

Der Wettbewerb und die „Effizienz“ Vom ethischen Scheitern des Neoliberalismus¹

Ulrich Thielemann

Abstract

Based on the assumption that the enthronement of the market as the moral principle ethically fails, as the market principle comes down to an ethics of the right of the powerful, it might seem that a principled market apologetics, i.e. economism, does not need to surrender. Instead of concentrating on exchange and pure self interest, this variant of market apologetics points to competition; and it does not fall prey to an ethics without morality, as it claims that we do have duties – the duty to secure that the market proceeds competitively. Among the numerous “good” features, attributed to competition one feature stands out: its “efficiency”. The paper examines two versions of the “efficiency” argument, utilitarianism and “prosperity for all”. The respective shortcomings of both views are elucidated by employing the concepts of “creative destruction”, “outer market values”, and (the compulsion to) “entrepreneurship”. The paper concludes with the normative prospect of constraining, instead of ever increasing, the competitiveness not just of the economy, but of society in general.

Keywords: competition, ethics, efficiency, utilitarianism, economism

Der Wettbewerb markiert, neben dem Tausch, die zweite Zentralkategorie der ökonomischen Theorie. „Stripped of competition, economics would consist largely of the maximizing calculus of an isolated Robinson Crusoe economy.“² (Wobei dieser allenfalls mit Freitag Tauschgeschäfte einginge.) Allerdings darf die „Tauschvorteilsökonomie“³ als ethisch gescheitert gelten. Sie mündet in eine ‚Ethik‘ des Rechts des Stärkeren, von ihren denknotwendig metaphysischen Wurzeln als einer Ethik ohne Moral ganz zu schweigen.⁴

Der Wettbewerb ist ein Epiphänomen des Vorteilstausches. Erst er verbindet die disparaten Tauschhandlungen der *mehr oder minder* radikal nach ihrem Vorteil strebenden Marktteilnehmer zu einem System, das einer eigenen Logik folgt; erst der Wettbewerb macht aus dem Markt den Marktprozess (oder eben den Wettbewerbsprozess). Was genau ‚Wettbewerb‘ ist, dies ist allerdings auch unter Ökonomen nach wie vor umstritten bzw. unklar, was auch gelegentlich eingestanden wird.⁵ Wobei sich natürlich auch (und vor allem) die Frage stellt, *unter welchen Gesichtspunkten* – und d.h. stets: unter welchen *normativen* Gesichtspunkten – mehr Klarheit über das eigenartige soziale Phänomen ‚Wettbewerb‘ zu gewinnen ist.

¹ Der vorliegenden Text wurde für die Tagung „Gutes Wirtschaften“ verfasst, die von der European Business School (EBS) am 31.10. – 01.11.2009 durchgeführt wurde. Es handelt es sich um kondensierte Passagen der Habilitationsschrift „Wettbewerb als Gerechtigkeitskonzept. Kritik des Neoliberalismus“, die im Dezember 2010 im Metropolis Verlag (Marburg) erschienen ist.

² Demsetz (1982a: 1).

³ Buchanan (1990: 134).

⁴ Vgl. Thielemann (1996), (2000), (2008c), Thielemann/Weiber (2007), Ulrich (2008: 112 ff., 141 ff.)

⁵ „Bei näherem Zusehen erweist sich die Frage nach dem Wesen und nach dem Zweck des Wettbewerbs als hochkomplex und noch keineswegs befriedigend gelöst.“ Shepherd (1985: 13). Vgl. auch Mantzavinos (1994: 94), Preuske (1984: 20), Woll (1996: 291), Weizsäcker (2005: 43), Schmidtchen (2005: 29).

Diese Notwendigkeit ergibt sich vor allem auch darum, weil dem Wettbewerb ein ganzes Arsenal an ethisch ‚positiven‘ Eigenschaften zugesprochen wird.

- Wettbewerb soll „Diskriminierungen“ vermeiden oder jedenfalls unwahrscheinlicher machen: „Competition in markets with free competition undermines discrimination.“⁶ Der Wettbewerb verhilft aus dieser Sicht also elementaren Grundrechtsnormen zum Durchbruch.
- Wettbewerb soll „übermäßige private Wirtschaftsmacht“ einschränken.⁷ „Wettbewerb ist das großartigste und genialste Entmachtungsinstrument der Geschichte. Man braucht es nur zu beschwören, alle weitere Arbeit leistet es von allein.“⁸
- Dem Wettbewerb werden auch epistemologische Eigenschaften zugesprochen. Er sei als ein „Entdeckungsverfahren“ zu verstehen.⁹ Dabei besteht die „Erkenntnisfunktion des Wettbewerbs“¹⁰ nicht lediglich darin herauszufinden, was im je eigenen Vorteil durchsetzbar ist, sondern damit zugleich, was ein (ethisch) *richtiges* Handeln ist: „Die Funktion der [wettbewerblich bestimmten] Preise ist die, den Menschen zu sagen, was sie tun *sollen*.“¹¹
- Unter den zahlreichen ethisch ‚positiven‘ Eigenschaften, die dem Wettbewerb zugeschrieben werden, kommt dem ‚Wohlstand‘ und seiner dauernden Steigerung, die als Steigerung ‚der Effizienz‘ gefasst wird, die wohl zentrale Bedeutung zu. Eine Beschränkung des Wettbewerbs, etwa durch „Kartelle“, entspricht aus dieser Sicht einem „Betrug am Abnehmer, am Wettbewerber, am Konsumenten“, ja „an der Volkswirtschaft insgesamt“.¹²

Wettbewerb wird offenbar als ein Gerechtigkeitskonzept begriffen oder gilt gar als Inbegriff gerechter (ethisch richtiger) Verhältnisse. Wettbewerb zu installieren und zu sichern wird also zu einer Pflicht der Politik und eines jeden Bürgers. Diese Position lässt sich als Neoliberalismus fassen.¹³ Entsprechend gelte es, „dem Prinzip Wettbewerb überall zum Durchbruch zu verhelfen“.¹⁴ Und wer, wie etwa die OECD für den Fiskalbereich, von „schädlichem Steuerwettbewerb“ spricht, der habe offenbar noch nicht verstanden, dass „Wettbewerb per se ..., und das ist mittlerweile auch empirisch erhärtet, nicht schädlich sein“ kann.¹⁵

Im Folgenden soll der Anspruch einer solchen Wettbewerbsethik (im Sinne einer wettbewerbsapologetischen Ethik, die praktisch ausnahmslos als eine bloß „implizite Ethik“¹⁶ auftritt) hinterfragt werden, und zwar allein mit Blick auf die These, der Wettbewerb diene ‚dem Wohlstand‘ bzw. er fördere ‚die Effizienz‘. Dabei wird der Begriff der ‚Effizienz‘, der sich auch als Nützlichkeit oder Vorteilhaftigkeit fassen lässt, in der Regel unindexiert verwendet, d.h. ohne die ethisch entscheidende Frage zu stellen: effizient,

⁶ Cooter (1994: 139), in Anlehnung an Becker (1971).

⁷ Eekhoff/Roth (2005: 349).

⁸ Böhm (1960: 20).

⁹ Hayek (1981b: 97-134), (1983: 249-265).

¹⁰ Kerber (1989: 481).

¹¹ Hayek (1996: 272), Hvh.d.V.

¹² Böge (2004: 27).

¹³ Hier wird der Begriffskonzeption Ulrichs (2008: 371) gefolgt, der „Neoliberalismus“ idealtypisch durch die politische Maxime definiert: „Es soll unbegrenzter Wettbewerb herrschen.“

¹⁴ Koch (2004).

¹⁵ Brenner (2000).

¹⁶ Brodbeck (2002: 12 ff.).

vorteilhaft, nützlich usw. *für wen?*¹⁷ Klar ist lediglich, dass die hier anvisierte Norm nicht, jedenfalls nicht nur, die Nützlichkeit für einen betrachteten Akteur markieren soll, sondern eine übergeordnete Nützlichkeit.

Für die Bestimmung des genaueren Sinns der ‚Für-wen‘-Frage bestehen im Prinzip drei Möglichkeiten:

- ‚Effizienz‘ kann utilitaristisch als das „größte Glück der größten Zahl“,¹⁸
- heuristisch als „Wohlstand für alle“ (Ludwig Erhard) oder
- paretianisch als der durchsetzbare Vorteil eines jeden einzelnen verstanden werden.

Die paretianische Variante scheidet hier aus. Denn Pareto-Effizienz – definitionsgemäß die Veränderung eines Interaktionsgefüges, bei der niemand schlechter gestellt, aber mindestens einer besser gestellt wird, folglich das Kriterium der Besserstellung aller – benennt ein Beurteilungskriterium und die praktische Maßgabe seiner Erfüllung in einem: Es ist das Vorteilsstreben der betrachteten Akteure, welches die Vorteile eben dieser Akteure generiert. Dies bedeutet, dass *nach konventionellen Maßstäben* bestehende Nachteile in der Logik der Pareto-Effizienz als Vorteile beurteilt werden, solange alle Beteiligten vorteilsorientiert (d.h. nach Maßgabe der Handlungsrationalität des Homo oeconomicus) agieren (und sie sollen vorteilsorientiert agieren). Man hat sich dann vielleicht darin geirrt, worin die Ausgangssituation besteht (der ‚Status quo‘ als des wahren Machtgefüges bzw. des Gefüges tatsächlicher sozialer Constraints), von der aus Vorteile allein bestimmbar sind. Dies wurde an anderer Stelle gezeigt.¹⁹

Die Pareto-Ökonomik vertritt eine Ethik ohne Moral (bzw. ohne Moralität oder Integrität) und stellt den Versuch dar der Rechtfertigung strikt eigeninteressierten Handelns. Da der Homo oeconomicus nur an der Durchsetzbarkeit seiner willkürlich gewählten ‚Präferenzen‘ interessiert ist, ist er gegenüber seinen Interaktionspartnern „fertig“.²⁰ Andere interessieren somit nur noch in ihren Wirkungseigenschaften bzw. ihrer Macht. Darum korrespondiert der Pareto-Ökonomik eine Ethik des Rechts des Stärkeren.

1. Utilitaristische Rechtfertigungstheorien

Das Problem utilitaristischer Rechtfertigungstheorien für Wettbewerb liegt weniger, jedenfalls nicht nur, darin, dass hier ein richtiges Kriterium angelegt wird, der Wettbewerb aber falsch dargestellt wird. Vielmehr ist das utilitaristische Kriterium selbst von vorn herein verfehlt. Seine Bedeutung im Zusammenhang des Wettbewerbs liegt vor allem darin, dass der Utilitarismus die implizite Ethik des überwiegenden Teils der ökonomischen Standard- und Lehrbuchliteratur bildet.

¹⁷ Vgl. zum systematischen Stellenwert dieser Frage Ulrich (2008: 113, 129 ff.).

¹⁸ Hutcheson (1726: 71).

¹⁹ Vgl. Thielemann (1996: 201 ff.). Um ein beinahe notwendigerweise unrealistisches (da einfaches), aber hoffentlich illustratives Beispiel zu wählen (aus dem Felde positiver Macht): Wenn der Bankräuber die Kassiererin mit einer Waffe bedroht und die Herausgabe des Tresorinhalts verlangt, dann ist die Herausgabe des Geldes Pareto-superior (oder Pareto-effizient), also für Bankräuber *und* Kassiererin vorteilhaft, *wenn* die Pistole denn tatsächlich geladen ist (und der Bankräuber seine Drohung im Grenzfall wahr machen würde). Beide Seiten stellen sich besser relativ zur Ausgangslage, dem tatsächlich bestehenden Machtgefüge.

²⁰ Hegel (1986: 64 f.).

