

Unternehmensethik

-Quantitative Analyse der Koeffizienten der Governanceethik im Nexus mit Moralfähigkeit-

DISSERTATION

der Westungarischen Universität - Sopron

Fakultät für Management

zur Erlangung der Würde eines

PhD.

vorgelegt von

Clemens Christoph Jäger

aus

Deutschland

Genehmigt auf Antrag von

Uni.-Prof. Dr. Irena Zavrl PhD

Sopron 2016

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	IV
Tabellenverzeichnis	VI
Abkürzungsverzeichnis	VIII
1. Einleitung	1
1.1 Problemstellung und Relevanz des Themas	1
1.2 Zielsetzung, Forschungsbedarf und Methodik.....	2
1.3 Gang der Arbeit	4
2. Analytische Grundlagen der Ethik	6
2.1 Ethik.....	6
2.2 Moral.....	13
2.3 Werte.....	21
2.4 Prinzipien und Normen	24
2.5 Haltung, Tugenden und Pflichten	26
3. Verhältnis zwischen Moral und Wirtschaft	29
3.1 Multidimensionale Perspektiven zum Verhältnis zwischen Moral und Wirtschaft.....	29
3.1.1 Gewinnmaximierung	34
3.1.2 Kapitalmarktdominiertes Wirtschaftsgeschehen	43
3.1.2.1 Bedeutung von Spekulationen	48
3.1.2.2 Dividendenpolitik	53
3.1.2.3 Sozialisierung von Verlusten	53
3.1.2.4 Kritische Würdigung.....	55
3.1.3 Wachstumsökonomie.....	56
3.1.3.1 Staatsverschuldung	61
3.1.3.2 Einfluss der Globalisierung	65
3.1.3.3 Kritischer Diskurs	70
3.2 Fragmentierte Moralvorstellungen	71
3.3 Grenzmoral	73
3.4 Moralische Enthemmung der Wirtschaftsdoktrin.....	77
3.5 Regulierungen und Kulturänderungen in Wirtschaft und Politik	81
3.6 Notwendigkeit der Einbettung ethischer Fragestellungen	85
4. Implementierung der Moral in die Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik nach Josef Wieland	87
4.1 Kritische Analyse der Governanceethik	87

4.1.1	Allgemeine Grundlagen	87
4.1.2	Vertiefende Grundlagen auf Basis der NIÖ unter besonderer Berücksichtigung der Transaktionskostentheorie	94
4.1.3	Moralfähigkeit kollektiver Akteure	102
4.1.4	Polylingualität von Organisationen	106
4.1.5	Implementierung moralischen Handelns in Unternehmen	108
4.1.6	Wieland - Kohlberg - Lind.....	111
4.2	Moralische Fähigkeiten von Managern	113
5.	Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen.....	116
5.1	Methodische Vorbedingungen und Restriktionen	116
5.2	Untersuchungsdesign	117
5.3	Forschungsdesign.....	119
5.4	Prüfungsdesign.....	122
5.4.1	Hypothesenbildung	122
5.4.2	Stichprobe	124
5.4.3	Fragebogen und Pretest.....	127
5.4.4	Objektivität, Validität und Reliabilität.....	128
5.4.5	Datenerhebung, Dateneingabe und Datenbereinigung	130
5.4.6	Datenanalyse – deskriptive Statistik	131
5.4.7	Shapiro-Wilk & Kolmogorov-Smirnoff-Test – Test auf Normalverteilung.	140
5.4.8	Hypothesentest.....	141
5.4.8.1	Verdichtete Ergebnisse der signifikanten Hypothesen	141
5.4.8.2	Regressionsmodelle der signifikanten Hypothesen	168
5.5	Gestaltungsdesign – Schlussfolgerungen und Empfehlungen	185
6.	Fazit.....	195
6.1	Zielerreichung.....	195
6.2	Perspektiven.....	196
	Anhang 1 – Hypothesen und Nullhypothesen in Verbindung mit der jeweiligen Fragestellung	199
	Anhang 2 – Nicht signifikante Ergebnisse	212
	Anhang 3 – Einschätzung der Normalverteilungen	216
	Anhang 4 – Grundlagen der aufgeworfenen Fragestellungen	218
	Anhang 5 – Verteilung nach Gruppen – Mann Whitney / t-test.....	220
	Anhang 6 – Q-Q-Diagramme	223

Anhang 7 – Test auf Normalverteilung	246
Anhang 8 – Deskriptive Statistik	251
Anhang 9 – ANOVA.....	277
Anhang 10 – Kreuztabellen & Chi-Quadrat-Tests	286
Anhang 11 – Kruskal-Wallis-Test	310
Anhang 12 – Regressionsmodelle.....	349
Anhang 13 – Fragebogen	349
Anhang 14 - Auflistung der neuen wissenschaftlichen Ergebnisse.....	350
Literaturverzeichnis.....	351

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Richtungen des Erkenntnisprozesses	4
Abbildung 2: Gang der Arbeit.....	5
Abbildung 3: Einteilung der Ethik	8
Abbildung 4: Ebenen und Adressaten der ökonomischen Ethik.....	10
Abbildung 5: Kartographie der Unternehmensethik	12
Abbildung 6: Individualmoral in Abhängigkeit von der Gruppengröße.....	17
Abbildung 7: Zwei-Aspekte-Modell des moralischen Verhaltens.....	21
Abbildung 8: Werttypologien	23
Abbildung 9: Gesamtzusammenhang der „Begriffswelt“	27
Abbildung 10: US-Finanzsektor in Prozent vom BIP	36
Abbildung 11: Entwicklung der Familienvermögen in den USA.....	38
Abbildung 12: BIP-Vergleich: Schweden, Deutschland und Spanien.....	39
Abbildung 13: Gini-Koeffizienten in Schweden, Deutschland und Spanien.....	39
Abbildung 14: Entwicklung der CO ₂ -Emissionen	41
Abbildung 15: Deutschland AG im Jahr 2006.....	45
Abbildung 16: Anteil des Hochfrequenzhandels am Volumen des US-Aktienmarkts.....	49
Abbildung 17: Spekulation an den US-Börsen im Zeitverlauf	50
Abbildung 18: Spekulationsblasen im US-Immobilienmarkt	52
Abbildung 19: Substanzausschüttungen deutscher Aktiengesellschaften.....	53
Abbildung 20: Wirtschaftsleistung pro Kopf - Westeuropa und China im Vergleich.....	57
Abbildung 21: Primärenergieverbrauch weltweit	59
Abbildung 22: Verlängerung der Bildungswege.....	60
Abbildung 23: Staatsverschuldungen im Vergleich.....	62
Abbildung 24: Schwankungen der Zehn-Jahres-Rendite des S&P-Aktienindex.....	64
Abbildung 25: Zusammenhang zwischen Sinn, Gerechtigkeit und Effizienz	78
Abbildung 26: Verhältnis zwischen ethischer Vernunft und ökonomischer Rationalität	80
Abbildung 27: Zusammenhang zwischen Geldsystem, Wirtschaft und Gesellschaft	85
Abbildung 28: Marktgleichgewicht	90
Abbildung 29: Determinanten der Preisbildung	90
Abbildung 30: Simultaneität struktureller Kopplung	91
Abbildung 31: Zusammenhang zwischen Ethik, Recht und Ökonomik	95
Abbildung 32: Determinanten der Transaktionskosten.....	97
Abbildung 33: Fit als Effizienzkriterium der Transaktionskostentheorie.....	98
Abbildung 34: Governanceethik und Kooperation	100

Abbildung 35: Zusammenhang zwischen Wertschätzung-Identitätsbildung-Kooperationsfähigkeit	112
Abbildung 36: Moralisches Handeln von Managern	114
Abbildung 37: Untersuchungsdesign	118
Abbildung 38: Forschungsdesign.....	121
Abbildung 39: Prozess der Hypothesenbildung.....	123
Abbildung 40: Verknüpfung von Theorien und wissenschaftlichen Hypothesen ...	124
Abbildung 41: Regionale Verortung des Ruhrgebiets	125
Abbildung 42: Städte im Ruhrgebiet.....	126
Abbildung 43: Mittelwerte der Frage 3.....	132
Abbildung 44: Mittelwerte der Frage 3 gruppiert nach Frage 5	132
Abbildung 45: Mittelwerte der Frage 4.....	133
Abbildung 46: Häufigkeiten der Frage 5	133
Abbildung 47: Häufigkeiten der Frage 6	134
Abbildung 48: Mittelwerte der Frage 7.....	135
Abbildung 49: Mittelwerte der Frage 8.....	135
Abbildung 50: Prozentwerte als Balken - Frage 9	136
Abbildung 51: Mittelwerte der Frage 10.....	136
Abbildung 52: Häufigkeiten der Frage 11	137
Abbildung 53: Häufigkeiten der Frage 14	137
Abbildung 54: Prozentuale Verteilung der Frage 14	138
Abbildung 55: Prozentuale Verteilung der Frage 17	138
Abbildung 56: C-Score nach Alter.....	139
Abbildung 57: C-Score nach Geschlecht (ohne Ausreißer).....	139
Abbildung 58: Ergebnisse in Bezug auf – C-Score	192
Abbildung 59: Ergebnisse in Bezug auf – Individuelle Tugenden, Überzeugungen, Gewohnheiten.....	192
Abbildung 60: Ergebnisse in Bezug auf – Interne Anweisungen des Unternehmens	193
Abbildung 61: Ergebnisse in Bezug auf – Einfluss von Gesetzen.....	193
Abbildung 62: Ergebnisse in Bezug auf – Einfluss der Kultur, Religion, Ethik	194
Abbildung 63: Die größten weltweiten Risiken.....	197
Abbildung 64: Entwicklung der weltweiten Risiken – 2015/2016	198

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Theoriegestützte Gegenstände und Methoden der Ethik	10
Tabelle 2: Moralische und andere Wertungen	16
Tabelle 3: Moralische Urteilsstufen im Werk Kohlbergs nach Lickona.....	19
Tabelle 4: Quellen von Normen	25
Tabelle 5: Begriffsverständnis im Rahmen der Dissertation	28
Tabelle 6: Managementansätze	32
Tabelle 8: Unterernährte Menschen – weltweit	69
Tabelle 9: Jüngere deutschsprachige Wirtschafts- und Unternehmensethik.....	88
Tabelle 10: Korrelation auf Makro-, Meso-, und Mikroebene.....	93
Tabelle 11: Unterschiedliche Vertragsformen nach Macneil.....	96
Tabelle 12: Kooperationsbeispiel anhand von Kinderarbeit	101
Tabelle 13: Tugendmatrix kollektiver Akteure.....	105
Tabelle 14: Koeffizientenmatrix nach WIELAND	109
Tabelle 15: Führungsethik im Management	109
Tabelle 16: Selbst- und Fremdbindung	110
Tabelle 17: Anreizmatrix	112
Tabelle 18: Cronbachs-Alpha	129
Tabelle 19: Spearman-Rho.....	130
Tabelle 20: Häufigkeiten der Frage 6.....	134
Tabelle 21: Korrelation und Signifikanz – C-Score und Frage 3.....	141
Tabelle 22: Korrelation und Signifikanz – C-Score und Frage 4.....	143
Tabelle 23: Korrelation und Signifikanz – C-Score und Frage 8.....	144
Tabelle 24: Korrelation und Signifikanz – C-Score und Frage 10.....	146
Tabelle 25: Lageunterschied - C-Score und Frage 14.....	146
Tabelle 26: Korrelation und Signifikanz – C-Score und Frage 15.....	147
Tabelle 27: Korrelation und Signifikanz – Frage 3 und Frage 4.....	151
Tabelle 28: Lageunterschied – Frage 3 und Frage 5	152
Tabelle 29: t-Test – Frage 3 und Frage 5	152
Tabelle 30: Korrelation und Signifikanz – Frage 3 und Frage 7.....	155
Tabelle 31: Korrelation und Signifikanz – Frage 3 und Frage 8.....	160
Tabelle 32: Korrelation und Signifikanz – Frage 3 und Frage 10.....	165
Tabelle 33: Korrelation und Signifikanz – Frage 3 und Frage 11.....	166
Tabelle 34: Korrelation und Signifikanz – Frage 3 und Frage 12.....	167
Tabelle 35: Lageunterschied – Frage 3 und Frage 14	168
Tabelle 36: t-Test – Frage 3 und Frage 14	168

Tabelle 37: Ergebnisse der ersten Regression.....	170
Tabelle 38: Ergebnisse der zweiten Regression.....	173
Tabelle 39: Ergebnisse der dritten Regression.....	176
Tabelle 40: Ergebnisse der vierten Regression	179
Tabelle 41: Ergebnisse der fünften Regression.....	183

Abkürzungsverzeichnis

AG	Aktiengesellschaft
BIP	Brutto-Inlandsprodukt
bzw.	beziehungsweise
CO ₂	Kohlendioxid
Coli	Corporate -owned life insurance
cor	Korrelationskoeffizient
CSR	Corporate Social Responsibility
DARPA	Defense Advanced Research Projects Agency
DAX	Deutscher Aktienindex
etc.	et cetera
ETH	Eidgenössische Technische Hochschule
i. d. R.	in der Regel
IWF	Internationaler Währungsfonds
MCT	Moral Competence Test
MDAX	Mid-cap Deutscher Aktienindex
MUT	Moralischer-Urteils-Test
NGO	Non Government Organization
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
p. a.	per annum
Q-Q-Diagramm	Quantil-Quantil-Diagramm
S&P	Standard & Poor's
SDAX Smallcap	Deutscher Aktien Index
TecDAX	Technologie-Werte Deutscher Aktienindex
u. a.	unter Anderem
US	United States
USA	United States of Amerika
usw.	und so weiter
Vgl.	Vergleich
WTO	World Trade Organisation
z. B.	zum Beispiel

1. Einleitung

1.1 Problemstellung und Relevanz des Themas

„Ethische Diskurse öffentlich zu führen, ist Aufgabe aller Bürger“

Die Finanzkrise der letzten Jahre hat die Verwerfungen innerhalb des Wirtschaftssystems nochmals deutlich zu Tage treten lassen. Da diese Krise jedoch nicht nur auf mangelhaften bzw. unzureichenden Regelungen basiert, sondern auch auf vorsätzlicher Missachtung existenter - zum Teil gesetzlicher - Vorschriften, bedarf es einer bestimmten Unternehmenskultur um die Beachtung von Rahmenregeln zu gewährleisten.² Im Ergebnis steht im analytischen Fokus die Bindung an Werte, die die Funktionalität unserer Unternehmen und der Wirtschaft in Gänze unterstützen.³ Zu diesen Werten gehören: Nachhaltigkeit, Menschenwürde, Vertrauen und Verlässlichkeit, die mitunter nur durch einen Wertbindungsprozess realisiert werden können.⁴ Ferner werden den Unternehmen nach heutigem Verständnis deutlich höhere Anteile am ethischen Wirtschaften auferlegt als noch in der Vergangenheit.⁵ Dies basiert gemäß EMUNDS und SCHERER darauf, dass Unternehmen ihre wirtschaftlichen Aktivitäten in Staaten verlegen, die den Unternehmen geringere moralische Standards auferlegen.⁶ Durch die Abhängigkeit der Staaten von den wertschöpfenden Unternehmen und vom Finanzmarkt können die Unternehmen und Marktteilnehmer entsprechenden Druck entfalten, um die existierenden gesetzlichen Regulierungen weiter zu reduzieren.⁷ Deshalb wird es immer bedeutender, dass sich sowohl die Unternehmen als auch die Manager / Mitarbeiter der steigenden Bedeutung einer ethischen Selbstverpflichtung bewusst werden, die weit über die reine Beachtung von Gesetzen hinausgeht,⁸ da von einer Anonymisierung gesellschaftlicher Systeme auszugehen ist.⁹ Gemäß REHM liegt es nahe, dass es neben Recht, Gesetz und Normen vor allem auf das individuelle Verhalten der Wirtschaftssubjekte ankommt.¹⁰ Dabei scheint gerade die klare Zuordnung von Verantwortung für ökonomische Handlungen von Bedeutung zu sein.¹¹ Hieraus entsteht der Bedarf einer erweiterten wirtschaftsethischen Grundlagenforschung die aufdeckt, wie moralische Werte in Unternehmen nachhaltig entstehen bzw. wirksam implementiert werden.¹² Hierbei ist gerade die Implementierung von größter Bedeutung für die

¹ Homann, K. (2007a), Seite 57.

