gültig sein sollen, auch bei einem gedanklichen Rollentausch. Sie haben also für jeden zu gelten, egal, ob Arm oder Reich, Chef oder Praktikant.

Prinzip der deontologischen Ethiken:

Eine Handlung ist ethisch gut, wenn diese aus der Achtung vor einer ethischen Pflicht heraus begangen wird.

Pflichten können jedoch unterschiedlich stark sein. Eine negative Pflicht bedeutet, niemanden zu schädigen, und sie ist als starke Pflicht immer einzuhalten. Positive Pflichten, also jemandem etwas Gutes zu tun, können auch schwache Pflichten sein, sie sind also ethisch wünschenswert, jedoch nicht strikt geboten. Eine alte Dame, die genau vor uns auf dem Bürgersteig hingefallen ist, wieder aufzuhelfen, wäre sicher eine starke positive Pflicht, jedoch können wir nicht restlos in jedem Fall von Nachbarschaftshilfe tätig werden oder jedem Spendenaufruf nachkommen, ohne uns selber zu schaden. Alles, was man nicht immer machen kann, wird auch nicht zwingend verlangt. Auch können verschiedene Pflichten in Konflikt miteinander geraten, dann ist danach zu entscheiden, wo der höhere ethische Wert zu wahren und wo mit dem größeren Erfolg zu rechnen ist. Abgesehen von solchen Dilemmasituationen sind deontologische Ethiken aber gegenüber der Tugendethik leichter anzuwenden, da ihre Regeln klare Handlungsanweisungen liefern.

Eine einfache Deontologie ist die „**Goldene Regel**“, wie man sie in allen Kulturkreisen und Religionen kennt, beispielsweise in der biblischen Formulierung:

„Was ihr wollt, dass euch die Leut tun sollen, das tut ihnen auch“ (Lukas 6.31; Matthäus 7.12).

Oder – negativ formuliert – in der umgangssprachlichen Fassung:

„Was du nicht willst, das man dir tut, das tu' auch keinem anderen.“

Dies klingt einfach und plausibel, ist aber bei aller Popularität mit Vorsicht zu genießen. Ein Abteilungsleiter, der es richtig findet, 12 Stunden am Tag zu arbeiten, könnte nach dieser Regel Gleiches auch von seinen Mitarbeiter verlangen. Wer nichts darauf gibt, freundlich und mit Respekt behandelt zu

werden, braucht dann auch andere nicht freundlich und respektvoll zu behandeln. Diese Regel stößt an ihre Grenzen, wenn man selber ein wenig außerhalb des Üblichen lebt und dieses dann zum Maßstab für alle machen will.

Besser aufgehoben sind wir da wohl bei dem berühmtesten Deontologen, Immanuel Kant, und dessen **kategorischem Imperativ**. Diesen findet man in unterschiedlichen Formulierungen in seiner „Grundlegung zur Metaphysik der Sitten.“ Dort, wo er zum ersten Mal auftaucht, heißt es:

„Handle nur nach der Maxime, durch die du zugleich wollen kannst, daß sie ein allgemeines Gesetz werde.“ (Kant 2011, S. 53).

Etwas verwirrend ist, dass der Begriff des kategorischen Imperativs sowohl für die verschiedenen Grundformeln wie diese verwendet wird – als auch für die daraus hergeleiteten Regeln.

Um nun diese Formel anzuwenden, müssen wir uns also bei jeder beabsichtigten Handlung fragen, ob wir uns eine Welt vernünftigerweise vorstellen oder wünschen können, in der alle so handeln, wie wir es gerade vorhaben, also so, als sei das, was wir tun wollen, ein Gesetz. Wenn wir einen Bauherrn bestechen wollen, um einen Auftrag zu bekommen, so müssten wir uns fragen, ob eine Welt, in der alle bestechen, wünschenswert ist. Sicher nicht, denn dadurch würden sich die Summen ja nur immer weiter nach oben erhöhen – und es bekäme nie mehr der Geeignetste den Auftrag, sondern der, der die höchste Bestechungssumme zahlt. Darauf folgt nun als handlungsleitender kategorischer Imperativ: Besteche niemals! Eine Handlung ist nur dann ethisch, wenn ich wollen kann, dass alle so handeln, andernfalls ist sie ethisch verboten.

Bei Kant ist dabei auch die Motivation wichtig. Wer etwa nur deshalb nicht korrupt handelt, weil er Angst hat, erwischt zu werden, handelt zwar immer noch pflichtgemäß, aber eben nicht aus Pflicht, er begeht damit keine ethische Handlung. Dies ist nur der Fall, wenn man aus der Achtung vor dem kategorischen Imperativ so handelt.

So lassen sich mit dieser Grundformel zahlreiche Regeln herleiten wie „lüge nie“, „halte Versprechen“, „stehle nicht“ usw. Der Vorteil gegenüber der Goldenen Regeln liegt darin, dass hier eine allgemeine Perspektive eingenommen wird und man nicht von der eigenen Person ausgeht. Das macht den kategorischen Imperativ objektiver. Häufig wird man dabei zum selben Ergebnis kommen wie in der Tugendethik, jedoch nicht immer. Ein strenger „Kantianer“ lügt nie, der gefundene Imperativ gilt ja kategorisch, also ohne Ausnahme. Ein Tugendethiker hingegen würde wohl die Unwahrheit sagen, um etwa einen kranken Menschen zu trösten und nicht unnötig zu belasten. Der Tugendethiker will ein guter Mensch sein, dem Pflichtenethiker geht es immer nur ums Prinzip, über die Folgen soll er dabei ausdrücklich nicht spekulieren. Selbst einen Mörder, der uns fragt, ob sein Opfer bei uns versteckt ist, dürften wir bei strenger Auslegung nach Kant nicht belügen. Dieser Regelrigorismus ist freilich auch ein gewichtiger Kritikpunkt an deontologischen Ethiken.

Noch wichtiger ist eine andere, einige Seiten später bei Kant auftretende Formulierung des kategorischen Imperativs (Menschheitsformel):

„Handle so, daß du die Menschheit sowohl in deiner Person als in der Person eines jeden anderen jederzeit zugleich als Zweck, niemals bloß als Mittel brauchst“. (Kant, 2011 S. 65).

Dies kann man ohne Übertreibung als das ethische Grundgesetz schlechthin ansehen. Es verbietet uns, Menschen zu instrumentalisieren und zu manipulieren. Die Würde des Menschen besteht nicht in seinem Rang und Stellung, alle Menschen sind gleich zu behandeln! Wer die Putzhilfe in der Firma anders behandelt als den Chef, handelt nicht ethisch, wer in Kunden Umsatzbringer und in Mitarbeiter nur Produktionsfaktoren oder Kostenstellen sieht, ganz sicher auch nicht. Unsere Mitmenschen sind nicht dafür da, unseren Erwartungen gerecht zu werden. Ein Ethiker denkt auch nicht in Freund-Feind-Kategorien, sondern achtet die Würde jeder Person deshalb, weil es sich eben um einen Menschen handelt.

Im Unternehmen finden wir die Pflichtenethik dort, wo Verhaltenskodizes aufgestellt und **Compliance**-Abteilungen eingerichtet werden. Ein **Verhaltenskodex (Code of Conduct)** stellt klare Regeln auf, zum Beispiel über den Umgang mit Geschenken, Regelungen, wie man sie etwa über die Grundformel des kategorischen Imperativs herleiten könnte. Der Bereich Compliance überwacht diese und kann Sanktionen aussprechen. Die Verhaltensregeln sind in der Praxis meist aus dem Unternehmensleitbild abgeleitet, was zeigt, dass Tugendethik und Pflichtenethik keine konkurrierenden Ansätze sein müssen, sondern als komplementäre Konzepte verstanden werden können. Was tugendethisch im Leitbild allgemein beschrieben ist, wird pflichtenethisch im Verhaltenskodex konkretisiert. Auch die Regeln für gute Unternehmensführung, "**Corporate Governance**", sind ein pflichtenethischer Ansatz, allerdings sind diese einseitig auf die Kapitalgeber ausgerichtet.

Teleologische Ethiken

Bei teleologischen Ethiken werden Handlungsziele (gr. Telos = Ziel) und Handlungsfolgen bewertet. Man spricht deshalb auch von **Folgenethiken** oder **Konsequentialismus** (vgl. Ricken 2013, S. 286 ff.). Jedoch geht es dabei nicht um die tatsächlichen Folgen, die irgendwann später, vielleicht ja nur rein zufällig, eintreffen, sondern um jene Folgen, für die der Handelnde Verantwortung zu übernehmen hat. Teleologische Ethiken sind also im Sinn von Max Weber **Verantwortungsethiken**.

Verantwortung hat man für die beabsichtigten Folgen, also die eigentlichen Handlungsziele, aber auch für in Kauf genommene Nebenfolgen des Mitteleinsatzes und auch für alles, was prinzipiell voraussehbar gewesen wäre (vgl. Fenner 2008, S. 219). Nur für Folgen, die man beim besten Willen nicht hat voraussehen können, ist man ethisch nicht in der Verantwortung. Diskutieren kann man, ob man auch für die Folgen von Unterlassungen die volle Verantwortung trägt (Äquivalenzthese) oder nicht (Signifikanzthese).

Prinzip der teleologischen Ethiken:

Eine Handlung ist ethisch gut, wenn die beabsichtigten und voraussehbaren Folgen gut sind.

Der Vorteil solcher Ethikkonzepte ist, dass sie weitgehend auch unserer moralischen Intention entsprechen. Jedoch stellt sich für einen Teleologen die Frage, wie man denn nun Folgen bewerten soll. Was also sind gute Konsequenzen?

Eine Antwort darauf gibt das bekannteste konsequentialistische Konzept, der **Utilitarismus** der Briten Bentham und Mill. Ein moderner Vertreter dieser Richtung ist der Australier *Peter Singer* („Praktische Ethik“). Der Utilitarismus (lat. utilis = Nutzen) bewertet Folgen nach dem Nutzen für alle, das heißt: nach erzielter Lust und vermiedener Unlust (Ricken 2013, S. 292), in der Spielart des **Präferenzutilitarismus** sind es befriedigte Vorlieben.

Bei Benthams klassischem **Handlungsutilitarismus** ist der Nutzen nach Intensität, Dauer, Wahrscheinlichkeit des Eintreffens und anderen Kriterien rein mathematisch als Zahlenwert anzugeben und dann das Nutzenmaximum aller Betroffenen zu wählen. Bei Mill zählt auch die Qualität der Lust.

Nehmen wir ein Beispiel an, in dem wir als Person A eine Entscheidung zwischen den Handlungen I und II zu wählen haben, mit unterschiedlichen Nutzenwerten für A und einer anderen Person B.

Nutzen	Person A	Person B
Handlung I	4	3
Handlung II	3	5

Wir hätten dann Handlung II zu wählen, da die Nutzensumme hier 8 ist gegenüber 7 für Handlung I. Dass wir dabei selber (als Person A) schlechter abschneiden, spielt keine

Rolle. Alle betroffenen Personen sind gleich, die eigene Position zählt nicht mehr und nicht weniger als jeder andere! Ethisch ist, was den Gesamtnutzen maximiert!

Was ist jedoch, wenn ein Betroffener durch eine nutzenmaximale Entscheidung einen Schaden erleidet?

	Person A	Person B
Handlung I	+10	-1
Handlung II	0	0

Nach dem Nützlichkeitsprinzip ist nun I zu wählen. Doch ist diese interpersonelle Verrechnung von Lust und Leid nicht kontraintuitiv, weil ungerecht? Ein Ausweg könnte darin bestehen, dass hier ein Ausgleich von A an B zu leisten ist. Ein Beispiel für so eine Situation könnte ein Autobahnbau sein. Der Gesamtnutzen für die Gesellschaft ist sicher positiv, aber für einzelne Anlieger, wegen des zu erwartenden Lärms, negativ. Hier ist die Handlung gerechterweise nur akzeptabel, wenn ein Ausgleich, etwa durch Lärmschutzwälle oder ähnliches, erfolgt. Andernfalls gibt es ein Gerechtigkeitsproblem, wie auch im nächsten Beispiel:

	Person A	Person B
Handlung I	5	5
Handlung II	2	10

Wir müssen II wählen, da hier die Nutzensumme maximal ist, jedoch ist die Verteilung extrem ungleich, und damit wird sie wohl auch als ungerecht empfunden. Wären wir als A wirklich bereit, so zu handeln? Auch hier wird die Lösung nur durch einen Ausgleich erträglich. Gibt B 4 Einheiten an A an, haben beide 6 und damit mehr als bei Handlung I. Das Gerechtigkeitsargument

ist ein ganz wesentlicher Einwand gegen den Utilitarismus (vgl. Ricken 2013, S. 297).

Darf nun ein utilitaristisch denkender Manager den Auftraggeber bestechen, da doch bei Auftragserhalt ein positiver Nutzen entsteht durch Gewinn, Arbeitsplätze und Steuerzahlungen? Eindeutig nein, da ja eine neutrale Betrachtung verlangt ist, müssen wir auch berücksichtigen, dass ein anderes, wohl geeigneteres Unternehmen den Auftrag nicht erhält, in der Summe also ein geringerer Nutzen anfällt. Es gibt kein ethisches Modell, das Korruption gerechtfertigt!

Dennoch kann es zu Normenkollision mit der Deontologie kommen. Ein Utilitarist würde es jedenfalls als geboten ansehen, einen Verbrecher zu belügen, um ein Opfer zu schützen. Hier scheint uns der Utilitarismus intuitiv näher als die Pflichtenethik. Aber ein Utilitarist dürfte – streng genommen – auch einen Millionär um 1000 Euro bestehlen, wenn er etwa mit dem Geld krebskranken Kindern hilft. Der Gesamtnutzen wird dadurch sicherlich erhöht. Würden wir aber auch das noch intuitiv gutheißen?

Die mit dem Utilitarismus verbundene Mentalität „Der Zweck heiligt die Mittel“ beinhaltet bei übertriebener Auslegung die Gefahr einer gewissen ethischen Verwahrlosung. Irgendwie ist alles erlaubt, wenn man nur von einem Nutzen der Tat ausgeht. Darf man ein von Terroristen entführtes Flugzeug mit 100 Passagieren abschießen, wenn die Entführer es in ein Fußballstadion mit 50.000 Menschen lenken wollen? Das Bundesverfassungsgericht hat dies verneint und insofern „kantianisch“ argumentiert.

Tatsächlich ist der Utilitarismus eher das ethische Standardmodell der angelsächsischen Länder, während wir hierzulande mehr der Pflichtenlehre Kants anhängen. Die Spionageaffäre um den amerikanischen Geheimdienst NSA im Jahr 2013 ist dafür ein gutes Beispiel. In Deutschland war die Aufregung über massenhaft abgehörte Telefongespräche groß, ein kategorischer Imperativ war verletzt, sowas darf man nicht! In den USA und Großbritannien stieß die deutsche Aufregung eher auf Unverständnis. Wenn auch nur ein einziger Terroranschlag

dadurch vermieden worden ist, so ist dieser Regelverstoß nutzenethisch allemal zu rechtfertigen.

Andererseits kann der Utilitarismus auch eine Überforderung darstellen. Die Pflichtethik erlaubt es, dass der Mensch seine eigenen individuellen Ziele anstrebt – im Rahmen der ethischen Regeln. Beim Utilitarismus gibt es nur ein hehres Ziel, das für jeden gilt, nämlich ständig Nutzenmaximierung für alle Menschen zu betreiben.

Dennoch, auch wenn die Fallstudiensammlungen voll sind von Beispielen, indem man Kant und Bentham gegeneinander ausspielen kann, so gilt dies oft nur für dramatische, teils an den Haaren herbeigezogenen Phantasiesituationen. In Alltagsfragen kommen beide Ethiken oft zum selben Resultat. Zumal neben der „reinen Lehre“ auch viele gemäßigte Auffassungen zirkulieren. So würde ein gemäßigter Deontologe auch eine Pflichtverletzung gegenüber einer Person in Kauf nehmen, wenn diese dabei ist, eine noch größere Pflichtverletzung zu begehen. Und ein gemäßigter Teleologe würde auch die langfristigen negativen Konsequenzen, die sich durch eine Regelverstoß ergeben, mit in seinem Nutzenkalkül berücksichtigen, wie das in der Variante des **Regelutilitarismus'** (Gebauer et al. 2012, S. 114 f.) beispielsweise der Fall ist.

In der Unternehmensethik finden wir den teleologischen Ansatz in Managementkonzepten wie der **Corporate Responsibility (CR)** oder **Corporate Social Responsibility (CSR)**. Wie auch im **Nachhaltigkeitskonzept** wird hier die Verantwortung des Unternehmens neben der Ökonomie auch für Ökologie und Soziales betont (vgl. z.B. Hentze, Thies 2012, S. 75 ff.). Dazu gehört die Ausrichtung der Entscheidungen an legitimen Interessen aller Bezugsgruppen im Rahmen eines **Stakeholder Managements**. Erwähnt sei hier auch der **Integrity-Ansatz** (vgl. Clausen 2009, S. 32) der darauf abzielt, Mitarbeiter ohne starren Regelkatalog zu einem verantwortlichen Handeln zu bringen, bei denen sie die zukünftige Kooperationschancen und vor allem die Reputation des Unternehmens als Wert neben Umsatz und Gewinn immer mitberücksichtigen. Dabei können sich Compliance-Ansatz und der Integrity-Ansatz durchaus auch ergänzen.

Diskursethik

Alle bisher vorgestellten Ethiken waren monologische Ethiken, den moralisch gültigen Standpunkt musste man quasi im Selbstgespräch ermitteln. Die Idee der Diskursethik, wie sie von *Jürgen Habermas* und *Karl Otto Apel* entwickelt wurde (vgl. z.B. Lutz-Bachmann 2013, S. 94 ff.; Ricken 2013, S. 165 ff.), gründet in dem Zweifel, ob es Derartiges wie objektive / richtige Normen überhaupt gibt. Stattdessen wird auf Dialog gesetzt. Es sind dann die Regeln und Normen gültig, die im Diskurs (lat. Diskursus = Hin- und Herlaufen) mit den Betroffenen entstanden sind.

Prinzip der Diskursethik:

Ethische Normen sind gültig, wenn diese und ihre Folgen im Konsens eines Diskurses mit den Betroffenen Zustimmung finden.

