

Zum Vorteil aller

Die Marktwirtschaft verbindet Moral und Eigeninteresse / Eine Ethik der Mäßigung paßt nicht in die moderne Welt / Von Christoph Lütge

Schwindelerregende Managergehälter und millionenschwere Abfindungen, Fehlverhalten auf Führungsebene, Bilanzfälschungen, Betrug, Vertragsbruch - aus den Unternehmen kommen mitunter häßliche Nachrichten. Rasch sind Kritiker mit Zweifeln an der moralischen Vertretbarkeit einer marktwirtschaftlichen Ordnung bei der Hand, die Kapitalismuskritik kehrt zurück. Dabei gilt es indes, zwischen legalem und illegalem Tun zu unterscheiden: Manche Gepflogenheiten aus der angelsächsischen Geschäftswelt mögen hierzulande Anstandsregeln verletzen, aber sie bedeuten noch lange keinen Rechtsbruch, sondern ergeben sich bloß aus der freien Verfügung von Privatpersonen über ihr rechtmäßiges Eigentum. Christoph Lütge erklärt, daß Markt und Wettbewerb die Moral auch grundsätzlich nicht gefährden, sondern ihr im Gegenteil den Boden bereiten. Die Marktwirtschaft ermögliche es, Moral und Eigeninteresse zugleich zu verfolgen. Zudem liege es im Interesse jedes Unternehmens, sich moralisch zu verhalten. Lütge präsentiert das Konzept der Ordnungsethik und warnt demgegenüber vor einer platten Ethik der Mäßigung. (orn.)

Die Opposition gegen die Marktwirtschaft hat heute ein neues Gesicht. Zum einen formieren sich die Gegner der Marktwirtschaft in den westlichen Demokratien selbst, sie bekämpfen die vermeintliche Bedrohung durch die Globalisierung auf neuen Wegen des Protestes. Zum anderen formiert sich die Gegenbewegung außerhalb der westlichen Demokratien; ihre bisher dramatischste Ausprägung war der Terror des 11. September 2001. Die Terroristen konnten ihr Verbrechen wohl nur begehen, weil sie zumindest unterstützt wurden von einem Umfeld von Menschen, die sich durch die Modernisierung bedroht fühlen. Eine der wichtigsten Behauptungen der Globalisierungskritik ist, daß zwischen Moral und Eigeninteresse ein grundsätzlicher Widerspruch besteht. Moral wird gegen das Eigeninteresse der Reichen, der Mächtigen, der multinationalen Konzerne, der westlichen Staaten ausgespielt. Solche Argumentationen finden sich sowohl in den Schriften der Vordenker von Attac als auch in Äußerungen von Autoren aus Entwicklungsländern.

Doch warum glauben viele Menschen, auch viele grundsätzliche Befürworter von Demokratie und Marktwirtschaft, daß sich Moral und Eigeninteresse widersprechen? Dieser Widerspruch entspricht offenbar der Alltagserfahrung vieler Menschen. Sie erleben, daß sie selbst als Akteure, daß Unternehmen und Organisationen ausbeutbar werden, wenn sie Vorleistungen - insbesondere nach traditioneller Auffassung moralische Vorleistungen - liefern. Sie merken, daß der Ehrliche oft der Dumme ist und daß derjenige, der sich moralisch verhält, anschließend über den Tisch gezogen wird. So geraten Unternehmen, die moralische Vorleistungen erbringen (indem sie beispielsweise auf Kinderarbeit in Entwicklungsländern verzichten), in einen Wettbewerbsnachteil gegenüber ihren Konkurrenten, die weniger moralisch handeln: Moralische Akteure sind ausbeutbar.

Eine Ethik der Mäßigung empfiehlt hier paradigmatisch, den Wettbewerb abzuschaffen, ihn zumindest zu bändigen oder zu bremsen. Die Ordnungsethik dagegen geht den umgekehrten

Weg: Sie geht davon aus, daß der Wettbewerb im Rahmen geeigneter Regeln gerade Solidarität erzeugt. Der Wettbewerb darf also keineswegs abgeschafft werden, sondern er muß durch geeignete Regeln in die moralisch gewünschten Bahnen gelenkt werden. Solidarität als grundlegendes Ideal abendländischer Moral entspringt den eigeninteressierten Handlungen der Akteure, sofern diese durch geeignete Regeln kanalisiert werden. Ordnungsethik ist daher grundsätzlich zweistufig anzusetzen: Sie unterscheidet fundamental zwischen Handlungen und Regeln. Die moralische Bewertung bezieht sich auf die Regeln, die einzelnen Handlungen unter Regeln laufen im Prinzip moralfrei ab.