² Vgl. Hollstein, B. (2010), Seite 123.

³ Vgl. Hollstein, B. (2010), Seite 123.

⁴ Vgl. Hollstein, B. (2010), Seite 123.

⁵ Vgl. Crouch, C. (2013), Seite 233-234; Emunds, B. (2010), Seite 98.

⁶ Vgl. Emunds, B. (2010), Seite 99; Scherer, A. G. (2003), Seite 428-433 zitiert nach Emunds, B. (2010), Seite 98-99.

⁷ Vgl. Bourdieu, P. (2004), Seite 59-60, 122; Crouch, C. (2013), Seite 111; Emunds, B. (2010), Seite 99; Vgl. diesbezüglich auch das Kapitel 3.3 der vorliegenden Dissertation.

⁸ Vgl. Crouch, C. (2013), Seite 233-234; Emunds, B. (2010), Seite 99.

⁹ Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 170; Homann, K., Suchanek, A. (2000), Seite 54.

¹⁰ Vgl. Rehm, H. (2012), Seite 477.

¹¹ Vgl. Rudolph, B. (2010), Seite 449.

¹² Vgl. Hollstein, B. (2010), Seite 123.

moderne philosophische Ethik.¹³ Dabei wird im Rahmen dieser Dissertation das Unternehmen als Erfahrungsraum verstanden und stellt im weiteren Verlauf das Erfahrungsobjekt¹⁴ dar.¹⁵

1.2 Zielsetzung, Forschungsbedarf und Methodik

Genau an diesem Erfahrungsobjekt setzt die Zielsetzung der vorliegenden Dissertation an und fokussiert sich dabei auf die Governanceethik nach WIELAND. Diese wird im Rahmen der quantitativen Untersuchung um den moralischen Urteilstest nach LIND ergänzt. Dies erfolgt mit dem Ziel die Koeffizienten der Governance Ethik in Verbindung mit der grundlegenden Moralfähigkeit zu untersuchen. Dadurch soll, im Sinne eines Erkenntnisobjektes,¹⁶ die zentrale Forschungsfrage beantwortet werden: Welchen Einfluss haben die Bestandteile der Funktion nach Wieland ($Tm_i = f(aIS_i, bFI_{ij}, cIF_{ij}, dOKK_i)$) auf wirtschaftliche Transaktionen in den Unternehmen? Aus den gewonnenen Ursache-Wirkungsbeziehungen können dann ggf. Gesetzmäßigkeiten für die Implementierung von Moral in die Unternehmensprozesse vorgenommen werden.

In diesem Zusammenhang hat WIELAND bereits im Jahr 2005 die dementsprechende Forschungslücke bzw. den Forschungsbedarf herausgearbeitet, das nämlich die Koeffizienten der Governanceethik keine Schätzwerte darstellen, die eine Signifikanzaussage erlauben.¹⁷ Er gesteht jedoch die Eventualität ein, dass die Governanceethik dazu in der Lage sein kann, statistische Schätzungen in Bezug auf die Wirkung der Koeffizienten durchzuführen.¹⁸ Diese Annahme ist die Grundlage für die nun folgende Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen.

In Anlehnung an WIELAND ist das Selbstverständnis der vorliegenden Dissertation dadurch gekennzeichnet, dass der wirtschafts- und unternehmensethische Diskurs ein `work in progress` aus unterschiedlichen wissenschaftlichen Disziplinen darstellt.¹⁹ Diese Annahme postuliert, dass weder die Neoklassik, noch die damit zusammenhängenden Standardtheorien, als auch die Philosophie bisher in der Lage waren, eine anwendungsorientierte Wirtschafts- und Unternehmensethik zu generieren, die sowohl konsistent als auch empirisch aussagekräftig ist.²⁰

¹³ Vgl. Homann, K. (2001b), Seite 86.

¹⁴ Erfahrungsobjekt = „Menschliches Handeln und Verhalten als Gegenstandsbereich mit wissenschaftlich interessierenden Phänomenen“ Töpfer, A. (2012), Seite 47.

¹⁵ Vgl. Hollstein, B. (2010), Seite 123.

¹⁶ Erkenntnisobjekt = „Entdecken von Regelmäßigkeiten als Ursachen-Wirkungs-Beziehungen möglichst in Form von Gesetzmäßigkeiten bezogen auf Verhalten, Entscheiden und Handeln...“ Töpfer, A. (2012), Seite 47.

¹⁷ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 31, Fußnote 24.

¹⁸ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 31, Fußnote 24.

¹⁹ Vgl. Wieland, J. (2005b), Seite 1; Wieland, J. (2006), Seite 6.

²⁰ Vgl. Wieland, J. (2004a), Seite 5; Wieland, J. (2005b), Seite 1.

Um diesem Erkenntnisanspruch zumindest zum Teil gerecht zu werden, verfolgen die Kapitel zwei bis fünf unterschiedliche konsekutive Ziele:²¹

- Deskriptive Ziele: Kapitel 2, 3, 4
- Theoretische Ziele: Kapitel 4+5
- Pragmatische Ziele: Kapitel 5+6

Analog zu den konsekutiven Zielen lassen sich die fünf Forschungsfragen in die folgenden Rubriken einteilen:²²

- Deskriptive Forschungsfragen – Kapitel 2,3,4
 1. Welche relevanten Begriffe charakterisieren die Unternehmensethik?
 2. Wie ist das Verhältnis zwischen Moral und Wirtschaft?
- Theoretische Forschungsfragen – Kapitel 4+5
 3. Wie wird Moral in Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik nach WIELAND anschlussfähig?
 4. Welchen Einfluss haben die Bestandteile der Funktion nach Wieland ($Tm_i = f(aI-S_i, bFI_{ij}, cIF_{ij}, dOKK_i)$) auf wirtschaftliche Transaktionen in den Unternehmen?
- Praxeologische Forschungsfragen – Kapitel 5+6
 5. Welche Handlungsempfehlungen können auf Grundlage der gewonnenen Erkenntnisse gegeben werden?

Im Sinne einer akzeptierten wissenschaftlichen Streitkultur, entwickelt die Dissertation eine dialektische Vorgehensweise bei der plausiblen Ursache-Wirkungs-Mechanismen eine konträre Erklärungsoption für die zu untersuchenden Wirkungsphänomene gegenübergestellt werden.²³ Dieser Ansatz folgt dem `Kritischen Rationalismus` und der hypothetisch deduktiven Entfaltung und Dokumentation von Theorien, bei der These und Antithese einen Erkenntnisfortschritt ermöglichen, der sowohl intersubjektiv nachvollziehbar als auch durch vorab bestimmte Kriterien bewertbar ist.²⁴ Sowohl die praktische reale Relevanz als auch die theoretisch, methodische Strenge und Exaktheit sind bei dieser Vorgehensweise als hoch einzuschätzen und erfüllen somit die Bedingungen der `Pragmatic Science`²⁵ nach ANDERSON und der `Use-inspired Basic Research`²⁶ nach STOKES. Diese Ausrichtung gewährleistet ausgeprägte theoretische Fundierung gepaart mit einer pragmatischen Wissenschaft.²⁷ Um zu einem vollständigen Erkenntnisprozess zu gelangen, folgen auf die deduktive Vorgehensweise induktive Ableitungen allgemeingültiger Aussagen aus dem Einzelfall und Vorgaben für die Umsetzung der gewonnenen Erkenntnisse.

²¹ Vgl. Chmielewicz, K. (1994), Seite 8ff; Schweitzer, M. (1978), Seite 2ff. beide zitiert nach Töpfer, A. (2012), Seite 52.

²² Die Rubriken folgen der Einteilung nach TÖPFER. Vgl. Töpfer, A. (2012), Seite 156.

²³ Vgl. Töpfer, A. (2012), Seite 27.

²⁴ Vgl. Töpfer, A. (2012), Seite 27.

²⁵ Vgl. Anderson, N., Herriot, P., Hodgkinson, G.P. (2001), Seite 394 zitiert nach Töpfer, A. (2012), Seite 57.

²⁶ Vgl. Stokes, D.E. (1997), Seite 73 zitiert nach Töpfer, A. (2012), Seite 61.

²⁷ Vgl. Töpfer, A. (2012), Seite 57.

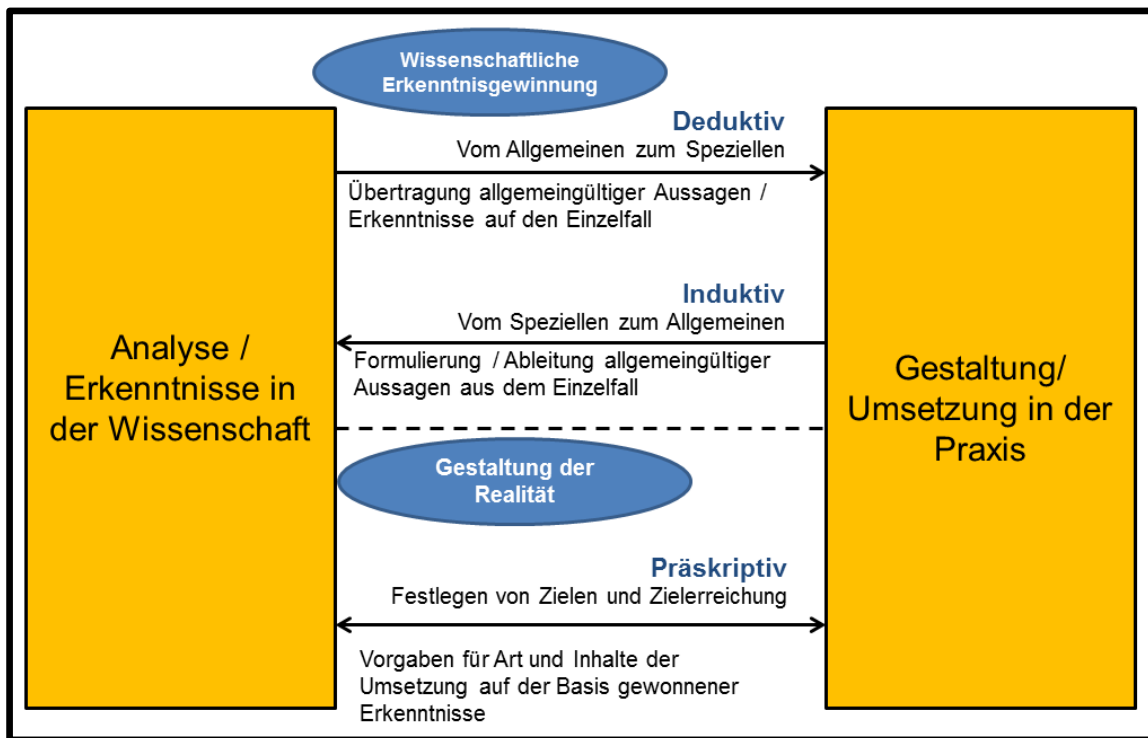


Abbildung 1: Richtungen des Erkenntnisprozesses²⁸

1.3 Gang der Arbeit

Im Sinne der Hermeneutik hat sich auch die vorliegende Dissertation über die Bearbeitungszeit entwickelt.²⁹ Der Ausgangsgedanke hat sich verändert, wurde reflektierter und ist nicht mehr derselbe wie zum Bearbeitungsbeginn.³⁰ Im Sinne von HOFSTADTER wird punktuell auf Beispiele zurückgegriffen (Vgl. u.a. Kapitel 3.3), um die Verständlichkeit zu erleichtern und Analogien zu den Erfahrungen der Leser zu ermöglichen.³¹

Im ersten Kapitel werden die Problemstellung und der Forschungsbedarf, die Zielsetzung und Methodik sowie der Gang der Arbeit dokumentiert. Im Kapitel zwei werden die analytischen Grundlagen der Ethik dargelegt. Hierbei liegt der Schwerpunkt auf der Bestimmung und Abgrenzung der Begriffe. Denn nur mit der Bestimmung der Begriffe kann richtiges Denken und Urteilen gelingen, speziell wenn diese Begriffe eine Wertung vornehmen.³² Der Anspruch ist hierbei, die Begriffe so klar und eindeutig wie möglich zu bestimmen, um mögliche Irritationen zu vermeiden und die notwendige Trennschärfe zu erzielen.³³ Denn nur mit Hilfe dieser Begriffe ist es überhaupt möglich die Welt aus einem bestimmten Blickwinkel zu sehen.³⁴ Die Begriffsbestimmungen folgen dabei bestimmten zwingenden Kriterien. Dies führt dazu, dass die Begriffsbestimmungen logisch kohärent sein müssen.³⁵ Sie dürfen vorliegenden wissenschaftlichen Erfahrungen nicht wi-

²⁸ In Anlehnung an: Töpfer, A. (2012) Seite 67.