1.1 Weltnutzenmaximierung und ‚Effizienz‘

Ein utilitaristisches Verständnis von ‚Effizienz‘ (als normatives Kriterium, nicht zugleich als Handlungsmotiv) findet sich etwa dann, wenn davon die Rede ist, dass eine Maßnahme oder Handlungsweise (hier: der Verzicht auf den „Import eines Produktes“) „der Gesamtwirtschaft mehr Schaden als Nutzen bringt“,²¹ wenn die Abkehr vom Pfad der Tugend des Wettbewerbs (hier: die „Monopolpreisbildung“) zu unspezifischen „Wohlfahrtsverlusten“ an sich führt,²² wenn der Wettbewerb „der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt per Saldo“ dienlich ist,²³ zu „größeren Effizienzgewinnen“ führt, die der Gesellschaft als ganzer zugute kommen.“²⁴ Ob dies nun tatsächlich Eigenschaften des Marktwettbewerbs sind, das ist hier zunächst zweitrangig. Hier geht es zunächst um das Kriterium seiner Beurteilung. Aus utilitaristischer Sicht gilt es, den „Netto Nutzen [net value]“²⁵ oder die „Gesamtwohlfahrt [total wealth]“²⁶ zu steigern, was dasselbe ist, wie „die Produktionsfaktoren ihrer produktivsten Verwendung“ zuzuführen.²⁷

Hier wird ein eigentümlich subjektloses Rechtssubjekt im Großformat vorgestellt. Die Antwort auf die Für-wen-Frage lässt uns etwas ratlos zurück. Denn es sind nicht benennbare Individuen, denen „die Vorteile des Wettbewerbs“,²⁸ die unpersönlich durch ein Nutzenuniversum zu schwirren scheinen, zu Gute kommen sollen. Es sind auch nicht alle Individuen. Es ist vielmehr ihre Gesamtheit. Der Nutznießer dieses unpersönlichen Nutzens ist „die Welt“:

„Die Welt insgesamt gewinnt aus freiem internationalem Handel.“²⁹

Dies ist durchaus wörtlich zu verstehen. Bereits John Stuart Mill hatte das utilitaristische Prinzip als „das größte Glück *insgesamt*“ gefasst; richtig ist ein Handeln aus utilitaristischer Sicht dann, wenn „die Welt insgesamt ... gewinnt.“³⁰ Nicht Individuen haben in dieser Sicht moralische Rechte bzw. legitime Ansprüche. Vielmehr *repräsentieren* sie bloß Nutzenanteile an einem überpersönlich gedachten Gesamtkörper ‚Welt‘, den sie (zusammen mit anderen Nutzenträgern) bilden. Genuine moralische Rechte hat hier nur *ein* ‚Subjekt‘ – ‚die Welt‘ als die „Summe der Interessen der verschiedenen Glieder ... der Gemeinschaft“ als einem „fiktiven Körper“.³¹

Dies erklärt die eigenartige Unpersönlichkeit und personale Ortlosigkeit utilitaristischer Argumentation, die von Vorteilen oder auch Nachteilen spricht, die personal nicht indexiert sind. Da wird für „den effizienten Einsatz von Ressourcen“ *an sich* plädiert,³² d.h. vollkommen unabhängig davon, wem dieser Einsatz zugute kommen könnte. Sogenannte „Verschwendung“ ist zu vermeiden.³³ Mit dem Begriff – etwa wenn Bork von

²¹ Gundlach/Klodt/Langhammer/Soltwedel (1996: 52).

²² Fees (1997: 331).

²³ Becker (1998: 8)

²⁴ Bork (1978: 112).

²⁵ Shepherd (1985: 32).

²⁶ Bork (1978: 111).

²⁷ Fehn/Thode (1997: 397).

²⁸ Hayek (1981a: 97 ff.).

²⁹ Siebert (1997: 173), Hvh.d.V.; vgl. auch ders. (2000: 171, 178).

³⁰ Mill (1992: 91).

³¹ Bentham (1992: 57), Hvh.d.V.

³² Vgl. exemplarisch Friedman (1962: 133).

³³ Vgl. exemplarisch Shepherd (1985: 22).

„sozialer Verschwendung [social waste]“ spricht, die das „Monopol“ charakterisiere³⁴ – ist allerdings nicht, wie wohl im verbreiteten umgangssprachlichen Sinne, der Konsum angesprochen (man denke an weggeworfene Nahrungsmittel), sondern (und gewissermaßen im Gegenteil) die Produktion. „Verschwendung“ bedeutet hier, dass „Ressourcen ungenutzt bleiben [lie idle]“.³⁵ Es hätte ja *mehr* produziert werden können. Damit aber tritt „allokative Ineffizienz“ ein, d.h. „die Verschwendung bestehender Nutzungsmöglichkeiten“.³⁶ Wir haben es also hier mit einem Opportunitätsschaden zu tun. Nur, wer erleidet ihn? Dies ist aus utilitaristischer Sicht unerheblich.

Darin besteht das Ethos des Utilitarismus. Denn auch (oder gerade) wenn wir Individuen selbst streng genommen keine Rechte haben – nur das Abstraktum ‚Welt‘ hat im Utilitarismus Rechte –, so haben wir doch Pflichten. Der Utilitarismus ist entgegen verbreiteter Auffassung selbstverständlich eine deontologische Ethik, und zwar eine solche mit Moral. Und dieses Ethos besagt: ‚Müßiggang ist aller Laster Anfang.‘

1.2 Was tun mit den Wettbewerbsverlierern? Die utilitaristische Aufrechnungslogik

Wettbewerb ist ein Prozess „schöpferischer Zerstörung“.³⁷ Es handelt sich dabei um zwei Seiten einer Medaille, so dass sich auch von ‚zerstörerischer Schöpfung‘ sprechen ließe. Die Seite der ‚Schöpfung‘ benennt dabei die Tauschvorteile, das ‚Win-Win‘ – etwa die ‚geschaffenen Arbeitsplätze‘. Ob die Tauschvorteile (die Wertschöpfung) und die damit verbundenen Lasten dabei fair verteilt sind, steht auf einem anderen Blatt. Jedenfalls ist der Markttausch definitionsgemäß für beiden Seiten vorteilhaft – „or else it would not take place“.³⁸

Nun ist es aber nicht möglich, neue Tauschvertragsbeziehungen aufzunehmen, ohne die Einkommensposition anderer Marktteilnehmer zu ‚zerstören‘. Der Einkommensstrom wird einfach umgeleitet.³⁹ Die ‚Schaffung‘ von Arbeitsplätzen ist daher unausweichlich verbunden mit der ‚Zerstörung‘ von Arbeitsplätzen (bzw. Einkommenspositionen) and anderen Orten. In dieser ‚Zerstörung‘ von Einkommenspositionen besteht der Wettbewerb. Der Wettbewerb, der aus dem Nutzen- bzw. Gewinn- und Einkommenssteigerungstreben der Marktteilnehmer (bzw. mindestens eines Marktteilnehmers) resultiert, schafft unausweichlich Gewinner und Verlierer.

Dieser Umstand wird im Utilitarismus zuweilen durchaus erkannt, bzw. er liegt verborgen im Hinweis auf die ‚per Saldo‘ oder „*netto* wohlfahrtssteigernde“⁴⁰ Wirkung des Wettbewerbs. Dieser Summenzuwachs bzw. die Existenz eines „Positivsummenspiels“ bedeutet allerdings nicht unbedingt, dass der Wettbewerb „für alle Beteiligten positive Wirkungen“ hat.⁴¹ Dies zeigt sich insbesondere dann, wenn als die utilitaristische Be-

³⁴ Bork (1978: 101).

³⁵ Ebd.

³⁶ Baumberger (1994: 189).

³⁷ Schumpeter (1993: 134 ff.).

³⁸ Buchanan/Tullock (1965: 270).

³⁹ „Jeder neue Artikel schafft sich seinen Absatz ganz oder zum großen Teil zunächst durch das Abziehen des Publikums vom Verbrauch anderer Artikel.“ Mises (1940: 263).

⁴⁰ Gundlach/Klodt/Langhammer/Soltwedel (1996: 54), Hvh.d.V.

⁴¹ So aber Rürup/Ranscht (2007: 10).

trachtungsebene nicht ‚die Welt‘, sondern, was häufig geschieht, ein ‚Land‘ gewählt wird. So seien die „Nachteile“, die Arbeitnehmer erfahren, deren „Löhne unter Druck geraten“, „kein volkswirtschaftlicher Nachteil“, denn der Wettbewerb auf den (internationalen) Arbeitsmärkten werde „*Deutschland im Ganzen*“ „Vorteile“ bringen.⁴²

Die Hartnäckigkeit, mit der die Mehrheit der Ökonomen den Utilitarismus nach wie vor vertreten – und zwar zumeist ohne sich auch nur ansatzweise über die eigene ethisch-normative Position, die im Ansinnen einer ‚Effizienzsteigerung‘ an sich steckt, Rechenschaft abzugeben –, mag damit zusammenhängen, dass man diese Position in ihrer Problematik nicht voll versteht. Dies gilt vor allem für die *interpersonale Verlustaufrechnung*, die in der Logik der Weltnutzenmaximierung steckt. Da wird tatsächlich angenommen, dass der (vergleichsweise kleinere) Verlust des einen durch den (vergleichsweise höheren) Gewinn des anderen – wie immer dies zu messen ist – „mehr als wettgemacht“ werde;⁴³ dass der Umstand, dass es, wie en passant dann doch eingestanden wird, auch „Verlierer“ aus Außenhandel“ gibt, unerheblich sei, da deren Verluste durch die „dynamischen Wohlfahrtsgewinne, ... die sich im Verlaufe der Zeit einstellen“, *überkompensiert* werden,⁴⁴ und damit, so wird offenbar angenommen, *gerechtfertigt* seien. Denn „eine Öffnung der Wirtschaft“ bringe ja doch „*insgesamt* Vorteile“, wenn es „bei diesem Prozess auch Verlierer“ gebe.⁴⁵ Und auch wenn der eine oder andere „im Wettbewerb den kürzeren zieht“, so bestehe doch „am gesamtwirtschaftlichen Vorteil“ und an den „positiven Wohlstandswirkungen“ eines „verschärften Wettbewerbs ... kein Zweifel“.⁴⁶

Die praktisch-normativen Konsequenzen aus dieser spezifisch utilitaristisch auf das Marktgeschehen fokussierten Art zu denken und zu urteilen, die *natürlich* auf eine Rechtfertigung des Wachstums des Bruttoinlandproduktes bzw. letztlich des Weltsozialproduktes hinausläuft, zieht beispielsweise die von der Australischen Regierung eingesetzte „Productivity Commission“:

“It is inevitable that reforms designed to remove sources of inefficiency in the economy will create some losers as well as winners... But the costs experienced by some individuals or communities are not sufficient reason to forego reforms that are of substantial net benefit to the community as a whole.”⁴⁷

Die utilitaristische Botschaft lautet also: Egal wie viele „Verlierer“ der Wettbewerb produziert – so dies überhaupt zugestanden wird⁴⁸ – und egal wie gravierend die Verluste

⁴² Sinn (2005a), Hvh.d.V.

⁴³ Piper (1996).

⁴⁴ Vgl. Siebert (1997: 178 f.)

⁴⁵ Weiss (1990: XVI), Hvh.d.V.

⁴⁶ Deregulierungskommission (1991: 12). Weitere Hinweise auf dieses Denken finden sich in Boatright (1999: 154), Demsetz (1982a: 12 f.), Bhagwati (1996c: 171, 198 f., 204); Fehn/Thode (1997: 397) – und natürlich in jedem volkswirtschaftlichen Standardlehrbuch, das von personal nicht indexierter ‚Effizienz‘ spricht, die natürlich zu steigern ist. Dabei wird übrigens häufig von ‚Pareto-Effizienz‘ gesprochen, obwohl utilitaristische Weltnutzenmaximierung gemeint ist, etwa indem behauptet wird, „Freihandel“ sei „für ein Land als Ganzes optimal“, was als Ausdruck von „Pareto-Optimalität“ gefasst wird. Vgl. etwa Frey (1985: 18 f.).

⁴⁷ Productivity Commission: Review of National Competition Policy Reforms. Discussion Draft, October 2004, S. 79, zit. nach Jones (2004).

⁴⁸ Vgl. mit aller Deutlichkeit etwa Kirchgässner (2004: 18), der die Behauptung, dass es durch eine „Öffnung der Märkte“ „langfristig allen besser“ gehe, als „falsch und/oder zynisch“ klassiert. „Eine solche Behauptung ist falsch, weil es eindeutig benennbare Verlierer gibt, die auch auf die Länge ihres noch verbleibenden Lebens nicht mehr kompensiert werden, und zynisch, wenn sie darauf abstellt, dass diejeni-

sind, solange die Gesamtsumme steigt, zumeist schlicht gemessen als die Summe der Tauschleistungen zu (inflationsbereinigten) Marktpreisen, ist dies richtig und darf nicht ver- oder behindert werden. Demgegenüber ist zunächst festzuhalten, dass es unzulässig ist, Rechtssubjekte im Großformat zu bilden, die dann ‚Vorteile haben‘ – etwa ‚Länder‘, die „beide Tauschvorteile [gains from trade] aus der Spezialisierung ziehen“, so dass „beide Länder gewinnen“, weshalb generell gilt, dass „Handel vorteilhaft ist“. ⁴⁹ Nur Individuen haben (moralische) Rechte, nicht „Länder“, nicht ‚die Welt‘. So aber werden die möglicherweise verletzten oder zumindest übergangenen moralischen Rechte derjenigen, die diese „Länder“ bilden und die eingestandener Maßen gerade dadurch verlieren, dass andere Personen aus diesen „Ländern“ gewinnen, unterschlagen oder für unbeachtlich erklärt.