Damit ist die Diskursethik, anderes als die vorgenannten Modelle, keine Ethik, die neue Normen setzen will, sondern sie beschreibt einen Prozess, mit dem die für eine Gemeinschaft oder ein Projekt gültigen Normen gefunden werden können. Die Anwendung empfiehlt sich immer dann, wenn sich in komplexen Entscheidungssituationen die klassischen ethischen Regeln widersprechen oder Dilemmasituationen vorliegen. Wobei sich natürlich gleich das Praxisproblem stellt, ob es überhaupt möglich ist, alle Betroffenen zu einem Diskurs einzuladen. Die betroffene Umwelt und noch nicht geborene Generationen müssten ja auch irgendwie durch Stellvertreter beteiligt werden, was wiederum die Frage aufwirft, wer denn die Kompetenz für sich in Anspruch nehmen darf, für Tiere oder Pflanzen zu sprechen?

Der Diskurs selber muss nach Regeln ablaufen, um ein gültiges Ergebnis zu erreichen. So sind alle Diskursteilnehmer gleichberechtigt (herrschaftsfreier Diskurs), alle Beiträge werden zum Diskurs zugelassen, die Teilnehmer dürfen nur behaupten, was sie auch selber glauben, und teilen ihre tatsächlichen Absichten mit. Es darf also nicht strategisch argumentiert werden. Am Ende soll eine Übereinkunft gewonnen werden, die nur dem

„zwanglosen Zwang“ (Habermas) des besseren Argumentes entspringt.

Die Regeln selber stellen damit schon selber erhebliche Ansprüche an die moralische Integrität der Teilnehmer. Auch darf man bezweifeln, dass diese idealtypische Situation jemals gegeben ist. In jeder Verhandlung gibt es schon auf Grund unterschiedlicher Temperamente und rhetorischer Fähigkeiten dominierende Teilnehmer sowie List und Tücke.

Trotz einer Fülle von Einwänden bleibt aber die Grundidee richtig, gerade im unternehmensethischen Sinne. Sie findet ihre Anwendung dort, wo Unternehmen einen **Stakeholder-Dialog** pflegen, Ethikkomitees einberufen werden, aber auch bei Bürgerversammlung und, ganz privat, dort, wo man sich zum Familienrat trifft. Wer beispielsweise das Projekt verfolgt, auf einer Wiese einen Golfplatz zu eröffnen, tut gut daran, vorher zu einer Versammlung der Sportfreunde, Anlieger, Journalisten, Gemeindevertreter, Umweltschützer u.a. einzuladen und sich mit berechtigten Interessen, Wünschen und Ängsten dieser Gruppen ernsthaft auseinanderzusetzen und einen Konsens zu suchen, der Akzeptanz und weitere Kooperationsmöglichkeiten eröffnet und der das Projekt dann, unter Einbeziehung auch der nichtgolfenden Anspruchsgruppen, zu einem nachhaltigen Erfolg macht.

4 Pragmatische Ethik

Pragmatisch ist, was funktioniert! Aber welches ethische Modell funktioniert nun im richtigen Leben am besten? Leider gibt es auch nach über 2000 Jahren Ethik keine perfekte Theorie, mal funktioniert das eine Prinzip besser, mal ein anderes. Die Situation ist entscheidend. Es ist also gar nicht sinnvoll, sich auf eines der hier vorgestellten Modelle festzulegen, sondern den gesamten Katalog kontextbezogen und mit Empathie einzusetzen. Fassen wir alle ethischen Prinzipien zusammen, so lässt sich formulieren:

Ethisches Handeln kommt zu Ausdruck in

- einer tugendhaften (= wertorientierten), auf Gerechtigkeit abzielenden Grundhaltung,
- Respekt vor Menschen und kategorisch gültigen ethischen Pflichten,
- Verantwortung für die berechtigten Interessen und die Handlungsfolgen für alle Betroffenen.

In der Praxis tauchen jedoch vielerlei menschliche Beschränkungen auf wie Bequemlichkeit und Willensschwäche, eine Bevorzugung der Gegenwart gegenüber der Zukunft oder eine höhere moralische Distanz gegenüber Fremden als gegenüber engen Freunden oder Familienangehörigen. Das kann schnell zu ethischen Überforderungen und damit der Ablehnung der Ethik führen. Man darf aber auch daran denken, dass keine Ethik zur totalen Selbstaufopferung aufruft. Alle ethischen Tugenden, Pflichten und Verantwortungen beziehen sich immer auch auf die eigene Person! Der Ethiker ist also nicht der Dumme, der sich ausnutzen lässt. Dies ist ein durchaus geläufiges Missverständnis. Der ethische Standpunkt aber ist keineswegs der unbedingte Altruismus, sondern die Mitte zwischen Altruismus und Egoismus.

Auch gibt es bei allen Unterschieden in den ethischen Modellen auch einen großen Vorrat an Gemeinsamkeiten (vgl. Fenner 2008, S. 217 ff.). Dazu gehören folgende Prinzipien:

- **Soll-Können-Grundsatz**

Keine ethische Theorie verlangt etwas, was wir physisch, finanziell oder intellektuell nicht leisten können. Ein Nichtschwimmer muss nicht einem Ertrinkenden ins Wasser hinterher springen. Was nicht geht, geht nicht. Allerdinges gibt es eine indirekte Pflicht, seine Talente zu entwickeln, also nicht absichtlich dumm zu bleiben.

- **Prinzip der Reversibilität**

Was für eine Person in einer bestimmten Situation als ethisch richtige Handlung erkannt wird, muss für alle Personen in

vergleichbaren Situationen auch die richtige Handlung sein. Es gibt keine Sondermoral für einzelne Personen!

- **Prinzip der Unparteilichkeit**

Eine Handlung sollte immer von einem unparteiischen, neutralen Standpunkt aus bewertet werden, weil man nur so die Interessen aller Betroffenen berücksichtigt. Dies kann man durch gedanklichen Rollentausch erreichen oder im gemeinsamen Diskurs, wenn möglich. Unparteilichkeit verlangt die Suche nach einem fairen Interessenausgleich.

- **Prinzip der Universalisierbarkeit**

Eine Handlung sollte so sein, dass jeder in der Situation so handeln kann und sollte (Verallgemeinerungsfähigkeit). Wenn eine Welt nicht vorstellbar oder vernünftigerweise nicht wünschenswert ist, indem jeder so handelt wie beabsichtigt, darf man diese Handlung nicht begehen.

- **Prinzip der Gerechtigkeit**

Behandle Gleiches gleich und Ungleiches ungleich.

- **Prinzip der Menschenwürde**

Behandle jede Person als Menschen und nicht als Zweck oder Instrument deiner Interessen.

Letztlich gibt es so etwas wie einen pragmatischen Imperativ, der darin besteht, dass wir uns fragen, ob wir gegenüber jeder Person bereitwillig offenlegen können, wie wir gehandelt haben und was unser Motive waren. Können wir dies ohne jedes Unbehagen tun, so ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass unsere Handlung auch nach ethischen Prinzipien gut war. Wenn wir lieber nicht über unser Handeln oder unsere Motive reden wollen, kann diese an einem intuitiv erfassten ethischen Verstoß liegen, auf unser Gewissen ist da meistens Verlass.

Literatur

- [1] Clausen, A.: *Grundwissen Unternehmensethik*. Tübingen, 2009.

- [2] Dietzfelbinger, D.: *Praxisleitfaden Unternehmensethik*. Wiesbaden, 2008.
- [3] Fenner, D.: *Ethik*. Tübingen, 2008.
- [4] Gebauer, K. M.: *Philosophische Ethik*. (ohne Ort) 2012.
- [5] Götzelmann, A.: *Wirtschaftsethik Workshop*. Norderstedt, 2010.
- [6] Hentze/Thies: *Unternehmensethik und Nachhaltigkeitsmanagement*. Stuttgart, 2012.
- [7] Höffe, O.: *Lexikon der Ethik*. München, 2008.
- [8] Kant, I.: *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten*. Stuttgart, 2011.
- [9] Köck, P.: *Handbuch des Ethikunterrichts (2.A.)*. Donauwörth, 2012.
- [10] Lutz-Bachmann, M.: *Grundkurs Philosophie. Band 7 Ethik*, Stuttgart, 2013.
- [11] Ortmanns/Albert: *Entscheidungs- und Spieltheorie*. Sternenfels, 2008.
- [12] Quante, M.: *Einführung in die Allgemeine Ethik (2.A.)*. Darmstadt, 2013.
- [13] Ricken, F.: *Allgemeine Ethik (5.A.)*. Stuttgart, 2013.

Professor Dr. Wolfgang Ortmanns

Hochschule für Technik und Wirtschaft Dresden, Fakultät
Wirtschaftswissenschaften
Friedrich-List-Platz 1
D – 01069 Dresden

Die Zusammenhänge des grenzüberschreitenden Besucherverkehrs

Petr Cimler, Dita Hommerová

Abstract. This article presents a part of cross-border research of the visitor flow at the Westbohemian-Northeastbavarian border district and its main results and connections.¹

Keywords: cross-border region; visitor flow; reasons; evaluation; recommendations

JEL: M29, R29

Zur Untersuchung der Motivation des grenzüberschreitenden Besucherverkehrs im tschechisch-bayerischen Grenzgebiet wurden auf der tschechischen Seite 1009 Privatpersonen befragt.² Diese stammen schwerpunktmäßig aus der Region Karlsbad und Pilsen, also dem unmittelbar an Nordostbayern angrenzenden Gebiet.³ Fast 90 % der Befragten wohnen bis zu 100 Km von der Staatsgrenze entfernt.

¹ Konkrete Informationen zur Untersuchung: Cimler, P.; Eggers, B.; Hommerová, D.; Lochmüller, M.; Riedl, J. Der grenzüberschreitende Besucherverkehr Nordostbayern – Westböhmen, Handlungsoptionen auf Basis empirischer Daten. Krumbach : Access Marketing Management e.V., 2014. 92 s. ISBN 978-3-945456-00-2.

² Von 997 der gültigen Fragebögen stellte etwa 80 % die Respondenten dar, die im Jahre 2012 mehrmals als einmal Bayern besuchten. Andere Personen konnten sich zu einigen inhaltlichen Fragen nicht äußern.

³ Auf bayerischer Seite wurden 987 vollständige Interviews mit Privatpersonen durchgeführt. Das deutsche Untersuchungsgebiet beinhaltet den nördlichen Teil des bayerisch-tschechischen Grenzgebietes, von Kronach im Norden bis Schwandorf und dem Norden des Landkreises Cham

Die Reisegründe

Die primären und langfristig anhaltenden Motive für Reisen tschechischer Besucher nach Bayern betreffen die dortigen Einkaufsmöglichkeiten: Als Reisegrund nach Bayern benennen drei Viertel der Befragten das Einkaufen gefolgt von Ausflügen/Urlaub/Besichtigung (46 %) und Kultur (18 %). Weitere wichtige Argumente sind der Besuch von Familie oder Freunden (17 %) sowie Sportveranstaltungen mit 10 % der Befragten [Cimler, Hommerová, 2014, S. 129].

Die Möglichkeit zum Einkauf in Bayern bezeichnen 80 % der Befragten für sich als wichtig (38 %) oder sehr wichtig (42 %) [Cimler, Hommerová, 2014, S. 133], und dies im Wesentlichen unabhängig vom Alter. Natürlich steht diese Einschätzung im Zusammenhang mit der Entfernung des Wohnortes von der Grenze: Am wichtigsten ist dies für Befragte, die sehr nahe an der Grenze leben [Cimler, Hommerová, 2014, S. 135-136].

Unter den Besuchern können im Wesentlichen drei große Gruppe unterschieden werden: die „leicht interessierten Billigkäufer“ (62 Prozent), die „ausgeglichene Anspruchsvollen“ (30,3, Prozent) und die „ausgabebereiten Vielbesucher“ (7,7 Prozent). Diese drei Gruppen unterschieden sich in vielen Aspekten von der Besuchshäufigkeit bis zum Ausgabeverhalten. Die Detailanalyse der Nutzenerwartungen dieser Besuchertypen erlauben konkrete Maßnahmen zur Ansprache im Rahmen von Marketingprogrammen.⁴

im Süden. Die Autoren dieses Teil der Untersuchung: prof. Dr. J. Riedel und Dipl.-Kfm. M. Lochmüller

⁴ Ausführlich auf den Seiten 67-70 in Cimler, P.; Eggers, B.; Hommerová, D.; Lochmüller, M.; Riedl, J. Der grenzüberschreitende Besucherverkehr Nordostbayern – Westböhmen, Handlungsoptionen auf Basis empirischer Daten. Krumbach : Access Marketing Management e.V., 2014. ISBN 978-3-945456-00-2.

Tabelle 1: Gründe für die Fahrten nach Bayern

Antworten Kategorien/Antwortenzahl/% der Antworten	
Einkaufen n=805 (39,1 %)	Tanken n=56 (2,7 %)
	Einkaufen allgemein n=750 (36,5 %)
Dienstleistungen, Kur und Behandlung n=114 (5,5 %)	Gesundheit, Behandlung, Kur n=92 (4,5 %)
	Dienstleistungen n=22 (1,1 %)
Freizeitaktivitäten n=979 (47,7 %)	Urlaub, Kururlaub, Besichtigung n=459 (22,3 %)
	Kultur allgemein n=177 (8,6 %)
	Besuch von Familie oder Freunden n=166 (8,1 %)
	Sportveranstaltungen n=100 (4,9 %)
	Sport, Schwimmbad, Baden, Sauna usw. n=57 (2,8 %)
	Vergnügung, Vergnügungspark n=14 (0,7 %)
	Weihnachtsmärkte n=6 (0,3 %)
Beruf und Ausbildung n=148 (7,2 %)	Beruf n=141 (6,9 %)
	Ausbildung n=7 (0,3 %)
Sonstiges n=10 (0,5 %)	Transit n=8 (0,4 %)
	Wohnung n=1 (0,0 %)
	Besuch des Friedhofs n=1 (0,0 %)
Antworten ges. (Mehrfach- nennungen von 1009 Be- fragten, 989 Antwortende)	2057

Quelle: Cimler, P. et al., 2014, S. 56

Die Einkaufsbedingungen

Westböhmisches Besucher motiviert hauptsächlich die Qualität der angebotenen Waren – mehr als 60 % bewerten diese mit Blick auf Nordostbayern als ausgezeichnet [Cimler, Hommerová, 2014, S. 114], vier Fünftel empfinden diese besser als im Heimatland. Auch das Niveau bayerischer Geschäfte beurteilt knapp die Hälfte der Befragten sehr gut. Mehr als 60 % finden die Ausstattung und das Umfeld der Geschäfte besser als zu Hause.

Trotz des in der Vergangenheit zeitweise ungünstigen Wechselkurses der Tschechischen Krone empfinden nur 20 % der Befragten das Preisniveau der Waren in Nordostbayern als schlechter als im Heimatland; fast 45 % halten das Preisniveau sogar für besser (siehe Tabelle 2). Dies resultiert unter anderem daraus, dass die Besucher für Lebensmittel und Drogerieartikel gezielt Geschäfte im akzeptablen Preisbereich aufsuchen und bevorzugt Saisonschlussverkäufe und Sonderpreisaktionen nutzen, wenn es um Einkäufe wie Mode und Schuhe geht. Jeder zehnte Besucher aus Westböhmen würde ein günstigeres Preisniveau als möglichen Impuls für eine Intensivierung des Reisens nach Bayern betrachten. Einige tschechische Kunden haben auch eine kritische Einstellung zu den Öffnungszeiten, da sie aus dem Heimatland keinen Ladenschluß an Sonn- und Feiertagen gewohnt sind. Dessen ungeachtet bewerten aber über 90 % der Besucher die Einkaufsbedingungen insgesamt als gleichwertig oder sogar besser als im Heimatland [Cimler et al., 2014, S. 54].

Die Einkaufssituation in Bayern wird von den Befragten anhand des gesamten Spektrums von Faktoren bewertet. Hierzu zählen zum Beispiel die Anzahl der Geschäfte oder die Parkplatzsituation in den Städten. Zur Beurteilung wurde den Befragten die tschechische Schulnotenskala von sehr gut (1) bis sehr schlecht (5) vorgelegt.

Tabelle 2: Vergleich der Einkaufssituation im bayerischen Grenzgebiet mit dem westböhmischem Grenzgebiet

Kriterium: Schulnote (1 – 5) für...	Note	Im Vergleich zu Westböhmen (%)		
		schlechter	genauso	besser
Zahl der Geschäfte	1,7	6,2	52,6	41,2
anspruchsvolle Geschäftsausstattung	1,6	6,0	32,8	61,2
Qualität der angebotenen Waren	1,5	4,2	17,0	78,7
Preisniveau der Waren	2,1	19,7	35,4	44,9
Freundlichkeit des Personals	2,0	8,9	55,0	36,0
Fachkompetenz des Personals	2,1	4,6	67,8	27,6
englische Sprachkenntnisse	2,4	12,0	46,3	41,7
tschechische Sprachkenntnisse	3,9	-	-	-
Öffnungszeiten	2,4	36,7	51,5	11,9
Garantiebedingungen und Kulanz	1,9	7,6	54,1	38,3
Parkplatzsituation in den Städten	2,3	15,0	60,4	24,6

Quelle: Cimler, P. et al., 2014, S. 61

- Die Beurteilung fällt überwiegend gut aus, die Noten 4 und 5 kommen kaum vor [Cimler, Hommerová, 2014, S. 140]. Am besten wird die Qualität der angebotenen Waren bewertet.
- Für die tschechischen Besucher erscheint die Beschränkung der Öffnungszeiten am Sonntag bzw. an Feiertagen ungewohnt. Dies zeigt sich an der Beurteilung.
- Ein Defizit besteht bei der Fähigkeit des bayerischen Personals, mit den Kunden Tschechisch bzw. Englisch zu sprechen.
- Da die Kaufkraft der tschechischen Besucher im Mittel noch nicht der der bayerischen Wohnbevölkerung entspricht, wird auch das Preisniveau der Waren entsprechend beurteilt.

Es ist logisch, dass die Einkaufsbedingungen in Nordostbayern von den tschechischen Kunden mit denen in Tschechien verglichen werden.

- Die Qualität der Waren wird in den bayerischen Geschäften von fast 80% besser bewertet als in den tschechischen. Demgegenüber nimmt mehr als ein Drittel der Befragten die Öffnungszeiten in Bayern als schlechter wahr.
- Die Geschäftsausstattung wird von 61 % der Befragten als besser beurteilt.
- Für mehr als die Hälfte der Befragten ist die Anzahl der Geschäfte und die Freundlichkeit des Personals in den bayerischen und tschechischen Städten vergleichbar.
- Knapp ein Fünftel der Befragten empfindet das Preisniveau als schlechter gegenüber Tschechien.

Der Gastronomiebereich

Insgesamt wird der Gastronomiebereich noch deutlich besser als die Einkaufsbedingungen bewertet. Lässt man die Tschechischkenntnisse außen vor, dann findet man die schlechteste Durchschnittsnote beim Preisniveau. Auch hier ist die Kaufkraft der westböhmischen Besucher zu berücksichtigen.