²⁹ Vgl. Joas, H. (2013), Seite 252.

³⁰ Vgl. Joas, H. (2013), Seite 252.

³¹ Vgl. Hofstadter, D. (2014), Seite 126.

³² Vgl. Zsifkovits, V. (2005), Seite 13.

³³ Vgl. Zsifkovits, V. (2005), Seite 13.

³⁴ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 23.

³⁵ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 23.

dersprechen und sie müssen sich an den tagtäglichen Intuitionen und Gebräuchen orientieren.³⁶ Im Kapitel drei erfolgt die Analyse des Verhältnisses zwischen Moral und Wirtschaft. Mit Hilfe dieses Kapitels werden die logischen Grundlagen und die Notwendigkeit zur Implementierung der Moral in unternehmerische Transaktionen gelegt. Diese multidimensionale Perspektive fußt auf strukturierten Literaturlauswertungen mit denen die Phänomene der Wirtschaft und der Unternehmen analysiert werden.³⁷ Sowohl im Kapitel zwei als auch im Kapitel drei werden bereits durchgeführte empirische Untersuchungen eingebracht (u.a. LIND, KOHLBERG etc.). Eine Vertiefung dieser Vorgehensweise realisiert sich aber im Speziellen in Kapitel vier in dem die 'Implementierung der Moral in die Unternehmen auf Grundlage der Governance-Ethik nach Josef Wieland' zum Gegenstand gemacht wird. Neben der Habilitationsschrift von WIELAND fließt ein Großteil seiner umfangreichen Publikationen in dieses vierte Kapitel ein.

Durch den Nexus von Kapitel zwei, drei und vier verbinden sich theoretische Grundlagen und Begriffsbestimmungen mit der Analyse aktueller wirtschaftlicher Phänomene sowie der differenzierten Analyse vorliegender wissenschaftlicher Arbeiten. In Kapitel fünf erfolgt dann die empirische quantitative Analyse. Dabei wurden im Zeitraum von August 2014 bis Februar 2015 insgesamt 869 Fragebögen von der Zielgruppe der nebenberuflich Studierenden im Ruhrgebiet gemäß Definition des Regionalverbandes Ruhr, die Dual oder in Teilzeit studieren, beantwortet. Von diesen 869 waren insgesamt 769 Fragebögen verwertbar und nahmen Einzug in die empirische Analyse. In Kapitel fünf werden die methodischen Vorbedingungen und Restriktionen sowie das Untersuchungs-, Forschungs-, Prüfungs- sowie Gestaltungsdesign erläutert, um aufbauend auf der empirischen Analyse - im Sinne von TÖPFER - Schlussfolgerungen sowie Ableitungen von Gestaltungsempfehlungen für die unternehmerische Praxis vornehmen zu können.³⁸ Das abschließende Kapitel sechs behandelt die Zielerreichung sowie die Perspektiven im Sinne weiterer möglicher Forschungsfelder und Themen. Zusammenfassend lässt sich der Gang der Arbeit in der folgenden Abbildungen aggregiert darstellen.

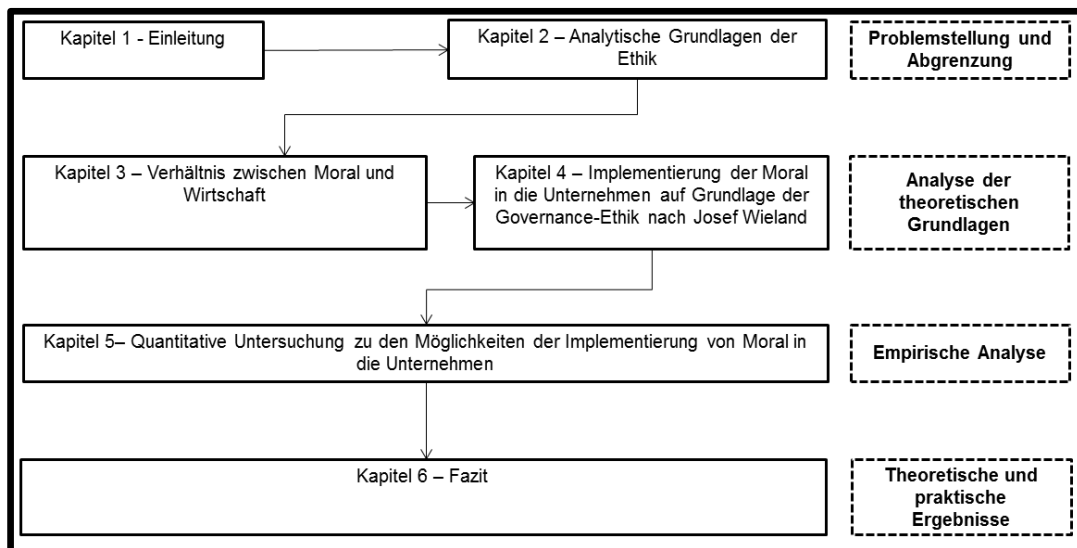


Abbildung 2: Gang der Arbeit³⁹

³⁶ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 23.

³⁷ Vgl. Töpfer, A. (2012), Seite 29.

³⁸ Vgl. Töpfer, A. (2012), Seite 41.

³⁹ In Anlehnung an: Töpfer, A. (2012), Seite 41.

Dabei entspricht die Abfolge der Struktur des wissenschaftlichen Erkenntnisprozesses bei dem anfänglich die Definitionen, Klassifikationen und Deskriptionen stehen, gefolgt von den theoretisch empirischen Analysen und den dann folgenden Gestaltungsempfehlungen.⁴⁰

2. Analytische Grundlagen der Ethik

2.1 Ethik

Die Begriffswelt im Themenfeld der Ethik ist bisher teilweise immer noch diffus.⁴¹ Ferner werden regelmäßig auch in Fachpublikationen Begriffe missverständlich oder gar fehlerhaft verwendet.⁴²

Der Ursprung der Ethik ist die Philosophie.⁴³ Gemäß STÖRIG lässt sich die Philosophie wie folgt beschreiben: „Vom Größten bis zum Kleinsten und Unbedeutendsten [...], von Entstehung und Aufbau der Welt bis zum richtigen Verhalten im täglichen Leben, von den höchsten Fragen nach Freiheit, Tod und Unsterblichkeit bis zum Essen und Trinken – alles kann Gegenstand philosophischer Reflexion sein.“⁴⁴ Folgt man vor diesem Hintergrund KANT und seiner Differenzierung der Philosophie, so lässt sich die hier gegenständliche Ethik und Moral zu einer der vier Fragestellungen der Philosophie kategorisieren. Diese lauten.⁴⁵

1. Was kann ich wissen?	-	Metaphysik
2. Was soll ich thun?	-	Ethik / Moral
3. Was darf ich hoffen?	-	Religion
4. Was ist der Mensch?	-	Anthropologie

Gemäß ARISTOTELES lässt sich die Differenzierung in praktische und theoretische Philosophie vornehmen.⁴⁶ Er (ARISTOTELES) unterteilt in die Subbereiche: Ethik, Ökonomie und Politik.⁴⁷

Dies führt zur Bestimmung der Begriffe: `Ethik und Moral`. Gemäß MARX handelt es sich bei Ethik um „die philosophische Ergründung und Erklärung sog. sittlicher Tatsachen“⁴⁸. PIEPER hingegen bestimmt Ethik als „...das Handeln aus einem Interesse am Handeln. Dieses Interesse am Handeln ist aber letztlich durch ein Interesse am Menschen selber fundiert, ein Interesse daran, dass der Mensch als Mensch leben kann.“⁴⁹ Für ULRICH ist die moderne Ethik eine „Vielfalt legitimiert Wertorientierungen in der Einheit einer `Welt der Vernunft“.⁵⁰ Gemäß BECKMANN be-

⁴⁰ Vgl. Töpfer, A. (2012), Seite 41.

⁴¹ Vgl. Gillen, E. (2006), Seite 162; Honecker, M. (2010), Seite 11.

⁴² Vgl. Wolff, G. (2000), Seite 26.

⁴³ Vgl. Arndt, M.B. (2007), Seite 25; Spaemann, R. (1989), Seite 24; Ulrich, P. (2008), Seite 36.

⁴⁴ Störig, H. J. (2006), Seite 25.

⁴⁵ Vgl. Kant, I. (1839), Seite 541.

⁴⁶ Vgl. Höffe, O. (2009a), Seite 8.

⁴⁷ Vgl. Ulrich, P., Homann, K., Kliemt, H. (2010), Seite 14f.

⁴⁸ Marx, A. (2003), Seite 36 zitiert nach Kunze M. (2008), Seite 16.

⁴⁹ Pieper, A. (1979), Seite 15f.

⁵⁰ Ulrich, P. (2001), Seite 41. In der herrschenden Literatur existiert eine Vielzahl von Ethikdefinitionen, die mehr oder minder den hier dargestellten exemplarischen Beispielen folgen.

stimmt sich der Ethikbegriff als „die kritische Analyse und Prüfung von Normen und der auf sie rekurrierenden Argumente“.⁵¹ MCCOY postuliert, dass sich die „Ethik als praktische Philosophie [...] mit menschlichen Handlungen und deren Beurteilung bezüglich ihrer moralischen Bedeutung“⁵² befasst. Nach MOHR ist Ethik die „Theorie des Richtigen und Guten.“⁵³

„Ethik ist die Lehre von der Moral. Sie ist ein kritisches Geschäft und beschäftigt sich mit Fragen der Legitimation von Handlungsweisen sowie moralischen und rechtlichen Normen, naturwüchsigen Sitten und gesellschaftlichen Regeln. Ethik ist immer auch Gegendiskurs, kritischer Diskurs gegen die faktisch gegebenen Verhältnisse. Ethik formuliert den normativen Grundrahmen des Verhaltens der Menschen zu sich selbst, untereinander und zur Natur. Das Adjektiv ´ethisch´ bedeutet im normativem Sinne, ´sittlich gut´ oder ´moralisch geboten´. Meist steht das ethische Ideal als Forderung gegen die faktische Realität. Steht als Soll-Satz gegen das faktische Sein.“⁵⁴ KOSLOWSKI wählt eine operationalisierte Form der Ethik und konstatiert eine Klugheitsethik, die eine „Skepsis gegenüber dem eigenen und dem Wissen der anderen, Vorsicht gegenüber Übertreibungen, Überprüfung der Sachlage und der Qualität der Dienstleistung oder Ware.“⁵⁵

Im Zuge der vorliegenden Dissertation wird Ethik nach HOMANN und BIRNBACHER als die Theorie der Moral betrachtet.⁵⁶ Sie ist somit gleichbedeutend mit der Moralphilosophie.⁵⁷ JOÓB teilt diese Meinung (Theorie der Moral) und postuliert, dass es auf Grundlage dieser Begriffsbestimmung keinen moralfreien Bereich des menschlichen Lebens gibt.⁵⁸ Zwischen der Ethik und der Moral gibt es auf Grundlage der gewählten Begriffsbestimmung diverse Wechselwirkungen, wobei der Betrachtungswinkel der Ethik immer von einem übergeordneten Standpunkt aus agiert.⁵⁹ Dieses Begriffsverständnis basiert auf der Zeit der Nachantike (ca. 800 vor Christus bis ca. 600 nach Christus) bzw. auf den neuzeitlichen Theorien.⁶⁰ In der Antike wurde die Ethik weniger als Theorie der Moral, sondern vielmehr als Theorie der Lebenskunst definiert.⁶¹ Ethische Diskurse sind insofern theorieorientiert und verfügen mithin über einen geringen Anteil von Handlungs- oder Entscheidungselementen.⁶²

⁵¹ Beckmann, J.P. (2003), S. 595f.

⁵² McCoy, C. S. (1985), Seite 41, zitiert nach Behnam, M. (1997), S. 19.

⁵³ Mohr, H. (2010), Seite 231.

⁵⁴ Bausch, T. (2004), Seite 134. „Normative Grundsätze haben eine grammatische Funktion; ihre Aufgabe besteht darin, Begründung zu ermöglichen [= zu argumentieren]. Wir begründen mit Bezug auf sie; gute Gründe sind für uns solche, die in diesen Grundprinzipien wurzeln ...“ Kersting, W. (1998), Seite 137 zitiert nach Schramm, M. (2007), Seite 125. Auch Joób stimmt damit überein, dass der „...Gegenstand der Ethik ist die Moral...“ Joób, M. (2014), Seite 119.

⁵⁵ Koslowski, P. (2009), Seite 13.

⁵⁶ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 2; Homann, K. (2001a), Seite 41; Homann, K. (2014), Seite 153, 156.

⁵⁷ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 2; ZSIFKOVITS spricht in diesem Zusammenhang von der Theorie der Sittlichkeit. Vgl. Zsifkovits, V. (2005), Seite 34.

⁵⁸ Vgl. Joób, M. (2014), Seite 119-120; http://www.youtube.com/watch?v=Qzxs_20iWMk, Stand: 21.06.2013; im Rahmen der Fachtagung: «Vollgeldreform oder Systemkrise» 1./2. Juni 2012 Universität Zürich; dies wird in Bezug auf die ökonomische Praxis auch von Nida-Rümelin unterstützt. Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 18.

⁵⁹ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 2.

⁶⁰ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 3.

⁶¹ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 3.

⁶² Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 5.