1.3 Fazit: Die Sinnlosigkeit der Weltnutzenmaximierung

Wenn Ökonomen von ‚Effizienz‘ bzw. ‚Effizienzsteigerung‘ sprechen, dann meinen sie damit zumeist die Steigerung eines unpersönlichen Gesamtnutzens oder eben des Weltnutzens. Und dieser Weltnutzen werde vor allem durch Wettbewerb gesteigert. Darin liege „die ökonomische Vorteilhaftigkeit“ und damit „die Wünschbarkeit“ des Wettbewerbs (hier: auch des „Standortwettbewerbs“); dessen „positive Effizienzeigenschaften“ kämen dem (von wem aufgestellten?) „wirtschaftspolitischen Ziel Wohlfahrtsmaximierung“ in „erfreulicher“ Weise entgegen. ⁵⁰ ‚Erfreut‘ zeigt sich wohl (neben den Wettbewerbsgewinnern) ‚die Welt‘, die hier wie *ein Mann* (oder natürlich wie eine Frau) vorgestellt wird, der *seinen* Nutzen maximiert und sich dabei der Marktteilnehmer bedient, indem er deren Verluste und Gewinne zu einem, zu *seinem* Gesamtgewinn aufrechnet, ganz so wie ein Unternehmen in seiner Gewinn- und Verlustrechnung. Und weniger erfreut zeigt er sich, wenn ‚Monopole‘ herrschen bzw. wenn der Wettbewerb weniger intensiv abläuft, als er ablaufen könnte, denn dann ergeben sich „soziale Wohlfahrtsverluste [social welfare costs]“, da der „Gesamtüberschuss [total surplus]“ durch den sog. „dead-weight loss“, also offenbar vollkommen unnötige, ‚verschwenderische‘ Opportunitätsverluste, tiefer ausfällt, als er ausfallen könnte, wobei die Opportunitätsverluste ‚der Konsumenten‘ und ‚der Produzenten‘ in einen großen Topf geworfen und addiert werden. ⁵¹ Aus dieser Sicht, die als „Standpunkt der ökonomischen Theorie“ – offenbar *jeder* ökonomischen Theorie – ausgegeben wird, ist es „unstrittig“, dass „die Gesamtwohlfahrt“ bei einer Abkehr vom Pfad der Tugend des Wettbewerbs, etwa im Falle von „Kartellabsprachen“, „geringer“ ausfällt, als es „bei wettbewerblichem Verhalten“ der Fall ist. ⁵² Demsetz fasst diese Standardauffassung prägnant zusammen:

gen, denen es zunächst – und zwar zum Teil deutlich – schlechter geht, langfristig gestorben sein werden.“ Besonders bedenklich seien solche Behauptungen, wenn sie als ‚wertfreie‘ Aussagen „aus ökonomischer Perspektive“ formuliert würden.

⁴⁹ Vgl. Krugman/Obstfeld (1994: 18, 22).

⁵⁰ Müller (2002a: 133).

⁵¹ Vgl. exemplarisch für diese in praktisch jeden volkswirtschaftlichen Lehrbuch vertretene Sicht Tirole (1994: 67).

⁵² Feess (1997: 481).

“Competition in a private property system is expected to guide resources to those uses that maximize the value of production secured from them.”⁵³

Dass dies der Fall ist, mag ja „unstrittig“ (Feess) sein.⁵⁴ *Vorgängig* strittig ist aber das Kriterium selbst, welches hier, als sei dies vollkommen selbstverständlich, als sinnvolles und, da wir es hier offenkundig mit Interaktionsbeziehungen zu tun haben, auch deontologisch-ethisch richtiges Kriterium vorausgesetzt wird. *Bestenfalls* ist die Maximierung eines wie auch immer genau gefassten ‚Gesamtnutzens‘ sinnlos. Tatsächlich aber wird das Leid der einen gegen die Freud der anderen verrechnet, was unter elementarsten deontologisch-ethischen Gesichtspunkten (der Fairness), die alle Schulen der Ethik (bis auf den Utilitarismus) teilen, unzulässig ist.

Auch das Kompensationsprinzip (sog. Kaldor-Hicks Kriterium) – als buchstäbliche Kompensation des beibehaltenen utilitaristischen *Prinzips* (also als real vollzogene, nicht bloß als ‚mögliche‘ Kompensation verstanden) – hilft nur beschränkt weiter. Aus dieser Sicht ist es „immer besser, Handel [und damit Wettbewerb, A.d.V.] zu erlauben und diejenigen, die durch ihn verlieren, zu kompensieren, als den Handel [etwa gänzlich?, A.d.V.] zu beschränken“.⁵⁵ Die Kompensationstheorie muss eine Gespaltenheit in der Motivationslage der Wettbewerbsgewinner voraussetzen, ohne sich dies freilich vor Augen zu führen. Denn „der Pool“ bzw. „das Gesamtprodukt [ist] nur deshalb überhaupt vorhanden“ bzw. nur deshalb gewachsen, „weil die Einkommen für die verschiedenen Anstrengungen vom Markt mit wenig Rücksicht auf Wünsche oder Bedürfnisse geboten werden“,⁵⁶ mit anderen Worten: weil die Akteure eben gerade darauf verzichtet haben, eine Leistung zu geben, ohne die *bestmögliche* Gegenleistung zu erhalten, womit sie unvermeidlich zur wettbewerblichen ‚Zerstörung‘ beitragen, sei es unmittelbar durch die ‚Entlassung‘ ihrer bisherigen Tauschpartner oder mittelbar durch Abzug von Kaufkraft von anderen Anbietern.

Das Problem lässt sich vielleicht dadurch lösen oder zumindest entschärfen, dass die Wettbewerbsgewinner ja nicht unbedingt *alles* daran gesetzt haben müssen, ihre ökonomischen Eigeninteressen zu verfolgen (womit sie ihre ehemaligen Tauschpartner auf die Verliererstraße gesetzt haben), sondern lediglich *vermehrt* nach Vorteilen gestrebt haben.⁵⁷ Doch ergeben sich auch unterhalb der Schwelle „unbändigen Vorteilsstrebens“ (Homann) bzw. unterhalb der Schwelle der *Maximierung* des Eigennutzes, die selbstverständlich ethisch nicht rechtfertigungsfähig ist,⁵⁸ Wettbewerbswirkungen. Wenn die Wettbewerbsgewinner aber nicht zwingend *Homines oeconomici* sind, dann besteht die Chance, dass sie einsehen, dass es nur fair ist, die Verlierer des ‚Wettbewerbsspiels‘ zu

⁵³ Demsetz (1982a: 22).

⁵⁴ Vgl. Schumpeter (1993: 172) war allerdings der Meinung, dass der „Sturm schöpferischer Zerstörung“, so er völlig ungebremst bläst, mit Blick aufs BIP zu „sinnlosen Katastrophen“ führe.

⁵⁵ Krugman/Obstfeld (1994: 57).

⁵⁶ Hayek (1996: 189).

⁵⁷ Wie wahrscheinlich dies ist, steht auf einem anderen Blatt. Paul Samuelson (2008) glaubte (zur Zeit des Interviews) jedenfalls „nicht einen Moment lang, dass George W. Bush oder die Republikaner dazu bereit wären, von den Reichen zu nehmen, um damit die Verlierer der Globalisierung zu entschädigen“.

⁵⁸ Gewinn- bzw. allgemeiner: Nutzenmaximierung heißt, *alles* daran zu setzen, dass die Gewinne bzw. dass der Nutzen so hoch wie möglich ist und ist daher a priori illegitim. Denn dann würde sich ein Partikularinteresse anmaßen, an die Stelle des Moralprinzips zu treten. Die Folge ist die oben bereits erwähnte Ethik des Rechts des Stärkeren. Gewinn- und Nutzenstreben ist selbstverständlich legitim, nicht aber Gewinn- bzw. Nutzenmaximierung. Gewinn bzw. Nutzen ist ein *Gegenstand* des ethischen Urteils, kann aber nicht die *Maßgabe* des Handelns bilden, so es als legitim soll gelten können. Vgl. Thielemann/Weibler (2007: 185), Ulrich (2008: 450).

unterstützen (ob dauerhaft oder temporär steht hier nicht zur Debatte), etwa in dem sie eine entsprechende Sozialpolitik fördern oder jedenfalls nicht obstruieren, ihre Gewinne nicht in Steueroasen transferieren usw.

Dann muss allerdings vorausgesetzt werden, dass die Verluste, die die Wettbewerbsverlierer erleiden, sich monetär kompensieren lassen. Offenbar unterliegt die Kompensationstheorie einer „Nutzenfiktion“, d.h. der Annahme, alle „Lebenswerte“ ließen sich auf „marktmäßige Tauschwerte“ reduzieren bzw. in diese transformieren.⁵⁹ Das Problem soll hier zunächst nur angedeutet werden.

„Diese Prozesse [des Ausnutzens globaler Kostenvorteile, A.d.V.] sind für Deutschland vorteilhaft, aber sie erfordern ungeheuren Anpassungen der einzelnen Unternehmen und Arbeitnehmer.“⁶⁰

Auch wenn die Autoren keine Kompensationen vorsehen – etwa für die, die trotz dieser „ungeheuren Anstrengungen“ zu Verlierern werden und ihr Einkommen gesenkt sehen –, so ließe sich die Kompensationsforderung leicht anschließen. Dann aber wäre zu fragen: Was, wenn zumindest einige der „Unternehmen und Arbeitnehmer“ lieber ein Leben führen wollen, welches geringere als „ungeheure Anpassungen“ „erfordert“? Was, wenn sie zur Auffassung gelangen, dass der Stress der Anpassung an zügellose Wettbewerbszwänge durch noch so hohe monetäre Kompensationen oder jedenfalls durch für die Gewinner zumutbarere Kompensationen irgendwann nicht mehr aufgewogen werden kann? Dies sind Fragen der Abwägung zwischen individuellen Wertdimensionen, die keine Wissenschaft als Wissenschaft vornehmen kann. Darum ist die generelle Aussage von Krugman und Obstfeld, es sei „immer“ richtig, dem Wettbewerb freien Lauf zu lassen, eine ‚Anmaßung von Wissen‘ – wobei hervorzuheben ist, dass sie immerhin die Kompensation als einen notwendig zu erwägenden normativen Gesichtspunkt – nämlich der Fairness, nicht bloß der Solidarität – herausstellen.

2. ‚Wohlstand für alle‘ durch Wettbewerb?

Das Effizienzargument muss allerdings nicht utilitaristisch (oder paretianisch) verstanden werden. Es kann auch ohne Aufrechnung des größeren Vorteils des einen durch den kleineren Nachteil des anderen vertreten werden, nämlich als „allgemeiner Wohlstand, der sich durch all die verschiedenen Ränge der Gesellschaft verbreitet“,⁶¹ also als „Wohlstand für alle“ (Ludwig Erhard). Der ‚Wohlstand‘, der zu steigern sei, ist hier kein streng formaler, sondern ein heuristischer Begriff, mit dem bestimmte Inhalte verbunden sind: Vielleicht Autos statt Fahrräder, jährliche Urlaubsreisen, ein Haus im Grünen, die neuesten Spielkonsolen, oder was immer die Leute sich an Güterfülle wünschen, die sie sich mit ihrem Einkommen leisten wollen und können. Natürlich lässt sich diese Güterfülle messen – nämlich ihr monetärer Niederschlag im Bruttoinlandprodukt, das nach wie vor wächst, wenn auch in den entwickelten Volkswirtschaften deutlich schwächer als ehemals. Allerdings sagt diese Kennzahl bekanntlich nichts über die Verteilung aus; und sie könnte daher der Norm eines ‚Wohlstands für alle‘ auch widersprechen. Da auch kaum ein für alle identischer Wohlstand (d.h. ein identisches Einkommen) gemeint sein

⁵⁹ Vgl. Ulrich (1993: 195 ff.).

⁶⁰ Eekhoff/Roth (2005: 347).