Es kommt nicht auf die Motive an.

Auf diese Weise werden Moral und Eigeninteresse grundsätzlich miteinander vereinbar. Das von vielen Menschen erfahrene Problem der Ausbeutbarkeit wird beherrschbar, da die Regeln für alle Wettbewerber gleichermaßen gelten sollen und ihre Übertretung mit den entsprechenden Sanktionen belegt wird.

Damit trennt die Ordnungsethik - anders als viele andere Strömungen der Ethik - Motiv und Ergebnis voneinander ab. Es kommt nicht darauf an, Motive zu ergründen und sie dann zu bewerten, etwa in der Art, daß versucht wird festzustellen, wieweit Akteure aus Eigeninteresse oder aus Altruismus handeln. Es kommt vielmehr darauf an, ob die Akteure sich an die Regeln halten. Ob sie dies tun, um ihren Gewinn zu maximieren, um sich an die Zehn Gebote zu halten, um ihre gesellschaftliche Rolle einzunehmen oder um ihre genetische Fitneß zu maximieren, ist nicht von Bedeutung. Entscheidend ist nur: Wer die Regeln übertritt, wird bestraft.

Für die moralische Bewertung müssen wir unter modernen Bedingungen unsere Perspektive verändern. Im Fokus stehen nicht die Akteure, die scheinbar moralische Übel verursachen, sondern die Regeln: Sind sie unzureichend, unvollständig oder kontraproduktiv, belohnen sie unerwünschtes Verhalten, zum Beispiel die Korruption durch steuerliche Absetzbarkeit von Bestechungsgeldern? Ob die Akteure aus Eigeninteresse, aus reinem Gewinnstreben oder aus altruistischen Motiven handeln, ist dagegen nicht Gegenstand der Bewertung. Damit wird nicht behauptet, die Akteure auf Märkten könnten nicht moralisch handeln. Es geht vielmehr darum, dieses Verhalten überhaupt erst (wieder) zu ermöglichen, indem die Regeln so gestaltet werden, daß sie Moral nicht verhindern. Man kann so den Widerspruch zwischen Moral und Eigeninteresse auflösen: Moral wird in die Regeln "eingebaut". Innerhalb dieses Rahmens können die Akteure ihre eigenen Interessen verfolgen. Indes: Was ist hiermit gewonnen? Welchen Nutzen bringen die Regeln?

Regeln bieten Verlässlichkeit, Berechenbarkeit, Sicherheit. Regeln liefern Informationen, wie sich andere verhalten sollen und wie sie sich bei hinreichender Regeldurchsetzung tatsächlich verhalten. Bei geeigneten Regeln kann der einzelne davon ausgehen, daß der andere fair spielt, wenn er selbst auch fair spielt. Ungeeignete Regeln indes bestrafen ein solches Verhalten und können Betrug, Umweltverschmutzung oder Korruption befördern. In Melvilles "Moby Dick" heißt es dazu: "Mehr sind die ganzen Engel auch nicht als richtig beherrschte Haifische." So können sich wechselseitige Verhaltenserwartungen bilden und stabilisieren, im Interesse der Besserstellung aller Beteiligten, im Interesse von Wohlstand und sozialem Fortschritt. Regeln ziehen Stabilitätselemente in das Gerüst von Gesellschaften ein. Ihre Bedeutung indes wird gerade in der philosophischen Ethikdiskussion unterschätzt.

Die Gegner einer Ordnungsethik könnten einwenden: Die Akteure dürfen zwar im Rahmen der Regeln ihre eigenen Interessen verfolgen, aber beim Zustandekommen der Regeln im

politischen Prozeß müssen die einzelnen über ihre eigenen Interessen hinausgehen und moralisch-altruistische Erwägungen berücksichtigen. Die Vertreter der Ordnungsethik teilen diese Auffassung jedoch nicht: Sie begründen auch die Regeln selbst mit Vorteilen. Die Zustimmung jedes einzelnen Mitglieds der Gesellschaft, jedes Betroffenen, ist das einzige und letzte Kriterium für die Auswahl von Regeln in modernen Gesellschaften. Diese Zustimmung ergibt sich nur, wenn sich die Akteure davon langfristig Vorteile versprechen. Nur solche Regeln stabilisieren, die dauerhaft und systematisch allen ihnen Unterworfenen Vorteile nicht nur versprechen, sondern auch tatsächlich liefern.