Subsumierend kann die Ethik auch als „Grammatik der Moral“⁶³ bezeichnet werden. Hierbei werden Veränderungen dezentral, durch eine große Zahl von Beteiligten vollzogen.⁶⁴ Eine Zuweisung für die Veränderungen ist mithin nicht möglich.⁶⁵

Dabei lässt sich die normative Ethik, wie folgt, aufteilen:

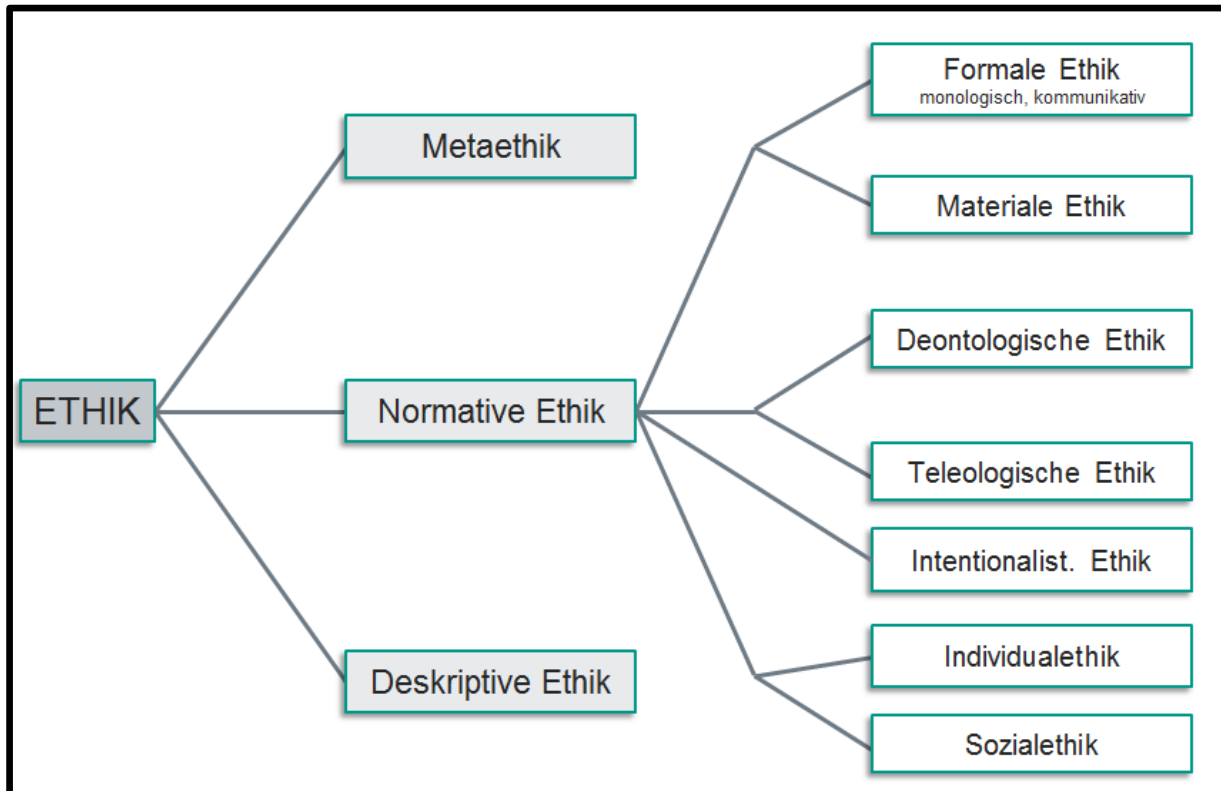


Abbildung 3: Einteilung der Ethik⁶⁶

Die Metaethik verkörpert hierbei eine Richtung die Anfang des letzten Jahrhunderts ihren Ursprung gefunden hat.⁶⁷ Hierbei ist im speziellen der Utilitarismus zu nennen, der durch den angelsächsischen Gesellschaftsraum geprägt worden ist.⁶⁸ Der Begriff Metaethik kann in diesem Kontext zu Verwirrungen führen, denn im Endeffekt dreht es sich bei dieser Form der Ethik vielmehr um eine Basiswissenschaft der Ethik selbst.⁶⁹ „Die Metaethik beschäftigt sich nämlich nicht inhaltlich mit ethischen Fragen, sondern klärt lediglich die logisch-sprachlichen Voraussetzungen ethischer Sätze – ohne danach zu fragen, wie diese Sätze Zustandekommen und ob und warum sie richtig oder auch falsch sind.“⁷⁰

⁶³ Birnbacher, D. (2007), Seite 64.

⁶⁴ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 66.

⁶⁵ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 66.

⁶⁶ In Anlehnung an: Behnam, M. (1997), S. 20.

⁶⁷ Vgl. Seiffert, H. (1992), Seite 71.

⁶⁸ Vgl. Fenner, D. (2007), Seite 44; Spaemann, R. (2001), Seite 194.

⁶⁹ Vgl. Seiffert, H. (1992), Seite 71.

⁷⁰ Seiffert, H. (1992), Seite 71.

Im Rahmen der normativen Ethik besteht der Schwerpunkt darin nach der tatsächlichen Geltung und Begründung von moralischen Urteilen zu suchen.⁷¹ Normative Empfehlungen und Beurteilungen sollten sowohl auf normativen Prinzipien, als auch auf Basis empirischer Bedingungen wie beispielsweise Wettbewerb, Knappheit etc. getroffen werden.⁷²

Die formale Ethik beschäftigt sich mit dem Weg bzw. dem Ablauf, wie man zum sogenannten `moral point of view` gelangt.⁷³ Hierbei beschäftigt sich die formale Ethik jedoch nicht mit den dazugehörigen Normen bzw. Handlungsanweisungen.⁷⁴ Die Materialethik konzentriert sich auf explizite Fragestellungen, wie z.B. die Arbeitsethik, Sexualethik, Wirtschaftsethik sowie `business ethics` und `computer ethics`.⁷⁵ Die deontologische Ethik versucht die Frage zu beantworten: „Was müssen wir tun, weil es gut ist?“ Respektive: „Was sollten wir nicht tun, weil es schlecht ist?“⁷⁶ Vor diesem Hintergrund wird auch von einer „Pflichten-oder-Sollenethik“⁷⁷ gesprochen. Das `Sollen` bestimmt mithin eine Verhaltenserwartung der Zielperson oder Zielgruppe in dem Bewusstsein, dass auch ein anderes Verhalten möglich ist und ggf. sogar ein anderes Verhalten gewollt wird.⁷⁸ Die teleologische Ethik zieht ihre Begründung aus den Ebenen der Natur, Vernunft oder aus Verfahren.⁷⁹ Hierbei stehen die Konsequenzen der Handlungen im Gegensatz zur deontologischen Ethik im Zentrum der Analyse.⁸⁰ Die Bezeichnung Konsequentialismus, die in diesem Kontext Anwendung findet, ergibt sich gerade aus dem verwendeten Betrachtungswinkel der teleologischen Ethik.⁸¹ „Die Individualethik untersucht die Pflichten des Individuums gegen sich selbst, den Mitmenschen und die Natur.“⁸² Der Begriff der Individualethik wird im weiteren Kapitelverlauf noch weiter erläutert. Im Rahmen der Sozialethik verlagert sich die Perspektive von der individuellen Betrachtung auf die der institutionellen Gebilde.⁸³ Im Mittelpunkt stehen somit Regelsysteme, Ordnungen und Verhältnisse,⁸⁴ im Kontext der Gerechtigkeit.⁸⁵ Sofern dies zielführend erscheint, generiert die Sozialethik notwendige Verbesserungsvorschläge.⁸⁶

Im Gegensatz zur normativen Ethik steht die deskriptive Ethik. Diese beschreibt wie bzw. nach welchen Normen Menschen leben.⁸⁷ Das Selbstverständnis der Ethik zielt jedoch nicht darauf ab, dass Menschen durch die Ethik besser werden.⁸⁸

⁷¹ Vgl. Fischer, J. (2008), Seite 105.

⁷² Vgl. Homann, K. (2014), Seite 14-15.

⁷³ Vgl. Göbel, E. (2010), Seite 35.

⁷⁴ Vgl. Göbel, E. (2010), Seite 35.

⁷⁵ Vgl. Andersen, S. (2005), Seite 10.

⁷⁶ Vgl. Hepfer, K. (2008), Seite 31.

⁷⁷ Zernikow, B. (2008), Seite 2.

⁷⁸ Vgl. Homann, K. (2014), Seite 27.

⁷⁹ Vgl. Heck, A. (2003), Seite 40.

⁸⁰ Vgl. Honecker, M. (2010), Seite 79.

⁸¹ Vgl. Honecker, M. (2010), Seite 79.

⁸² Göbel, E. (2010), Seite 28.

⁸³ Vgl. Anzenbacher, A. (1998), Seite 16.

⁸⁴ Vgl. Anzenbacher, A. (1998), Seite 16.

⁸⁵ Vgl. Anzenbacher, A. (1998), Seite 15.

⁸⁶ Vgl. Anzenbacher, A. (1998), Seite 15.

⁸⁷ Vgl. Härle, W. (2011), Seite 13; Homann, K., Lütge, C. (2005), Seite 12.

⁸⁸ Vgl. <http://www.fsbio-hannover.de/oftheweek/118.htm>, Stand: 25.04.2014.

Gegenstand Methodik	Normenethik	Verfahrensethik
Deskriptiv	Was wird für moralisch gehalten, und wie ist das moralische Verhalten begründbar?	Welche Verfahren der Moralentwicklung gibt es?
Normativ	Was sollte sein?	Unter welchen idealen Bedingungen sollten Normen entwickelt werden?

Tabelle 1: Theoriegestützte Gegenstände und Methoden der Ethik⁸⁹

Wird ein ökonomisch deduktiver Ansatz zur Betrachtung der Ethik gewählt, so lässt sich dies, wie folgt, illustrieren:

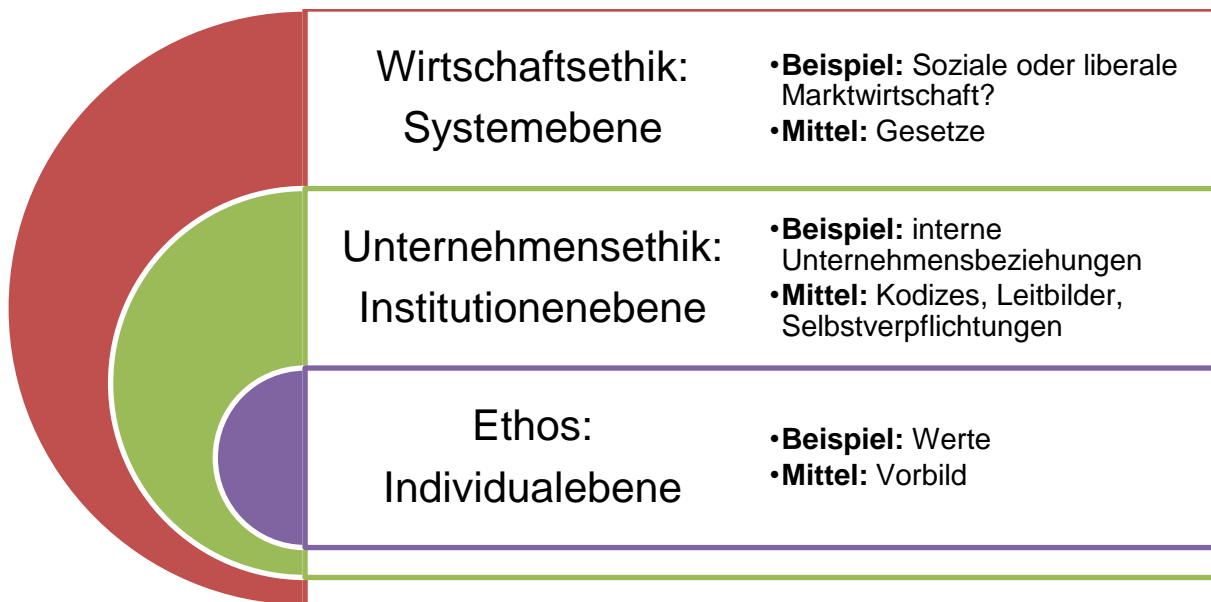


Abbildung 4: Ebenen und Adressaten der ökonomischen Ethik⁹⁰

⁸⁹ Entnommen aus: Pech, J.C. (2008), Seite 35.

⁹⁰ Entnommen aus: Dietzfelbinger, D. (2008), Seite 30.

Wirtschaftsethik:

Das Thema Wirtschaftsethik seit den 1960er Jahren in den Vereinigten Staaten von Amerika und seit den 1970er Jahren in Europa in der öffentlichen Diskussion visibel.⁹¹ Der Diskurs der Wirtschaftsethik wird kontrovers von unterschiedlichen Vertretern der Theologie, Philosophie und aus dem Bereich der Wirtschaftswissenschaften geführt.⁹² Aus dem Betrachtungswinkel der Wirtschaftswissenschaft sprechen drei Gründe für die Analyse der Wirtschaftsethik. Dies sind:

1. Das Skandalargument⁹³
2. Das Ökonomisierungsargument⁹⁴
3. Das Herausforderungsargument⁹⁵

Es stellt sich aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht unabhängig davon die Frage, wer für die Wirtschaftsethik überhaupt zuständig ist?⁹⁶ Diese Frage wurde aus wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive bisher nicht beantwortet und bedarf der Klärung.⁹⁷

Eine Analyse der Bedeutung unterschiedlicher theoretischer Vertreter zeigt für Deutschland und Mitteleuropa, dass speziell ULRICH, STEINMANN und HOMANN hier von prägender Bedeutung waren.⁹⁸ In diesem Zusammenhang führt ULRICH, wie folgt, aus:

„Wirtschaftsethik muss den „Kopf“ des Löwen, eben das ökonomische Rationalitätsverständnis, fokussieren, wenn sie sich nicht mit der ohnmächtigen Rolle des „sachfremden“ Anredens gegen dieses begnügen und die ökonomistischen Fehler, die aus dem Reflexionsabbruch vor ihm und vor der Logik des „freien“ Marktes methodisch unkontrollierbar und daher fast unvermeidlich resultieren, in Kauf nehmen will.“⁹⁹ Die Wirtschaftsethik hat damit die Aufgabe einen ganzheitlichen Blickwinkel bzw. eine ganzheitliche Rationalität für gerechtes Wirtschaften unter Berücksichtigung des Gemeinwohls zu schaffen.¹⁰⁰

Vielen bedeutenden Ansätzen ist gemein, dass sie eine liberale Ordnungsvorstellung, neoklassische Wettbewerbstheorien und das Prinzip der Gewinnmaximierung postulieren.¹⁰¹

Unternehmensethik:

„Unternehmensethik befasst sich mit der Frage, wie ethische und ökonomische Anforderungen gleichermaßen im operativen Geschäft wie in der langfristigen Strategie von wirtschaftlich arbeitenden Institutionen verankert werden können. Unternehmensethik reflektiert dabei Werte und Verhalten im Unternehmen (Unternehmenskultur, Betriebsklima) und entwickelt daraus Regeln, die mit den von außen an Unternehmen herangetragenen Werten kompatibel sind. Dabei stellt Un-

⁹¹ Vgl. Baumhart, R.C. (1961), Seite 6ff., 156ff.; Rawls, J. (2000) -gesamtes Werk-; Schlegelmilch, B.B. (1998), Seite 3ff.