⁶¹ Smith (1976: 15).

kann (was elementarsten Normen der Leistungsgerechtigkeit widersprechen würde), muss es sich um einen *fairen* ‚Wohlstand für alle‘ handeln, ohne dass hierfür genaue Angaben nötig wären, um das Argument ins Spiel zu bringen. Es handelt sich also, im Unterschied zur utilitaristisch (oder auch paretianisch) verstandenen ‚Effizienz‘-These, um eine durchaus prüfungswerte These. Diese hat Erhard selbst so formuliert:

„‚Wohlstand für alle‘ und ‚Wohlstand durch Wettbewerb‘ gehören untrennbar zusammen; das erste Postulat kennzeichnet das Ziel, das zweite den Weg, der zu diesem Ziel führt.“⁶²

Karl Homann hat diese Rechtfertigung des Wettbewerbs auf die prägnante Formel gebracht:

„Wettbewerb ist solidarischer als Teilen.“⁶³

Abgesehen davon, dass es unklar ist, warum die einzige Alternative zum – ungezügelten – „Wettbewerb“ das „Teilen“ (von was?) sein sollte (statt einfach: ein weniger intensiver Wettbewerb), so ergibt sich die Begründung hier aus der Gleichsetzung „der Konsumenten“ mit „der Allgemeinheit“:

„Marktwirtschaft und Wettbewerb sind eine ... Veranstaltung zum Wohl der Allgemeinheit, der Konsumenten.“⁶⁴

Dies könnte plausibel klingen, denn wir sind ja schließlich alle Konsumenten. Und folglich profitieren wir alle von der „ununterbrochenen Verbesserung der Bedarfsdeckung“ ebenso wie vom „Absinken der Preise auf die Produktionskosten“, die nur der Wettbewerb bewirken kann; es ist „die Allgemeinheit“, der nicht nur ständig neue, auf ‚Innovation‘ beruhende Leistungsangebote offeriert werden, sondern der durch den Wettbewerb auch die bestehenden Leistungsangebote „zu den jeweils niedrigstmöglichen Preisen zugänglich gemacht“ werden.⁶⁵

Allerdings sind wir, „die Allgemeinheit“ sind nicht nur Konsumenten, sondern *notwendigerweise* auch Produzenten – ansonsten verfügen wir nämlich (von Transferzahlungen abgesehen) nicht über die nötige Kaufkraft, um im ‚Marktspiel‘ mitzuspielen zu können. Und wir unterliegen damit dem Wettbewerbsdruck, der doch andererseits allen zum Vorteil gereichen soll. *Als Konsumenten* mögen wir von tieferen Preisen profitieren. Dies jedoch nur dann, wenn uns *als Produzenten* nicht unsere Einkommensquelle abhanden kommt oder wir Einkommenseinbußen zu gewärtigen haben, so dass unsere Kaufkraft sinkt. Das Argument *beruht* also auf einer Verkürzung, nämlich der, uns *allein* in unserer Rolle als Konsumenten zu betrachten und unsere damit *notwendig verknüpfte* Rolle als Produzenten auszublenden.

Dieser Verkürzung, die ansonsten offenbar unbemerkt geblieben ist, bedient sich etwa auch Hans-Werner Sinn. „Die Polen“, die bereit seien, zu tieferen Löhnen als innerhalb des Wirtschaftsraums Deutschland bislang üblich zu arbeiten, arbeiten damit ja „billig für ... die deutschen Kunden“, die damit „den Vorteil“ haben. „Handwerksleistungen, der Service in Gaststätten und viele andere Güter und Dienstleistungen werden billiger. Das

⁶² Erhard (1964: 9).

⁶³ Homann/Blome-Drees (1992: 26).

⁶⁴ Ebd.

⁶⁵ Arndt (1975: 257 f.).

Realeinkommen der Deutschen steigt.“⁶⁶ Einige der „deutschen Kunden“, nämlich diejenigen, die vorher *als Produzenten* bzw. als Anbieter von Arbeitsleistungen die „Handwerksleistungen“ erbracht, zum „Service in Gaststätten“ beigetragen und „viele andere Güter und Dienstleistungen“ hergestellt bzw. erbracht haben, erfahren durch diesen Wettbewerb allerdings keinen „Vorteil“, sondern einen Nachteil, da ihnen die Einkommensquelle abhanden kommt. Und dabei fällt dieser Verlust (der im Falle von Entlassungen oder Insolvenzen als Totalverlust der Einkommensquelle bis hinunter auf das sog. ‚Reservationseinkommen‘ anfällt, so es sozialpolitisch gewährt wird) sicher höher aus als die Einsparungen, die ihnen die verbilligten Leistungsangebote (in anderen als ihrem eigenen Einkommensfeld) verschaffen könnten. Zwar gesteht Sinn auch ein, dass „die einheimischen Arbeitskräfte, die direkt mit den Polen konkurrieren, ... natürlich ... einen Nachteil [haben], weil ihre Löhne unter Druck kommen“, aber er erkennt nicht, dass sein Argument, das nicht so genau zwischen einem utilitaristischen Gesamtnutzen („Vorteile“ für „Deutschland im Ganzen“) und dem ‚Wohlstand für alle‘, jedenfalls für alle „deutsche Kunden“, unterscheidet, sich damit verflüchtigt. Es ist, jedenfalls auf Basis der Gesichtspunkte, die Sinn hier ins Spiel bringt, einfach falsch, pauschal zu formulieren, dass „die Deutschen“ von diesem Wettbewerb profitierten.

Kosten sind Einkommen für andere. Wenn Kosten sinken (was nur durch Wettbewerb möglich oder selbst wettbewerblich ist), mag dies den einen zum Vorteil gereichen, für andere stellt es einen Nachteil dar. ‚Die Konsumenten‘ und ‚die Produzenten‘ bilden nicht zwei getrennte Personenkreise – wobei ‚die Produzenten‘ im Wohlstandsargument allerdings aus der Gruppe „aller“ (Erhardt) bzw. „der Allgemeinheit“ (Homann) ausgeschlossen wären. Vielmehr benennen die Begriffe lediglich verschiedene Rollen, die systematisch *allen* Marktteilnehmern zukommen.

Der Wettbewerb dient nicht einfach ‚den Konsumenten‘, und die ‚Konsumenten‘ sind auch nicht einfach ‚souverän‘. Sie sind nur ‚souverän‘, wenn sie und soweit sie als Produzenten erfolgreich sind, wenn sie wettbewerbsfähig sind, wenn und soweit sie es verhindern konnten, vom Wettbewerb ‚ausgelesen‘ zu werden und auf die wettbewerbliche Verliererstraße zu geraten; wenn und soweit es ihnen gelingt, „die eigenen Möglichkeiten des Zahlens wieder aufzufrischen“.⁶⁷ Der Wettbewerb dient also nicht einfach ‚den Konsumenten‘, er dient vielmehr den wettbewerbsfähigen und wettbewerbswilligen Marktteilnehmern (und dem Kapital, welches als leistungsfreies Einkommen selbst dem Wettbewerb nicht unterliegt, diesen aber wesentlich beschleunigt).

Das (undifferenzierte) Wohlstandsargument erscheint nur darum plausibel, weil man die ‚Kosten‘, die die Marktbehauptungsanstrengungen mit sich bringen, ausklammert; weil man die Situation betrachtet, *nachdem* die Wettbewerbsschlacht um die Einkommenserzielung bereits geschlagen wurde und die Marktteilnehmer nun (wieder) über ein (mehr oder minder hohes) Einkommen verfügen.

3. Die ‚Kosten‘ des Wettbewerbs und der Zwang zum Unternehmertum

Warum wächst die Wirtschaft – gemessen in marktinternen Werten, dem BIP? (Der Hintergrund der Frage: Welche marktexternen ‚Kosten‘ sind damit verbunden, und wer bürgt

⁶⁶ Sinn (2005).

⁶⁷ Luhmann (1988: 56).

sie wem auf?) Hans-Werner Sinn kann darauf keine Antwort geben. Denn der „Nachteil“, den die im Wettbewerb verdrängten „einheimischen Arbeitskräfte“ zu gewärtigen haben, entspricht auf der Basis der von ihm angestellten Überlegungen in der Tat „ein bis auf den letzten Cent identischer Vorteil der Kunden und Arbeitgeber der einheimischen Arbeitskräfte [die diese entlassen haben, A.d.V.]“. Der Wettbewerb ist demnach also ein Nullsummen-, nicht auf ein Positivsummenspiel. Wie kann Sinn dann behaupten, dass „die Wirtschaft wächst“ bzw. „das Realeinkommen der Deutschen steigt“? ⁶⁸ Woher soll das Extra an Wohlstand stammen? Irgendwie scheint es damit zusammenzuhängen, dass „viele Arbeiten, die sonst [das heißt, ohne den Wettbewerbsdruck] unterblieben wären“, nun „realisiert werden können“? Sie „konnten“ auch schon vorher „realisiert“ werden. Aber die Beschäftigten (die nun entlassen wurden) wollten es offenbar nicht. Nun müssen sie es.

Die zugrunde liegende Logik ist einfach: Die Entlassenen müssen eine neue Einkommensquelle erschließen, sei es als selbstständig und unselbstständig Beschäftigte. Dies lässt sich auch am Beispiel der Umsatzsteigerung durchspielen: Es ist nicht möglich, ein zusätzliches Einkommen zu erzielen („Schöpfung“ im Tausch), ohne Einkommen aus anderen Verwendungen abzuziehen („Zerstörung“ qua Wettbewerb). Aus der Sicht der Käufer: „Mehrauslagen“ in einem Bereich sind *ceteris paribus* nur möglich „durch Einsparungen bei der Befriedigung anderer Bedürfnisse“. ⁶⁹ Bis hierin ist der Marktprozess ein Nullsummenspiel (selbstverständlich nur gemessen in marktinternen Werten: Geld und was man sich dafür kaufen kann): Der wettbewerbsfähigere Anbieter macht dem wettbewerbschwächeren Anbieter die Kundschaft abspenstig, die nun ihre Kaufkraft vom einen abzieht, um sie dem anderen zuzuführen. Die Wettbewerbsschwächeren verlieren an Einkommen. Sie wollen und können dies aber nicht hinnehmen. Dies zwingt sie zu *zusätzlichen* produktiven Anstrengungen. Nur so können sie „ihre Zahlungsfähigkeit wieder auffrischen“ (Luhmann). Soweit zugleich die Geldmenge erhöht wird, wächst die Wirtschaft – und setzt den Prozess ‚schöpferischer Zerstörung‘ (Schumpeter) weiter in Gang.

Die ‚Kosten‘ der Wiedererlangung bzw. überhaupt nur schon der Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit werden in der ökonomischen Theorie (soweit ich sehe: aller Schulen) jedoch vernachlässigt bzw. wegdefiniert. Dass die „zwangsläufigen Härten“ bzw. Verluste, die der Wettbewerb verursacht, so diese überhaupt zugestanden werden, nur „kurzfristiger“ Natur seien, ⁷⁰ und etwa Arbeitslosigkeit ein nur „vorübergehendes Phänomen“ sei, ⁷¹ ist ein verbreitetes Topos der ökonomischen Theoriebildung.

„In the short run some may suffer disadvantages.“ ⁷²

Genauer: ‚Nur kurzfristig‘ mag es da den einen oder anderen Verlierer (in terms messbarer Einkommensminderungen) geben. ‚Langfristig‘ aber werden alle zu Gewinnern.

“Permanent unemployment is not a feature of free capitalism.“ ⁷³

⁶⁸ Sinn (2005).

⁶⁹ Vgl. Mises (1940: 348).

⁷⁰ Arndt (1996: 93).

⁷¹ Böhm (1980: 470).

⁷² Mises (1966: 296), Hvh.d.V.

⁷³ Mises (1981: 286).

Ja, es gibt „Verlierer einer Öffnung der Märkte“ bzw. der damit verbundenen Verschärfung des Wettbewerbs – aber nur „zunächst und unmittelbar“.⁷⁴ Ja, der Wettbewerb ist ein Prozess „schöpferischer Zerstörung“, was bedeutet, „dass es von Tag zu Tag Gewinner, aber auch Verlierer gibt ... Doch auf Dauer können alle gewinnen“.⁷⁵ Denn selbstverständlich nehmen die Verlierer des Wettbewerbsprozesses diese Verluste nicht einfach hin. *Sie tun etwas* – es bleibt ihnen ja gar nichts anderes übrig, je tiefer der (durch soziale Sicherungssysteme definierte) sog. ‚Reservationslohn‘ ist, desto mehr. Sie werden nämlich *unternehmerisch* aktiv. Sie ‚müssen‘ also gar nicht auf der Verliererstraße enden, sie ‚können‘ vielmehr im Spiel bleiben. (Darin besteht die logische Rolle des Unternehmertums, weshalb die Konzentration auf äußerlich messbare Missstände wettbewerbsethisch zu kurz greift.) Die damit verbundenen ‚Kosten‘ dürften darum weitgehend unberücksichtigt bleiben, weil sie genauso ‚unsichtbar‘ anfallen, wie der Zwangsmechanismus – die ‚unsichtbare Hand‘ des Wettbewerbs –, der sie aufbürdet, abläuft. Weil der Wettbewerbszwang personal in der Regel nicht identifizierbar ist, wandert er – als ‚Selbstverantwortung‘ – ins Innere des Individuums.