Damit ist der erste Schritt zu einer Klärung des Verhältnisses von Moral und Eigeninteresse getan: Die Marktwirtschaft ist grundsätzlich gerechtfertigt dadurch, daß sie Moral und Eigeninteresse verbindet und es den Akteuren erlaubt, beides gleichzeitig zu verfolgen. Dies soll durch angemessene Regeln garantiert werden. Doch ist damit schon alles gesagt? Ist es nicht so, daß Unternehmen oft in einer Weise handeln, die durchaus als moralisch bezeichnet werden muß, die also nicht nur "moralfrei" erscheint? Unternehmen sponsern kulturelle Veranstaltungen aller Art, sie unterstützen Bildungsprogramme in Entwicklungsländern, sie finanzieren sogar philosophische Lehrstühle. Können diese Handlungen im Rahmen der hier vorgelegten Konzeption als moralisch qualifiziert werden?

Tatsächlich läßt sich auch in einer Ordnungsethik, die auf dem Kerngedanken der Regelsteuerung moderner Gesellschaften aufbaut, ein theoretischer Ort für praktische Unternehmensethik finden. Unternehmensethik läßt sich aufbauen auf dem Gedanken, daß Interaktion durch Regeln und Verträge nicht vollständig bestimmt ist. Es bleiben den Unternehmen nach Festlegung der Regeln immer noch unterschiedliche Wege zur Verfolgung ihres Eigeninteresses innerhalb der Regeln. Bei vielen Verträgen, die sie abschließen - und Regeln selbst sind Verträge der Gesellschaft -, sind weder Leistungen und Gegenleistungen vollständig festgelegt, beispielsweise nach Inhalt und Zeitpunkt, noch ist die Vertragserfüllung immer hinreichend präzise feststellbar und sind selbst gerechtfertigte Ansprüche immer mit hinreichender Sicherheit durchsetzbar. Als Beispiel können Transaktionen im Internet dienen. Dort ist die Durchsetzbarkeit gerade bei vielen grenzüberschreitenden Transaktionen mit zahlreichen Unwägbarkeiten verbunden. Dennoch werden solche Verträge täglich in großer Zahl abgeschlossen und erfolgreich abgewickelt. Generell kann man sagen, daß unter Bedingungen der Globalisierung mit vielen unvollständigen und unterschiedlichen Rahmenordnungen zu rechnen ist.

Die Theorie unvollständiger Verträge trägt diesen Bedingungen Rechnung. Sie bezeichnet als unvollständige Verträge jene Verträge, bei denen Leistung und Gegenleistung nicht exakt festgelegt sind (weil sich äußere Bedingungen wie Preise ändern können), bei denen es nur zu hohen Kosten feststellbar ist, ob der Vertrag erfüllt worden ist, und bei denen man damit rechnen muß, daß man selbst unstrittige Ansprüche nur mit großem Aufwand durchsetzen kann.

Nun sind viele, wenn nicht gar die meisten Verträge, die in der globalisierten Wirtschaft von Bedeutung sind, unvollständig. Das gilt insbesondere für langfristige Kooperationsverträge, Verträge über strategische Allianzen, aber auch für durchaus alltägliche Verträge wie Arbeits- und Dienstverträge. Alle diese Verträge können einseitige oder wechselseitige Abhängigkeiten erzeugen. Das heißt, wenn ein Partner sich an die Abmachung hält, kann er sich nicht sicher sein, daß der andere seine Verpflichtung ebenfalls erfüllt. Unvollständige Verträge können unterschiedlich ausgelegt werden: Vertragslücken können unterschiedlich interpretiert, die Erfüllung von Vertragsleistungen kann unterschiedlich gesehen werden. Wer einen unvollständigen Vertrag abschließt, geht ein Risiko ein.