⁹² Vgl. Herrmann, U. (2005), Seite 209.

⁹³ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 18; Pech, J.C. (2008), Seite 3 zitiert nach Enderle, G. (1993), Seite 14; WIELAND spricht in diesem Zusammenhang von Reputationsverlusten. Vgl. Wieland, J. (2007), Seite 46.

⁹⁴ Vgl. Pech, J.C. (2008), Seite 3 zitiert nach Enderle, G. (1993), Seite 14.

⁹⁵ Vgl. Pech, J.C. (2008), Seite 3 zitiert nach Enderle, G. (1993), Seite 14.

⁹⁶ Vgl. Beschorner, D. (2011), Seite 117-118.

⁹⁷ Vgl. Arnold, V. (2009), Seite 253.

⁹⁸ Vgl. König, M. (1999), Seite 55; Schumann, O.J. (1999), Seite 23.

⁹⁹ Ulrich, P. (2000), Seite 639.

¹⁰⁰ Vgl. Joób, M. (2014), Seite 8, 118.

¹⁰¹ Vgl. Bourdieu, P. (2004), Seite 55; Pech, J.C. (2008), Seite 61.

2. Analytische Grundlagen der Ethik

ternehmensethik auch dar, welche positiven Folgen die Berücksichtigung ethischer Normen und Werte, die zum Teil auch aus dem Inneren des Unternehmens kommen, bei gleichzeitigem Verfolgen des ökonomischen Gewinnprinzips hat (Win-Win-Situation).¹⁰² Dabei ist es die Aufgabe der Unternehmen bei Zuwiderhandlungen gegen bestehende Unternehmensethik die fehlgeleiteten Organisationsmitglieder zu sanktionieren.¹⁰³ Die Manager haben in diesem Zusammenhang die Aufgabe dem gesamten Unternehmen und dem damit verbundenen Gemeinwohl¹⁰⁴ zu dienen.¹⁰⁵ Sie (die Manager) sind damit nicht nur exklusiv für die Eigentümer verantwortlich, sondern dienen den Eigentümern und dem Gesamtunternehmen mit seinen Beteiligten als Treuhänder.¹⁰⁶ Diese Treuhänderpflicht umfasst im Konkreten die folgenden Pflichten:

1. „Pflicht zu Treue und Glauben
2. Pflicht zur Loyalität
3. Pflicht zur Sorgfalt und Klugheit
4. Pflicht zur Vermeidung oder Offenlegung möglicher Interessenskonflikte.“¹⁰⁷

Gemäß KÜPPER lässt sich dabei die Unternehmensethik, wie folgt, kartographieren:

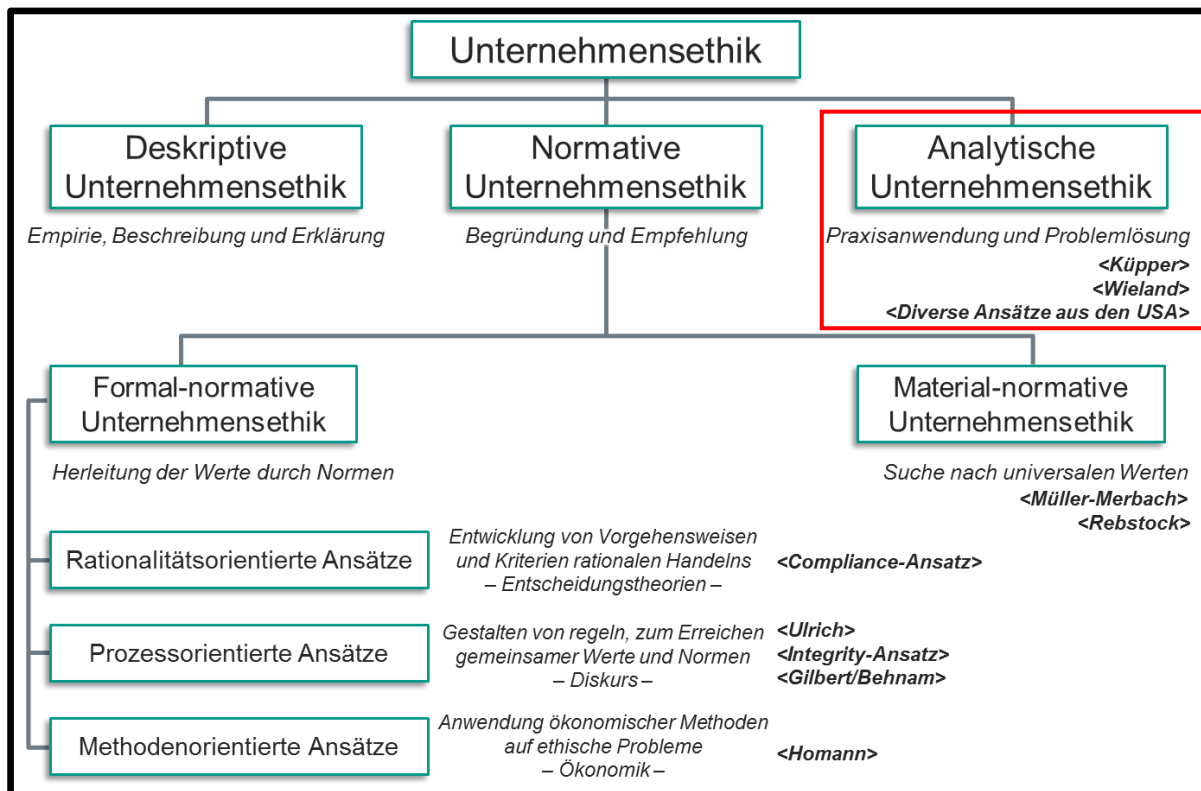


Abbildung 5: Kartographie der Unternehmensethik¹⁰⁸

¹⁰² Franken, S. (2010), Seite 204.

¹⁰³ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 31.

¹⁰⁴ Gemeinwohl definiert sich als: „...Bestimmung der Menschennatur und dem Anliegen der Bewahrung der Schöpfung gemäß größtmögliche Glück aller Einzelnen in Gegenwart und Zukunft mit besonderer Beachtung der vitalen Bedürfnisse aller und der Realisierungsbedingungen beider Anliegen.“ Zsifkovits, V. (2005), Seite 49.

¹⁰⁵ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 32.

¹⁰⁶ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 32.

¹⁰⁷ Koslowski, P. (2009), Seite 32.

In der Unternehmensethik lassen sich auf Basis von PALAZZO und GRABNER-KRÄUTER die wesentlichen theoretischen Vertreter, wie folgt, unterscheiden: „[...] Peter Koslowski („Ethics by Obligations, Virtues and Goods“), Karl Homann („Ethics by Interests and Institutions“), Josef Wieland („Ethics by Atmosphere“), Peter Ulrich („Ethics by Reflexion“), und Horst Steinmann und Albert Löhr („Ethics by Exception“). Für die amerikanische Business-Ethics-Bewegung können genannt werden: Joseph E. Weiss („Ethics by Stakeholder Analysis“), Thomas Donaldson und Thomas Dunfee („Ethics by Social Contract“), F. Neil Brady („Ethics by Impartiality and Particularity“), Moral Lynn Sharp-Paine („Ethics by Organization“) und Robert C. Solomon („Ethics by Virtue“).“¹⁰⁹

Individuelethik:

Die Individualethik fokussiert sich auf die Interessen des einzelnen Wirtschaftssubjektes und konzentriert sich in diesem Zusammenhang somit auf die einzelne Person.¹¹⁰ Dabei geht es für den Einzelnen u.a. um die Selbstverwirklichung bzw. um die Optimierung der individuellen Glücksgefühle.¹¹¹ Gemäß KUNZE befasst sich „die Individualethik [...] mit ethischen Ansprüchen gegenüber dem Einzelnen, genauer mit dem Verhalten des Menschen gegenüber anderen Menschen und gegenüber sich selbst.“¹¹² In Abgrenzung zu Sozialethik wird hierbei das Individuum in einem sozialen System betrachtet und wie dieses Individuum richtig handelt.¹¹³ Das Handeln im Sinne der Individualethik basiert auf internalisierten moralischen Werten oder auf Basis von individuell bestimmten Werten des Individuums.¹¹⁴ Bestandteile der Individualethik sind beispielweise die Tugendethik und die Glücksethiken.¹¹⁵ In Anlehnung an das Grundverständnis der Ethik ist die Individualethik mithin die Wissenschaft der Individualmoral.

2.2 Moral

Die Abgrenzung der Begriffe Ethik und Moral ist weder trivial noch mit absoluter Trennschärfe möglich. Die etymologische Herkunft ist identisch.¹¹⁶ Sowohl ´ethos´ (Ethik) als auch ´mos´ (Moral) gehen in ihrer lateinischen Bedeutung zurück auf Sitten, Bräuche und Gewohnheiten.¹¹⁷ Im täglichen Sprachgebrauch werden die Begriffe Moral und Ethik regelmäßig synonym verwendet.¹¹⁸ Gemäß KREIKEBAUM bestimmt sich Moral als „Werte- und Normengefüge eines abgegrenzten Kulturkreises, welches unter Umständen auch von den gesetzlichen Vorschriften abweichen kann.“¹¹⁹ Moral unterliegt einem stetigen Wandel durch die Gesellschaft und gestaltet umge-

¹⁰⁸ Entnommen aus: Küpper, H.-U. (2006), Seite 95 zitiert nach Kunze, M. (2008), Seite 119.

¹⁰⁹ Westphal, A. (2011), Seite 8-9.

¹¹⁰ Vgl. Fenner, D. (2007), Seite 11.

¹¹¹ Vgl. Fenner, D. (2007), Seite 11.

¹¹² Kunze, M. (2008), Seite 141.

¹¹³ Vgl. Dietzfelbinger, D. (2002), Seite 84; <http://www.ethikinstitut.de/index.php?id=129>, Stand: 16.09.2012.

¹¹⁴ Vgl. Weise, P. (2000), Seite 9.

¹¹⁵ Vgl. Gatzemeier, M. (2007), Seite 206.

¹¹⁶ Vgl. Arendt, H. (2007), Seite 11; Birnbacher, D. (2007), Seite 1; Dietzfelbinger, D. (2008), Seite 61.

¹¹⁷ Vgl. Weise, P. (2000), Seite 9; Birnbacher, D. (2007), Seite 1.

¹¹⁸ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 1.

¹¹⁹ Kreikebaum, H. (1996), Seite 10.

kehrt die Gesellschaft mit (z.B. die Entwicklung der Sexualmoral in den 1960-Jahren in Deutschland).¹²⁰ Die oder eine Moral wird nicht vom Gesetzgeber bestimmt und auch nicht vom ihm bestraft.¹²¹ Vielmehr ist die Angst vor negativen, auch sozialen Konsequenzen die Triebfeder der rationalen Wirtschaftssubjekte (u.a. Homo Oeconomicus) um sich der jeweils geltenden Moral, zu unterwerfen.¹²² Evidenzbasiert ist es damit schwer zu detektieren, ob jemand aus moralischen Gründen handelt, oder nur aufgrund von negativen Sanktionen.¹²³ Als moderne Begründungen der Moral dienen der Kontraktualismus¹²⁴ und der Utilitarismus.^{125, 126} Als moralisch wertvoll werden von diesen Begründungen speziell supererogatorische Handlungen betrachtet, bei denen die Handlung deutlich über die Erfüllung der Pflichten hinausgeht.¹²⁷

Die Moral ist dabei regelmäßig unreflektiert und fußt auf Sitten und Gebräuchen der Vergangenheit.¹²⁸ Dies basiert auch darauf, dass die Moral von einer überwiegenden Zahl der Mitglieder einer Gemeinschaft akzeptiert werden muss.¹²⁹ Auch dies zeigt einen wesentlichen Unterschied zu rechtlichen Normen, die bei der Durchsetzung auch auf Zwang und Gewalt setzen und nicht zwingend von der Gemeinschaft akzeptiert werden müssen.¹³⁰ Rechtliche Normen entsprechen mithin nicht zwingend der Gesinnung der Gemeinschaft.¹³¹ Rechtliche Änderungen hingegen basieren häufig auf der Veränderung ethischer Überzeugungen.¹³² Das Recht kann in einer Gemeinschaft nur erfolgreich sein, wenn Rechtsbewusstsein und moralisches Bewusstsein kohärent sind.¹³³ Rechtliche Normen fokussieren sich im Wesentlichen auf äußere Verhaltensweisen, wohingegen moralische Normen das Gewissen und mithin das innere Verhalten in den Fokus stellen.¹³⁴ Umgekehrt ist es nicht möglich moralische Normen willentlich außer Kraft zu setzen, vielmehr bedarf es dazu einem entsprechenden sozialen Prozess.¹³⁵ Unbenommen davon zeigt die

¹²⁰ Vgl. Demele, U. (2010) Seite 149; Dietzfelbinger, D. (2008), Seite 62; Mackie, J.L. (1981), Seite 40; Williams, B. (1986), Seite 14.

¹²¹ Vgl. von der Pforten, D. (2010), Seite 39-40.

¹²² Vgl. Festl, M.G., Festl-Pell, D. (2012), Seite 148.

¹²³ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 65.

¹²⁴ HOBBS geht bei dieser Begründung davon aus, dass jeder Mensch das Ziel der Selbsterhaltung besitzt. Dabei stellen gemäß HOBBS andere Menschen eine faktische Bedrohung für die Gerechtigkeit dar. Um dies zu lösen, sollten Vereinbarungen / Verträge zwischen den Menschen geschlossen werden. Denn nur wenn vorab Verträge geschlossen wurden, kann Recht und Unrecht über das Einhalten oder brechen des Vertrages bestimmt werden. Ohne Verträge ist laut HOBBS alles rechtens. Mithin wird Moral zu einem vollständig instrumentellen Wert und die Gerechtigkeit ist auf dieser Grundlage eine durch Mensch entwickelte Institution. HOBBS vertritt dabei den strategischen bzw. instrumentellen Kontraktualismus. Davon abzugrenzen ist der moralische Kontraktualismus, der die Moral und ihre Gebote als Ergebnis eines Vertrages macht. Dieser Vertrag wird dabei zwischen freien und gleichen Menschen geschlossen. Vgl. Rinderle, P. (2007), Seite 277-279.