Wettbewerb ist Zwang. Aber nicht Zwang zur Hinnahme bestimmter Zustände (wie Arbeitslosigkeit oder Einkommensarmut) – Zustände, die sich dann als Missstände feststellen ließen. Wettbewerb ist vielmehr Zwang zu einem spezifischen *Handeln*. In der Ökonomik hat sich hierfür der Begriff des ‚Unternehmertums‘ eingebürgert. Damit sind nicht ‚Unternehmer‘ im landläufigen Sinne gemeint, also Leute, die ihr eigenes Unternehmen selbst führen (statt ein Management einzusetzen). Vielmehr ist damit eine bestimmte Lebenseinstellung gemeint, nämlich die „der Eigenart des Kapitalismus“ am besten „angepasste Art der Lebensführung“.⁷⁶ Worin bestehen diese ‚Kosten‘ und wer bürdet sie auf?

3.1 Die teleologische Dimension: Welche Werte setzt der Wettbewerb aufs Spiel?

Wettbewerb verändert das individuelle und gesellschaftliche Leben andauernd bis hinein in seine feinsten Verästelungen. Oberflächlich – darum aber nicht bedeutungslos – ist der Zwang zur Arbeit, zum Tätigwerden (allerdings: in ganz bestimmter Weise). Die Selbstbehauptung im Wettbewerb ‚kostet‘ „Arbeitsmühe“,⁷⁷ das Erdulden von „Arbeitsplage“,⁷⁸ sie erfordert „Tüchtigkeit“,⁷⁹ und dies ist *anstrengend*. Damit ist gleichsam die energietisch-quantitative Dimension der marktlichen Selbstbehauptung angesprochen. Und selbstverständlich ist es nicht nur legitim, sondern in gewisser Weise auch ökonomisch rational, die Frage zu stellen, ob die körperlichen und geistigen Anstrengungen die (letztlich konsumtiven) Belohnungen noch aufwiegen.

In jüngerer Zeit wird diese (nur haushaltsökonomisch, nicht marktökonomisch fassbare) Aufwands-und-Ertragsrechnung für viele zunehmend fraglich. Die WHO hat die neue „Volkskrankheit“ Stress zu einer der größten Gesundheitsgefahren des 21. Jahrhunderts

⁷⁴ Schaffner (2004).

⁷⁵ Neumann (2000: 4).

⁷⁶ Weber (1988: 37).

⁷⁷ Woll (1996: 54).

⁷⁸ Böhm-Bawerk (1975: 23).

⁷⁹ Hayek (1996: 188).

erklärt.⁸⁰ Die Europäische Agentur für Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz hält fest:

„Stress ist das zweithäufigste arbeitsbedingte Gesundheitsproblem und betraf im Jahr 2005 22 Prozent aller Arbeitnehmer der EU-27. Die Anzahl der Arbeitnehmer, die unter arbeitsbedingtem Stress oder solchem, der durch die Arbeitsbedingungen verschlimmert wird, leiden, wird wahrscheinlich weiter steigen. Die Veränderungen der Arbeitswelt stellen erhöhte Anforderungen an die Arbeitnehmer. Stellenabbau und Auslagerungen fordern eine größere Flexibilität hinsichtlich der Funktionen und Fähigkeiten, was zu einem vermehrten Einsatz von zeitlich befristeten Verträgen, zu höherer Arbeitsplatzunsicherheit und Arbeitsintensivierung (mit einer höheren Arbeitslast und mehr Druck) sowie einer schlechten Ausgewogenheit zwischen Arbeits- und Privatleben führt.“⁸¹

Diese Symptome, die sich erst heute zeigen, deuten auf eine *zu hohe* Intensität des Wettbewerbs hin – zu hoch nicht unbedingt mit Blick auf den ‚(Konsum-) Wohlstand für alle‘, sondern mit Blick auf das Wohlergehen, dessen Quelle, im Guten wie im Schlechten, eben auch und wohl vor allem das Arbeits- und Berufsleben bildet. Arbeiten bzw. ‚Investieren‘ ist, da es sich in der Zeit abspielt, in der sich das individuelle und gesellschaftliche Leben vollzieht, elementar-ökonomisch betrachtet eben immer auch ‚Konsumieren‘ – aber vielleicht ‚schmeckt‘ das ‚Gut‘ nicht bzw. nicht mehr.

Allerdings bestehen die ‚Kosten‘ des Wettbewerbs und des Konsumwohlstands nicht bloß in solchen äußeren Belastungen, die man vielleicht als ‚lästig‘ bezeichnen könnte. Vielmehr greift der Wettbewerb tief in die lebensweltliche Konstitution des Individuums ein. Nach Helmut Arndt funktioniert der Wettbewerbsprozess qua „Auslese“ als eine Art Erziehungsanstalt:

„Der Wettbewerb ist ... ein Prozess der Erziehung, der den Menschen ... antreibt, dem rationalen Menschen – und damit dem ‚homo oeconomicus‘ – ähnlich zu werden.“⁸²

Der „flexible Mensch“⁸³ muss, allein schon um seine Einkommensposition zu halten, in ganz bestimmter Hinsicht „flexibel“ sein, d.h. seine Lebensgewohnheiten ändern, und zwar permanent. Er muss nämlich seine gesamte Lebens- und Handlungsorientierung auf Wettbewerbsfähigkeit umstellen. Das Denken, das Sinnen und Trachten insgesamt wird auf „die Suche nach und das Ausnützen von Gewinnmöglichkeiten“⁸⁴ bzw. allgemeiner: von Einkommensgelegenheiten umgestellt.

„It is mental acts, the mind of the entrepreneur, from which profits ultimately originate.“⁸⁵

Mit dem Wettbewerb einher geht eine *kalkulatorische Einstellung* dem Leben gegenüber – dem eigenen wie dem anderer. Es bedarf der ständigen Bereitschaft zum „mentalen Experimentieren“, d.h. zur Benutzung unserer „mentalen Instrumente“ zur „Entdeckung ge-

⁸⁰ Vgl. Ruess/Mai (2007).

⁸¹ Europäische Agentur für Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz (2008).

⁸² Arndt (1975: 257). Wir sehen davon ab, dass Arndt den Begriff ‚Rationalität‘ ökonomisch-imperialistisch gebraucht, indem er, wie in der Ökonomik (aller Schulen) üblich, Rationalität kurzerhand in instrumentelle Rationalität aufgehen lässt.

⁸³ Sennett (1998).

⁸⁴ So definiert Preuske (1984: 32) „unternehmerisches Handeln“.

⁸⁵ Mises (1951: 21).

winnbringender Gelegenheiten“.⁸⁶ Dafür bedarf es der rechten Einstellung, einer bestimmten „psychologischen Konstitution“,⁸⁷ nämlich des Willens, alle Lebensumstände auf ihre Profitabilität hin abzuklopfen und vor allem: nach solchen Feldern aktiv zu suchen, in denen dies bislang unterlassen wurde.

Dies ist etwa das Geschäftsmodell von sog. Private Equity Unternehmen, deren „Stärke ... im Aufspüren von in sich betrachtet guten, soliden Unternehmen“ [liegt], deren Eigentümer [aber] zu wenig dafür tun, das volle Potenzial zu erschließen“.⁸⁸ Hier wurde offenbar nicht *alles* daran gesetzt, dass die Gewinne so hoch wie möglich sind. Dies erledigt dann das neu eingesetzte Management, welches das Unternehmen durch „radikale Veränderungen“ hindurchführt, wodurch „erheblicher Mehrwert [für die Aktionäre, A.d.V.] geschaffen werden“ könne.⁸⁹ Es gelte „Wertgenerierung [d.h. Gewinnsteigerung, A.d.V.] als Leitziel aller Managementanstrengungen“ konsequent zu etablieren, wozu zähle, „völlig unbefangen“ auf die Unternehmen zu blicken und „radikale Schnitte“ zu setzen, wofür es „gerade in Deutschland noch viel Potenzial“ gebe.⁹⁰ Solche „Potenziale“ lassen sich nicht nur in Deutschland ‚entdecken‘, sondern prinzipiell in jeder Volkswirtschaft, in der marktfremde Wertgesichtspunkte im Handeln und Unterlassen der Akteure präsent sind, was vollständig unvermeidlich ist. Ansonsten könnte es ja auch keine Gewinnmaximierung, keine Forcierung des Gewinnstrebens geben.⁹¹ Wenn Gewinnsteigerung *jetzt erst* zum „Leitziel aller Managementanstrengungen“ *gemacht* wird, stellt sich ja die Frage: Was war vorher? Offenbar hat das Unternehmen durchaus Überschüsse erzielt. Aber es könnten (noch) mehr sein.

Unternehmertum ist eine Lebenseinstellung, nämlich diejenige, die Welt (die natürliche, soziale und die personale) in all ihren Dimensionen unter dem Gesichtspunkt des Markterfolgs zu begreifen und zu handhaben, sie in ‚Chancen‘ und ‚Risiken‘ für den Markterfolg einzuteilen und d.h. stets: alle markt- bzw. rentabilitätsfremden Gesichtspunkte aufzuspüren bzw. zu ‚entdecken‘ (Hayek), um sie ‚schöpferisch‘ zu ‚zerstören‘ (Schumpeter) bzw. zu ‚eliminieren‘⁹². Wer diesem Handlungsmuster folgt, zählt zu den Wettbewerbsgewinnern, wer sich verweigert, wird zum Wettbewerbsverlierer.

3.2 Die deontologische Dimension: Wer zwingt zum Unternehmertum?

Wenn dem Wettbewerb der Zwang zum Unternehmertum inhärent ist, stellt sich aus deontologischer Sicht die Frage: Wer zwingt? Und ist der Zwang legitim? Trotz des offenkundig sozialen (statt naturalen) Charakters des Wettbewerbs, bleiben die Verantwortlichen der Zwangsausübung üblicherweise im Dunkeln, selbst wenn der Zwang zum Unternehmertum erkannt wird. So sei es „*die Konkurrenz*“, die „den einzelnen der Kontrolle des Marktes unterwirft, ihn weitgehend entmachtet, zur Leistungssteigerung zwingt, zu

⁸⁶ Choi (1999: 254 f.).

⁸⁷ Baumol (1991: 21).

⁸⁸ Pinkerton/Joy (2004).

⁸⁹ Ebd.

⁹⁰ Ihring/Kerschbaumer (2001). Vgl. auch Thielemann (2005b), (2009: 72 ff.).

⁹¹ Assheuer (2002) meint, dass „erst dort, wo nichts Altes, nichts Außerökonomisches mehr auffindbar ist, ... die Ökonomie zur vollen Blüte“ käme. Was auch immer mit „Blüte“ genau gemeint ist, jedenfalls käme „die Ökonomie“ bzw. die wettbewerbliche Eigendynamik dann im Gegenteil zu ihrem Stillstand, da es nichts mehr zu ‚entdecken‘ (Hayek) gäbe.

⁹² Vgl. Gutenberg (1929: 42).

dauernden Anpassungen nötig“.⁹³ So würden die Marktteilnehmer „*durch den Wettbewerb* ... gezwungen, ihre Leistung zu steigern, um zum Zuge zu kommen“⁹⁴ – nicht nur das: um überhaupt weiterhin am „Marktspiel“ (Hayek) teilnehmen zu können. Denn der Wettbewerb, als ein ‚dynamischer‘ Prozess, zerstört vor allem *bestehende* Einkommenspositionen, d.h. er macht die Marktteilnehmer selbst dann zu Verlierern (bzw. zwingt sie zu *weiteren* Anstrengungen der marktlichen Selbstbehauptung), wenn sie selbst in ihrer Leistungsbereitschaft nicht nachgelassen haben. Bereits die „bloße Aufrechterhaltung des bestehenden Einkommensniveaus“ erfordert „Anpassungen“ – d.h. unternehmerische Anstrengungen der Neuausrichtung –, obwohl die Betroffenen „in keiner Weise für die [drohende oder bereits erfolgte, A.d.V.] Reduktion [ihres Einkommens, A.d.V.] verantwortlich sind“.⁹⁵

Dieser Umstand ist deontologisch-ethisch von allergrößter Bedeutung. Denn dass der Wettbewerb es (Einkommens-)Verlierer schafft bzw. die Akteure zum Unternehmertum zwingt, ist damit nicht bloß eine Frage der Solidarität (des Beistandes gegenüber Unbeteiligten, für deren Los man nicht selbst kausal verantwortlich oder mitverantwortlich ist), sondern der *Fairness* gegenüber Mitwirkenden bzw. Interaktionspartnern. Fragen des fairen Umgangs in bestehenden Interaktionsbeziehungen oder -gefügen sind zwar der positiven Gerechtigkeit zuzuordnen, nicht bloß der negativen der Nichteinmischung. Gleichwohl handelt es sich, so wird hier behauptet, um „unnachlässliche Pflichten“, nicht bloß, wie im Fall der Solidarität, um „verdienstliche Pflichten“.⁹⁶ Es geht bei der Fairness um Fragen der Verteilung der Wertschöpfung und der dabei aufzuwendenden Lasten unter all denjenigen, die zu ihr beigetragen haben.⁹⁷

Aber *wer* hat hier eine Pflicht gegenüber wem? Wer hat hier wen in möglicherweise unfairer Weise unter Druck gesetzt? Es gehört zu den erstaunlichsten Eigenschaften des Wettbewerbszusammenhangs, dass die Individuen, jedenfalls in der Regel, mehr noch: systematisch, einen verantwortlichen Verursacher für den Wettbewerbsdruck nicht zu erkennen vermögen. Verantwortung im Wettbewerb schrumpft so zur ‚Eigenverantwortung‘.