Ein rationaler Akteur dürfte somit, insbesondere wenn er risikoscheu ist, unvollständige Verträge gar nicht abschließen, da er befürchten muß, ausgebeutet zu werden. Dabei können unvollständige Verträge im Interesse beider Seiten liegen. Was können rationale Akteure tun, um solche Verträge dennoch abschließen zu können? Der Ausweg, die Verträge vollständig zu machen, ist nur ein scheinbarer. Es wäre sehr teuer, alle Vertragslücken zu schließen und die Durchsetzung der Verträge für alle Eventualitäten zu sichern. Zum anderen ginge damit aber auch gerade der Vorteil unvollständiger Verträge verloren: Sie bieten gerade jene Spielräume, die besonders in der Globalisierung notwendig sind, um sich auf wechselnde Rahmenbedingungen schnell einzustellen. Neue Chancen müssen beim Schopf gepackt, plötzlich drohende Katastrophen abgewehrt werden können. Es wäre somit nicht rational, alle Verträge vollständig zu machen. Der bessere Ausweg ist daher, die Unternehmensethik zur Geltung kommen zu lassen. Für den Abschluß unvollständiger Verträge ist Vertrauen zwischen den Interaktionspartnern notwendig, und zu ihrer Befolgung braucht es Fairneß. Die beteiligten Unternehmen müssen versuchen, diese Bedingungen herzustellen und zu stabilisieren.

Ein guter Ruf ist das wichtigste Kapital.

Die Verlässlichkeit wechselseitiger Verhaltenserwartung wird hier nicht durch formelle Regeln wie in der Wirtschaftsethik hergestellt, sondern durch Selbstbindung der beteiligten Unternehmen. Ein Unternehmen, das sich individuell auf bestimmte Maßnahmen und Verhaltensweisen festlegt, die seinen Interaktionspartnern Fairneß und Vertrauen signalisieren, bietet sich als verlässlicher Interaktionspartner dar. Es baut damit eine Reputation auf, die in der globalisierten Wirtschaft zu seinem wichtigsten Kapital werden kann.

Gerade in der Globalisierung kommt es darauf an, daß sich Unternehmen als zuverlässig präsentieren, sowohl gegenüber ihren Geschäftspartnern als auch gegenüber den Kunden, die auf der ganzen Welt verteilt sein können. Kein Unternehmen kann es sich leisten, seine Geschäftspartner und Kunden immer wieder über den Tisch zu ziehen. Dies wäre allenfalls eine kurzfristige Optimierung des Verhaltens. Ökonomische Kalkulation indes muß sich immer auf eine Sequenz von Handlungen beziehen, nicht nur auf einzelne Handlungen. Jeder Akteur und jedes Unternehmen kann investieren, das heißt Ressourcen für künftige Zwecke aufbewahren. Solche Investitionen können auch mittels ethischer Mechanismen vorgenommen werden. Ethisches Verhalten ist eine Investition in den nachhaltigen Erfolg des Unternehmens.

Diese Selbstbindung des Unternehmens an bestimmte ethische Werte und Leitbilder oder Unternehmensphilosophien muß allerdings richtig gemanagt und kommuniziert werden. Es kommt vor allem darauf an, daß nicht nur versucht wird, Individuen zu erziehen. Entscheidend ist die Gestaltung der Unternehmensverfassung: jener Regeln, welche die Abläufe im Unternehmen bestimmen. Das heißt, auch hier kommt der ordnungsethische Ansatz zur Geltung, nur ist er jetzt auf das einzelne Unternehmen oder eine Branche bezogen, nicht mehr auf die gesamte Wirtschaft. Die Kommunikation der Selbstbindung des Unternehmens nach außen, zu den Kunden und zur Öffentlichkeit, erweist sich vor allem dann als lohnende Investition, wenn dem Unternehmen in der Zukunft Fehler unterlaufen. War vorher die Reputation untadelig, so werden einzelne Fehler von der Öffentlichkeit auch eher verziehen.

Zusammengefaßt: Eine individuelle Selbstbindung der Unternehmen an Werte und Leitbilder

kann - als unternehmensethische Maßnahme - die kollektive Selbstbindung durch formelle Regeln - als wirtschaftsethische Maßnahme - zumindest wesentlich ergänzen, wenn auch nicht völlig ersetzen. Am weitesten geht diese Entwicklung vielleicht im Internet: Dort werden in immer größerem Ausmaß formelle Regeln durch eine Steuerung über Reputationsmechanismen und Öffentlichkeit ersetzt.

Es bleibt nun die Frage, wie solche unternehmerischen Handlungen bewertet werden sollen. In der Ökonomik scheint dies weitgehend klar: Investitionen, die sich auszahlen, sollten getätigt werden, auch wenn sie sich auf ethische Verhaltensweisen beziehen. Innerhalb der philosophischen Ethik liegen dagegen viele theoretische Unklarheiten vor. Nicht selten wird den Unternehmen vorgeworfen, sie handelten nur aus Gewinninteresse, auch wenn sie damit letztlich der Moral dienen. Insbesondere im Rahmen mancher Ethik-Konzeptionen, die sich auf Immanuel Kant berufen, wird das Handeln im Eigeninteresse systematisch angeprangert, auch wenn es sich aufgrund seiner Folgen als vorteilhaft für alle erweist.