¹²⁵ Der Utilitarismus fußt auf der Annahme, dass Handlungen nur moralisch begründbar sind, wenn durch die Handlung die Summe der erstrebenswerten Konsequenzen maximiert wird. Dabei sind in Bezug auf die Konsequenzen sämtliche involvierte Lebewesen einzubeziehen. Vgl. Rinderle, P. (2007), Seite 282; Der Utilitarismus verweigert sich jedoch einer Kategorie des ausschließlich Moralischen und ist somit nur bedingt als ethische Position vertretbar. Vgl. Joób, M. (2014), Seite 134.

¹²⁶ Vgl. Rinderle, P. (2007), Seite 268.

¹²⁷ Vgl. Rinderle, P. (2007), Seite 270.

¹²⁸ Vgl. Arendt, H. (2007), Seite 11.

¹²⁹ Vgl. Ulrich, P. (2008), Seite 31.

¹³⁰ Vgl. Hayek, F.A. (2003), Seite 207; Ulrich, P. (2008), Seite 31; Zsifkovits, V. (2005), Seite 57.

¹³¹ Vgl. Jäger, S., Klüssendorf, J. (2013), Reportage; Zsifkovits, V. (2005), Seite 57.

¹³² Vgl. Zsifkovits, V. (2005), Seite 58.

¹³³ Vgl. Zsifkovits, V. (2005), Seite 58.

¹³⁴ Vgl. Zsifkovits, V. (2005), Seite 66.

¹³⁵ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 53.

Vergangenheit der Menschheitsgeschichte, dass die Moral als Gebräuche und Gewohnheiten teilweise schnellen Änderungen unterzogen werden kann.¹³⁶

„[...] Aufgabenbereich der Moral ist es, menschliche Handlungsweisen im sozialen System richtungsweisend zu steuern, bevor bestimmte Tatbestände eingetreten sind. Dies kann nur durch Forderungen mit normativem Charakter geschehen.“¹³⁷

Im Zuge der vorliegenden Dissertation wird die Moral gemäß ULRICH als Regel verstanden, die „regelt, was man in einer sittlichen Gemeinschaft darf und was man nicht darf, was man tun und was man lassen soll.“¹³⁸ Simplifiziert formuliert handelt es sich bei der Moral um gelebte Ethik.¹³⁹ Hierbei fußen moralische Urteile auf aktuellen Regeln innerhalb einer sozialen Gemeinschaft.¹⁴⁰ Auf Basis dieser Begriffsbestimmung versuchen beispielsweise Moralisten Dritte von ihren moralischen Auffassungen zu überzeugen bzw. sich entsprechend dieser moralischen Auffassungen zu verhalten.¹⁴¹ Moral kann nicht direkt getauscht werden.¹⁴² Es gibt keine ökonomischen Eigentumsrechte an der Moral, die man aufgeben könnte und Moral bildet keinen Preis bzw. sollte keinen Preis bilden.¹⁴³

Die moralischen Diskurse haben im Gegensatz zu den ethischen eine Praxisorientierung, die sich sowohl auf Strategien als auch auf klassische handlungsbezogene Entscheidungen beziehen.¹⁴⁴ Moral kann auf Grundlage der folgenden vier charakteristischen Kennzeichen beschrieben werden:

1. Das Zentrum der Moral wird durch Urteile gebildet, die menschliches Handeln im Sinne einer positiven oder negativen Bewertung billigen bzw. missbilligen.¹⁴⁵
2. Moralische Urteile bewerten Aktionen unabhängig davon, ob diese den Zielen oder Belangen des Handelnden entsprechen. Sie sind somit grundsätzlich kategorisch.¹⁴⁶
3. Allgemeingültigkeit.¹⁴⁷
4. Universalisierbarkeit.¹⁴⁸

Dabei ist umstritten, ob es sich bei den Merkmalen der Allgemeingültigkeit und Universalisierbarkeit um notwendige Bedingungen zur Kennzeichnung der Moral handelt.¹⁴⁹

¹³⁶ Vgl. Arendt, H. (2007), Seite 11. ARENDT verweist in diesem Zusammenhang auf den Zeitraum zwischen 1930 – 1940 in Deutschland. Vgl. Arendt, H. (2007), Seite 14-16. Ferner geht ARENDT davon aus, dass es „eine einfache Tatsache [ist], dass Menschen mindestens ebenso oft *versucht* sind, Gutes zu tun, wie sie sich *anstrengen* müssen, Böses zu tun, und umgekehrt.“ Arendt, H. (2007), Seite 55. Dieser Aussage stimmt auch JALOWICZ SIMON zu, die davon ausgeht, dass man sich in abnormen Situationen nicht normal verhalten, sondern anpassen muss. Vgl. Jalowicz Simon, M. (2014), Seite 40.

¹³⁷ Kunze, M. (2008), Seite 21.

¹³⁸ Ulrich, P. (2008), Seite 31.

¹³⁹ Vgl. Zsifkovits, V. (2005), Seite 35.

¹⁴⁰ Vgl. Ulrich, P. (2008), Seite 31.

¹⁴¹ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 5.

¹⁴² Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 77.

¹⁴³ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 77, 109.

¹⁴⁴ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 5.

¹⁴⁵ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 13.

¹⁴⁶ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 20, 53.

¹⁴⁷ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 24, 53; Leiber, T. (2006), Seite 180.

¹⁴⁸ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 13; Leiber, T. (2006), Seite 180.

¹⁴⁹ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 51.

Ferner werden moralische Urteile nur für Verhaltensweisen getroffen, die vom Akteur auch tatsächlich zu verantworten sind.¹⁵⁰ Handlungen die auf Grundlagen von mangelndem Wissen oder Verständnis entstehen oder die dem Akteur widerfahren, sind von moralischen Urteilen ausgenommen.¹⁵¹ Dazu gehören beispielsweise auch bestimmte Personengruppen wie Kleinkinder, schwer geistig Behinderte oder sehr dumme Menschen.¹⁵²

Die primären gesellschaftlichen Aufgaben der Moral sind:

1. „Verhaltensorientierung und Erwartungssicherheit [...]
2. Soziales Vertrauen und Angstminderung [...]
3. Gewaltlose Konfliktbewältigung [...]
4. Ermöglichung von Kooperation [...]"¹⁵³

In Abgrenzung zu anderen Wertungen kann die folgende Form der Differenzierung verwendet werden:

Normen	moralische	kulturelle	rechtliche	ästhetische
bewerten primär menschliches Handeln	x	x	x	
sind kategorisch	x	x	x	x
beanspruchen Allgemeingültigkeit	x (?)			x (?)
beanspruchen Universalisierbarkeit	x (?)			x (?)

Tabelle 2: Moralische und andere Wertungen¹⁵⁴

Gemäß LACHMANN ist moralisches Verhalten auch davon abhängig, wie groß die jeweilige Gruppe / Gemeinschaft ist.¹⁵⁵ In kleinen Gruppen mit `face-to-face` (Vgl. Kapitel 3.1.3.2) Beziehungen ist aufgrund von sozialem Druck die Durchsetzung moralischer Verhaltensweisen einfacher zu überwachen als in großen Gruppen mit heterogenen Interessen.¹⁵⁶ Durch diese Kontrolle und die intensiveren Abhängigkeiten zwischen dem einzelnen Individuum und der Gruppe und umgekehrt besteht somit ein verstärktes Eigeninteresse den moralischen Vorgaben der Gruppe zu entsprechen.¹⁵⁷ In Bezugnahme auf POPPER argumentiert LACHMANN, dass in offenen Gesellschaften Regeln bzw. Institutionen benötigt werden und die Verortung der Moral in der Rahmenordnung¹⁵⁸ zu verankern ist.¹⁵⁹ Im Ergebnis ist nach LACHMANN die Individualethik nur in klei-

¹⁵⁰ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 15.

¹⁵¹ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 15.

¹⁵² Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 16.

¹⁵³ Birnbacher, D. (2007), Seite 43.

¹⁵⁴ In Anlehnung an: Birnbacher, D. (2007), Seite 53.

¹⁵⁵ Vgl. Lachmann, W. (2011), Seite 3.

¹⁵⁶ Vgl. Crouch, C. (2013), Seite 151; Homann, K. (1995), Seite 7; Homann, K. (2014), Seite 46-47; Lachmann, W. (2011), Seite 3.

¹⁵⁷ Vgl. Lachmann, W. (2011), Seite 3; Williams, B. (1986), Seite 26.

¹⁵⁸ Rahmenordnung = Hierbei handelt es sich um Gesetze und Spielregeln innerhalb einer Gesellschaft. Vgl. Homann, K. (1995), Seite 11; https://www.uni-muenchen.de/aktuelles/publikationen/einsichten/archiv/2009/kulturwissenschaften/wettbewerb_2009.pdf, Seite

nen Gruppen ein praktikables Mittel zur Steuerung menschlicher Verhaltensweise und diffundiert je weiter eine Erweiterung der Gruppe erfolgt.¹⁶⁰ VON HAYEK postuliert, dass die Werte von kleinen und großen Gruppen bzw. der offenen Gesellschaft nicht identisch und oft unvereinbar miteinander sind.¹⁶¹ Er (VON HAYEK) hält es für illusorisch die Werte der kleinen Gesellschaft zu erhalten und zeitgleich dem Ideal der großen Gesellschaft zu folgen.¹⁶² Allein der Versuch würde die große Gesellschaft zerstören.¹⁶³ Denn in einer kleinen Gruppe werden die gemeinsamen Ziele der Gruppe oft von einigen Wenigen festgelegt.¹⁶⁴ Sollten Mitglieder einer kleinen Gruppe die Ziele nicht verfolgen, kommt es nicht selten zu Freund-Feind-Beziehungen.¹⁶⁵ In der großen Gruppe bzw. der offenen Gesellschaft wird aber nicht das Ziel, sondern vielmehr der Einsatz der Mittel zur Zielerreichung eines jeden Mitgliedes definiert.¹⁶⁶ Somit können unendlich viele unterschiedliche Ziele im Sinne eines Zielpluralismus nebeneinander existieren.

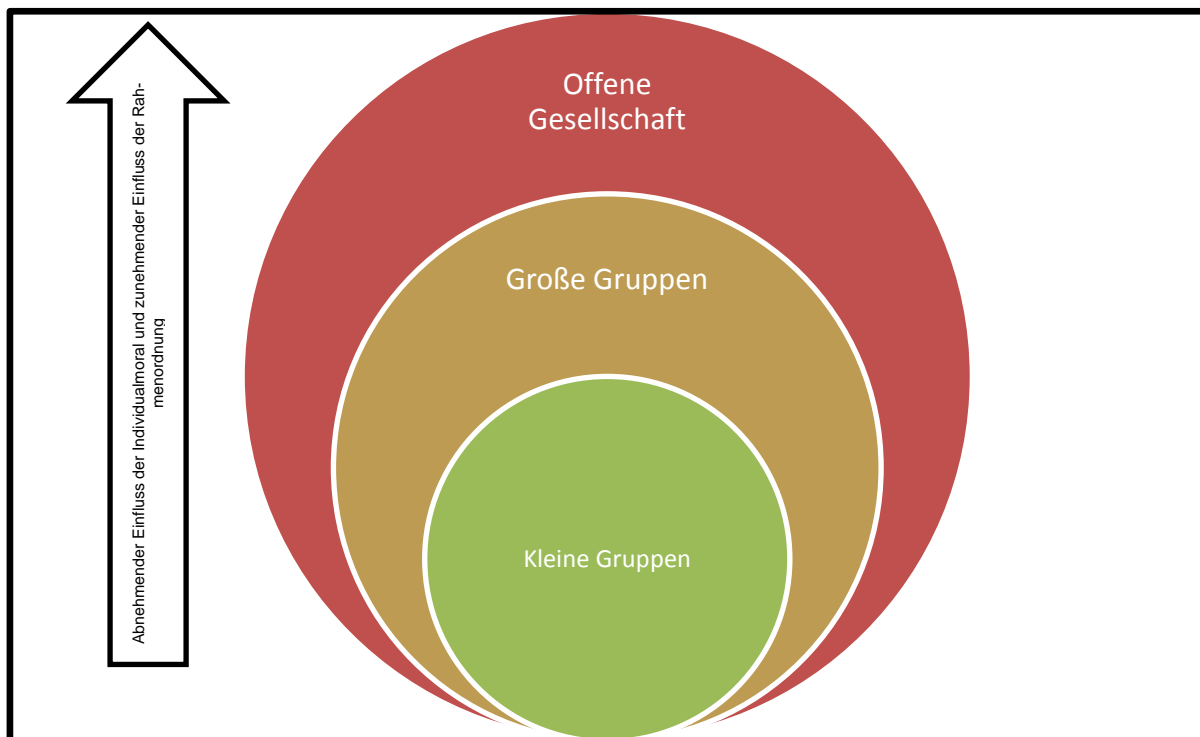


Abbildung 6: Individualmoral in Abhängigkeit von der Gruppengröße¹⁶⁷

10, Stand: 08.04.2014. HOMANN postuliert, dass die Rahmenordnung „der systemmatische –keineswegs einzige- Ort der Moral in der Marktwirtschaft ist...“ Homann, K. (1995), Seite 11.

¹⁵⁹ Vgl. Lachmann, W. (2011), Seite 3; Auch HOMANN zieht die Konsequenz, dass durch anonyme Großgesellschaften die Bedeutung formeller Regeln zunimmt. Vgl. Homann, K. (2014), Seite 63.

¹⁶⁰ Vgl. Lachmann, W. (2011), Seite 4.

¹⁶¹ Vgl. Hayek, F.A. (2003), Seite 287.

¹⁶² Vgl. Hayek, F.A. (2003), Seite 287.

¹⁶³ Vgl. Hayek, F.A. (2003), Seite 287.

¹⁶⁴ Vgl. Hayek, F.A. (2003), Seite 295, 301.

¹⁶⁵ Vgl. Hayek, F.A. (2003), Seite 301.

¹⁶⁶ Vgl. Hayek, F.A. (2003), Seite 295.

¹⁶⁷ Eigene Darstellung in Anlehnung an: Lachmann, W. (2011), Seite 3-4.