Instruktiv ist diesbezüglich die Ratgeberliteratur. Typische Titel lauten: „Kein Job? Selbst schuld!“,⁹⁸ oder „Die Entscheidung liegt bei dir!“⁹⁹. Arbeitslosigkeit ist aus dieser – offenbar für viele plausiblen – Sicht Ausdruck eines „Einsichts-Defizits“.¹⁰⁰ Und die Einsicht besteht darin, dass „Glück ... auf Dauer nur noch der Tüchtige“ hat. Um zu vermeiden, auf die Seite der Verlierer zu geraten, gilt es der Maxime zu folgen: „Selbst ist der Mann/die Frau!“ Denn „wir sind doch alle immer auch selbst schuld, wenn wir keinen Job haben.“ „Lebenslanges Lernen“ – gemeint ist die Ausbildung marktgängiger Fähigkeiten zur Erhaltung der chronisch gefährdeten persönlichen Wettbewerbsfähigkeit und

⁹³ Eucken (1990: 237), Hvh.d.V.

⁹⁴ Hoppmann (1975: 231), Hvh.d.V.

⁹⁵ Hayek (1978: 186 f.).

⁹⁶ Vgl. zur Unterscheidung Kant (1968: 55 f.), (1977: 520 f., 524, 584, 603).

⁹⁷ Vgl. Thielemann (2006: 20 f.), (2009: 113 f.). Die Unterscheidung zwischen Solidarität und Fairness entspricht im Wesentlichen der elementaren Unterscheidung Aristoteles‘ zwischen ‚austeilender‘ bzw. ‚zuteilender‘ Gerechtigkeit (zumeist fälschlicherweise einfach ‚Verteilungsgerechtigkeit‘ genannt, präziser wäre ‚Umverteilungsgerechtigkeit‘) und ‚ausgleichender‘ bzw. ‚Tauschgerechtigkeit‘. Vgl. Aristoteles (1972: 158 [1130b]). Damit sind allerdings lediglich zwei Typen von ethischen Fragestellungen bzw. Gesichtspunkten benannt, nicht bereits Antworten darauf.

⁹⁸ Berg (1997).

⁹⁹ Sprenger (1997).

¹⁰⁰ Vgl. auch für das Folgende Berg (1997: 7 f., 24 f.).

die Bildung der Persönlichkeit zum ‚selbstverantwortlichen‘ Lebensunternehmer – ‚beherrscht‘ darum ‚die zukünftige Lebensperspektive aller‘.

„Nur wer mehr über seine Stellung im sozialen Netzwerk erfährt und gleichzeitig die großen globalen Wirtschaftszusammenhänge erkennen kann (akzeptieren muss er sie sowieso!) [*keine* Hvh.d.V.], der wird auch fähig sein, sein Arbeitsleben und seine Zukunft verantwortlicher und erfolgreicher in die eigene Hand zu nehmen.“

Im gleichen Sinne argumentiert die Kommission für Zukunftsfragen der Freistaaten Bayern und Sachsen.¹⁰¹ Wenn vermieden werden soll, dass „wachsende Teile der Erwerbsbevölkerung“ zu „Verlierern der *sich* ändernden Produktionsverhältnisse“ werden, „müssen möglichst viele Erwerbspersonen mehr Eigenverantwortung für ihre Erwerbsarbeit und Daseinsvorsorge übernehmen“.

„Das Leitbild der Zukunft ist das Individuum als Unternehmer seiner Arbeitskraft und Daseinsvorsorge. Diese Einsicht muss geweckt, Eigeninitiative und Selbstverantwortung, also das Unternehmerische in der Gesellschaft, müssen stärker entfaltet werden.“

Dieses „Mehr an unternehmerischer Betätigung und Verantwortung“ ‚passt‘ eben besonders gut „auf die neue Wirklichkeit“, ein Weniger entspricht ihr „schlecht“. Schließlich gelte es sich vor Augen zu führen, dass es „nicht der internationale Strukturwandel“ sei, „der für Schwierigkeiten verantwortlich zu machen ist, sondern das *eigene* ... Versagen“.¹⁰²

Unternehmertum und ‚Selbst-‘ bzw. ‚Eigenverantwortung‘ sind begriffliche Geschwister, denn es bedeutet ja gerade, *selbst* unternehmerisch aktiv zu werden, und zwar allein schon, um nicht zurückzufallen. „Man muss sich selbst bewegen, um der Bewegung Herr zu werden.“¹⁰³ Doch Verlierer zu werden und zurückzufallen, bedeutet eben in der Regel, eine *bestehende* Einkommensposition zu verlieren; und es ist nicht die Natur, die einen zu ‚unternehmerischen‘ Anstrengung der Investition ins eigene ‚Humankapital‘ zwingen, um dem Verlust – möglichst vorausschauend – zu begegnen. *Wer* also löst diese „Bewegung“ aus? *Wer* ist für die ‚sich verändernde‘ „Wirklichkeit“ (Kommission für Zukunftsfragen) verantwortlich, an die man sich, um ‚zukunftsfähig‘ (also wettbewerbsfähig) zu bleiben, anpassen muss?

Man arbeitet „bis zum Umfallen“, aber „keiner ist verantwortlich“ dafür, dass der Stress zunimmt.¹⁰⁴ Offenbar gibt es da einen Druck. Doch wird dieser nicht als Zwang empfunden, der von anderen ausgeht, sondern die Anpassung an ihn als Ausdruck des freien Willens. Diese Reaktion wäre einer naturalen Quelle des Drucks gegenüber angemessen. Es würden sich allein – immerhin – Fragen der Solidarität stellen.¹⁰⁵ Doch selbstverständlich ist der Wettbewerbszwang, entgegen der Unterstellung vieler Ökonomen, *kein* „in natürlichen Umständen begründeter Zwang“.¹⁰⁶ Nur schwimmen offen-

¹⁰¹ Vgl. auch für das Folgende Kommission für Zukunftsfragen (1997: 7, 2, 36, 38 f.), Hvh.d.V.

¹⁰² Wirtschaftswissenschaftliche Forschungsinstitute e.V. (1996), S. 64, zit. nach Kommission für Zukunftsfragen (1997: 116).

¹⁰³ Böhm (1981: 140).

¹⁰⁴ Vgl. Fischer (2008). Vgl. auch die entpersonalisierten Erklärungen die die Europäische Agentur für Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz (2008, op.zit.) für die Zunahme des Stresses anführt. Klar ist lediglich, dass hierfür nicht der eigene Entschluss, sondern fremde Kräfte verantwortlich sind.

¹⁰⁵ Auch diese setzt einer unbeschränkten ‚Eigenverantwortung‘ selbstverständlich ethische Grenzen.

¹⁰⁶ So aber tatsächlich Schmidtchen (1979: 286).

kundig die verantwortlichen Akteure – und es sind Akteure – hinter der ‚unsichtbaren Hand‘ des instanzlos ablaufenden Wettbewerbsprozesses. Und so bleibt aus der subjektiven Sicht der Betroffenen allein die ‚Eigenverantwortung‘ übrig. „Einem solchen Zwang unterworfenen Unternehmen“ (bzw. allgemeiner: Marktteilnehmer) „handeln“ nicht etwa „freiwillig“, wie Schmidchen meint, ihnen *erscheint* diese fortwährende Anpassungsleistung nur als Ausdruck ihrer ‚Freiheit‘. Und sie würden jede Form einer personal identifizierbaren Behinderungen dieser (klugerweise natürlich stets: vorausschauenden) Anpassung an die Zwänge des Wettbewerbs als Freiheitsverlust wahrnehmen.

Dies allerdings ist *in jedem Fall* – d.h. wie immer die Abwägung zwischen dem Maß an ‚Eigenverantwortung‘, das wir anderen zumuten, und unserer Pflicht, den anderen nicht allein nach Maßgabe seiner Erfolgsdienlichkeit (für uns) zu behandeln, im Einzelnen auszusehen hätte – eine ethisch verkürzte Sicht, da der Druck offenkundig sozialen (statt naturalen) Ursprungs ist. Nur „schieben“ sich, um an eine Formulierung Max Webers anzuknüpfen, „zwischen die beteiligten Menschen unpersönliche Instanzen“.¹⁰⁷ Dies zeigt sich etwa daran, dass die Tauschpartner, die die Marktteilnehmer unmittelbar und ‚sichtbar‘ unter Druck setzen (etwa der sog. ‚Arbeitgeber‘, der Löhne senkt, Entlassungen ausspricht, die Arbeit verdichtet usw.), mit einiger Plausibilität darauf verweisen können, dass sie ebenfalls unter Wettbewerbsdruck stehen – und etwa ansonsten Insolvenz anmelden müssten. In der Regel können sie die *Unzumutbarkeit* des Verzichts auf die Ausübung von Druck auf ihre Tauschpartner (hier: Arbeitnehmer) ins Feld führen.¹⁰⁸ Somit verlieren sich die Verantwortlichkeiten für die Ausübung des Wettbewerbsdrucks in der Regel im Dunkel der Anonymität globalisierter Märkte.

“Die Marktgemeinschaft ... kennt direkten Zwang kraft persönlicher Autorität formal ... nicht. Sie gebiert an seiner Stelle aus sich heraus eine Zwangslage – und zwar dies prinzipiell unterschiedslos gegen Arbeiter wie Unternehmer, Produzenten wie Konsumenten – in der ganz unpersönlichen Form der Unvermeidlichkeit, sich den rein ökonomischen ‚Gesetzen‘ des Marktkampfes anzupassen.”¹⁰⁹

4. Die Begrenzung des Wettbewerbs als Option

Der Wettbewerb ist ein Epiphänomen des Tausches bzw. des ökonomischen Vorteilsstrebens durch Tausch. Handlungstheoretisch gesehen gibt es keinen Wettbewerb, sondern nur Tausch – das Eingehen von Tauschgeschäften und das Auflösen von Tauschgeschäften. Daraus erwächst der Wettbewerb als eine sozusagen dritte Kraft. Sie wirkt auf die Tauschgeschäfte zurück, gibt ihnen allererst eine Struktur, die wir ‚den Markt‘ nennen, der heute der Weltmarkt ist, und sie gewinnt damit eine Eigendynamik, die *alle* Lebensbereiche umfasst und alle Lebensdimensionen in ihren Bann schlägt.

Dies hat eine historisch beispiellose Wohlstandsmaschinerie in Gang gesetzt – wobei der von dieser Maschinerie erzeugte Wohlstand von allein sicher kein ‚Wohlstand für alle‘ ist, von der fairen Verteilung der Lasten bei seiner Erzeugung ganz abgesehen. Zugleich jedoch hat ‚der Wettbewerb‘, der tatsächlich *wie* ein autonomes Handlungssubjekt wirkt uns zu Gefangenen seiner selbst gemacht. Oder es sind die ‚Pionierunternehmer‘,

¹⁰⁷ Weber (1972: 709).

¹⁰⁸ Der Begriff der Unzumutbarkeit verweist auf die Rechte, die selbstverständlich auch dem in Frage stehenden moralischen Subjekt zustehen.

¹⁰⁹ Weber (1972: 440).

die in besonderen Maße Wettbewerbswilligen und darum Wettbewerbsfähigen, die ‚Lebens-‘ und Vollzeitunternehmer – und das Kapital – welche alle übrigen in eine eigenartige Gefangenschaft nehmen, die, da sie ohne alle Gewalt auskommt, als das „einfache und einsichtige System der natürlichen Freiheit“ (Adam Smith) bloß *erscheint*.