Anders gewendet: Sind die hier vorgestellten Konzeptionen von Wirtschaftsethik als Ordnungsethik und von Unternehmensethik auf der Basis unvollständiger Verträge mit der Tradition der abendländischen Ethik kompatibel? Nicht selten wird diese Frage kategorisch verneint. Das ist jedoch nicht korrekt. Hier scheint es eher um Interpretationsprobleme bei der Sicht auf die ethische Tradition zu gehen als um diese Tradition selbst. Wenn man sich aus der Perspektive der hier vorgestellten Konzeption die ethische Tradition neuerlich anschaut, stellt man überraschend fest: Weder die Goldene Regel noch der kategorische Imperativ Kants, zwei der großen Prinzipien der abendländischen Ethik, verbieten das individuelle Streben nach Vorteilen als solches. Für die meisten Prinzipien der Ethik angelsächsischer Herkunft gilt dies ohnehin. Und wenn man sich auf die Bibel berufen will: Das Liebesgebot heißt nicht "Du sollst deinen Nächsten mehr lieben als dich selbst", sondern "Du sollst deinen Nächsten lieben wie dich selbst". Diese Prinzipien lenken das individuelle Vorteilsstreben bloß in bestimmte Bahnen - um größerer Vorteile auf lange Sicht willen.

Der Unterschied zwischen der traditionellen Ethik und einer Ethik unter Bedingungen moderner Gesellschaften ist eher in den unterschiedlichen Rahmenbedingungen zu suchen. Im Jargon der Spieltheorie gesprochen: Vormoderne Gesellschaften spielten - vielleicht mit Ausnahme des Römischen Reiches - Nullsummenspiele; es handelte sich um Gesellschaften ohne nennenswertes Wachstum. In einer solchen Gesellschaft konnte ein einzelner nur zu großem Wohlstand kommen, wenn er sich auf Kosten anderer bereicherte. Hier finden das Zinsverbot des Aristoteles und der Scholastik, das moralische Verbot der Kapitalbildung sowie Luthers Verdammung von "Kauffshandlung und Wucher" ihre in ihrer Zeit durchaus plausible Begründung.

Wettbewerb macht Solidarität erst möglich.

Die moderne, in Funktionssysteme ausdifferenzierte Gesellschaft dagegen ist eine Wachstumsgesellschaft. Sie hat bei beträchtlichem Bevölkerungswachstum einen Pro-Kopf-Wohlstand hervorgebracht, den sich vormoderne Theoretiker nicht vorstellen konnten - auf Grundlage einer Verfolgung der Eigeninteressen der einzelnen unter einer klug geschnittenen Rahmenordnung mit forciertem Wettbewerb. Damit wird das Streben nach individueller Besserstellung zum Motor der Solidaritätsmoral des Abendlandes. Wettbewerb wird zur neuen, effektiveren Form der Caritas.

Das Grundproblem der Ethik kann nicht mehr, wie bisher, an der Unterscheidung von Egoismus und Altruismus festgemacht werden. Es kann nicht darum gehen, daß man von

einzelnen - insbesondere von den Unternehmen - verlangt, daß diese ihre eigenen Interessen zugunsten des Wohls anderer zurückstellen. Diese Auffassung ist unter den Bedingungen moderner Gesellschaften nicht mehr adäquat. Statt dessen kann nur gefordert werden, daß die einzelnen ihren eigenen Vorteil so verfolgen, daß auch andere davon Vorteile haben. Es gilt folglich, zwischen einseitigem und wechselseitigem Vorteilsstreben zu differenzieren. Grundlegend bleibt jedoch das eigeninteressierte Handeln, nicht der Altruismus.

So ist auch das Gewinnstreben der Unternehmen gerechtfertigt. Dieses Streben ist sogar gefordert - unter zwei Bedingungen: Die Unternehmen müssen die Regeln der Rahmenordnung beachten, und sie müssen den von ihren Handlungen Betroffenen Vorteile liefern, die diesen sonst nicht zugute gekommen wären. Zu diesen Vorteilen zählen gute, preiswerte, innovative Produkte, Arbeitsplätze und Einkommen, Steuern und Abgaben, Ausbildung und dergleichen mehr. Dies deckt sich mit Kernforderungen der abendländischen Ethik.