80 % der Befragten stufen die Anzahl der Gaststätten und Hotels in Nordostbayern als sehr gut ein. Zirka 85 % nehmen die Atmosphäre und die Ausstattung der Gaststätten und Hotels als sehr gut oder gut wahr. Auf gleichem Niveau liegen die Qualität der angebotenen Speisen und die Freundlichkeit des Personals. [Cimler, Hommerová, 2014, S. 145]

Die Englischkenntnisse des Personals in den bayerischen Gaststätten und Hotels erhalten von zwei Dritteln der Befragten eine sehr gute oder gute Bewertung.

Wenngleich die Tschechischkenntnisse im Durchschnitt nur mit der Note 3,8 bewertet werden, gibt es doch im Detail 10 % der Befragten, die die Tschechischkenntnisse des Personals in den bayerischen Gaststätten als gut oder sogar sehr gut benoten. [Cimler, Hommerová, 2014, S. 145]

Der Vergleich der Gastronomie im bayerischen mit dem westböhmischen Grenzgebiet zeigt bei besserer Ausstattung der Gaststätten und Hotels auf bayerischer Seite vergleichbare Bedingungen nicht nur im Rahmen der Anzahl der Gaststätten und Hotels, sondern auch in der Breite des Angebots an Speisen, allerdings bei schlechterem Preisniveau. Es erstaunt, dass über 40 % der Westböhmen die Freundlichkeit in der Gastronomie auf nordbayerischer Seite für besser halten (siehe Tabelle 3).

Tabelle 3: Vergleich der Gastronomie im bayerischen Grenzgebiet mit dem westböhmisches Grenzgebiet

Kriterium: Schulnote (1 – 5) für...	Note	Im Vergleich zu Westböhmen (%)		
		schlechter	genauso	besser
Zahl der Gaststätten und Hotels	1,9	5,7	63,0	31,3
Ambiente in Gaststätten und Hotels	1,7	4,9	40,9	54,3
Qualität der angebotenen Speisen	1,8	6,8	41,5	51,7
Breite des Angebots an Speisen	2,1	11,8	62,6	25,6
Preisniveau in den Gaststätten	2,7	54,7	28,1	17,2
Freundlichkeit des Personals	1,9	5,7	52,5	41,9
englische Sprachkenntnisse des Personals	2,2	11,5	41,0	47,6
tschechische Sprachkenntnisse des Personals	3,8	-	-	-

Quelle: Cimler, P. et al., 2014, S. 62

Die Infrastruktur und die Freizeitmöglichkeiten

Ausflüge, Urlaube und Besuche haben für fast die Hälfte der Befragten eine vergleichbare Bedeutung wie das Einkaufen [Cimler, Hommerová, 2014, S. 133]. Tschechische Besucher motiviert nicht nur die bayerische Natur, sondern auch die Atmosphäre in den Städten, die Qualität der Straßen und die Infrastruktur in Bayern. Positiv wirkt auch das Sicherheitsgefühl in Bayern, das für mehr als die Hälfte der tschechischen Besucher sogar besser ist als im Heimatland, wobei sich insgesamt fast 80 % der Befragten in Bayern sicher fühlen [Cimler, Hommerová, 2014, S. 154]. Die allgemeinen Bedingungen im bayerischen

Grenzgebiet werden im Vergleich zu denen im westböhmisches Grenzgebiet von den Befragten unabhängig vom Geschlecht oder vom Alter als besser, und insgesamt als gut bis sehr gut bewertet.

Tabelle 4: Vergleich relevanter Aspekte von Freizeitmöglichkeiten und Infrastruktur im bayerischen Grenzgebiet mit dem westböhmisches Grenzgebiet

Kriterium: Schulnote (1 – 5) für...	Note	Im Vergleich zu Westböhmen (%)		
		schlechter	genauso	besser
Sehenswürdigkeiten	1,8	8,8	55,8	35,4
Ambiente und Atmosphäre in Städten	1,8	5,2	41,2	53,6
Natur, Berge, Seen, Wandermöglichkeiten	1,6	8,7	45,0	46,2
Straßenverhältnisse	1,3	5,3	9,1	85,7
Gefühl öffentlicher Sicherheit	1,8	8,7	38,9	52,4
Freundlichkeit der Menschen	2,0	9,4	56,7	33,9
kulturelle Angebote	2,0	7,2	65,0	27,8
Angebote für sportliche Aktivitäten	2,0	8,6	60,7	30,7
Angebote für Gesundheit, Kur, Wellness	1,9	11,2	45,5	43,4

Quelle: Cimler, P. et al., 2014, S. 62

Die Informationsquellen

Die tschechischen Besucher sind meistens sehr gut über das Angebot der Ware, Dienstleistungen und Freizeitaktivitäten informiert. 62% der Befragten nutzt mindestens eine Informa-

tionsquelle. Dem stehen 38% gegenüber, die sich vor der Reise gar nicht informieren [Cimler, Hommerová, 2014, S. 159]. Am häufigsten wird im Internet gesucht, gefolgt von der Konsultation von Bekannten und Freunden.

Tabelle: 5: Informationsquellen

	N	Prozent der Nennungen	Prozent der sich Informierenden (n= 621)
Bekannte und Freunde	304	22,4	49,0
Internet	385	28,4	62,0
Prospekt	169	12,5	27,2
Zeitungen und Zeitschriften	116	8,5	18,7
„vor Ort“	217	16,0	34,9
Plakate	74	5,5	11,9
Radio	48	3,5	7,7
TV	44	3,2	7,1
	1357	100,0	

Quelle: Cimler, P. et al., 2014, S. 58

Das Image Bayerns und die Erfahrungen der Besucher

Die Nähe zu Bayern und die fast 25 Jahre seit dem Wegfall der politischen und administrativen Beschränkungen in den grenzüberschreitenden Kontakten spiegeln sich in der positiven Einstellung der tschechischen Befragten zur Möglichkeit in Bayern zu arbeiten oder zu wohnen wider. Im Falle, dass der Befragte fähig war, die Frage zu beantworten, können sich über 60% vorstellen, selbst in Bayern zu **arbeiten** und 59% in Bayern zu **wohnen** [Cimler, Hommerová, 2014, S. 167].

40% können sich *nicht* vorstellen, in Bayern zu arbeiten. Das Haupthindernis hierfür ist die Sprachbarriere (mangelnde Deutschkenntnisse) – siehe Tabelle 6.

Tabelle 6: Gründe gegen eine Beschäftigung in Deutschland

Kategorie	Einzelnennungen	N
Mentalität, Sprache n=195 (56,3 %)	Mangelhafte Sprachkenntnisse	184
	Andere Umgebung	2
	Misstrauen gegenüber deutscher Umgebung	9
Persönlich gebunden, Job, soziale Kontakte n=33 (9,5 %)	Ich habe eine gute Arbeit	27
	Familie in Tschechien	6
Unbehagen, gefällt nicht n=89 (11,0 %)	Ungemütliche/ unangenehme deutsche Mentalität, Sprache	19
Alter n=31 (9,0 %)	Ich bin schon zu alt	31
Heimatverbundenheit n=27 (7,8 %)	Zu Hause gewöhnt	27
Unspezifische Ablehnung n=26 (3,2 %)	Ich habe keinen Grund	17
Persönliche Abneigung n=3 (0,9 %)	Eigene Mentalität	3
Sonstiges n=6 (0,7 %)	Nicht mobil	15
	Andere, nicht angeführte	6
Gesamt (Mehrfachnennungen von 361 Personen, die sich nicht vorstellen können, in Deutschland zu arbeiten)		346

Quelle: Cimler, P. et al., 2014, S. 60

Nur 41,3% können sich *nicht* vorstellen, ihren Wohnort in Deutschland zu nehmen. Die bedeutendsten Hinderungsgründe sind persönliche Faktoren wie die Familie und persönliche Gebundenheit – siehe Tabelle 7:

Tabelle 7: Gründe gegen einen Wohnort in Deutschland

Kategorie	Einzelnenennung	N
Mentalität, Sprache n= 121 (34,0 %)	Sprachbarriere	89
	Misstrauen gegenüber deutscher Umgebung / Mentalität	26
	Es gefällt mir nicht im Deutschland	6
Familie und Freunde, persönlich gebunden n= 119 (33,4 %)	Familienumfeld in Tschechien	119
Heimatverbundenheit n= 53 (14,9 %)	Vorzug einheimischer / tschechischer Umgebung / Kultur	53
Lebensstandard, Kosten n= 19 (5,3 %)	Teures Wohnen / Miete / Leben in Deutschland	19
Alter n= 13 (3,7 %)	Zu alt, nicht mobil	13
Sonstiges n= 31 (8,7 %)	Eine gute Arbeit daheim	2
	Ich habe kein Bedürfnis, wohne nahe an der Grenze	9
	Ich mag keine Änderungen	12
	Andere	8
Gesamt (Mehrfachnennungen von Personen, die sich nicht vorstellen können, in Deutschland zu wohnen)		356

Quelle: Cimler, P. et al., 2014, S. 61

Die tschechischen Besucher in Bayern haben sowohl negative als auch positive Erfahrungen, Erkenntnisse und Eindrücke.⁵

- 33 % der Befragten haben bei ihren Besuchen Intoleranz, Verachtung bzw. beleidigendes Verhalten in den Geschäften oder Dienstleistungsstätten angetroffen. 9 % der Befragten sahen diese Einstellung auch bei der bayerischen Polizei. Die grenznahen Kontrollen wurden von 14,5 % der Befragten moniert. Erfahrung mit einer Bestrafung hatten zirka 8 Prozent, 7 % mit einem Unfall, 6 % mit Diebstahl und 6 % mit unkorrektem Verhalten in den Geschäften und Dienstleistungsbetrieben.
- Bemerkt wurden auch Erfahrungen mit schlechterem Straßenverkehr - Verkehrsstaus, Absperrungen (5,6 %) oder mit Verschmutzung auf öffentlichen Plätzen (4 %).
- Für fast 4 % der Befragten ist eine unangenehme Erfahrung mit der Sprachbarriere verbunden. In den angeführten Erfahrungen wurden die Situationen beschrieben, in denen das bayerische Personal auf die Kommunikation in Deutsch bestanden hat.

Ein gutes Zeichen für die Bayerisch-tschechische Partnerschaft ist die Tatsache, dass die Hälfte der Befragten positive Erfahrungen berichten, während nur zirka ein Viertel negative Erfahrungen gemacht hat. Manche nennen sogar mehrere positive Erfahrungen. Die häufigsten Antworten sind: gefällige und freundliche Einstellung der Bürger und des Personals, Sauberkeit und Ordnung in den Städten und Straßen usw.⁶

Die Verbesserungsvorschläge

Drei Viertel der Befragten haben Vorschläge zur Erhöhung der Kontakte und die Verschönerung des Aufenthaltes im

⁵ ausführlich in Cimler, P. et al., 2014, S. 64

⁶ ausführlich in Cimler, P. et al., 2014, S. 65

bayerischen Grenzgebiet. Das zeugt vom Interesse der tschechischen Besucher an den Reisebedingungen nach Bayern und an der Intensivierung der gegenseitigen Kontakte.⁷

- Es dominiert der Wunsch nach besserer Information – Werbung allgemein (zirka 45 %) und das Nutzen des Internets für die Bewerbung der Region und der Veranstaltungen (6 %).
- Die Anforderung zur Verbesserung der Tschechischkenntnisse des bayerischen Personals in Geschäften und Dienstleistungsstätten als Beitrag für die Intensivierung der Kontakte wird von 15 % der Befragten genannt. Hierbei müssen natürlich auch die zweisprachigen Namen zur besseren Orientierung der tschechischen Besucher erwähnt werden (laut 6,6 % der Befragten).
- Einen großen Anteil stellt das Problem des Preisniveaus bzw. die Einkaufsstärke der tschechischen Besucher dar. Diese möglichen (für Tschechen günstigen und gerechten) makroökonomischen Änderungen sollten den positiven Impuls für die Einkaufstouristik bringen.
- Einen wichtigen Beitrag leisten auch Maßnahmen im Rahmen des grenzüberschreitenden öffentlichen Verkehrs und das Organisieren von tschechisch-bayerischen Veranstaltungen für Reisen von Senioren oder Jugendlichen (Studenten, Schülern) nach Bayern.
- Zur Intensivierung des grenzüberschreitenden Reiseverkehrs könnten nach Meinung der tschechischen Besucher verbesserte Informationen und Werbeaktionen stark beitragen. Auch Maßnahmen zur besseren Orientierung (Aufschriften, Infotafeln, Anweisungen auf Tschechisch) wären empfehlenswert.

⁷ ausführlich in Cimler, P. et al., 2014, S. 66

Zusammenfassung

Der grenzüberschreitende private Besucherverkehr kann einerseits als Indikator verstanden werden, inwiefern auf dem Weg zu einem gemeinsamen Wirtschaftsraum bereits Fortschritte erzielt wurden. Andererseits ist dieser Besucherverkehr auch Ansatzpunkt von Forschungsprojekten, die zeigen welche Hindernisse hier eventuell noch bestehen und mit welchen Maßnahmen diesen begegnet werden kann.

Im Allgemeinen lässt sich feststellen, dass die Motivation tschechischer Besucher in Bayern und ihre Beweggründe, Einschätzungen und Einstellungen gegenüber dem bayerischen Umfeld positiv geprägt sind. Historische Belastungen sind ohne große Relevanz, negative Emotionen und inadäquate kritische Urteile stellen eher die Ausnahme dar. Das schließt natürlich nicht die üblichen negativen Einstellungen der Leute gegenüber fremden Menschen, deren Umfeld und Mentalität aus. Insgesamt erweisen sich in der Gesamtschau der Untersuchungsergebnisse die tschechischen Besucher in Bayern als kulturell aufgeschlossen.

Quellen

- [1] Cimler, P.; Eggers, B.; Hommerová, D.; Lochmüller, M.; Riedl, J.: *Der grenzüberschreitende Besucherverkehr Nordostbayern – Westböhmen*. Handlungsoptionen auf Basis empirischer Daten. Krumbach : Access Marketing Management e.V., 2014. ISBN 978-3-945456-00-2.
- [2] Cimler, P.; Hommerová, D.: *Návštěvníci ze západních Čech v severovýchodním Bavorsku*. In: Riedel J. (Hrsg.) *Empirische Daten für Destinationmarketing. Studie in Westböhmen und Nordostbayern./Marketing destinací severovýchodní Bavorsko – západní Čechy. Zkušenosti a doporučení pro dotační území Cíl3*. Krumbach : Access

Marketing Management e.V., 2014. S. 121-180. ISBN 978-3-945456-02-6.

Petr Cimler, Dita Hommerová

Lehrstuhl für Marketing, Handel und Dienstleistungen

Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät

Westböhmishe Universität in Pilsen

Tschechische Republik

cimler@kmo.zcu.cz

hommer@kmo.zcu.cz

Brot und Spiele = Panem et Circenses [1,2]

Rudolf Brabeck, František Drozen

Zusammenfassung. Thematisiert wird insbesondere die Frage: Werden wir mehr und mehr entmündigt, korreliert mit der binären Revolution und dem intensiven Affektkonsum eine gesellschaftliche Ruhigstellung durch Ablenkung – bis zur faktischen Orientierungslosigkeit?

Schlüsselworte: Globalisierung, IT, histrionische Persönlichkeitsstörungen durch digitalen Konsum, Humanbilanz der audiovisuellen Massenmedien

JEL classification codes: Z 13

1 Fokus

Wie hoch ist der Anteil der 14- bis 29-Jährigen, die sich ein Leben ohne Handy nicht mehr vorstellen können? 97 Prozent. Und wie hoch ist der Anteil der 14- bis 29-Jährigen, die sich ein Leben ohne ihren aktuellen Partner nicht vorstellen können? 43 Prozent.

Wie viele Minuten pro Tag verbringen die Deutschen durchschnittlich vor ihrem Fernsehgerät und vor ihrem PC-Monitor? Etwa 210 Minuten, die über 50-Jährigen erreichen durchschnittlich sogar eine tägliche Sehdauer [3] von rund 300 Minuten, also 5,0 Stunden – bei einem täglichen Zeitfenster von durchschnittlich 5,4 Stunden für individuelle Freiräume.

Diese brisante soziologische Momentaufnahme [4, 5, 6, 7] verkörpert den Impuls, die folgenden Fragen zu beantworten:

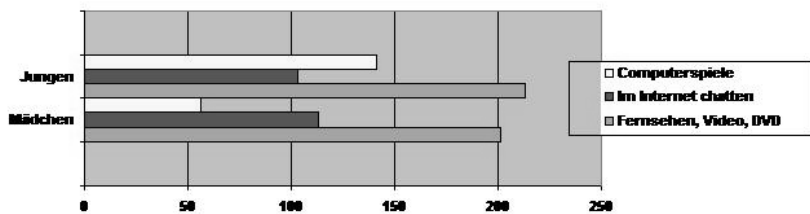
Werden wir nur noch von audio-visuellen Massenmedien einer global aktiven Entertainment-Industrie unterhalten, werden wir weltweit nur noch zu Konsumenten degradiert? Welche Kultur- und Humanbilanz müssen wir erwarten, wenn wir einerseits ,immer medialer werden und uns andererseits als heavy

users' von emotional aufgeladenen Fiktionen – also von Seifenopern und Illusionen – unbewusst sedieren lassen? Werden wir schrittweise histrionische Facetten annehmen?

2 Anmerkungen zu unserer Freizeit [8]

Wir arbeiten jährlich 1.361 Stunden [9], unser Etat für Schlaf und vor allem für Freizeit umfasst somit 7.399 Stunden. Die durchschnittlichen Ausgaben privater Haushalte für ‚Freizeit, Unterhaltung und Kultur‘ betragen monatlich knapp 300 Euros [10], im Gegensatz zu den USA, dort wird mehr Geld pro Haushalt für Pornografie ausgegeben als für Theater, Museen und alle anderen kulturellen Einrichtungen zusammen [11] – im kalifornischen San Fernando Valley werden jährlich mehr als 10.000 Pornofilme gedreht, die mehr Umsatz einspielen als die gesamte Musikindustrie [12].

Die audiovisuellen, insbesondere die internet-basierten Medien bzw. die intensiven Parallel-Nutzungen von Internet mit anderen Medien verändern unser Freizeitverhalten massiv [13], vor allem jugendliche Lebenswelten werden von digitalen Quellen, ‚Netz-Communities, Instant Messenger und Handy-Hopping‘ geprägt.



Die drei häufigsten Freizeit-Aktivitäten deutscher Jugendlicher [14] – Angaben in Minuten pro Tag [15].