Die Individualmoral ist somit aus unterschiedlichen Gründen bedeutsam:

1. Die Rahmenordnung der Gesellschaft erfolgt durch die moralische Bewertung der Individuen.¹⁶⁸
2. Moral folgt einem ganzheitlichen Ansatz und dieser Ansatz entsteht auf individueller Basis.¹⁶⁹
3. Durch Individualmoral besteht die Möglichkeit Regulierungslücken der Rahmenordnung zu schließen.¹⁷⁰
4. Existiert kein Sanktionspotential bei der Verletzung von Regeln hilft Individualmoral dabei, diese Regeln ungeachtet der fehlenden Sanktionen zu beachten.¹⁷¹

Die Individualmoral ist mithin ein notwendiger Bestandteil für wirtschaftliches Handeln.¹⁷² Unbenommen ihrer Notwendigkeit stößt diese jedoch auf Grenzen, die sich wie folgt benennen lassen:

1. Einzelpersonen lassen sich sehr schnell durch die herrschende Meinung beeinflussen. Mithin sind Überzeugungen oft nicht ausreichend tief verankert.¹⁷³
2. Im ökonomischen Kontext dominieren regelmäßig finanzielle und nicht moralische Anreizsysteme.¹⁷⁴
3. Der individuelle Spielraum im Sinne moralischer Handlungen wird durch die Tätigkeit und die Abhängigkeit des Individuums vom Unternehmen bzw. vom Markt limitiert.¹⁷⁵
4. Das Ergebnis von moralischem Verhalten in Kleingruppen weicht teilweise erheblich vom Ergebnis in Großgruppen bei identischem Verhalten ab.¹⁷⁶ Gerade aber diese Unterschiede ermöglichen es der Großgruppe, dass Menschen friedlich zusammenleben, ohne die Ziele des jeweils anderen zu teilen.¹⁷⁷

Es bleibt zu konstatieren, dass sowohl die Individualmoral, als auch die Institutionen-/ Sozialmoral innerhalb der Wirtschaft benötigt werden.¹⁷⁸ Für die Funktionsfähigkeit der Individualmoral ist es jedoch unabdingbar, dass eine klare Zuteilung von Verantwortung und ein Ergebniskontrolle durch den Verantwortlichen gewährleistet werden.¹⁷⁹

¹⁶⁸ Vgl. Zsifkovits, V. (2005), Seite 106; Homann, K. (2014), Seite 137-138.

¹⁶⁹ Vgl. Zsifkovits, V. (2005), Seite 106; Homann, K. (2014), Seite 137-138.

¹⁷⁰ Vgl. Zsifkovits, V. (2005), Seite 106; Homann, K. (2014), Seite 138-139.

¹⁷¹ Vgl. Zsifkovits, V. (2005), Seite 106; Homann, K. (2014), Seite 138-139.

¹⁷² Vgl. Zsifkovits, V. (2005), Seite 106; ZSIFKOVITS beschreibt dies mit dem folgenden Bildnis: „Dies lässt sich auch auf Grund einer einfachen Überlegung klar machen: dass nämlich jede Ordnung zusammenbrechen muss, wenn man hinter jeden Polizisten einen Polizisten stellen müsste... das in der Rahmenordnung enthaltene moralisch Richtige [muss] von den Einzelnen *praktiziert* werden.“ Zsifkovits, V. (2005), Seite 106.

¹⁷³ Vgl. Arendt, H. (2007), Seite 11; Zsifkovits, V. (2005), Seite 106.

¹⁷⁴ Vgl. Küng, H. (2010a), Seite 132; Zsifkovits, V. (2005), Seite 106.

¹⁷⁵ Vgl. Zsifkovits, V. (2005), Seite 106.

¹⁷⁶ Vgl. Homann, K. (2014), Seite 47; Zsifkovits, V. (2005), Seite 106.

¹⁷⁷ Vgl. Hayek, F.A. (2003), Seite 287.

¹⁷⁸ Vgl. Schramm, M. (2006), Seite 69; Zsifkovits, V. (2005), Seite 105, 107.

¹⁷⁹ Vgl. Homann, K. (2014), Seite 108.

Wird in diesem Kontext (Individualmoral) ein interdisziplinärer Vergleich zur Entwicklungspsychologie genutzt, so zeigen sich nach KOHLBERG in der moralischen Erziehung differenzierte moralische Urteilsstufen:

Moralische Urteilsstufen nach Kohlberg		
Stufe 0 Egozentrisches Urteilen (etwa 4 Jahre)	Was richtig ist: Grund zum Gutsein:	Ich soll meinen Willen bekommen. Belohnungen erhalten, Strafe vermeiden.
Stufe 1 Blinder Gehorsam (etwa Vorschulalter)	Was richtig ist: Grund zum Gutsein:	Ich soll tun, wie mir gesagt wird. Sich aus Schwierigkeiten heraushalten.
Stufe 2 Fairness als direkter Austausch: "Was ist dabei für mich drin?" (Grundschulalter)	Was richtig ist: Grund zum Gutsein:	Ich soll an meinen eigenen Nutzen denken, aber zu denen fair sein, die fair zu mir sind. Eigeninteresse: Was ist für mich drin?
Stufe 3 Zwischenmenschliche Konformität (mittlere Kindheit bis Jugendalter)	Was richtig ist: Grund zum Gutsein:	Ich soll ein netter Mensch sein und den Erwartungen derjenigen entsprechen, die ich kenne und an denen mir liegt. Ich möchte, dass die anderen gut von mir denken (soziale Anerkennung) und ich damit auch eine gute Meinung von mir selbst haben kann (Selbstwertschätzung).
Stufe 4 Verantwortlichkeit gegenüber "dem System" (mittleres und spätes Jugendalter)	Was richtig ist: Grund zum Gutsein:	Ich soll meine Verpflichtungen gegenüber dem sozialen System oder Wertsystem, dem ich mich zugehörig fühle, erfüllen. Ich möchte dazu beitragen, dass das System nicht auseinander bricht, und ich möchte meine Selbstachtung als jemand erhalten, der Verpflichtungen nachkommt.
Stufe 5 Prinzipiengeleitetes Gewissen (frühes Erwachsenenalter)	Was richtig ist: Grund zum Gutsein:	Ich soll die größtmögliche Achtung vor den Rechten und der Würde jedes einzelnen Menschen zeigen, und ich soll ein System unterstützen, dass die Menschenrechte schützt. Die Gewissenspflicht, gemäß dem Prinzip der Achtung gegenüber allen menschlichen Lebewesen zu handeln.
Die Beschreibung der Stufen 1 bis 5 basiert auf Kohlbergs Stufen des moralischen Urteilens (vgl. etwas Kohlbergs, 1975, 1978, 1981); Stufe 0 wurde adaptiert bei Damon (1984) und Selman (1984)		

Tabelle 3: Moralische Urteilsstufen im Werk Kohlbergs nach Lickona¹⁸⁰

Es ist davon auszugehen, dass der größte Teil der Erwachsenen der vierten Entwicklungsstufe zuzuordnen ist.¹⁸¹ Vor dem Erwachsenenalter wird Moral regelmäßig als objektive Vorgabe wahrge-

¹⁸⁰ In Anlehnung an: Edelstein, W., Oser, F. (2001), Seite 74; Weitere Ausführungen zu den Urteilsstufen in Kohlberg, L. (1996b), Seite 123-174 speziell zur Tabelle selbst Kohlberg, L. (1996b), Seite 128-132.

nommen.¹⁸² Diese Wahrnehmung manifestiert sich über soziale Interaktionen und über damit verbundene moralische Vorgaben, Grundsätze und Forderungen, die beispielsweise von den Eltern, der Schule oder anderen Dritten bestimmt werden.¹⁸³ Dabei ist auch die Unterstützung bzw. die Sanktionierung dieser moralischen Vorgaben von Interesse.¹⁸⁴ Die Hierarchie der Stufen nach KOHLBERG aktiviert sich jedoch immer in bestimmten Situationen und ist dementsprechend kein dauerhafter kontinuierlicher Zustand des jeweiligen Individuums.¹⁸⁵

Bei moralischen Urteilen besteht die Gefahr der Zirkularität, da beispielsweise die moralische Begriffswelt und die Sanktionsmechanismen nur mit der Moral beschrieben werden können.¹⁸⁶ Diese Urteilsstufen zeigen im Sinne von BECKMANN, dass sich Moral auch durch die Anerkennung einer Gruppe manifestiert.¹⁸⁷ KARITZKI führt dazu aus: “ ’Moralisch sein’ ist ein Prozess, der immer wieder neu in Gang gesetzt werden muss. Dazu bedarf es der Kommunikation mit anderen über das, was uns wichtig ist, was wir als Gebot akzeptieren und welche Verbote wir beachten wollen. Diese Kommunikation ist nicht möglich ohne ein gewisses Maß an Offenheit.“¹⁸⁸ Die Moralität selbst regelt somit das Verhalten der Menschen zwischen einander.¹⁸⁹

Moralische Fähigkeiten nach LIND:

Die gelebte Moral bestimmt sich aber nicht nur auf Grundlage von Idealen oder Vorsätzen, sondern vielmehr auf Grundlage der Moralität im Sinne eine Fähigkeit die tagtäglich einzusetzen ist.¹⁹⁰ LIND verweist in diesem Zusammenhang auf entsprechende Studien von LEVY-SUHL, HARTSHORNE und MAY sowie wiederum auf KOHLBERG und sich selbst.¹⁹¹ Dabei steht die Lösung moralischer Dilemmata¹⁹² im Sinne einer Schlüsselqualifikation im analytischen Mittelpunkt.¹⁹³ LIND subsummiert unter moralischen Fähigkeiten zum einen die moralische Urteilsfähigkeit, als auch die moralische Diskursfähigkeit, wobei sich die moralische Urteilsfähigkeit auf individueller Ebene entfaltet und sich die moralische Diskursfähigkeit im Kontext der Gesellschaft und in der Auseinandersetzung mit Dritten vollzieht.¹⁹⁴ Diese moralischen Fähigkeiten, die sowohl vererbt, als auch durch einen kontinuierlichen nicht endenden Lernprozess optimiert werden müssen, sind die Grundlage zur Lösung immer schneller entstehender moralischer Dilemmata.¹⁹⁵ LIND fußt seine Erkenntnisse auf den Forschungen von PIAGET und dem daraus entstandenen ‘Zwei-Aspekte-Modell des moralischen Verhaltens’.¹⁹⁶

¹⁸¹ Vgl. Conrad, P., Trummer M. (2005), Seite 5.

¹⁸² Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 7.

¹⁸³ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 7.

¹⁸⁴ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 7.

¹⁸⁵ Vgl. Kohlberg, L., Kramer, R. (1996), Seite 70-71, Fußnote 7; Wieland, J. (2005a), Seite 126-127.

¹⁸⁶ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 9-10.

¹⁸⁷ Vgl. Beckmann, J. P. (2003), Seite 595.

¹⁸⁸ Karitzki, O. (2004), Seite 93.

¹⁸⁹ Vgl. Arendt, H. (2007), Seite 49.

¹⁹⁰ Vgl. Lind, G. (2009), Seite 18.

¹⁹¹ Vgl. Lind, G. (2009), Seite 18-19.

¹⁹² Dilemma = Dies die eine Entscheidungssituation, „...in der ein Akteur mit Alternativen konfrontiert wird, von denen er keine wirklich bevorzugt.“ Aufderheide, D. (2005), Seite 133.

¹⁹³ Vgl. Lind, G. (2009), Seite 19.

¹⁹⁴ Vgl. Lind, G. (2009), Seite 19.

¹⁹⁵ Vgl. Lind, G. (2009), Seite 22.

¹⁹⁶ Vgl. Lind, G. (2009), Seite 39.

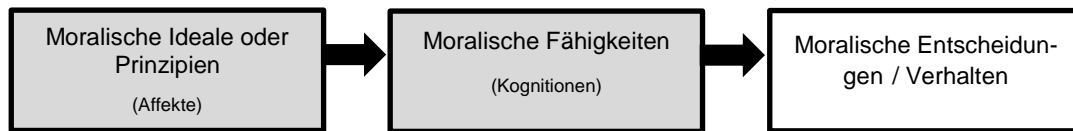


Abbildung 7: Zwei-Aspekte-Modell des moralischen Verhaltens¹⁹⁷

Dieses Zwei-Aspekte-Modell differenziert augenscheinlich in Affekte, die den moralischen Idealen entsprechen und in Kognitionen, die die moralischen Fähigkeiten widerspiegeln.¹⁹⁸ Dabei postuliert LIND dass, mit wenigen Ausnahmen, alle Menschen über moralische Ideale bzw. Prinzipien verfügen und kaum ein Mensch vollständig moralfrei (= Anomie¹⁹⁹) handelt.²⁰⁰ Bei einer vorliegenden Anomie wäre der Menschen auch nicht in der Lage moralisch zu handeln, auch wenn er dies gerne tun würde.²⁰¹ Die Absenz eines inneren moralischen Maßstabes hätte zur Folge, dass die jeweilige Person dauerhaft durch die Gesellschaft kontrolliert werden müsste.²⁰² Affekt und Kognition sind dabei in Bezug auf das Verhalten untrennbar.²⁰³ Diese Erkenntnis ist relativ neu, da in der Vergangenheit, auch in der wissenschaftlichen Forschung, häufig eine klare Trennung beider Aspekte vorgenommen wurde.²⁰⁴ Dies führte dazu, dass moralisches Verhalten primär auf affektive Komponenten zurückgeführt wurde.²⁰⁵ Die affektiven Elemente sind zwar notwendig, jedoch für sich genommen nicht ausreichend, um moralisches Verhalten zu erklären.²⁰⁶ Im Ergebnis führt dies dazu, dass eine reine Vermittlung von moralischen Einstellungen und Werten nicht ausreichend ist, um moralisches Verhalten zu fördern.²⁰⁷ Mithin bedarf es einer Kombination aus affektiven und kognitiven Elementen, um moralisches Verhalten zu begründen.²⁰⁸ GREENE und PAXTON haben ferner gezeigt, dass redliches Verhalten unter anderem auch auf dem Vorhandensein automatischer Prozesse im Entscheider selbst basieren.²⁰⁹

2.3 Werte

Werte bestimmen sich als „die Grundsätze, nach denen eine Gesellschaft oder eine Gruppe von Menschen ihr Zusammenleben richtet oder richten will. Der Begriff drückt [...] aus, dass die entsprechenden Vorstellungen und Ideen von Zusammenleben als richtig, und daher wertvoll angesehen werden.“²¹⁰ Gemäß LAY handelt es sich bei Werten um „allgemein anerkannte Normen

¹⁹⁷ In Anlehnung an: Lind, G. (2009), Seite 39.