Und dabei macht der ‚eigendynamische‘ Marktwettbewerb vor keinem Handlungsbe-
reich halt – auch und gerade nicht vor der Politik.¹¹⁰ Diese hat in jüngerer Zeit einen prä-
zedenzlosen Souveränitätsverlust erlitten, der erstaunlich unbemerkt geblieben ist – of-
fenbar, da der zu beobachtende Aktivismus politische Autonomie (‚Volkssouveränität‘)
immerhin vortäuscht.¹¹¹ Formal mag „alle Staatsgewalt“ noch „vom Volke“ ausgehen.
Doch steht diese „Staatsgewalt“ bzw. steht die Politik unter einer bestimmten Direktive,
nämlich derjenigen der Sicherung der ‚Attraktivität‘ der jeweiligen Länder als ‚Standorte‘
für das global zirkulierende Kapital. Dieses gelte es zu „hofieren“, „weil nur dadurch In-
novationen, Wachstum und Arbeitsplätze gewährleistet“ seien.¹¹²

Zwar sind die ‚ökonomischen‘ Argumente zugunsten des Wettbewerbs durchaus viel-
fältig, und sie sind ethisch ernst zu nehmen (bzw. sie *wären* innerhalb der ökonomischen
Disziplin ethisch-methodisch zu erörtern). Doch vermögen sie nicht zu überzeugen, da
ihnen eines gemein ist: Sie zielen allesamt, ob indirekt oder direkt, auf das ‚Prinzip Wett-
bewerb‘. Es sind Argumente für stets immer *mehr* Wettbewerb, niemals für *weniger*
Wettbewerb bzw. für ein ‚gesundes‘ *Maß* an Wettbewerb.

Der Wettbewerb taugt nicht zum Prinzip der guten und gerechten Ordnung von Wirt-
schaft und Gesellschaft.¹¹³ Eine Wirtschaftsethik, die sich ihrer eigenen praktisch-
politischen Grenzen bewusst ist¹¹⁴ und sich folglich auf transzendente Kritik (Aufzeigen
der Verletzung des Moralprinzips) und Werterhellung (statt Wertentscheidung) be-
schränkt,¹¹⁵ bringt daher die Option einer *Begrenzung* des Wettbewerbs ins Spiel. Die
Gründe, diese Option praktisch-politisch nicht aus-, sondern einzuschließen, sind vielfäl-
tig.

- Da ist zunächst (und wohl auch zuletzt) der Freiheitsverlust, der darin besteht, ein zu-
nehmend ‚unternehmerisches‘ Leben führen zu müssen. Unter der Ägide ungebrems-
ten Wettbewerbs ist der Zwang zum ‚Lebensunternehmertum‘ vollständig unaus-
weichlich. Dies ist unter dem normativen Gesichtspunkt einer *liberalen* und *pluralisti-
schen* Gesellschaft *nur* dann unproblematisch, wenn die dem Wettbewerb Unterwor-
fenen ein ‚unternehmerisches‘ Leben marktlicher Selbstbehauptung *unbedingt* führen
wollen, *und* wenn man einem kruden Freiheitsbegriff anhängt, der mit ‚Freiheit‘ nicht
reale Freiheit meint, sondern bloß die Abwesenheit von Gewalt, so dass ‚die Freiheit‘
bereits und nur dann als verwirklicht angesehen wird, wenn auf die Ausübung positiver
Macht, gleich ob rechtsstaatlicher oder privater Natur, verzichtet wird, alle Fragen
der Fairness also als irrelevant ausgeschlossen werden.

¹¹⁰ Vgl. Thielemann (2005a).

¹¹¹ Vgl. aus wettbewerbstranszendentaler Sicht (‚Wettbewerb als Entdeckungsverfahren‘) Schwarz (1997):
Die „Kritik am Wettbewerb der Standorte“ übersieht, „dass der Standortwettbewerb die Handlungsmög-
lichkeiten nicht generell einschränkt, sondern lediglich eine schlechte Wirtschaftspolitik erschwert.“

¹¹² Sinn (2005b).

¹¹³ Es kommt darauf an, „dass wir den Wettbewerb nicht zum beherrschenden Prinzip machen.“ Röpke
(1966: 191).

¹¹⁴ Die Ökonomik als einer bloß „impliziten Ethik“ (Brodbeck) bzw. einer sich ‚wertfrei‘ wählenden Theo-
rie votiert demgegenüber in ethisch undisziplinierter Weise (sozusagen wild) für ihre normativen Vorstel-
lungen bzw., im Speziellen, für das Prinzip Wettbewerb, was als wissenschaftlich unredlich gelten darf.

¹¹⁵ Vgl. Thielemann (2003).

- Eine Begrenzung des Wettbewerbs ist auch dann unausweichlich, wenn marktfremde Gesichtspunkte auch *in* den Markt- und Geschäftsbeziehungen eine Rolle spielen sollen – und es für die Akteure *zumutbar* sein soll, dass sie sich als ‚Professionals‘ an der sachlichen Qualität ihrer Aufgabenerfüllung orientieren können oder als Leistungsanbieter ihre Tauschpartner und Stakeholder ‚anständig‘ bzw. fair zu behandeln.¹¹⁶ Sie ist mit anderen Worten unausweichlich, wenn die wachsende Ökonomisierung der Lebensverhältnisse – einschließlich des Wirtschaftens als einem *Lebensbereich* – vermieden werden soll. Ein ‚gemäßigter‘ Kapitalismus“ und damit ein begrenzter Wettbewerb ist notwendig, wenn man der Ansicht ist, dass eine „vollständige Marktgesellschaft kein Ort ist, an dem sich reflektierte Menschen gerne aufhalten“.¹¹⁷
- Das Prinzip Wettbewerb mag eine andere Begründungsstruktur aufweisen als das Prinzip Markt (nämlicher einer Ethik mit Moral statt einer Ethik ohne Moral entsprechen), und es mag weniger extensiv sein (nämlich sich nur auf marktinterne Werte erstrecken), doch läuft es, ebenso wie dieses (wenn auch ‚nur‘ für den Bereich des Marktes, d.h. den Bereich geldvermittelten Tausches) auf eine Ethik des Rechts des Stärkeren bzw. der relativ Marktmächtigeren (Zahlungsfähigere und Wettbewerbsfähigeren) hinaus. Und *selbstverständlich* ist eine solche Ethik, die an die Stelle der Fairness die Vorteilhaftigkeit und an die Stelle der Legitimität die Marktmacht setzt, nicht rechtfertigungsfähig, selbst wenn hier niemandem ein Haar gekrümmt wird (also auf positive Macht verzichtet wird). Ihr aber korrespondiert der Wettbewerb – je ‚reiner‘ und ‚vollständiger‘ er abläuft umso mehr.

Der ‚gute‘ Wettbewerb ist eine Frage des Maßes, eine Frage der Güterabwägung, allerdings nicht „unter den Bedingungen“ (Homann) des Wettbewerbs, sondern auch *des* Wettbewerbs selbst. Die Güterabwägung selbst ist eine Sache von Praxis und Politik.

Die schlichteste Form der Wettbewerbsbegrenzung besteht darin, nicht alles auszunutzen, was sich zum eigenen Vorteil ausnutzen lässt, wodurch weniger Wettbewerbsdruck auf andere ausgeübt wird, als an sich ‚möglich‘ (durchsetzbar) wäre. Damit wird marktfremden Gesichtspunkten Raum gegeben und dem Marktprozess die Chance der ‚Einbettung‘ (Polanyi) in vielfältige und hoffentlich verantwortungsvolle Wertbezüge.

Das Problem des Wettbewerbs besteht allerdings gerade darin, dass der individuelle ethische Weg versperrt ist, da ‚unter den Bedingungen‘ des Wettbewerbs eine Berücksichtigung marktfremder Gesichtspunkte rasch unzumutbar wird. Um die „richtige Mischung aus Schutz und Wettbewerb“¹¹⁸ zu erreichen, gilt es folglich dort anzusetzen, wo die Wettbewerbszwänge letztlich entstehen, nämlich auf der Ebene des Weltmarktes. So, und nur so, ließe sich der sozusagen ‚selbstreferentielle‘ (aber alles andere als selbstgenügsame, sondern im Gegenteil ‚einverleibende‘) Zirkel durchbrechen, durch den Wettbewerb stillschweigend als Problem und seine weitere Verschärfung zugleich als Lösung erscheint. Nur so ließe sich eine Politik bewerkstelligen, die sich nicht bloß „unter den Bedingungen des Systemwettbewerbs“ vollzieht,¹¹⁹ sondern diese „Bedingungen“ in einen *Gegenstand* politischer Gestaltung transformiert, statt sich von ihnen Vorschriften machen zu lassen. Man fragt dann nicht mehr – scheinbar oder tatsächlich – naiv, „ob“ diese

¹¹⁶ Vgl. zur Idee der „Wettbewerbsbegrenzung“ in diesem Sinne auch Ulrich (2008: 173): „Ordnungspolitik soll ... *Sachzwangbegrenzungspolitik* sein: *Nur wenn der Wettbewerbsdruck begrenzt ist, ist individuelle Selbstbegrenzung zumutbar.*“

¹¹⁷ Hodgson (2004: 281, 296).

¹¹⁸ Steingart (2006: 350).

¹¹⁹ Vgl. kritisch Scharpf (1988: 62 ff.).

oder jene Maßnahme „ökonomisch vorteilhaft ist mit Blick auf die ‚erhöhte Wettbewerbsfähigkeit‘“; sondern man stellt (zumindest auch) die „viel wichtigere Frage: Ist die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit“, ganz generell und prinzipiell, „der Gesellschaft überhaupt dienlich?“¹²⁰ – Selbstverständlich darf dabei nicht aus den Augen verloren gehen, dass der Zwang zum Unternehmertum, der dem instanzlos ablaufenden Wettbewerb entspringt, die Quelle der Güterfülle ist. Wettbewerbsbegrenzung heißt nicht: Abschaffung des (Markt-)Wettbewerbs – wie man sich dies auch immer vorstellen sollte – sondern Entthronung des Wettbewerbs als Gesellschaftsprinzip.

¹²⁰ Ayres (1996: 126).

Literatur

- Aristoteles: Die Nikomachische Ethik, übersetzt und herausgegeben von Olof Gigon, München 1972.
- Arndt, H.: Arbeitslosigkeit und Wirtschaftsentwicklung. Fragen zur Erhaltung der sozialen Marktwirtschaft, Opladen 1996.
- Arndt, H.: Wettbewerb der Nachahmer und schöpferischer Wettbewerb, in: Herdzina, K. (Hrsg.), Wettbewerbstheorie, Köln 1975, S. 246-274.
- Assheuer, Th.: Wer hat Angst vor der Utopie?, in: DIE ZEIT, Nr. 50, 2002, S. 43.
- Baumberger, J.-P.: Competition, „Ordnungspolitik“, and Spontaneous Order, in: Frei, Ch./ Nef, R. (Hrsg.), Contending with Hayek, Bern u.a. 1994, S. 185-197.
- Baumol, W.J.: Perfect Marketes and Easy Virtue. Business Ethics and the Invisible Hand, Cambridge 1991.
- Becker, G.S.: The Economics of Discrimination, 2. Aufl., Chicago 1971.
- Becker, H.: Ist die deutsche Automobilindustrie wettbewerbsfeindlich?, in: Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik (hrsg. von der Ludwig-Erhard-Stiftung), Dezember 1998, S. 8-13.
- Bentham, J.: Eine Einführung in die Prinzipien der Moral und der Gesetzgebung, in: Höffe, O. (Hrsg.), Einführung in die utilitaristische Ethik, 2. Aufl., Tübingen 1992, S. 55-83.
- Berg, W.: Kein Job? Selbst schuld!, Bonn 1997.
- Bhagwati, J.: Trade and the Environment: Does Environmental Diversity Detract from the Case for Free Trade, in: ders./Hudec (1996: 159-223), (1996c).
- Boatright, J.R.: Ethics in Finance, Oxford 1999.
- Böge, U.: Ethik und Wettbewerb, in: Brink, A./Karitzki O. (Hrsg.), Unternehmensethik in turbulenten Zeiten, Bern/Stuttgart/Wien 2004, S. 23-34.
- Böhm, F.: Demokratie und ökonomische Macht, in: Institut für ausländisches und internationales Wirtschaftsrecht (Hrsg.), Kartelle und Monopole im modernen Recht, Bd. 1, Frankfurt a.M. 1960, S. 3-24.
- Böhm, F.: Freiheit und Ordnung in der Marktwirtschaft, Baden-Baden 1980.
- Böhm, F.: Die außerstaatliche („natürliche“) Gesetzmäßigkeit des wettbewerblichen Wirtschaftsprozesses, in: Stützel, W./ u.a. (Hrsg.), Grundtexte der sozialen Marktwirtschaft, Stuttgart/ New York 1981, S. 135-142.
- Böhm-Bawerk, E. von: Macht oder ökonomisches Gesetz?, Darmstadt 1975 (Erstausgabe 1914).
- Bork, R.H.: The Antitrust Paradox, New York, 1978.
- Brenner, B.: Die List mit den Listen, in: Neue Zürcher Zeitung, 1. Juli 2000, S. 21.
- Brodbeck, K.-H.: Beiträge zu Ethik und Wirtschaft, 3. Aufl., Gröbenzell 2002, www.fh-wuerzburg.de/professoren/bwl/brodbeck/wiethik.pdf.
- Buchanan, J.M.: Politische Ökonomie als Verfassungstheorie, Privatdruck der Bank Hofmann AG Zürich, Zürich 1990.
- Buchanan, J.M./Tullock, G.: The Calculus of Consent, Ann Arbor 1965.
- Choi, Y. B.: On the Rich Getting Richer and the Poor Getting Poorer, in: Kyklos, Vol. 52, H. 2, 1999, S. 239-258.
- Cooter, R.: Market Affirmative Action, in: San Diego Law Review, Vol. 31, 1994, S. 133-168.
- Demsetz, H.: Economic, Legal, And Political Dimensions of Competition, Amsterdam/New York/Oxford 1982 (1982a).
- Deregulierungskommission: Marktöffnung und Wettbewerb, Stuttgart 1991.
- Eckhoff, J./Roth, St. J.: Kapitalismuskritik. Verheißung einer besseren Wirtschaftsordnung?, in: Wirtschaftsdienst, Nr. 6, 2005, S. 347-351.
- Erhard, L.: Wohlstand für alle, 8. Aufl., Düsseldorf 1964.
- Eucken, W.: Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 6. Aufl., Tübingen 1990.
- Europäische Agentur für Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz: Stress und psychosoziale Risiken, <http://osha.europa.eu/de/topics/stress>, gesehen am 28. September 2008.
- Feess, E.: Mikroökonomie, Marburg 1997.
- Fehn, R. / Thode, R.: Globalisierung der Märkte - Verarmen die gering qualifizierten Arbeitnehmer?, in: WiSt, 1997, S. 397-404.
- Fischer, A.: Arbeiten bis zum Umfallen, und keiner ist verantwortlich, in: Tages-Anzeiger, 22. September 2008.
- Frey, B. S.: Internationale Politische Ökonomie, München 1985.
- Friedman, M.: Capitalism and Freedom, Chicago/London 1962.
- Gundlach, E./Klodt, H./Langhammer, R.J./Soltwedel, R.: Fairness im Standortwettbewerb? Auf dem Weg zur internationalen Ordnungspolitik, in: Bertelsmann Stiftung/Heinz Nixdorf Stiftung/Ludwig-Erhard-Stiftung (Hrsg.), Fairness im Standortwettbewerb. Leitlinien für eine internationale Wettbewerbsordnung, Gütersloh 1996, S. 17-86.