3 Digitale Integration, Shifts im IT-Unterhaltungsmarkt und Passivität

Welche Begriffe werden bei der führenden Suchmaschine ‚google‘ am häufigsten eingegeben? Antwort: Youtube und Ebay; und welche Suchbegriffe werden bei ‚google-Bilder‘ am meisten eingetippt? Antwort: Lady Gaga, Robert Pattinson und Michael Jackson [16] – jedoch werden einer amerikanischen Studie zufolge im Internet Pornoseiten dreifach häufiger angeklickt als die Seiten der Suchmaschinen [17], allein 60 Millionen Klicks verzeichnet YouPorn täglich [18].

Vor allem die Medien-Industrie erlangt aus folgenden Gründen in sehr kurzer Zeit eine immense Bedeutung: Fernsehen, Computer, Internet und Mobilkommunikation wachsen rasch zusammen – das Internet wird somit für immer mehr Menschen zur zentralen Unterhaltungs- und Kommunikationsplattform. Hinzu kommt die rasche Digitalisierung von Text, Musik und Film.

Diese Konvergenzprozesse sowie weitere kontinuierliche technologische Innovationen (vor allem für das Downloaden von digitalen Inhalten) forcieren den weltweit realisierten Branchenumsatz der Medien- und Unterhaltungsindustrie in Höhe von rund zwei Billionen US-\$ pro Jahr (in Zahlen: 2.000.000.000.000 US-\$), Deutschland verkörpert nach England den zweitgrößten europäischen Markt mit etwa 100 Mrd. US-\$ pro Jahr [19].

Bemerkenswert ist die hohe Dynamik im Wandel der Nutzungsform. Einerseits, die IT-gesteuerte Unterhaltung erfolgt in Zukunft in wachsendem Maße zu Hause. Deshalb steigen die Umsätze der Geldspielautomaten in der Summe nicht mehr [20], die Umsätze der Spielbanken brechen sogar drastisch ein [21]; das Branchensegment der PC- und TV-basierten Video- und Computerspiele garantiert mit weiterhin zweistelligen jährlichen Wachstumsraten die Überkompensation [22]. Andererseits werden etablierte Internet-Anbieter und bislang stark besuchte Netzquellen durch interaktive „Mitmach-Plattformen“ verdrängt, außerdem übernehmen sog. Smartphones schnell eine gewichtige

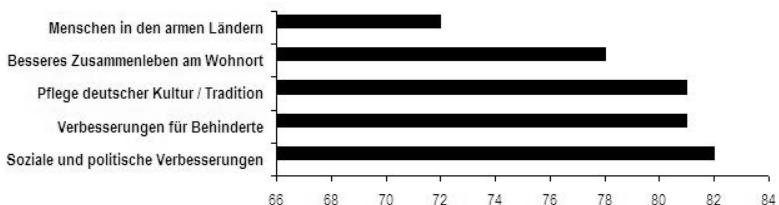
Rolle bei der Mediennutzung – in den USA werden pro Jahr allein für das Downloaden von Pornos auf Smartphones mehrere Milliarden US-\$ ausgegeben [23].

Die beherrschenden sportiven, überwiegend via TV- und PC-kommunizierten Massen-Spiele in Europa bleiben Formel-1 und Fußball; diese Motorsport-Disziplin [24] erreicht einen Umsatz von rund € 150 Millionen je Rennen, der Jahresumsatz des europäischen Fußballs mutet dagegen eher zweitklassig an, die zehn größten europäischen Fußballvereine realisieren rund € 2,5 Mrd., der Umsatz je Formel-1-event ist jedoch fast neunfach höher [25, 26, 27].

Der intensive audio-visuelle Konsum absorbiert Freiheitsgrade und Freizeit, vor allem kultiviert er die starke Zunahme häuslicher Passiv-Beschäftigung: 92 % spielen nie Golf, 68 % joggen niemals [28]. Forciert wird diese Tendenz durch die wachsende ökonomische Polarisierung, immer mehr Bürger müssen ihr Freizeitbudget absenken.

Dieser Deaktivierungsprozess lässt zwangsläufig die Bereitschaft zur gesellschaftlich dringend nötigen Freiwilligenarbeit erlahmen. Im europäischen Vergleich rangiert Deutschland im ‚Volunteering-Ranking‘ auf dem vorletzten Platz [29]. Deshalb überraschen die folgenden Facetten der bereits fortgeschrittenen kollektiven Lethargie jüngerer Menschen kaum.

Für welche Ziele oder Gruppen setzen Sie sich in Ihrer Freizeit nie aktiv ein? [30, 31]



Eigene Aufbereitung – Angaben in Prozent – Befragungsalter: 12 bis 25 Jahre – Auszug aus der angeführten Quelle

4 Psychische und soziale Effekte märchenähnlicher und stark affektiver AV-Welten: Träume, Hyperemotionalisierung, Wahrnehmungs- und Realitätsverzerrungen

Was suchen wir unterschwellig in der Spielatmosphäre, was erwarten wir unbewusst von ökonomisch inszenierten Unterhaltungen?

Einerseits Beruhigungsmittel. Wir wollen vielleicht flüchten vor der Gegenwart, das Televisionäre soll unsere Sehnsucht nach Ablenkung stillen, die Fiktion wird zum Gegenentwurf der Realität, die wir temporär ausblenden möchten. Wir konstruieren so unsere eigene heile, mehr oder weniger irrationale Welt, wenn wir serielle Märchen – so genannte Telenovelas – konsumieren. Wir wollen möglicherweise Trost [32] finden im fiktiven Spiegel, dass andere Menschen erst recht scheitern. Oder wir lassen uns zuschütten von Quasseltitanen [33], die in 34 verschiedenen deutschsprachigen Abend-Talkshows auftreten. Dafür müssen pro Jahr 7.072 Talkgäste gefunden werden. Die hohe Präsenz von „Dauer-Plauderern“ in verschiedenen Kanälen und die meist plakative und sehr oberflächliche Thematisierung unterstreichen den Showcharakter[34], nicht das seriöse Informationsanliegen dieses Sendeformats.

Andererseits suchen wir das Schrille und Laute, wir suchen Sensationelles und Spektakuläres. Starke Emotionen wie Schadenfreude und Empörung und Identifikation (beispielsweise bei sportiven Höchstleistungen) garantieren, dass es in uns heftig knistert. Wir spielen Lotto und komponieren auf der Basis des erträumten ‚Sechser‘ einen idealtypischen Lebensentwurf – bei 0,0000072 % Erfolgswahrscheinlichkeit. Wir verfolgen mit hohem Involvement und ‚live‘ menschliche Tragödien im Rahmen von Realityshows, wir befriedigen unseren Drang nach Voyeurismus aus der Distanz der Anonymität. Wir ergötzen uns am Bruch gesellschaftlicher Tabus, Mobbing als Unterhaltung – je größer Fehlverhalten und Devianz, je massiver die Verletzungen von Würde und Anstand, desto erfolgreicher, so das vermutliche Motto von ‚Big Brother‘ [35, 36].

Die psychischen Defekte der zunehmenden Medien-Emotionalisierung sind gravierend und subtil. Insbesondere der suchtähnliche Medienkonsum von ‚ungeschminkten und intimen Live-Einblicken‘ (tatsächlich aber: von fiktiven, gestellten Szenen) formt und verstärkt – empirisch zweifelsfrei belegbar – histrionische Wesenszüge der Konsumenten [37], in besonderem Maße die Persönlichkeitsmerkmale jugendlicher Seher:

- Dramatisierung der eigenen Person und Egozentrismus,
- theatralisches Gebaren und Aggressivität,
- Oberflächlichkeit, Labilität und leichte Beeinflussbarkeit,
- übermäßiges Interesse an äußerlicher Attraktivität.

Besonders intensive Medienerlebnisse führen tendenziell zu wachsenden Kontrollverlusten der Affekte, Wahrnehmens- und Realitätsverzerrungen.

Aus didaktischen Gründen wurden bewusst die Extrema des Affektionsinteresses (einerseits) und der menschlichen Illusion (andererseits) skizziert. Ob wir uns jeweils eher im Mittelbereich oder an den Rändern positionieren – so oder so, wir bilden den TV-Unterhaltungsmarkt, Profile und Intensität unserer Nachfrage sind direkt an den Einschaltquoten und indirekt an den Werbeeinnahmen und Gewinnen der jeweiligen Anbieter abzulesen.

5 Imagepotential – ein zentrales Motiv aktiv gestalteter Freizeitwelten

Der bis zur Mitte des vergangenen Jahrhunderts gültige gesellschaftliche Kompass wies die berufliche Ausrichtung als Lebensschwerpunkt aus, diese klassische Navigation wird jedoch mehr und mehr substituiert durch die starke, häufig unbewusste Instrumentalisierung der Freizeit. Die traditionell aktiv gestaltete Freizeit zielte einerseits auf Erholung und ‚gesund bleiben‘. Das intensive Erleben der Umwelt, der eigenen Leistungsfähigkeit und der Bewegung sowie die Freude am Sport beinhalteten andererseits das symbiotische, komplementäre Ziel.

Die aggressive Ökonomisierung fast aller Lebensbereiche (Beispiele: Tourismuswirtschaft und Sportartikelindustrie befeuern riesige Märkte, die Natur wird reduziert auf eine ‚Outdoor-Arena‘) und der soziale Druck zur permanenten Selbstinszenierung im Rahmen der starken Außenorientierung pervertieren die bisherige Philosophie, aktive Freizeitgestaltung sollte vor allem physisch und psychisch regenerierend und stabilisierend wirken – die ‚Nebeneffekte der sportiven Performance‘ werden immer häufiger zum Kernmotiv der aktiven Freizeitgestaltung.

Sportliches Engagement soll die Botschaft des hohen Freizeit- und Fitnessbewusstseins des Aktiven non-verbal und authentisch kommunizieren.

Die Auswahl der Sportart soll einerseits das individuelle Niveau in unserem omnipräsenten Leistungsdogma augenfällig demonstrieren (‚in der Hierarchie sehr hoch angesiedelte Entscheidungsträger glauben, zwangsläufig auch auf sehr hohe Berge klettern zu müssen‘).

Andererseits soll das Betreiben spezifischer Sportdisziplinen die dazu erforderlichen finanziellen Voraussetzungen signalisieren.

Ob Rennboot, Yacht oder Kajak: Sehr oft soll mit der emotionalen Ladung [38] einer Sportart ein bestimmtes soziales Umfeld beeindruckt werden – die Art der aktiven Freizeitgestaltung muss dann dem angestrebten Image förderlich sein und die eigene Persönlichkeit entsprechend in Szene setzen. Schichtenspezifisch existieren graduelle, aber nicht grundsätzliche Differenzen.

6 Wir werden global nur noch unterhalten und zu Käufern degradiert!

Unsere Freizeitphilosophie ist der Spiegel unseres neoliberalen Weltbildes, das folgende Gesetze impliziert:

- 1) Anything goes!
- 2) Je höher die Summe der ‚fun-Sequenzen‘, desto größer unser (Freizeit-)Glück!
- 3) Alles ist ein Markt – und der Markt regelt alles!

Ob wir möglichst viele hohe Berggipfel ‚sammeln‘ oder den North-Sea-Cycle umrunden; ob wir einen 13-jährigen Mount-Everest-Besteiger, einen 17-jährigen Weltumsegler oder wenige oder viele der jährlich 25.000 TV-Morde ansehen [39]; ob wir der ‚Konditionierung zum Aktiven oder der virtuellen Umarmung‘ (und ihrer schwarz-weißen Interpretation) erliegen – wir suchen das Extrovertierte, das eine oder andere Sensationelle. Und somit verkörpern wir die eine oder andere Zielgruppe, also das eine oder andere ökonomische Potential.

Die ‚Kriterien der Spiele‘ sind somit identisch mit den Kriterien des wirtschaftlichen Erfolgs: Einschaltquoten, tags, Auflagen und Umsätze.

7 Manipulation ohne Grenzen

7.1. Individueller Kontrollverlust

Gegenwärtig gelten die bevorstehende Klimakatastrophe und die extreme und weiterhin wachsende Staatsverschuldung als zentrale Bedrohungen unserer Zukunft.

Wir benötigen nur Augenblicke, um uns über die Ausstoßmenge an Klimagasen (über 50 Mrd. Tonnen jährlich) und über die Folgen zu informieren. Wir brauchen nur wenige Sekunden, um die bisher erreichte deutsche Gesamtverschuldung (1,8 Billionen Euros bis Ende 2010) und die aus der rasant wachsenden Zinsleistung resultierenden Konsequenzen abzurufen.

Diese Fakten sind dem durchschnittlichen AV-Konsumenten aber weitgehend unbekannt, obwohl er jährlich vor seinen Monitoren etwa 90.000 Minuten verbringt, die er auch mit starken Verlusten seiner Kreativität bezahlt; insbesondere das so genannte

Multitasking überfordert unsere biologischen Ressourcen enorm, es reduziert um rund 40 % unsere gedankliche Leistungsfähigkeit [40], weil wir bis dato auf lineare Denkmuster programmiert sind.

7.2. Einige soziale Aspekte zur digitalen Droge

Eine gesellschaftlich gravierende Problematik des AV-Konsums entsteht durch fiktionale Gewalt, die massive psychische Verletzungen initiieren kann, insbesondere Kinder erfahren eklatante Schäden, weil sie ihre Werte und Normen erst lernen müssen und Fiktion von der Realität erst im Schulalter differenzieren können, hinzu kommt, dass mediale Gewalt nachweisbar Aggressivität erheblich fördert, in erster Linie bei jungen Menschen [41].

Der schrittweise Übergang von der persönlichen zur mikroelektronischen Kommunikation verändert sehr wesentlich unsere demokratische Kultur. Einerseits, Medien mutieren zu medialen Gerichten. Andererseits, Politik wird ohne unmittelbare Rückkoppelung praktiziert, nur nach mehreren Jahren (am Wahltag) ‚tauschen sich Politiker direkt mit ihrem Volk aus‘.

Der Konsum digital basierter ‚Spiele‘ fungiert gleichzeitig als einflussreichster Tranquilizer, um kritische Gesellschaftspotentiale ruhig zu stellen und schnell wachsenden Prekariatsschichten ‚geräuschlos‘ zu absorbieren.

7.3. Entmündigung statt Reflexion

Wir interpretieren unsere individuelle Unfreiheit als Freiheit [42], weil die rezipierten Entwürfe und Perspektiven für unser Leben uns unbewusst und sehr umfassend beeinflussen, wir handeln als Marionetten.

Beruflich nutzen wir das Internet als höchst effizientes und dynamisches Instrument für den Datentransfer. Wir haben somit die Chance, diese technologische Revolution als ‚Knowledge Web‘ privat zu nutzen (wir brauchen heute andere Informationen

in anderen Formaten) – aber wir lassen uns während unserer Freizeit jährlich durchschnittlich 1.500 Stunden audiovisuell und ‚nur spielerisch‘ unterhalten.

Fazit. In unserer artifiziiellen Welt wird die Fiktion immer mehr zur Realität. ‚Der Konsum von Spielen‘ ersetzt schrittweise das Authentische und beschleunigt durch wachsende individuelle Passivität rasch die soziale Entropie.

Literatur

- [1] Dieser Ausdruck im Akkusativ wird dem römischen Dichter Juvenal (55–127) zugeschrieben. Diese idiomatische Wendung soll die einfache Machbarkeit und die materielle Strategie verdeutlichen, ‚das Volk‘ von politischen oder ökonomischen Problemen oder massiven anderen Herausforderungen ablenken zu können. Die deutsche Entsprechung ‚Brot und Spiele‘ fungiert auch als synonyme Klammer für Dekadenz und breite gesellschaftliche Primitivität.
- [2] Eine psychologisch dimensionierte Interpretation gesellschaftlicher Beziehungen als grundsätzliche Gestaltung von Spielen lieferte Eric Berne schon vor rund einem halben Jahrhundert mit seinem Buch ‚Games People Play – The Basic Hand Book of Transactional Analysis‘, New York 1964.
- [3] Der hier verwendete Begriff ‚Sehdauer‘ umfasst den (audio-)visuellen Konsum sowohl an PC-Bildschirmen als auch an TV-Bildschirmen.
- [4] Brand eins Wissen, Statista (Hrg.): Die Welt in Zahlen 2010, Hamburg 2009, S. 224

- [5] European Commission, Eurostat, Theme 3, Population and Social Conditions: How Europeans spend their Time Everyday Life of Women and Men, Edition 2004, p. 8-9
- [6] O.V.-1, Deutschland sitzt täglich drei Stunden am Bildschirm, in: News.Magnus, Online (www.news.magnus.de), Panorama, 25.03.2010
- O.V.-2, 210 Minuten tägliches Fernsehen, in: PR-Journal, Online (www.pr-journal.de), Redaktion-Aktuell/Medien, 25.03.2010
- [7] O.V.-3, Durchschnittliche Sehdauer (Fernsehen) pro Tag nach Altersgruppen in Deutschland 2009 in Minuten, in: Statista, Online, (www.statista.de), Aktuelle Statistiken, 28.03.2010
- [8] Das Substantiv ‚Freizeit‘ wurde vor allem von Karl Marx (1818–1883) popularisiert, der Freizeit als ‚von der Arbeit befreite Zeit‘ verstand, er nannte sie im Rahmen seiner Schriften ‚disponible Zeit‘.
- [9] O.V.-4, Arbeitszeit, Wikipedia, Online (www.wikipedia.org), 20.04.2010
- [10] Statistisches Bundesamt (Hrg.): Datenreport 2006, Zahlen und Fakten über die Bundesrepublik Deutschland, Wiesbaden 2006, S. 117
- [11] O.V.-5, Pornografie, in: Das Wissenschaftsportal, Online (www.science-at-home.de), Gesellschaft, Zahlen und Fakten, 20.05.2010
- [12] Gurk, Christoph, „Geblendet vom Geld“ (Interview mit Jens Hoffmann), in: Süddeutsche Zeitung, jetzt.de, Online (www.jetzt.sueddeutsche.de), 16.05.2010