Die voranstehenden Überlegungen enthalten implizit zwei Forderungen, eine an die Ökonomik und eine an die Ethik: Die Ökonomik muß ihren Vorteilsbegriff offenhalten. Unter Vorteilen dürfen nicht nur materielle oder gar nur monetäre Vorteile verstanden werden, sondern es müssen sich Dinge wie Gesundheit, Muße, ein gutes Leben im Sinne des Aristoteles mit ökonomischen Mitteln rekonstruieren lassen. Wenn die Ökonomik diese methodologische Umstellung systematisch vollzieht, kann sie zu einer "Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln" (Karl Homann) werden.

Die Ethik hingegen muß sich stärker darauf konzentrieren, Normen nicht nur zu begründen, sondern auch Wege zu ihrer Durchsetzung zu entwerfen. Viele Ansätze der zeitgenössischen Ethik setzen darauf, daß die Akteure in demokratischen Gesellschaften nicht ausschließlich eigeninteressiert sind, daß sie über eine "rationale Motivation" (Jürgen Habermas) oder über einen "Gerechtigkeitssinn" (John Rawls) verfügen. Das ist korrekt. Die Frage ist jedoch: Wie lange können rationale Motivation oder Gerechtigkeitssinn angesichts negativer Erfahrungen stabil bleiben? Wenn Akteure sich immer wieder ausgebeutet fühlen, müssen und werden sie ihr Verhalten ändern und sich dem Druck der Konkurrenz anpassen. Der Ausweg aus dem Dilemma, das sich daraus ergibt, ist jedoch nur über Regeln und Investitionen gangbar.

Die Ethik darf sich darüber hinaus nicht mehr als Ethik des Maßhaltens verstehen. Eine Ethik, die in vormoderner Weise fordert, daß wir Wachstum beschränken und auf dem Erreichten stehenbleiben sollen, kann katastrophale Folgen haben. In der aktuellen Konjunkturlage dürfte klargeworden sein, was ein dauerhafter Verzicht auf Wachstum bedeuten würde. Wir können es uns nicht mehr leisten, mit einer überholten Ethik zu arbeiten. Eine moderne Ethik - als Ordnungsethik und als Unternehmensethik auf Basis der Theorie unvollständiger Verträge - kann zwischen Moral und Eigeninteresse keinen Widerspruch ansetzen. Sie muß die Bedingungen moderner Gesellschaften berücksichtigen und von den Entwicklungen in der Ökonomik lernen. Nur so kann die Idee der Tradition, Solidarität und Effizienz gleichzeitig zu verwirklichen, in die Zukunft getragen werden.

Kastentext:

Der Autor: Christoph Lütge

In Kreisen der deutschen Wirtschaftsethiker ist Christoph Lütge rasch eingeordnet: Als wissenschaftlicher Mitarbeiter von Karl Homann am Lehrstuhl für Philosophie und Ökonomik der Universität München ist er der sogenannten Homann-Schule zuzurechnen. Diese zeichnet sich durch einen vorbildlich logischen Ansatz der Verbindung von Wirtschaft und Ethik aus, der säuberlich trennt zwischen den verschiedenen Ebenen, auf denen die Moral anzusiedeln ist - und zwischen den sich daraus ergebenden Erfordernissen. So ist es zwar gängig, aber methodisch unangemessen, mit individualethischen Kategorien an die Gestaltung einer gesellschaftlichen Ordnung heranzugehen. Der kategorische Imperativ gilt für das individuelle Handeln, Gesellschaftsordnungen indes müssen durch geeignete, von Motiven unabhängige Regeln mißbrauchssicher gemacht werden. Lütge zählt neben der allgemeinen Wirtschaftsethik und der Wissenschaftstheorie die Gesellschaftstheorie und die Philosophie zu seinen Hauptforschungsgebieten - und alles, was sich um das Internet rankt. Er wurde 1969 in Helmstedt geboren. Nach dem Studium der Philosophie und der Wirtschaftsinformatik in Braunschweig, Göttingen, Paris und Berlin, nach Forschungsaufenthalten in Pittsburgh und San Diego wurde er 1999 mit einer Arbeit über ökonomische Wissenschaftstheorie zum Dr. phil. promoviert. Danach ging er nach München; dort schreibt er an seiner Habilitation über "Normativität in der globalen Demokratie". (orn./Foto privat)

Alle Rechte vorbehalten. (c) F.A.Z. GmbH, Frankfurt am Main