- Gutenberg, E.: Die Unternehmung als Gegenstand betriebswirtschaftlicher Theorie, Berlin 1929.
- Hayek, F.A. von: New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas, Chicago 1978.
- Hayek, F.A. von: Recht, Gesetzgebung und Freiheit, Landsberg am Lech 1981, Bd.2 (1981a), Bd.1 (1981b).
- Hayek, F.A. von: Die Verfassung der Freiheit, 2. Aufl., Tübingen 1983.
- Hayek, F.A. von: Die Anmaßung von Wissen. Neue Freiburger Studien, Tübingen 1996.
- Hegel, G.W.F.: Phänomenologie des Geistes, Werke Bd. 3, Frankfurt a.M. 1986.
- Hodgson, B.: On Economic Men Bearing Gifts and Playing Fair, in: ders. (Hrsg.), The Invisible Hand and the Common Good, Berlin 2004, S. 270-298.
- Homann, K./Blome-Drees, F.: Wirtschafts- und Unternehmensethik, Göttingen 1992.
- Hoppmann, E.: Wettbewerb als Norm der Wettbewerbspolitik, in: Herdzina (1975: 230-243).
- Hutcheson, F.: Über den Ursprung unserer Ideen von Schönheit und Tugend, Hamburg 1986 (1726).
- Ihring, J./Kerschbaumer, G.: Erfolgreich umstrukturieren mit Private Equity, Dezember 2001, www.mckinsey.de/_downloads/kompetenz/cig/CIG_uebergreifend/2001/a22_Private_Equity.pdf.
- Jones, Ch.: Good outweighs bad in competition reform, in: The Courier-Mail, 27. Oktober 2004.
- Kant, I.: Grundlegung der Metaphysik der Sitten. Kritik der praktischen Vernunft, Werkausgabe Bd. VII, Frankfurt a.M. 1968.
- Kant, I.: Die Metaphysik der Sitten, Werkausgabe Bd. VIII, Frankfurt a.M. 1977.
- Kerber, W.: Evolutionäre Marktprozesse und Nachfragemacht, Baden-Baden 1989.
- Kirchgässner, G.: Wertfreiheit und Objektivität in den Wirtschaftswissenschaften: Mythos oder Realität?, Universität St. Gallen, Department of Economics, Diskussionspapier Nr. 2004-15, St. Gallen 2004.
- Koch, W.: Viele Hürden für den Wettbewerb, in: Stuttgarter Zeitung, 7. Juni 2005.
- Kommission für Zukunftsfragen der Freistaaten Bayern und Sachsen: Erwerbstätigkeit und Arbeitslosigkeit in Deutschland. Entwicklung, Ursachen und Maßnahmen, Teil III: Maßnahmen zur Verbesserung der Beschäftigungslage, Bonn 1997, www.bayern.de/Anla-ge4500338/BerichtderKommissionfuerZukunftsfragenderFreistaatenBayernundSachsen-Teil3.pdf.
- Krugman, P./Obstfeld, M.: International Economics, 3. Aufl., New York 1994.
- Luhmann, N.: Die Wirtschaft der Gesellschaft, Frankfurt a.M. 1988.
- Mantzavinos, Ch.: Wettbewerbstheorie. Eine kritische Auseinandersetzung, Berlin 1994.
- Mill, J.S.: Utilitarismus, in: Höffe, O. (Hrsg.), Einführung in die utilitaristische Ethik, 2. Aufl., Tübingen 1992, S. 84-97.
- Mises, L. von: Nationalökonomie. Theorie des Handelns und Wirtschaftens, Genf 1940.
- Mises, L. von: Profit and Loss, South Holland 1951.
- Mises, L. von: Human Action, 3. rev. Aufl., San Francisco 1966.
- Mises, L. von: Socialism, Indianapolis 1981.
- Müller, W.: Die europäische Politik gegen den ‚schädlichen Steuerwettbewerb‘ – Aktuelle Entwicklungen, Chancen und Risiken, in: Britzelmaier, B./u.a., (Hrsg.), Regulierung oder Deregulierung der Finanzmärkte, Heidelberg 2002, S. 133-146, (2002a).
- Neumann, M.: Wettbewerbspolitik. Geschichte, Theorie und Praxis, Wiesbaden 2000.
- Pinkerton, D./Joy, A.: „Private equity ist effizienter als der öffentliche Aktienmarkt“, Interview, in: Finanz und Wirtschaft, 5. Mai 2004, S. 23.
- Piper, N.: Angstfaktor Weltmarkt, in: Die Zeit, 5. April 1996, S. 17 f.
- Preuske, D.: Preismissbrauchskonzept und Marktsystem, Baden-Baden 1984.
- Röpke, W.: Jenseits von Angebot und Nachfrage, 4. Aufl., Erlenbach-Zürich 1966.
- Ruess, A./Mai, J.: Stress – und kein Ende, in: Handelsblatt, 28. März 2007, www.handelsblatt.com/unternehmen/karriere/stress-und-kein-ende;1245757;0.
- Rürup, B./Ranscht, A.: Die Globalisierung als Ursache der Massenarbeitslosigkeit in Deutschland?, in: Industrie Management, Nr. 1, 2007, 9-13.
- Samuelson, P.A.: „Heute sind alle ständig nervös“ (Interview), in: Die Zeit, Nr. 29, 10. Juli 2008, S. 21.
- Schaffner, E.V.: Falsche Angst vor der Personenfreizügigkeit, in: Neue Zürcher Zeitung, 23. Oktober 2004.
- Schmidtchen, D.: Ausbeutung aufgrund einer Wettbewerbsbeschränkung durch Zustand? Kritische Analyse der theoretischen Grundlagen einer freiheitsgefährdenden Wettbewerbspolitik, Ordo, 1979, S. 273-294.
- Schmidtchen, D.: Effizienz als Leitbild der Wettbewerbspolitik: Für einen „more economic approach“, in: Oberender, P. (Hrsg.), Effizienz und Wettbewerb, Berlin 2005.
- Schumpeter, J.A.: Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, 7. Aufl., Tübingen 1993.
- Schwarz, G.: Die Globalisierung auf der Anklagebank, in: Neue Zürcher Zeitung, 6./7. September 1997, S. 21.
- Sennett, R.: Der flexible Mensch. Die Kultur des neuen Kapitalismus, 3. Aufl., Berlin 1998.
- Shepherd, W. G.: The Economics of Industrial Organization, 2. Aufl., Englewood Cliffs 1985; 3. Aufl. 1990.
- Siebert, H.: Weltwirtschaft, Stuttgart 1997.
- Siebert, H.: Außenwirtschaft, 5. Aufl., Stuttgart 1991, 7. Aufl., Stuttgart 2000.

- Sinn, H.-W.: Warum Mindestlöhne Deutschland schaden, ifo Standpunkt Nr. 64, München, 14. April 2005, www.cesifo-group.de (2005a).
- Sinn, H.-W.: Im Gespräch mit Prof. Hans-Werner Sinn, in: WSM Nachrichten, 30. Oktober 2005, S. 11, www.ifo.de/portal/page/portal/ifoHome/B-politik/20echointerv/_echointerv?item_link=ifointerview-wsm-30-11-05.htm (2005b).
- Smith, A.: *The Wealth of Nations*, Cannan Edition, Chicago 1976.
- Sprenger, R.K.: *Die Entscheidung liegt bei dir!*, 2. Aufl., Frankfurt a.M. 1997.
- Thielemann, U.: *Das Prinzip Markt. Kritik der ökonomischen Tauschlogik*, Bern/Stuttgart/Wien 1996.
- Thielemann, U.: A Brief Theory of the Market – Ethically Focused, in: *International Journal of Social Economics*, Nr. 1, 2000, S. 6-31.
- Thielemann, U.: Integrative Wirtschaftsethik als kritische Theorie des Wirtschaftens. Die Unmöglichkeit der Wertfreiheit der Ökonomie als Ausgangspunkt der Wirtschaftsethik, in: Breuer, M./Brink, A./ Schumann O.J. (Hrsg.), *Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft*, Bern/Stuttgart/Wien 2003, S. 89-115.
- Thielemann, U.: Freiheit unter den Bedingungen des Marktes. Oder doch gegenüber der Marktlogik? Vom verfehlten Umgang mit Sachzwängen, in: Schmidinger, H. (Hrsg.), *Der Mensch – ein freies Wesen? Autonomie – Personalität – Verantwortung*, Darmstadt 2005, S. 261-287 (2005a).
- Thielemann, U.: Das Ende des Neoliberalismus?, in: *Wirtschaftsdienst. Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*, Juni 2005, S. 358-364 (2005b).
- Thielemann, U.: Zwischen Neidargument und Dschungeltheorie. Millionenbezüge für Manager. Was ist fair und fördert die gute Unternehmensentwicklung?, in: *Personalführung*, 7/2006, S. 18-25.
- Thielemann, U.: Ethik als Erfolgsfaktor? The Case against the business case und die Idee verdienter Reputation, in: Scherer, A.G./Patzer, M. (Hrsg.), *Betriebswirtschaftslehre und Unternehmensethik*, Wiesbaden 2008, S. 231-255
- Thielemann, U.: *System Error. Warum der freie Markt zur Unfreiheit führt*, Frankfurt a.M. 2009.
- Thielemann, U.: *Wettbewerb als Gerechtigkeitskonzept. Kritik des Neoliberalismus*, Marburg 2010.
- Thielemann, U./Weibler, J.: Betriebswirtschaftslehre ohne Unternehmensethik? Vom Scheitern einer Ethik ohne Moral, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 2/2007, S. 179-194.
- Tirole, J.: *The Theory of Industrial Organization*, 7. Aufl., Cambridge/London 1994.
- Ulrich, P.: *Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie*, 4. Aufl., Bern/Stuttgart/Wien 2008.
- Ulrich, P.: *Transformation der ökonomischen Vernunft. Fortschrittsperspektiven der modernen Industriegesellschaft*, 3. revid. Aufl., Bern/Stuttgart/Wien 1993.
- Weber, M.: *Gesammelte Aufsätze zur Religionsphilosophie*, Tübingen 1988.
- Weber, M.: *Wirtschaft und Gesellschaft*, 5. rev. Aufl., Tübingen 1972.
- Weiss, F.D.: Einleitung, in: Bhagwati (1990: IX-XIX).
- Weizsäcker, C.C. von: Markttrittsschranken, in: Oberender, P. (Hrsg.), *Effizienz und Wettbewerb*, Berlin 2005, S. 43-61.
- Woll, A.: *Allgemeine Volkswirtschaftslehre*, 12. Aufl., München 1996.