- [13] O.V.-6, Mediennutzung und Freizeitverhalten im Zeitalter des Internets, Online (www.radiozentrale.de), 20.04.2010
- [14] Eigene Aufbereitung
- [15] Hollstein, M., Steffan, D., Kuhn, P., Jugend 2.0 – gefangen im virtuellen Netz? In: Die Welt, Online (www.welt.de), Politik, Bildung, 16.05.2010
- [16] O.V.-7, Die häufigsten Suchbegriffe 2009–Google, Bing, Yahoo, in: Parkgott, Online (www.parkgott.over-blog.org), 01.05.2010
- [17] O.V.-5, Pornografie, in: Das Wissenschaftsportal, Online (www.science-at-home.de), Gesellschaft, Zahlen und Fakten, 20.05.2010
- [18] O.V.-8, Erwischt, in: Süddeutsche Zeitung, Magazin, 17/2010, 29.04.2010
- [19] Schäfer, Karin, Medienmarkt 2011: China auf dem zweiten Rang, in: Innovations-Report, Studien, Online (www.innovations-report.de), 20.06.2007
- [20] O.V.-9, Umsätze auf dem Glücksspiel-Markt in Deutschland von 2005 bis 2007 in Mrd. Euro, in: Statista, Statistik-Daten, Studie, Online (www.statista.de), 20.04.2010
- [21] O.V.-10, Umsätze der Kasinos brechen drastisch ein, in: Die Welt, Hamburg-Artikel, Online (www.diewelt.de), 03.05.2010
- [22] Schäfer, Karin, Medienmarkt 2011: China auf dem zweiten Rang, in: Innovations-Report, Studien, Online (www.innovations-report.de), 20.06.2007

- [23] Lackner, Klaus, Pornoindustrie entdeckt das Internet, in: economy-austria, Wirtschaft, Online (www.economyaustria.at), 03.05.2010
- [24] Seit der zweifelsfreien Aufklärung des ‚Betrugs von Singapur‘ und der zwischenzeitlichen, höchst erstaunlichen Rückkehr des Piemonteser Unfall-Initiators in den Formel-1-Zirkus dürfte die Skrupellosigkeit des ‚Geschäftsmodells der getunten Boliden und Modells‘ offenkundig sein.
- [25] O.V.-11, Formel 1 macht mehr Umsatz als jede andere Sportart, in: MOTORSPORT TOTAL, news, Online (www.motorsport-total.com), 01.05.2010
- [26] Hecker, Anno, Das Böse in ihm, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Motorsport, Sport, Online (www.faz.net), 19.09.1952
- [27] O.V.-12, Gesamtumsätze ausgewählter europäischer Fußballclubs (in Mio. Euro) in der Saison 2008/2009, in: Statista, Statistik, Daten, Studie, Online (www.statista.de), 20.04.2010
- [28] Simon, Violetta, Generation No-Golf, in: Süddeutsche Zeitung, Leben, Online (www.sueddeutsche.de), 16.05.2010
- [29] Miegl, Harald, Wehner, Theo, Frei-gemeinnützige Arbeit. Eine Analyse aus Sicht der Arbeits- und Organisationspsychologie, in: Harburger Beiträge, Nr. 33, Dezember 2002, Seite 8
- [30] Titel der Quelle identisch
- [31] O.V.-13, Für welche Ziele oder Gruppen setzen Sie sich in Ihrer Freizeit nie aktiv ein? In: Statista, Diagramm, Studie, Online (www.statista.de), 27.04.2010

- [32] Hoff, Hans (im Interview mit Siegmund Grewenig), „Manchmal ein Stück Trost“, in: Süddeutsche Zeitung, Medien, 23.03.2010, S. 15
- [33] O.V.-14, Die Quasseltitanen, in: Süddeutsche Zeitung, Panorama, 25.03.2010, S. 9
- [34] O.V.-16, Talkshows, in: Wikipedia (www.wikipedia.org), Online, 15.06.2010
- [35] Der Titel dieser grenzüberschreitend ausgestrahlten Fernsehreihe ist von George Orwells finsterner Zukunftsvision namens ‚1984‘ abgeleitet, in der lückenlos aktive Kameras die Gesellschaft überwachen und terrorisieren.
- [36] ‚Haus2‘, die russische Version dieser Realityshow (von der in der gesamten russischen Föderation mittlerweile 1.600 Sendungen ausgestrahlt wurden), vermittelt fast ausnahmslos Gewalt- und Live-Sex-Szenen, Redaktion Polskaweb News, Big Brother auf russisch – Sex und Gewalt (Videos), in: [news4press](http://news4press.com), Online (www.news4press.com), 20.06.2010
- [37] Kersebaum, Sabine, Powered by Emotions, in: Gehirn & Geist, 2005-10, S. 33-34
- [38] Kroeber-Riel, Werner, Weinberg, Peter, et al., Konsumentenverhalten, 9. überarbeitete, aktualisierte und ergänzte Auflage, München 2009, Seiten 150-153
- [39] Mühler, Günter, Medien und Gewalt , in: Die politische Meinung, herausgegeben von der Konrad Adenauer Stiftung, Sankt Augustin 2002, Online (Publikationen), 20.06.2010

Schleich, Uschi, Hauptsache Höchstleistung, in: Wiener Zeitung, Online (Extra-Lexikon), 22.05.2010

O.V.- 17, 13-Jähriger erklimmt Gipfel des Mount Everest, in: Der Spiegel, Online (Schulspiegel), 22.05.2010

O.V.-18, „Oh mein Gott, was mache ich hier nun?“ In: Der Spiegel, Online (Schulspiegel), 22.05.2010

[40] Hornig, Frank, Müller, Martin U., Weingarten, Susanne, Die Daten-Sucht, in: Der Spiegel, Titel, 33/2008, S. 80-92

[41] Schulte v. Drach, Markus C., Warum Gewaltfilme und –spiele Gewalt verursachen (Interview mit Rowell Huesmann), in: Süddeutsche Zeitung, Wissen, Online, 27.04.2002

[42] In Anlehnung an ein Zitat von Heiner Müller. Soboczynski, Adam, Wir Süchtigen, in: Die Zeit, Feuilleton, 48/2009, S. 51

Rudolf Brabeck

Professor Dr. mult.

Matthias-Neuner-Weg 9

D - 83673 Bichl / Germany

František Drožen

University of Economics, Prague

Faculty of International Relations

Department of Retailing and Commercial Communications

W. Churchill Sq. 4

130 67 Prague 3

Czech Republic

e-mail: drozen@vse.cz

Fragezeichen über der elektronischen Erfassung der Einnahmen

Vladimíra Filipová

Abstrakt. Der Artikel befasst sich mit der Einführung elektronischer Kassen für die Erfassung der Einnahmen und im Zusammenhang hiermit auch mit einer erhöhten Steuereinnahme. Mit der Einführung elektronischer Kassen erhöhen sich aber auch die Kosten des Staats für die Einführung des Systems und seinen Betrieb und ebenfalls die Kosten der Gewerbetreibenden für die Anschaffung der neuen Kassen oder das Upgrade der vorhandenen. Die Gewerbetreibenden sollen als Kompensation für die Kosten einen einmaligen Steuernachlass in einer Höhe von 5 000 Kč erhalten. Als Vorbild für die Einführung eines solchen Systems soll Kroatien dienen.

Key Words: elektronische Erfassung, Einnahmen, Steuer, Schattenwirtschaft

JEL classification codes: H24, H25

Die tschechische Regierung nahm ein weiteres Ziel ihrer Programmklärung im Steuerbereich in Angriff, und zwar die Erhöhung der Effektivität der Steuereinnahme. Eins der Mittel hierfür soll die elektronische Einnahmeerfassung werden, die das Finanzministerium ab 2016 einführen will. Konkret soll ab Januar 2016 ein mehrmonatiger Probebetrieb anlaufen. Nach seiner Auswertung wird das gesamte System in vollem Betrieb gestartet. Technisch bedeutet dies, dass die Angaben über jede Zahlung über eine direkte Verbindung an das Finanzamt gehen. Das Ministerium rechnet mit einer Mehreinnahme in die Staatskasse durch die elektronische Erfassung von etwa dreißig Milliarden Kronen. Der Entwurf ging ursprünglich davon aus, dass die elektronische Erfassung bis zu 600 tausend Händler, Restaurantbetreiber, Hoteliers, Handwerker und Dienstleister

betreffen würde. Letztendlich sollte sie etwa 300 tausend Gewerbetreibende betreffen, vor allem in den Bereichen von Restaurants, Hotels und Kleinhandel.

Dies ist jedoch noch nicht vollkommen sicher, da der letzte Gesetzesentwurf in dieser Hinsicht allgemein gefasst ist und die sozialdemokratische Partei ČSSD die Möglichkeit erwägt, nur Handwerker ohne eine ständige Betriebsstätte von dieser Pflicht zu befreien. Nach dem Finanzminister Andrej Babiš sollten aber alle Handwerker hiervon ausgenommen werden. „Eine elektronische Erfassung der Einnahmen ist für Handwerker nicht aktuell“, sagt Babiš. Vorrangig ist für ihn, dass diese Regeln für Restaurants, Hotels, den Groß- und den Kleinhandel gelten. Da auch der weitere Koalitionspartner, die Volkspartei KDU-ČSL, eine ähnliche Meinung vertritt, kann erwartet werden, dass das Gesetz die Handwerker nicht betreffen wird.

Um den Entwurf dieses Gesetzes erhob sich eine Welle von Emotionen. Es wurden verschiedene Analysen dafür und dagegen vorgelegt. Neben der Steuereinnahme geht es nämlich um eine Beschränkung der Schattenwirtschaft, die im betrachteten Bereich zweifelsohne blüht. Es entsteht jedoch die Frage, ob dieser Sektor ohne Schattenwirtschaft funktionieren wird. Wenn dies nicht der Fall sein sollte, entsteht das Problem der neuen Arbeitslosen aus den eingegangenen oder geschlossenen Betrieben. Es ist nicht einmal möglich, nach den offiziellen Statistiken die Anzahl der Mitarbeiter zu bestimmen, da ein großer Teil schwarz oder nur als Hilfskraft arbeitet. Dazu kommt, dass große Restaurants und ihre Betriebsstellen an lukrativen Orten bereits heute Kassenzettel ausstellen, Mehrwertsteuerzahler sind und Steuern abführen. Weiter ist festzustellen, dass auch die „Nichtzahler“ irgendeine Steuer zahlen. Es ist jedoch ungewiss, welche Differenz zwischen den erklärten und den verschwiegenen Einnahmen besteht und was für einen Unterschied in den Kosten eine Einberechnung der Abgaben für die Sozial- und Krankenversicherung der Angestellten verursachen würde. Ganz gewiss würden sich auch weitere Kosten erhöhen. Dagegen stehen auch die Kosten des Staats für die Einführung des Systems und seinen Betrieb. Die Assoziation der Hotels und Restaurants

der Tschechischen Republik erklärte durch ihren Vorsitzenden, dass etwa ein Drittel der Gaststätten und Restaurants nach einer Einführung der elektronischen Erfassung zur Aufgabe gezwungen sein wird. Die fortbestehenden werden höchstwahrscheinlich die Preise anheben müssen. Ein Gastwirt rechnete in der Reportage „Inkognito“ durch, dass er, um die Steuer aufzubringen, ein Bier für zwei bis drei Euro verkaufen müsste – was im Prinzip deutsche Preise darstellt. Der Gesetzesentwurf regte eine öffentliche Debatte darüber an, dass die Steuerbelastung in der Tschechischen Republik zu hoch ist und Gastwirtschaften und weitere kleinere Gewerbetreibende in ihrer Tätigkeit hemmt. Diese Debatte ist in gewissem Maße logisch und legitim. Es wäre jedoch abwegig, eine Verletzung des Gesetzes als normal anzusehen. Wir wollen hier nur von den uns bekannten Tatsachen ausgehen. Auf den ersten Blick wird deutlich, dass sich die Beamten des Ministeriums wieder einmal irren und in abwegigen Vorstellungen über das tatsächliche Aussehen unserer Wirtschaft leben.

Direkte Kosten und Investitionen in den Firmen

„Den Firmen kann das insgesamt Kosten von einer bis drei Milliarden Kronen verursachen, aber das ist nur eine sehr grobe Schätzung“, sagt der Vorsitzende der Assoziation von Klein- und Mittelbetrieben und Gewerbetreibenden, Karel Havlíček. Die elektronische Erfassung der Einnahmen wird seiner Meinung nach einen Anschluss von etwa einer halben Million Zahlungsstellen bedeuten. Von diesen verfügt ein Drittel gegenwärtig überhaupt nicht über eine Kasse, die verbleibenden zwei Drittel werden an ihren Kassen größere oder kleinere technische Änderungen vornehmen müssen. **Eine Reihe von Firmen wird sich neue Kassen oder Software anschaffen müssen, außerdem werden sie auch den Mobilfunkgesellschaften höhere Gebühren zahlen müssen.** „Die Kosten für ein Upgrade einer Kassenstelle wird in der Größenordnung von vier- bis zehntausend Kronen liegen. Zu diesem Preis wird der Besuch eines Technikers für je nach der Region zwei- bis

viertausend Kronen hinzuzurechnen sein“, fügt Havlíček an. Da es sich um eine Erfassung on-line handelt, müssen die Kassen ans Internet angeschlossen sein. Die Telekommunikationsgebühren für die übertragenen Daten schätzt die Assoziation auf einige hundert Kronen monatlich für eine Stelle. Bei einem Betrag von zweihundert Kronen an jeder Stelle würde es sich monatlich insgesamt um einhundert Millionen Kronen handeln. Die billigste Lösung für Händler, die bislang keine Kassen haben, werden auch nach Meinung der Assoziation Smartphones oder Tablets und kleine Drucker sein, die am billigsten bereits für etwa fünftausend Kronen angeschafft werden können. Die Assoziation weist aber darauf hin, dass diese Lösung in vielen Fällen nicht ausreichen wird. Der Preis von neuen Kassen für mittlere und größere Betriebe bewegt sich dabei von zwanzig- bis sechzigtausend Kronen.

Diese Daten stehen im Widerspruch zu den Schätzungen des Finanzministeriums. „Da die elektronische Erfassung der Einnahmen keinerlei konkrete Anlage vorschreibt, kann eine breite Palette von den vorhandenen Kassen über Tablets bis zu Handys genutzt werden, weswegen wir minimale Kosten für die Gewerbetreibenden erwarten. Bei den kleinsten Gewerbetreibenden wird es sich maximal einmalig um einige tausend Kronen oder um einige hundert Kronen monatlich handeln, bei größeren wird es oft nur um ein Upgrade der Software gehen“, sagt der Sprecher des Ministeriums, Radek Ležatka.

Steuervergünstigungen als Ausgleich

Die Kosten, die den Gewerbetreibenden in Zusammenhang mit der Einführung der elektronischen Erfassung der Einnahmen entstehen, soll ein einmaliger Steuernachlass in einer Höhe von 5000 Kč kompensieren. Das Ministerium bereitete einige ergänzende Normen vor. Zu diesen gehört auch die Einführung von Steuernachlässen für einkommenssteuerpflichtige natürliche Personen zur Kompensation der erhöhten Kosten, die dem Steuerzahler in Zusammenhang mit dem Inkrafttreten des Gesetzes über die Erfassung der Einnahmen entstehen. Weiter

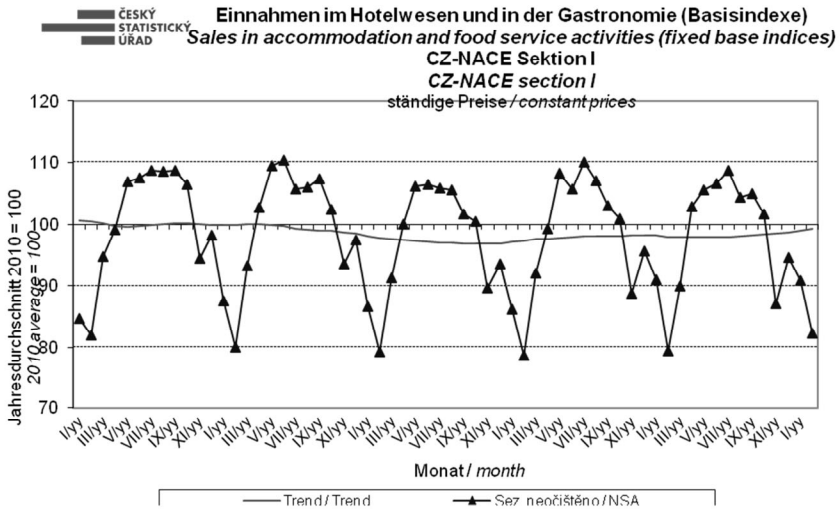
sollen Dienstleistungen in der Gastronomie vom Mehrwertsteuersatz von 21 % in den ersten gesenkten Steuersatz von 15 % verschoben werden.

Struktur des betroffenen Sektors

Aus den zugänglichen statistischen Daten folgt, dass die Einnahmen des Sektors Handel, Hoteldienstleistungen, Gastronomie und Tourismus jährlich einen Wert von 3 484,13 Mill. Kč erreichen und hier 710 tausend Personen beschäftigt sind. In diesen Zahlen sind jedoch auch Geschäfte mit Treibstoffen und Reparaturen und Verkauf von Autos enthalten. Wenn wir uns auf den Kleinhandel ohne Treibstoffe beschränken, erhalten wir Einnahmen vom 797,61 Mill. Kč, hierzu bei Hoteldienstleistungen und Gastronomie 125,64 Mill. Kč, gesamt also 923,245 Mill. Kč. Im Hotelwesen gibt es 9 tausend Betriebsstätten mit 27 tausend Angestellten. An Einnahmen werden insgesamt 36 908 Millionen Kč erreicht. Der Mehrwert beträgt etwa 35% und das Betriebsergebnis ist ein Verlust von 428 Mill. Kč. Der Gastronomie geht es in dieser Hinsicht etwas besser. Die Einnahmen aus 51 tausend Betriebsstätten mit 134 tausend Angestellten erreichen 88 728 Mill. Kč. Der Mehrwert beträgt hier 33% und das Betriebsergebnis bewegt sich auf einem Niveau von 2 150 Mill. Kč, also etwa 2,5%. Bei einer genaueren Untersuchung lassen sich nur schwer Reserven finden. Die Lebensmittel müssen im Kleinhandel gekauft werden, nur ausnahmsweise kann dies direkt von den Herstellern erfolgen, die Energie wird auf dem Niveau von Kleinabnehmern gekauft und die Angestellten arbeiten mehr als 8,5 Stunden täglich. In der Struktur der Angestellten wird in der Gastronomie auf den ersten Blick eine Verletzung der Vorschriften deutlich, wenn nur 63% der Gesamtzahl ein dauerndes Arbeitsverhältnis haben. Dies weist auf den hohen Anteil von Gelegenheitsarbeitern hin. Es ist auch offensichtlich, dass die Statistik verschiedenste Arten von Schwarzarbeit nicht erfasst. Aus den angefügten Graphen wird ebenfalls der hohe Anteil von Saisonarbeit in diesem Sektor deutlich. In den Sommermonaten muss der Verdienst für das

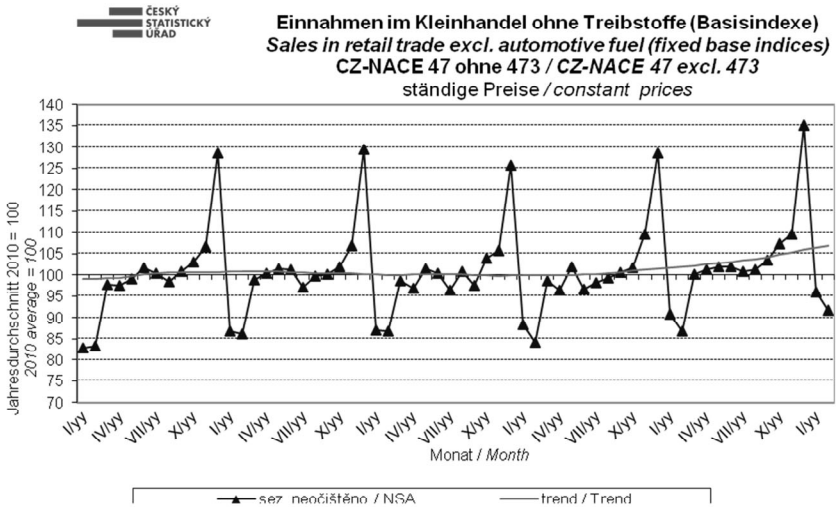
ganze Jahr erwirtschaftet werden. Diese Gewerbetreibenden haben es gewiss nicht einfach, und es kann nicht erwartet werden, dass sie mehr erwirtschaften werden. Aus diesem Gesichtspunkt sind die Prognosen des Ministeriums vollkommen unreal. Sie gehen sicher von Zahlen aus dem gesamten Sektor und nicht nur von dem Teil Kleinhandel ohne Handelsketten und von dem Teil Hotelwesen und Gastronomie aus.

Graph 1



Quelle: Tschechisches Statistikamt
 Sez. neočištěno – nicht saisonbereinigt

Graph Nr. 2



Quelle: Tschechisches Statistikamt

Sez. neočištěno – nicht saisonbereinigt

trend - Trend

Vorbilder

Inspiration für die Einführung waren Erfahrungen aus Kroatien. "Das gesamte real erreichbare zusätzliche Einkommen aus der Mehrwertsteuer und der Einkommenssteuer für nur zwei Sektoren (Gastronomie und Kleinhandel) könnte so etwa 12,5 Milliarden Kronen betragen", gibt das Ministerium an. Es gibt jedoch keine eindeutigen Zahlen aus Kroatien, die mehr Geld für die Staatskasse durch die elektronische Erfassung der Einnahmen nachweisen würden. Bei einigen kroatischen Hotels und Restaurants stiegen jedoch nach Angabe unseres Finanzministeriums plötzlich die (versteuerten) Einnahmen um bis zu hundert (!) Prozent. Kroatien senkte den Restaurants nach Einführung der elektronischen Erfassung die MwSt. von 25 auf 10 Prozent. In Kroatien haben die Käufer die Pflicht, vom Händler einen Kassenzettel zu übernehmen, ehe sie die

Betriebsstätte verlassen, und diesen zu behalten. Wenn sie auf einen Inspektor treffen, sind sie verpflichtet, ihm die Rechnung vorzulegen. Wenn sie die Rechnung nicht vorlegen oder sie nicht behalten haben, wenn sie noch in den Räumen der Betriebsstätte sind, droht ihnen ein Strafgeld von zweihundert bis zweitausend Kuna (entspricht etwa siebenhundert bis siebentausend Tschechischen Kronen). Diese Maßnahmen wollte unser Ministerium ursprünglich auch einführen und war der Meinung, dass es hierdurch die Steuereinnahme effektiver gestaltet. Dieser Vorschlag wurde jedoch wieder fallen gelassen. Neues Instrument wird wahrscheinlich eine Kassenzettelotterie werden, die vor einiger Zeit bereits von der Slowakei eingeführt wurde. Der Staat versucht auf diese Weise, die Leute zu motivieren, sich die Kassenzettel von den Händlern tatsächlich aushändigen zu lassen. Anschließend erfolgt eine Auslosung dieser Kassenzettel, wobei die Beteiligten der Lotterie einen Geldpreis gewinnen können. "Wir erwägen eher unregelmäßige, thematische oder regionale Lotteriekampagnen", sagt hierzu die stellvertretende Ministerin Simona Hornochová. Neben den Kassenzetteln widmete sich das Ministerium aber auch weiteren Punkten des Gesetzes. Zum Beispiel legte es fest, dass die elektronische Erfassung das Hotelwesen und die Gastronomie und den Groß- und Kleinhandel betreffen wird. Bei weiteren Tätigkeiten wird entscheidend sein, wie die Finanzverwaltung den Betrieb des Systems auswertet. "Das Gesetz ist auch weiterhin allgemein konzipiert. Eine Verfügung schließt jedoch zeitweilig von der Pflicht zur Erfassung der Einnahmen alle Tätigkeiten außerhalb des Hotelwesens und der Gastronomie und des Groß- und Kleinhandels aus", führte das Ministerium in einer Pressenachricht an.

Die Behörden widmeten sich auch der Frage von Strafmaßnahmen. Die Schließung einer Betriebsstätte oder die Einstellung einer Tätigkeit kann das Ministerium nur als vorläufige Maßnahme anordnen, die nur solange besteht, bis das Problem beseitigt wird. "Wir wollen deutlich machen, dass es nicht Absicht der Finanzverwaltung ist, den Steuerzahlern ihre Unternehmenstätigkeit zu erschweren", sagt Hornochová. Neu ist

ebenfalls, dass sich das Ministerium entschied, mehr Angelegenheiten direkt im Gesetz und nicht nur mit Verfügungen zu regeln. Hierbei geht es zum Beispiel um die Bestimmung der Daten auf dem Kassenzettel oder um die Auflistung der Einnahmen, die von der Pflicht zur elektronischen Erfassung ausgenommen sind. Das Amt entschied sich ebenfalls, das Institut der verbindlichen Beurteilung für Steuerzahler einzuführen, die sich nicht sicher sind, ob ihr Einkommen den Charakter eines Gelegenheitseinkommens hat. Ein solches ist von der elektronischen Erfassung befreit. Eine verbindliche Beurteilung gibt das Finanzamt gegen eine gesenkte Verwaltungsgebühr von 1000 Kronen aus.

Das Finanzministerium rechnet auch nach Einarbeitung der Anmerkungen immer noch mit einer Senkung der MwSt. in der Gastronomie von 21 auf 15 Prozent mit Ausnahme der Steuer für Alkohol, Tabakwaren und Zusatzsortiment. Grund für diese Absicht ist nach Auskunft des Ministeriums das Bemühen, die Folgen der Einführung einer Erfassung der Einnahmen auf das Anwachsen der Preise in der Branche abzumildern, in der die zugänglichen Analysen ein Risiko der Verschweigung von Einnahmen und der Steuerhinterziehung in großem Umfang aufzeigen. Die niedrigere Mehrwertsteuer soll jedoch nicht alkoholische Getränke und Tabakerzeugnisse betreffen. In Zusammenhang mit den Änderungen der MwSt. soll aber die Ausnahme für natürliche Personen aufgehoben werden, deren Umsatz in den höchstens 12 unmittelbar vorhergehenden Kalendermonaten 6000000 Kč nicht übersteigt. Diese Gewerbetreibende werden die Steuererklärung elektronisch bzw. mit einer Datennachricht in einem Format und einer Struktur abgeben müssen, wie sie der Steuerverwalter veröffentlicht. Außerdem wird es nicht mehr möglich sein, die Steuererklärung über eine Datenbox abzugeben.

Es wird immer noch mit einem einmaligen Nachlass auf die Einkommenssteuer von 5000 Kronen für alle einkommenssteuerpflichtigen natürlichen Personen gerechnet, denen in dem entsprechenden Jahr die Pflicht entstand, die Einnahmen zu erfassen. Der Nachlass wird für diese Gruppe von Steuerzahlern

deswegen vorgeschlagen, da nach den zugänglichen Feststellungen nur ein kleiner Prozentsatz in seiner Gewerbetätigkeit eine Kasse oder ein Kassensystem verwendet. Der Steuerpflichtige wird den Nachlass geltend machen können, wenn er wenigstens einmal tatsächlich eine Einnahme in dem gleichen Jahr erfasst, in dem ihm die Pflicht zur Erfassung der Einnahmen nach dem entsprechenden Gesetz entstand, erklärte das Ministerium in der Gesetzesbegründung. Er kann jedoch höchstens einen solchen Betrag geltend machen, der der Steuer entspricht, die aus den Einkommen aus einer selbständigen Tätigkeit berechnet wurde.

Zusammenfassung

Die Erreichung des Ziels, durch die Einführung einer elektronischen Erfassung der Einnahmen mehr Steuergelder zu erhalten, bleibt fraglich. Die Einführung zieht lediglich einen weiteren Verwaltungsaufwand nach sich, belastet bereits heute arme Gewerbetreibende mehr und erhöht die Anzahl der staatlichen Beamten. Es werden nicht mehr Steuern eingenommen, auch die Schattenwirtschaft verschwindet nicht. Eher wird sich die Anzahl der Gewerbetreibenden verringern und die Arbeitslosigkeit wird sich erhöhen. Eine bessere Lösung wäre es, die Kosten der Arbeit durch niedrigere Abgaben für Sozial- und Krankenversicherung zu senken. Unbedingt sollte der Sektor der Gastronomie und der kleineren Verkaufsstellen tiefer analysiert werden, um die Bedingungen für eine Gewerbetätigkeit in diesem Bereich zu verbessern. Die Schattenwirtschaft entsteht nicht von allein. Sie ist immer die Reaktion auf etwas Künstliches.

Quellen

- [1] <http://www.novum.cz/cs/Kassen-pos>
- [2] <http://www.psp.cz/sqw/text/tiskt.sqw?O=7&CT=513&CT1=0>

- [3] <http://www.psp.cz/sqw/text/tiskt.sqw?O=7&CT=514&CT1=0>
- [4] <http://www.financnisprava.cz/cs/financni-sprava/eet/zakladni-informace-o-projektu/proc-eet>
- [5] <http://www.eltrzyby.cz/>
- [6] <http://byznys.ihned.cz/c1-64112760-sef-podnikatelu-cekame-ze-dalsi-vlady-budou-elektronickou-evidenci-trzeb-vylepsovat>

Ing. Vladimíra Filipová

Hochschule für Ökonomie

W. Churchilla 4

130 67 Praha 3

filipvla@vse.cz

Wirtschaftsethik

– Ethik in der Marktwirtschaft

Wolfgang Ortmanns

Zusammenfassung. Letztlich geht es doch in jedem Unternehmen darum, dauerhaft Wertschöpfung zu betreiben. Und Integrität (verstanden als Vertrauen in moralisches Handeln) ist ein Teil des Unternehmenswertes, den es zu erhalten und aufzubauen gilt. Zu beachten ist: Reputation baut man nur langsam auf, zerstört man aber durch eine einzige Fehlentscheidung an einem einzigen Tag. Ein Unternehmen, das Ethik mitdenkt, wird zudem ein Unternehmen sein, das sich anpassungsfähig im Markt bewegt, Bedürfnisse schneller erkennt und so mit neuen, kreativen Produkten und Produktionsverfahren Vorreiter am Markt werden kann. Der gedankliche Rollentausch ist nicht nur Wurzel unserer Moral, sondern auch Wurzel für Innovationen. So wird Ethik bei einem glaubwürdigen Unternehmen tatsächlich zum Erfolgsfaktor. Dies könnte sich als Paradoxon der Wirtschaftsethik erweisen: Die Erfolge aus ethischem Handeln erntet der, der nicht um des Erfolges willen ethisch handelt.

Schlüsselworte: Ethik, Wirtschaftsethik

JEL classification codes: M 14, M 12, D 23

1 Einführung: Ethik und Wirtschaft - zwei Welten?

Dem Wiener Schriftsteller Karl Kraus (1876-1946) wird folgende Anekdote nachgesagt: Als er einen angehenden Akademiker fragte, was er denn studiere, antwortete dieser: „Wirtschaftsethik“. Darauf Kraus: „Da werden Sie sich schon entscheiden müssen.“ Eine Geschichte, mit der man auch heute noch im Kabarett zuverlässig Lacher bekommt.

Was amüsiert uns daran? Sind Ethik und Wirtschaft zwei Welten, die man gar nicht zusammen denken kann? Stehen sie sich gar wie Feuer und Wasser konträr gegenüber? Nun, zumindest historisch betrachtet, ist das Gegenteil richtig: Bei Aristoteles im alten Griechenland stehen Ethik und Ökonomik mit der Politik unter einem gemeinsamen Dach, dem der praktischen Philosophie (vgl. Gebauer et al. 2012, S. 41). In der praktischen Philosophie geht es um das Glück des Menschen, und dazu gehört nicht nur das seelische, sondern auch das materielle Glück, für das die Ökonomie zuständig ist. Allerdings ist hier Ökonomie eine Hauswirtschaftslehre (gr. oikos = Haus) und deshalb sicher nicht gänzlich mit den heutigen Wirtschaftswissenschaften gleichzusetzen.

Aber unabhängig davon, über Jahrhundert hinweg waren Fragen zum Wirtschaften auch immer Fragen, die unter ethisch-moralischen Gesichtspunkten diskutiert wurden. Reines Gewinnstreben und Kapitalanhäufungen, etwa durch Zinsen, waren zumindest verpönt, wenn nicht gleich ganz verboten! Praktisch jede vormoderne Wirtschaftslehre war auch eine Wirtschaftsethik. Erst mit der Industrialisierung des 19. Jahrhunderts änderte sich dies, aber dann auch umso radikaler! Was eben noch moralisch anstößig war wie Profiterzielung oder Kredit, galt nun als unverzichtbarer Motor der aufstrebenden Weltwirtschaften. Die Ökonomie des Industriezeitalters entwickelte ganz eigene Gesetzmäßigkeiten, und so war die Ethik nicht Bestandteil des Fächerkanons, als mit den Gründungen der ersten Handelshochschulen im Jahre 1898 Wirtschaft zur akademischen Disziplin wurde.

Dabei hatte es durchaus Fürsprecher für eine normativ-ethische Betriebswirtschaftslehre gegeben, namentlich seien hier *Heinrich Nicklisch (1876-1946)* und *Eugen Schmalenbach (1873-1955)* erwähnt. Letzterer hat zwar den Begriff Betriebswirtschaftslehre etabliert, nicht jedoch seine inhaltliche Auffassung, dass es hierbei um die optimale Güterversorgung und um „gemeinwirtschaftliche Produktivität“ gehen soll (vgl. Wöhe 1981, S. 43). Eine solche Denkweise galt damals wohl schon als hoffnungslos romantisch oder antiquiert. Durchgesetzt hat sich

vielmehr die Auffassung von *Wilhelm Rieger (1878-1971)*, der in einem Unternehmen eine Einrichtung zur Einkommenserzielung sah und sonst nichts (vgl. Wöhe 1981, S. 44). Damit begründeten er und andere Vertreter eine rein zweckrationale, wertfreie Ausrichtung der BWL, die bis heute vorherrschend ist und die ihre stärkste Ausprägung in den 80er Jahren im "Shareholder-value-Denken" erreichte.

Die Wirtschaft des Industriezeitalters schuf sich ihre Rationalitäten und Prinzipien, losgelöst von der gesellschaftlichen Moral. Was den Betrieb zum Unternehmen macht, kann man bis heute als das auf *Erich Gutenberg(1897-1984)* zurückgehende "**erwerbswirtschaftliche Prinzip**" in allen Standardlehrbüchern (vgl. z.B. Domschke, Scholl 2008, S. 4) wiederfinden: Es ist die Gewinnerzielungsabsicht, besser noch: Das Streben nach dem Gewinnmaximum! Und dies geschieht durch das „**ökonomische Prinzip**“, das vermutlich auf *Vilfredo Pareto (1848-1923)* zurückgeht:

Mit gegebenen Mitteln ist das höchste Ergebnis oder ein gegebenes Ziel ist mit geringstem Mitteleinsatz zu realisieren (vgl. z.B. Domschke, Scholl 2008, S. 3).

Während Ethik die Lehre vom guten Handeln ist, versteht sich die Wirtschaftswissenschaft als Lehre vom wirtschaftlichen Handeln. Wer sich nur am ökonomischen Prinzip orientiert, wird als "**homo oeconomicus**" bezeichnet. Für dieses Konstrukt werden die Ökonomen heute oft gescholten. Allerdings behaupten die Wirtschaftswissenschaften an keiner Stelle, dass Menschen tatsächlich so handeln oder gar immer so handeln sollten. Vielmehr ist der „homo oeconomicus“ nur eine theoretische Konstruktion, um herauszubekommen, welche Handlungen sich aus den wirtschaftlichen Prinzipien herleiten lassen. Ob ihre Ausführung im Gesamtzusammenhang empfehlenswert ist, wird dann noch eine ganz andere Frage sein. Dabei verhält sich das ökonomische Prinzip nicht per se konträr zu ethischen Prinzipien, es ist vielmehr neutral, da es ethisch desinteressiert ist. Dass sich gar die Auffassung verbreitete, dass Handeln nach dem ökonomischen Prinzip sogar ethisch geboten ist, hat etwas mit dem Urvater der Marktwirtschaft, Adam Smith, zu tun.

2 Adam Smith oder die Frage: Ist die Marktwirtschaft ein ethisches System?

Als „Urknall“ für die Wirtschaftswissenschaften kann man wohl das Jahr 1776 ansehen, in dem *Adam Smith (1723-1790)* sein Buch „**Der Wohlstand der Nationen**“ veröffentlichte. Smith war ein schottischer Ethikprofessor. Sein erstes Hauptwerk war seine „**Theorie der ethischen Gefühle**“ (vgl. Bofinger 2003, S. 452). Im „Wohlstand der Nationen“ legte er eine ethische Begründung für freie Märkte vor, die möglichst wenig durch Staatseingriffe gestört werden sollten, weil freie Märkte die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt von alleine maximieren.

Dabei müssen die einzelnen Akteure am Markt gar nicht ethisch denken, denn:

„Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre Menschen, sondern an ihre Eigenliebe, und wir erwähnen nicht ihre eigenen Bedürfnisse, sondern sprechen von ihrem Vorteil.“ (Adam Smith, zitiert nach Bofinger 2003, S. 24)

Heute lernen wohl alle Studierenden der Betriebs- oder Volkswirtschaftslehre diese Auffassung im 1. Semester anhand von Angebots- und Nachfragekurven kennen. Die Anbieter wollen in diesem Modell nichts anders, als nur ihren eigenen Nutzen maximieren, das ist die **Produzentenrente** oder einfacher der Gewinn, nämlich die Differenz aus Umsatz und Kosten. Das führt zur Angebotsfunktion. Je höher der Preis, desto mehr werden sie anbieten. Die Nachfrager wollen auch nur ihren Eigennutzen (**Konsumentenrente**) maximieren, das ist die Differenz aus dem Betrag, den sie höchstens für eine Gütermenge ausgeben würden, und dem Betrag, den sie tatsächlich am Markt zahlen müssen. Das führt zu einer gegenläufigen Nachfragekurve, bei der die Nachfrage bei steigenden Preisen fällt.

Die „**unsichtbare Hand des Marktes**“ sorgt nun dafür, dass sich ein Gleichgewichtspreis bildet, bei dem Nachfragemenge und Angebotsmenge gleich sind. Mathematisch lässt sich nun zeigen, dass genau in diesem Gleichgewicht die Güterversorgung

und auch die Summe aus Konsumentenrente und Produzentenrente maximal sind (vgl. z. B. Bofinger 2003, S. 90 f.). Der Markt tendiert zum Gleichgewicht, und dieses Gleichgewicht ist auch das gesamtwirtschaftliche Nutzenmaximum (**Gemeinwohlthese**).

Die Marktwirtschaft hat also nach Smith ein ethisches Fundament, denn die Maximierung des Nutzens aller entspricht der Handlungsmaxime des ethischen Utilitarismus. Die Pointe dabei ist, dass die Akteure dieses gar nicht anstreben müssen, sondern das Gemeinwohl wird durch bloßes egoistisches Eigennutzstreben ganz automatisch maximiert. Smith' Konzept weicht insofern vom ethischen Utilitarismus ab, als die Handlungen der Akteure nicht nach den beabsichtigten Folgen (über die sie sich gar keine Gedanken machen), sondern nach den tatsächlichen Folgen bewertet werden.

Das ist nun ein ziemlich bequemes Konzept! Es stellt keinen anderen Anspruch an uns, nur den, unseren Egoismus einfach auszuleben! Der Markt transformiert dann schon den individuellen Eigennutz in kollektiven Gesamtnutzen. Wirtschaftsethik braucht man nicht. Das Problem ist nur, dass selbst innerhalb des Modells dieses gute Resultat nur unter den restriktiven und unrealistischen Annahmen des „**vollkommenen Markts**“ (vgl. z.B. Vogt 2002, S. 213 f.) geschieht, das sind theoretische Märkte mit homogenen Produkten, keinerlei Präferenzen und vielen Marktteilnehmern (Polypol).

In der Realität sind Märkte aber mehr oder weniger unvollkommen, weswegen nun viele Einwände geltend gemacht werden können (vgl. Göbel 2010, S. 73 f.):

- Unternehmen erhöhen ihren Nutzen, wenn sie sich zusammenschließen und wie Monopolisten auftreten. Durch **Marktkonzentration** sinkt aber die Konsumentenrente stärker, als die Produzentenrente steigt, es kommt zu einem Wohlfahrtsverlust. Oligopole oder gar Monopole maximieren nicht den Gesamtnutzen der Gesellschaft. Das Wettbewerbs- und Kartellrecht sollte dies verhindern.

- Das Modell ist nur für zwei Parteien optimal: Anbieter und Nachfrager. Es berücksichtigt keine **externen Effekte**, wie beispielweise Umweltschäden. Sind aber diese gesellschaftlichen Kosten nicht in den Preisen enthalten, ist der Marktpreis auch kein gesamtwirtschaftliches Nutzenmaximum mehr. Hier könnte eine indirekte Steuer sinnvoll sein.
- Es kann zu **Dilemmasituationen** kommen. Ein Beispiel sind öffentliche Güter, von deren Nutzung niemand ausgeschlossen werden kann, wie eine Straßenbeleuchtung. Wenn hier alle nur Eigennutzmaximierer sind, kommt es zum Marktversagen durch Trittbrettfahreneffekte.
- Das Modell unterstellt vollständige Markttransparenz. Tatsächlich aber gibt es **Informationsasymmetrien**. Der Anbieter kennt sein Produkt nun mal besser, weiß, wie er es hergestellt hat, welche Eigenschaften es besitzt. Durch diese asymmetrische Informationsverteilung kommt es zu einem „moral hazard“ Problem, also ein moralisches Wagnis auf Seiten der Konsumenten. Auch kommt es gerade am Arbeitsmarkt zu starken **Machtasymmetrien** zwischen Anbietern und Nachfragern.
- Es kann zur **Verschwendung von Ressourcen** kommen, weil es auch Märkte für ethisch fragwürdige Produkte geben kann. Man muss dabei nicht mal an Drogen oder Pornografie denken. Es gibt auch in unserem Land – mit bestens ausgebautem Straßen- und Autobahnnetz – einen Markt für unnötig spritfressende, schwere Geländewagen!
- Das Nutzenmaximum entspringt dem ethischen Konzept des Utilitarismus, der aber selber alles andere als unumstritten ist. So ist der Utilitarismus blind gegenüber dem **Gerechtigkeitsempfinden**. Das Maximum sagt nichts darüber aus, ob Konsumentenrente und Produzentenrente gerecht verteilt sind.

Nun wird man die auffälligen empirischen Qualitäten der Marktwirtschaft bei allen Einwänden nicht übersehen können. Nie zuvor in der Geschichte hat ein Wirtschaftssystem für eine

breite Masse von Menschen einen solchen materiellen Wohlstand schaffen können. Ein Bäcker, der nichts anderes will, als seinen Gewinn zu maximieren, wird eben morgens in aller Herrgottsfrühe aufstehen, um den Kunden frische und leckere Brötchen zu backen, er wird sich den Kundenwünschen anpassen, nicht zu teuer verkaufen und auch noch am Sonntagmorgen seinen Laden öffnen. Diese alles schafft Werte und Nutzen für ihn und für den Verbraucher. Genau das ist es, was Smith meint und unsere Wirtschaftsordnung auszeichnet.

Aber zum Gewinnstreben kann eben auch dazu gehören, dass er bei der Steuererklärung schummelt, keine Mindestlöhne zahlt oder vielleicht sogar gesundheitsgefährdende, billige Zutaten verwendet. Dass allein der ausgelebte Egoismus zum Wohle aller ist, ist leider nur ein wohlgefälliger Mythos der populären, aber allzu vereinfachenden Smith-Interpretation:

*Adam Smith, Adam Smith,
Was erzählst du denn für Mist?
Wie kannst du es wagen,
Einfach zu sagen,
Dass Selbstsucht immer lohnend ist?
Das ist doch wohl der größte Stuss -
Adam Smith, du hast 'nen Schuss.*

(Stehen Leacock, zitiert nach Sedláček 2012, S. 241)

3 Modelle der Wirtschaftsethik

Das Anwendungsmodell

Es ist heute üblich, das Gebiet der Ethik einzuteilen in eine allgemeine (philosophische) Ethik einerseits und die angewandten Ethiken andererseits (vgl. Fenner 2008, S. 11). Zu diesen Bereichsethiken gehören beispielsweise die Medizinethik, Bioethik, Medienethik und neben vielen anderen eben auch die Wirtschaftsethik. Diese spielt sich auf drei Ebenen (vgl. Göbel 2010, S. 85 ff) ab, wobei der Begriff Wirtschaftsethik i.w.S. als

Oberbegriff fungiert und andererseits Wirtschaftsethik i.e.S. nur die obere Ebene der Wirtschaftsordnung meint. Die darunter liegenden Ebenen beschäftigen sich mit den Handlungen der Unternehmen und den einzelnen Individuen im Wirtschaftsprozess.

	Wirtschaftsethik i.w.S.
Makroebene	Wirtschaftsethik i.e.S. = volkswirtschaftliche Sichtweise (Ordnungsethik, Bedingungsethik, Institutionenethik)
Mesoebene	Unternehmensethik = betriebswirtschaftliche Sichtweise (Handlungsethik für Unternehmen)
Mikroebene	Individualethik (Ethik für Führungskräfte, Konsumentenethik, Investorenethik, Wirtschaftsbürgerethik)

Nach dieser Auffassung ist Wirtschaftsethik die Anwendung allgemeiner ethischer Prinzipien auf das Feld der Wirtschaft – mit einem klaren **Primat der Ethik** im Konfliktfall. Eigenständige Normen werden nicht entwickelt. Kritisch wäre anzumerken, dass dadurch der Konflikt zwischen ökonomischem und ethischem Denken im Zweifelsfall nur verschärft wird. Hier soll Ethik ohne Reflexion ökonomischer Rationalitäten von oben übergestülpt werden. Das löst eher Widerstände aus, und wenn nicht jeder mitmacht, besteht die Gefahr, dass ethisches Verhalten ausgebeutet werden kann und es damit praktisch unmöglich wird (vgl. Homann 2005, S. 25).

Ein beispielhaftes Experiment für diese These kann man im „**Gemeinwohlspiel**“ des Schweizer Wissenschaftlers *Ernst Fehr* (vgl. Ortmanns/Albert 2008, S. 99 f.) wiederfinden: Stellen wir uns dazu 4 Teilnehmer vor, die jeweils 20 Euro erhalten. Jeder kann nun einen beliebigen Betrag in eine „Gemeinwohlfasse“

einzahlen. Der Spielleiter verdoppelt die Einzahlungssumme, und dann wird diese zu je einem Viertel an alle Spieler gleich verteilt ausgezahlt. Es findet also eine Wertschöpfung in der Gemeinwohllkasse statt. Die ethisch-utilitaristische Handlung des gemeinsamen Nutzenmaximums liegt nun natürlich darin, dass alle alles einzahlen. Dann werden aus den 80 eingezahlten Euros der vier Spieler 160 Euro und jeder erhält 40 Euro zurück.

Gäbe es aber nun einen „homo oeconomicus“ unter den Teilnehmern, so würde der allerdings gar nichts einzahlen! Zahlen nämlich drei ihre 20 Euro ein, so werden daraus 120 Euro, und alle erhalten 30 Euro zurück, der „homo oeconomicus“ besitzt dann insgesamt 50 Euro und somit 10 Euro mehr, als hätte er sein Geld eingezahlt. Handeln aber alle nach dem ökonomischen und nicht nach dem ethischen Prinzip, so bleibt es für jeden bei nur 20 Euro.

Das Experiment lief in mehreren Spielrunden ab, und es zeigte sich, dass die Bereitschaft, etwas in die Kasse einzuzahlen, von Runde zu Runde bei allen Spielern abnahm. Die Teilnehmer reagierten auf die Erfahrung, dass man umso weniger bekommt, je mehr man einzahlt. Das ökonomische Prinzip verdrängt das ethische. Kann man in dieser Situation überhaupt ethisch handeln? Sind drei Spieler als Ökonomen aktiv, so würde der einzige Ethiker, der seine 20 Euro brav einzahlt, nur noch 10 Euro zurückbekommen und damit sogar einen Verlust erleiden, während alle anderen Gewinne machen. Der Ethische ist der Dumme und wird ausgebeutet!

Genauso argumentieren die Gegner des Anwendungsmodells: Moralische Apelle können gar nicht befolgt werden in einer ökonomisch geprägten Welt, weil man sich sowas wie Ethik gar nicht leisten kann (**Sachzwangthese**). Eine Ethik, die sich als Hüterin der Moral aufspielt, wird in der Wirtschaft nicht gehört werden. Allerdings: Das Gemeinwohlspiel zeigt ja auch, dass eine Welt voller Eigennutzmaximierer das denkbar schlechteste Ergebnis bringt! Wirtschaftsethik tut also not, aber sie muss mehr bieten als den Versuch einer rein apellhaften Domestizierung für eigennutzsüchtige Ökonomen.

Die Münchner Schule – Karl Homann et al.

Die Kritik am Anwendungsmodell wird insbesondere in der viel diskutierten Konzeption *Karl Homanns* aufgegriffen. Homann war bis 2008 an der Universität München tätig, weswegen wir die von ihm und seinen Mitarbeitern und Nachfolgern erarbeiteten Positionen nach dem Vorbild Matthias Kettners als „**Münchner Schule**“ bezeichnen wollen.

Homann dreht die Abhängigkeiten von Wirtschaft und Ethik quasi um, bezeichnet Wirtschaftsethik dabei als „*allgemeine Ethik mit ökonomischer Methode*“ (Homann/Lütge 2005, S. 19). Normen müssen im Wettbewerb implementierbar sein, ethische Normen aber, deren Anwendung die „*...Gefahr des wirtschaftlichen Ruins...*“ (Homann/Lütge 2005, S.20) mit sich bringen, können keine Gültigkeit beanspruchen, weil sie schlicht nicht implementierbar sind. Denn: „*Menschen befolgen moralische Normen...nur dann, wenn sie davon...Vorteile erwarten können.*“ (Homann/Lütge 2005, S. 20).

Die Wirtschaftswelt stellt sich Homann als eine Dilemmastruktur vor, etwa wie im Gemeinwohlspiel. Wer sich hier ethisch verhält, wird von den weniger skrupellosen Akteuren ausgebeutet. Damit das nicht geschieht, muss Ethik zeigen, „*...dass die Befolgung moralischer Regeln...individuelle Vorteil erwarten lässt: Denn nur dann kann erwartet werden, dass die Einzelnen im Alltag das auf breiter Front auch tun, was sie tun sollen.*“ (Homann/Lütge 2005, S. 22).

Das Konzept der Münchner Schule ist eine zweistufige Ethik mit einer **Bedingungethik** (Ordnungsethik) und einer nachgelagerten **Handlungsethik** (vgl. Homann/Lütge 2005, S. 30), eine Einteilung in Spielregeln und Spielzüge. Die Bedingungethik ist grundlegend vorgelagert und der eigentliche Ort der Moral. Auf dieser Ebene müssen im Sinne einer Anreizethik die Regel so gefasst werden, dass ethisches Verhalten möglich, zumindest aber nicht schädlich ist. Die Handlungen selber können dann nach ökonomischen Regeln ablaufen. Die Ethik liegt in den Spielregeln, die ökonomische Effizienz in den Spielzügen. Der Handelnde darf seinen individuellen Vorteil

suchen, denn keine Ethik kann von ihm verlangen „...*dass er dauerhaft und systematisch gegen seine Interessen verstößt.*“ (Homann/Lütge 2005, S. 52).

Homann präsentiert hier ein kontraktualistisches Weltbild, in dem eine Ordnungsmacht die Regeln durchsetzen muss, welche zu moralischen Resultaten führen. Er nennt es den HO-Test (homo oeconomicus Test): Eine Regel muss so gestaltet sein, dass ihre Einhaltung auch dann noch ethisch gute Ergebnisse bringen, wenn sich der Handelnde als ein homo oeconomicus erweist. Von den Handlungen selber wird keine ethische Qualität mehr erwartet. Wie im Utilitarismus – in der Variante von Adam Smith – ergibt sich das Nutzenmaximum nicht durch die Moral der Akteure, sondern hier durch einen Markt mit geeigneter Rahmenordnung. Was zählt, ist das gute Ergebnis, nicht die Motivation. Der ethische Gehalt des Ergebnisses ist ein von den Handelnden selber nicht intendiertes Nebenprodukt. Die Verantwortung für das Ergebnis liegt damit vorrangig bei denjenigen, die die Rahmenbedingung festlegen. Aber hier sind die Unternehmen natürlich stark in der Mitverantwortung, denn sie können selber oder durch ihre Verbände darauf Einfluss nehmen und sollten dies auch! Die Hauptverantwortung der Unternehmen liegt also darin, an einer Rahmenordnung mitzuwirken, die auch bei egoistischen Akteuren noch zu wohlfahrtsmaximierenden Resultaten führt.

Die Lösung des Gemeinwohlspiels für einen Anhänger der Münchner Schule sähe dann so aus, dass er den Spielleiter auffordert, die Spieregel so zu ändern, dass ethisches Verhalten – also Einzahlungen – belohnt wird oder unethisches Nicht-Einzahlen verboten und bestraft wird. Der „Fehler“ des Spiels läge nicht bei den Handlungen der Spieler, sondern in den defizitären Regeln. Tatsächlich zeigten die Experimente von Fehr auch, dass in dem Augenblick, in dem Strafen möglich sind, die Einzahlungen der Spieler schlagartig steigen (vgl. Ortmanns/Albert 2008, S. 100).

Da jedoch eine Rahmenordnung nicht alles regeln kann und damit zwangsläufig unvollständig sein muss, gibt es auf der Handlungsebene der Unternehmen Spielräume und mögliche

sollte das Unternehmen seinen Einfluss auf den Gesetzgeber gelten machen, um die eigenen Standards für alle Anbieter verbindlich zu machen, oder Subventionen erbitten, so dass kein ökonomischer Nachteil mehr entsteht. Vielleicht ist auch eine freiwillige Selbstbindung mit anderen Unternehmen über Produktionsstandards möglich. Ziel sollte es sein, eine Situation des Felds IV in eine des Felds I zu überführen. Gelingt dies nicht, wäre es dem Unternehmen aber auch erlaubt, auf die Einhaltung ethischer Regeln zu verzichten, was einer Transformation in das Feld II gleichkommt.

In dem Fall würde der alte ethische Soll-Können-Grundsatz (*Ultra posse nemo obligatur*) zur Anwendung kommen: Was nicht möglich ist, wird auch nicht verlangt! Keinesfalls kann in diesem Modell von einer Unternehmung ein Gewinnverzicht erwartet werden! Dies ist natürlich ein höchst umstrittener Punkt der Homann'schen Auffassung von Wirtschaftsethik.

Beim ethischen Konfliktfall ist zu beachten, dass es hierbei zu Reputationsrisiken für das Unternehmen kommen kann. Schließlich können sich aus moralischen Risiken auf Dauer auch ökonomische Risiken ergeben, was die Gefahr einer Transformation ins Feld III entsprechen würde. Die Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells ist also fraglich. Deswegen ist hier zwingend erforderlich, sensibel zu bleiben und das eigene Verhalten in Wettbewerbsstrategien zu begründen oder ordnungspolitische Regelungen über das noch Erlaubte anzustreben.

Homanns Ethik stellt, auch wenn dies an keiner Stelle so explizit gesagt wird, letztlich das Gegenteil des Anwendungsmodells dar, nämlich ein **Primat der Wirtschaft** über die Ethik. Die Marktwirtschaft ist hier vom Ansatz her schon eine gute Sache, Gewinnstreben geradezu eine sittliche Pflicht. Die ethische Qualität des Marktes entfaltet sich durch eine geeignete Rahmenordnung. Der Unternehmer kann einiges dazu beitragen, am Ende des Tages muss aber gelten: „Ethic Pays“! Andernfalls lässt sich moralisches Verhalten nicht erwarten.

Die St. Galler Schule – Peter Ulrich et al.

Der Schweizer Wissenschaftler Peter Ulrich ist (mittlerweile emeritierter) Professor für Wirtschaftsethik der Universität St. Gallen, wo er auch von 1989 bis 2009 als Direktor das dort angegliederte Institut für Wirtschaftsethik leitete. Die von Ulrich entwickelte Konzeption einer „**Integrativen Wirtschaftsethik**“ werden wir hier als die „**St. Galler Schule**“ vorstellen.

Das Konzept der St. Galler Schule ist zunächst einmal eine fundamentale Kritik der herrschenden Lehre. Ulrich kritisiert sowohl die Sachzwangthese (Ethik ist unmöglich) als auch die Gemeinwohlthese (Ethik ist unnötig) der Wirtschaftswissenschaften (vgl. Ulrich 2008, S. 139 f.). Man kann sich die Wirtschaftswelt der St. Galler Schule am besten vorstellen als eine Welt allgegenwärtiger negativer externer Effekte. Damit kann aber der Marktmechanismus schon theoretisch nicht wohlfahrtsoptimierend sein, da dieser ausschließlich nur den Nutzen der Anbieter und Nachfrager berücksichtigt, nicht aber die Interessen andere Gruppen wie Mitarbeiter, Lieferanten, Standortgemeinde usw.

In einer Welt voller Externalitäten hat das klassische Marktmodell nach Ulrich deshalb „...weder normative Kraft noch empirischen Gehalt...“ (Ulrich 2008, S. 195), und damit gilt dann auch: „...wer sich den...lebensweltlichen Ansprüchen an ein vernünftiges Wirtschaften stellen will, der benötigt Ethik!“ (Ulrich 2008, S. 215).

Nun hatte aber interessanterweise ausgerechnet der „Erfinder“ des (betriebswirtschaftlichen) Ziels der Gewinnmaximierung, Erich Gutenberg, dieses mit der (volkswirtschaftliche) These der Gemeinwohlmaximierung legitimiert (vgl. Ulrich 2008, S. 432). Ist diese aber falsch, ist auch Gewinnmaximierung nicht mehr automatisch richtig. Eine ethisch akzeptable Begründung für gewinnmaximales Verhalten gibt es dann nicht, und ein Naturgesetz ist es beileibe auch nicht. Die These, dass man auf Gewinnchancen unter Marktbedingung nicht verzichten darf, erscheint da nur noch als faule Ausrede. Vielmehr glaubt Ulrich: „*Strikte Gewinnmaximierung kann*

prinzipiell keine legitime unternehmerische Handlungsorientierung sein...“ (Ulrich 2008, S. 450). Dabei fordert er jedoch keinen moralischen Heroismus bis zur Selbstaufgabe, wohl aber den **Primat der Ethik**, denn: „*Kaum je stellt eine ethisch motivierte Begrenzung des Gewinnzieles in einer konkreten Entscheidungssituation das Unternehmen gleich vor existenzielle Selbstbehauptungsprobleme...*“ (Ulrich 2008, S. 444). So gilt also: Ethik ist nötig, Ethik ist möglich!

In der Praxis beobachtet Ulrich verschiedene Formen ethischen Denkens in Unternehmen (vgl. Ulrich 2008, S. 451 ff.), die aber allesamt nur so etwas wie Vorstufen sein können. Bei der **instrumentalistischen Unternehmensethik** wird Ethik als Erfolgsfaktor gesehen. Ethische Handlungen haben hier den Charakter einer Investition: Der anfängliche Gewinnverzicht muss sich durch späteren Mehrgewinn z.B. durch höhere Akzeptanz oder Imageverbesserungen rechnen. Es ist so eine Art Klugheitsethik, die die Sicht auf den Eigenwert moralischer Pflichten verstellt und die leicht als „Greenwashing“ durchschaut werden kann. Stakeholder werden hier nur ernst genommen, wenn sie die Macht haben, den Unternehmen bei der Gewinnerzielung zu stören.

Bei der zweiten Form, der **karitativen Unternehmensethik**, wird das Gewinnprinzip wenigstens insofern aufgeweicht, dass das Unternehmen Teile des erzielten Gewinnes in Spenden für soziale oder andere „gute Zwecke“ abgibt. Bei dieser Art von Spendenethik wird aber in Kauf genommen, dass die Gewinnerzielung immer noch wirtschaftlich knallhart – ohne ethische Reflexion – erfolgt sein kann. Deutlich weiter geht die **korrektive Unternehmensethik**. Hier darf Ethik etwas kosten. Das Unternehmen geht zwar auch hier von einer "allgemeinen Richtigkeitsvermutung“ des Gewinnprinzips aus, ist aber sensibilisiert genug, bei einem schweren Konflikt mit den moralischen Ansprüchen der Gesellschaft auch mal (ausnahmsweise) auf ein anrühiges Geschäft zu verzichten oder höhere Produktionskosten in Kauf zunehmen. Allerdings stehen hier Erfolg und Ethik so zu einander wie Regel und Ausnahme. Letztlich bleiben die hier genannten Ausprägungen ethischer

Unternehmenspolitik alle noch mehr oder weniger in die 2-Welten-Theorie von Wirtschaft und Ethik verhaftet.

Ulrich schlägt nun zur Überwindung der Zwei-Welten Theorie das „**Primat der Vernunftethik**“ vor, bei dem sich ökonomische Rationalität mit ethischer Vernunft vereinigt. Was aber tritt dann an die Stelle des Gewinnprinzips? Ulrich findet die Antwort im etymologischen Ursprung von Wirtschaften, und der ist: **Werte schaffen!** (vgl. Ulrich 2008, S. 217). Werte für ein gutes Leben aller Menschen in der Gemeinschaft. Damit soll eine Integration von (ökonomischer) Rationalität und (ethischer) Vernunft erreicht werden. Zu den Werten gehört der Unternehmensgewinn natürlich mit dazu, aber eben nur als einer von vielen Werten, die das Unternehmen schafft. Gewinnstreben ist ein legitimes Ziel unter anderen, unbegrenzte Gewinnmaximierung jedoch ist a priori illegitim!

Bei der von der St. Galler Schule präferierten Form der **integrativen Unternehmensethik** wird das Gewinnstreben deshalb kategorisch unter den Legitimationsvorbehalt der ethischen Vernunft gestellt. Vernünftig ist, nach guten Gründen zu handeln. Dabei äußert sich Vernunft in den universellen ethischen Prinzipien der Reziprozität und Unparteilichkeit, in der intersubjektiven Austauschbarkeit der Perspektiven, oder einfacher: Vernünftig ist eine Handlung, die man selber auch dann noch akzeptabel findet, wenn man sich gedanklich in die Rolle jeder andern davon betroffenen Person hineinversetzt (vgl. Ulrich 2008, S. 50). Dieses **Vernunftprinzip** der St. Galler Schule zieht sich in unterschiedlichen Formulierungen durch die gesamte Geschichte der Ethik. Angefangen von der simplen Formulierung der „Goldene Regel“, den „unparteiischen Zuschauer“, den Adam Smith einführte, bis hin zum „kategorischen Imperativ“ von Kant. Eine andere Anleihe bei der Allgemeinen Ethik ist nicht erforderlich, was der Unternehmer zum ethischen Handeln braucht, kann er allein im Prinzip des Rollentausches finden.

Seine Vollendung erfährt das Prinzip aber erst in der modernen Diskursethik, bei dem der gedankliche Rollentausch durch Kommunikation in einen echten Diskurs mit Betroffenen ersetzt wird. Dies setzt aber anspruchsvollerweise eine

verständigungsorientierte Einstellung und Kompromissbereitschaft aller Diskursteilnehmer voraus, die als „**Argumentationsintegrität**“ (Ulrich 2008, S. 86) bezeichnet wird. Die Teilnehmer dürfen nur Interesse an Handlungen haben, wenn diese legitim sind (vgl. Ulrich 2008, S. 89). Das bedeutet, dass nicht nur die Unternehmen das Gewinnprinzip hinten anstellen, sondern auch die Nachfrager ihre Nutzenmaximierung oder die Investoren die Renditemaximierung.

Legitim ist eine Handlung, wenn sie die moralischen Rechte aller Betroffenen, ausdrücklich auch die des Handelnden selber, wahrt (vgl. Ulrich 2008, S. 251). Die wesentlichen Kriterien im Diskurs sind die der **Zumutbarkeit** und **Verantwortbarkeit** der Handlung (vgl. Ulrich 2008, S. 169). Im Diskurs liegt dann der eigentliche Ort der Moral, bezeichnet als die „**Moral Community**“ (Ulrich 2008, S. 258), die kritische Öffentlichkeit mündiger Bürger.

Das Ergebnis sind Handlungen „...*die freie und mündige Bürger in der vernunftgeleiteten Verständigung unter allen Betroffenen als legitime Form der Wertschöpfung bestimmt haben (könnten).*“ (Ulrich 2008, S. 132). Der Zusatz „könnten“ macht deutlich, dass man bisweilen den echten Diskurs durch den gedanklichen Rollentausch ersetzen muss.

Bei oberflächlicher Betrachtung scheint die St. Galler Schule auf das Anwendungsmodell hinauszulaufen. Bei beiden wird schließlich der Primat der Ethik gegenüber dem Gewinnprinzip verlangt. Jedoch werden bei Ulrich die Regeln nicht von außen vorgegeben, sondern die Unternehmen tragen den Kern ethischen Denkens durch das Vernunftprinzip bereits in sich. Es kommt zu einer autonomen Selbstbindung, in der legitimes Gewinnstreben gleichzusetzen ist mit moralisch begrenztem Gewinnstreben. Die Unternehmen haben eine sinngebende Wertschöpfungsaufgabe (vgl. Ulrich 2008, S. 498) bereits in ihrem Leitbild verankert.

In der Welt der St. Galler Schule würde man dann wohl das Problem des Gemeinwohlspiels idealerweise durch eine echte oder gedachte Versammlung der Spieler lösen, von der dann vernünftigerweise zu erwarten ist, dass man sich darauf einigt, dass jeder seinen Beitrag zur Wertschöpfung durch Einzahlung des gesamten Betrags beiträgt.

Ulrich räumt allerdings auch ein, dass die Unternehmen Unterstützung durch die Ordnungspolitik brauchen, die unmoralische Handlungsoptionen möglichst ausschließen soll, denn: „Nur wenn der Wettbewerbsdruck begrenzt ist, ist individuelle Selbstbegrenzung zumutbar.“ (Ulrich 2008, S. 173).

Insgesamt ist aber die Rolle, die der Ordnungspolitik beigemessen wird, geringer als bei Homann, da in einer globalisierten Welt die immer noch überwiegend nationale Ordnungspolitik zwangsläufig stark defizitär sein muss. Die Hauptverantwortung liegt bei den Unternehmen und den Individuen.

Die wesentlichen formalen Unterschiede der Münchener und der St. Galler Schule sind hier tabellarisch gegenübergestellt:

	HOMANN „Münchner Schule“	ULRICH „St. Galler Schule“
Verhältnis Ethik und Wirtschaft im Konfliktfall	Primat der Wirtschaft	Primat der Ethik
Ethische Basis	Teleologie Kontraktualismus Utilitarismus	Deontologie Tugendethik Diskursethik
Wesentlicher Ort der Moral	Rahmenordnung	Kritische Gesellschaft
Ethische Motivation	Vorteile/Anreize	Pflicht/Vernunft
Sichtweise des Marktes	Geprägt durch Dilemmastrukturen	Geprägt durch Externalitäten
Begrenzung der Unternehmen	Soll-Können- Grundsatz	Selbstbegrenzung durch Legitimitätsvorbehalt, Zumutbarkeit, Verantwortbarkeit
Auftrag der Ordnungspolitik	Entfesselung der „guten“ Marktmechanismen	Begrenzung der „schlechten“ Marktmechanismen

4 Fazit

Zugegeben: Bislang hat die Wirtschaftsethik kein einheitliches, allgemein akzeptiertes Konzept, das man immer und für alle Unternehmungen nutzen könnte, zustande gebracht. Vielmehr existieren bestimmte „Schulen“ nebeneinander her. Diesen wird zudem bisweilen der Vorwurf gemacht, keine handfesten Lösungen anzubieten. Doch hier liegt ein Missverständnis: Am Ende können konkrete Antworten auf konkrete Handlungsprobleme nur in der Praxis und mit der Praxis gefunden werden. Die Wirtschaftsethik stelle aber jene Denkmodelle, Strukturen und gedankliche Raster bereit, in deren Rahmen dann Praxis und Wissenschaft gemeinsam Lösungen entwickeln können. Jede Art von moralischer Besserwisseri wäre fehl am Platz. Welches Denkmodell geeigneter ist, wird von der ethischen und wirtschaftlichen Kompetenz der „Stakeholder“ – in Politik, Gesellschaft, bei Investoren und Kunden – abhängen, also zwangsläufig unterschiedlich sein und sich im Zeitablauf verändern.

Die Auffassungen zur Wirtschaftsethik mögen widersprüchlich oder (noch?) unausgereift erscheinen, verschwinden wird das Thema nicht mehr, denn die moralischen Ansprüche der Gesellschaft an Unternehmen und die Möglichkeit, mit modernen Kommunikationsmitteln Unternehmen wirkungsmächtig an den Pranger zu stellen, sind ein Faktum.

Reine Gewinnmaximierung kann ohnehin kein adäquates Ziel realer Unternehmungen sein, das funktioniert nur in der Modellwelt der Hochschulvorlesungen. Von welchem Gewinn soll hier auch die Rede sein? Der Gewinn von heute, vom Geschäftsjahr oder besser gleich die Summe aller zukünftigen Gewinne bis in alle Ewigkeit, die ja tatsächlich Grundlage von Unternehmensbewertungen bei den gängigen Ertragswertverfahren sind? Auch lernt zwar jeder BWL-Student, dass die Eigenkapitalrentabilität umso höher ist, je geringer die Eigenkapitalquote ist. Nur steigt damit, so sagt es spätestens die Bank, eben auch die Insolvenzwahrscheinlichkeit. Reine Gewinn- oder Renditemaximierungen sind definitiv keine nachhaltigen

Unternehmensziele, sie sind allenfalls unter existenzsichernden Nebenbedingungen sinnvoll. Ethik ist eine solche Nebenbedingung, denn ethisches Handeln ist immer auch nachhaltiges Handeln.

Letztlich geht es doch in jedem Unternehmen darum, dauerhaft Wertschöpfung zu betreiben. Und Integrität (verstanden als Vertrauen in moralisches Handeln) ist ein Teil des Unternehmenswertes, den es zu erhalten und aufzubauen gilt. Zu beachten ist: Reputation baut man nur langsam auf, zerstört man aber durch eine einzige Fehlentscheidung an einem einzigen Tag. Ein Unternehmen, das Ethik mitdenkt, wird zudem ein Unternehmen sein, das sich anpassungsfähig im Markt bewegt, Bedürfnisse schneller erkennt und so mit neuen, kreativen Produkten und Produktionsverfahren Vorreiter am Markt werden kann. Der gedankliche Rollentausch ist nicht nur Wurzel unserer Moral, sondern auch Wurzel für Innovationen. So wird Ethik bei einem glaubwürdigen Unternehmen tatsächlich zum Erfolgsfaktor. Dies könnte sich als Paradoxon der Wirtschaftsethik erweisen:

Die Erfolge aus ethischem Handeln erntet der, der nicht um des Erfolges willen ethisch handelt.

So könnte ein neues ökonomisches Prinzip lauten:

Maximiere den Gewinn unter Einhaltung definierter ethischer Mindeststandards, oder: Maximiere die ethischen Werte deiner Tätigkeit unter Beachtung eines unternehmenserhaltenden Mindestgewinnes.

Hinzu kommt: Ein Unternehmen lebt von den moralischen Grundlagen seiner Bezugsgruppen, also davon, dass es motivierte Mitarbeiter, loyale Kunden, zuverlässige Lieferanten und wohlwollende Beziehungen zu Behörden, Anleger, Medien hat. Wer möchte schon Mitarbeiter haben, denen es nur darum geht, möglichst viel Geld zu verdienen und nichts Anderes? Menschen sind aber wie Spiegel: Das Unternehmen kann positive Beziehung und Kooperationschancen nur erhalten, wenn es sich selber so ethisch verhält, wie es selber behandelt werden will. Unter-

nehmerische Freiheit erfordert gesellschaftliche Akzeptanz. Unverantwortliche Gewinnerzielung entzieht den Unternehmen diese Akzeptanz. Das würde auf allen Märkten – sei es Arbeitsmarkt, Absatzmarkt oder Kapitalmarkt – Probleme bereiten. Wer sich um nichts als um seinen eigenen Gewinn kümmert, sägt an dem Ast, auf dem er sitzt. Die in Umfragen immer wieder festgestellte nachlassende Akzeptanz unserer Marktwirtschaft ist ein ernstes Warnzeichen!

Dennoch werden sich auch bei der idealen integrativen Unternehmensethik im Alltag Konflikte zwischen Erfolg und Ethik ergeben. Ob ein Unternehmen legitimerweise Überstunden verlangen kann oder ob dies die moralischen Pflichten den Mitarbeitern gegenüber verletzt, ist von der konkreten Situation abhängig. Am Ende kommen wir wieder auf Karl Kraus zurück, der empfiehlt: „ In zweifelhaften Fällen entscheide man sich für das Richtige!“

Literatur

- [1] Bofinger, P.: *Grundzüge der Volkswirtschaftslehre*. 2003.
- [2] Domschke, S.: *Grundlagen der Betriebswirtschaft*. Berlin, 2008.
- [3] Fenner, D.: *Ethik*. Tübingen, 2008.
- [4] Gebauer, K. M.: *Philosophische Ethik*. (ohne Ort) 2012.
- [5] Göbel, E.: *Unternehmensethik*. Stuttgart, 2010.
- [6] Homann, K.: *Einführung in die Wirtschaftsethik* (2.A.). Münster, 2005.
- [7] Ortmanns/Albert: *Entscheidungs- und Spieltheorie*. Sternenfels, 2008.
- [8] Sedláček, T.: *Die Ökonomie von Gut und Böse*. Bonn, 2012.

- [9] Ulrich, P.: *Integrative Wirtschaftsethik* (4.A.). Bern, 2008.
- [10] Vogt, G.: *Faszinierende Mikroökonomie*. München, 2002.
- [11] Wöhe, G.: *Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre*, (14.A). München, 1981.

Professor Dr. Wolfgang Ortmanns

Hochschule für Technik und Wirtschaft Dresden – Fakultät
Wirtschaftswissenschaften
Friedrich-List-Platz 1
D – 01069 Dresden