¹⁹⁸ Vgl. Lind, G. (2009), Seite 41.

¹⁹⁹ Vgl. Merton, R.K. (1995), Seite 155. Der Begriff der `Anomie` geht dabei auf den französischen Soziologen Émile Durkheim zurück. Vgl. Joas, H. (2013), Seite 13.

²⁰⁰ Vgl. Lind, G. (2009), Seite 39, 42; Ulrich, P. (2008), Seite 30.

²⁰¹ Vgl. Lind, G. (2009), Seite 42.

²⁰² Vgl. Lind, G. (2009), Seite 42.

²⁰³ Vgl. Lind, G. (2009), Seite 39.

²⁰⁴ Vgl. Lind, G. (2009), Seite 40-41.

²⁰⁵ Vgl. Lind, G. (2009), Seite 41.

²⁰⁶ Vgl. Lind, G. (2009), Seite 44,46.

²⁰⁷ Vgl. Lind, G. (2009), Seite 46.

²⁰⁸ Vgl. Lind, G. (2009), Seite 46. LIND verweist in diesem Zusammenhang auch auf Werke von PIAGET, J. (1976 & 1981).

²⁰⁹ Vgl. Greene, J.D., Paxton, J.M. (2009), Seite 12506-12511 zitiert nach Xu, Z. X., Ma, H. K., (2015), Seite 372.

²¹⁰ Frey, D., Frey, A., Peus, C., Oßwald, S. (2008), Seite 226ff.

über das Wünschbare²¹¹, BERKEL und HERZOG verstehen unter Werten „was unser Leben bereichert, in materieller, sozialer, geistiger, ästhetischer und religiöser Hinsicht“²¹². RINDERLE sieht Werte als Handlungsgründe, die den Menschen eine Orientierung im Leben geben.²¹³ Dabei stellen Werte etwas Erstrebenswertes dar und fußen auf Bedürfnissen und Interessen von Menschen.²¹⁴ Langfristig ist ein Zusammenleben einer Gesellschaft ohne ein existentes Wertegerüst nicht möglich.²¹⁵ Werte sind in einem ersten Betrachtungsschritt als neutral zu bezeichnen.²¹⁶ Jedoch existieren Werte, die sich in der Historie immer wieder finden lassen und regelmäßig durch die fünf Weltreligionen dokumentiert werden.²¹⁷ Insgesamt gibt es eine Vielzahl von unterschiedlichen Wertbegriffen, die quer durch die wissenschaftlichen Fachgebiete zu finden sind.²¹⁸ Dabei ist zu konstatieren, dass es keinen richtigen Wertbegriff geben kann, da Begriffe sprachliche Konventionen darstellen, die punktuell besser oder auch schlechter ihre Aufgabe im Rahmen der Kommunikation erfüllen.²¹⁹ Vielmehr stellt die Vielzahl an Werten die Aufforderung dar, diese im jeweiligen Entscheidungskontext zu prüfen, abzuwägen und auf Grundlage dieser Abstimmung eine Entscheidung zu treffen.²²⁰

Durch die Entwicklung der philosophischen Ethik und dem damit einhergehenden Werteverständnis entwickelten sich Werte als normative Erwartung an das Verhalten der Menschen.²²¹ Die herausragenden Repräsentanten der Werttheorie sind in diesem Zusammenhang, HARTMANN, LOTZE und SCHELER.²²² LOTZE kommt hierbei als vermeintlicher Begründer der Werttheorie eine besondere Bedeutung zu.²²³ Darüber hinaus haben sich DURKHEIM, SPRANGER und WEBER intensiv mit dem Wert bzw. unterschiedlichen Wertkonzepten beschäftigt.²²⁴

KANT bestimmt in seinen Werken, dass der Begriff `Wert` zweidimensional im Sinne der menschlichen Handlungsorientierung zu betrachten ist.²²⁵ Er (KANT) differenziert in die Dimensionen Preis und Würde und stellt somit fest, dass sowohl ein relativer als auch ein innerer Wert existiert.²²⁶ Liegt ein relativer Wert vor, so existiert auch ein Preis, der z.B. dem Gut zugeschrieben werden kann.²²⁷ Somit existiert auch ein Äquivalent zu diesem Preis und bei Vorliegen eines Wertmaßstabes besteht die Möglichkeit einen Austauschprozess vorzunehmen.²²⁸ Ferner können

²¹¹ Vgl. Lay, R. (1999), Seite 48.

²¹² Vgl. Berkel, K., Herzog, R. (1997), Seite 44.

²¹³ Vgl. Rinderle, P. (2007), Seite 18, 20, 36, 40.

²¹⁴ Vgl. Rinderle, P. (2007), Seite 266; Wieland, J. (2010b), Seite 92; Zsifkovits, V. (2005), Seite 90.

²¹⁵ Vgl. Frey, D., Graupmann, V. (2011), Seite 25; Williams, B. (1986), Seite 12.

²¹⁶ Vgl. Frey, D., Graupmann, V. (2011), Seite 25.

²¹⁷ Vgl. Küng, H. (1990), gesamtes Werk

²¹⁸ Vgl. Joas, H. (2013), Seite 10; Lautmann, R. (1969), Seite. 7; Rinderle, P. (2007), Seite 13; Rothenberger (1992), Seite 17.

²¹⁹ Vgl. Rinderle, P. (2007), Seite 14.

²²⁰ Vgl. Rinderle, P. (2007), Seite 20.

²²¹ Vgl. Mayntz, R., Scharpf, F.W. (1995), Seite 56; Tokarski, T.O. (2009), Seite 19.

²²² Vgl. Bohlken, E. (2002), Seite 108-109; Henckmann, W. (1989), Seite 692; Jung, W. (1989), Seite 311; Werner, F. (2002), Seite 14.

²²³ Vgl. Bohlken, E. (2002), S. 109; Schnädelbach, H. (1983), S. 206.

²²⁴ Vgl. Meulemann, H. (1996), Seite 48; Plaum, E. (1986), Seite 8; Weiß, J. (1989), Seite 803.

²²⁵ Vgl. Baum, M. (2005), Seite 184-185 zitiert nach Tokarski, T.O. (2009), Seite 20.

²²⁶ Vgl. Manstetten, R. (2002), Seite 224 zitiert nach Tokarski, T.O. (2009), Seite 20.

²²⁷ Vgl. Kant, I. (1959), Seite 285; Manstetten, R. (2002), Seite 224-226; Petersen, T. (2005), Seite 138-139 zitiert nach Tokarski, T.O. (2009), Seite 20-21.

²²⁸ Vgl. Kant, I. (1959), Seite 285; Manstetten, R. (2002), Seite 224-226; Petersen, T. (2005), Seite 138-139 zitiert nach Tokarski, T.O. (2009), Seite 20-21.

solche Güter einer ökonomischen Analyse unterzogen werden.²²⁹ Wird jedoch ein innerer Wert festgestellt spricht Kant von `Würde` und postuliert, dass es für dieses Gut keinen Preis und somit auch kein Äquivalent geben kann. Es ist somit unersetzlich und kann keiner ökonomischen Analyse unterzogen werden (z.B. die Gerechtigkeit).²³⁰

In der Wertanalyse sei anzumerken, dass sowohl ein objektives als auch ein subjektives Wertverständnis vorhanden ist.²³¹ Objektive Werte beschreiben hierbei reale Gegenstände oder objektiv belegbare Eigenschaften.²³² Für das subjektive Wertverständnis sind Werte ausschließlich in Bezug auf das erfahrende Subjekt bestimmbar.²³³

Eine Werttypologie lässt sich u.a., wie folgt, darstellen:



Abbildung 8: Werttypologien²³⁴

Hierbei manifestieren sich Terminalwerte bzw. intrinsische Werte als universelle Werte, die von weiteren Teilen der Gesellschaft akzeptiert werden und aufgrund ihrer selbst einen Wert entfalten.

²²⁹ Vgl. Kant, I. (1959), Seite 285; Manstetten, R. (2002), Seite 224-226; Petersen, T. (2005), Seite 138-139 zitiert nach Tokarski, T.O. (2009), Seite 20-21.

²³⁰ Vgl. Kant, I. (1959), Seite 285; Manstetten, R. (2002), Seite 224-226; Petersen, T. (2005), Seite 138-139 zitiert nach Tokarski, T.O. (2009), Seite 20-21.

²³¹ Vgl. Werner, F. (2002), Seite 35-36.

²³² Vgl. Endress, M., Roughley, N. (2000), Seite 341.

²³³ Vgl. Steinbrenner, J. (1999), Seite 135; Hayek, F.A. (2003), Seite 226.

²³⁴ Entnommen aus: Kunze, M. (2009), Seite 43 in Anlehnung an: Rokeach, M. (1973); Hofmeister, B. (2006), Seite 21.

ten.²³⁵ Instrumentalwerte sind wiederum vergleichbar mit Normen und verfügen über einen geringeren Abstraktionsgrad als Terminalwerte.²³⁶ Es bleibt jedoch durchaus fraglich, welchen Mehrwert eine solche Werteskala für große Gesellschaften heute hat.²³⁷

In Organisationen sind Werte regelmäßig identitätsstiftend und sorgen gerade in Bereichen, wo keine festen Regeln und Pflichten definiert wurden, für die notwendige Orientierung.²³⁸ Werte sind somit allgemeingültige Einstellungen, die von den Organisationen / Unternehmen zur Pflicht erhoben werden können.²³⁹ KOSLOWSKI widerspricht in diesem Zusammenhang jedoch der häufig gemachten Annahme, dass Staaten ihre Bürger auf Werte verpflichten können.²⁴⁰ Dies begründet er mit der Tatsache, dass Organisationsmitglieder freiwillig einer Organisation mit bestimmten Werten beitreten können.²⁴¹ Diese Option haben Bürger eines Staates nicht.²⁴² Mithin können nach seiner (KOSLOWSKI's) Auffassung die Staatsbürger, durch den Staat, nicht auf Werte, sondern nur auf Gesetze verpflichtet werden.²⁴³ Er geht sogar soweit, dass er den Anspruch eines Staates zur Internalisierung der Wertordnung sämtlicher Bürger als totalitär bzw. romantisch bezeichnet.²⁴⁴

2.4 Prinzipien und Normen

Der Begriff Prinzip basiert auf dem griechischen Begriff: `arche` und dem lateinischen Begriff: `principium`.²⁴⁵ Diese stehen wiederum für die Begriffe `Anfang` oder `Herrschaft`.²⁴⁶ Den Prinzipien fällt die Aufgabe zu, universelle Gültigkeit zu besitzen und im Sinne einer strengen Auslegung als Leitmaxime für die Entwicklung von Normen zu dienen.²⁴⁷ Gemäß RUSCHE dienen Prinzipien der Entwicklung von Normen und sind somit der Grundbaustein einer Unternehmensmoral.²⁴⁸ Gemäß KANT sind Prinzipien die unerschütterliche Richtungsweisung der Menschen, die auf einer höheren rationalen Rangstufe ausgewählt werden.²⁴⁹ Es handelt sich mithin um Ge-

²³⁵ Vgl. Rinderle, P. (2007), Seite 33.

²³⁶ Vgl. Hillmann, K.-H. (2001), Seite 18 f.; Peuckert (2003), Seite 436; Rokeach, M. (1973), Seite 7 ff.; Es ist in diesem Zusammenhang darauf hinzuweisen, dass z.B. REHM davon ausgeht, dass sich der bisher akzeptierte Wertekanon derzeit, auch aufgrund der zunehmenden Globalisierung, auflöst. Vgl. Rehm, H. (2012), Seite 477.

JOAS unterstreicht die fortschreitende Entwicklung von postmateriellen Werte in westlichen Gesellschaften.

Vgl. Joas, H. (2013), Seite 12.

²³⁷ Vgl. Hayek, F.A. (2003), Seite 262.

²³⁸ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 61. Koslowski verweist im weiteren auch auf ein Manuskript von Joseph Wieland - WerteManagementSystem^{ZfW}. Prinzipien und Bausteine für Nachhaltigkeit in der Unternehmensführung-.

²³⁹ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 61.

²⁴⁰ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 61.

²⁴¹ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 61.

²⁴² Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 61.

²⁴³ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 61.

²⁴⁴ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 62.

²⁴⁵ Vgl. v. Uslar, D. (2005), Seite 53.

²⁴⁶ Vgl. Westphal, A., (2011), Seite 123.

²⁴⁷ Vgl. Rusche, T. (2002), Seite 218.

²⁴⁸ Der Begriff der Moral wurde bereits im Kapitel 2.2 detailliert beschrieben. WESTPHAL bestimmt hierbei den Begriff der Unternehmensmoral wie folgt: „Unternehmensethik ist die prinzipienorientierte normative Prüfung und Begründung der Unternehmensmoral (welche sich aus Unternehmenskultur- und struktur zusammensetzt).“

Westphal, A. (2011), Seite 131.

²⁴⁹ Vgl. Hare, R.M. (1995), Seite 16.

setzmäßigkeiten, die über anderen Gesetzmäßigkeiten stehen.²⁵⁰ Jedoch ist zu konstatieren, dass Prinzipien keine Konsequenzen nach sich ziehen, wenn sie nicht beachtet werden.²⁵¹

Norm bzw. Normen stammen dem lateinischen Begriff `norma = Richtschnur, Regel` ab.²⁵² Normen basieren auf empirisch erfassbaren Regelmäßigkeiten und besitzen auch in Abgrenzung zu Werten²⁵³ einen Pflichtcharakter (Sollen).²⁵⁴ Das Verhalten der Wirtschaftssubjekte liegt somit in den von der Gesellschaft bestimmten Normen, unabhängig von ihrer Dokumentation, ob schriftlich oder als allgemein anerkannte nicht schriftlich bestimmte Norm, bilden sie eine wichtige Grundlage für das Verhalten innerhalb sozialer Systeme.²⁵⁵ Gemäß FRISKE/BARTSCH/SCHMEISSER sind „Normen [...] Handlungsregeln, die den Rahmen dessen beschreiben, was der geltenden Ordnung und somit der Normität entspricht“²⁵⁶ Eine innerliche Akzeptanz der Normen ist keine Bedingung und grenzt die Normen auch damit von Werten ab.²⁵⁷ Die Nichtbefolgung von Normen wird in bestimmten Formen sanktioniert.²⁵⁸

Die Ursprünge von Normen sind dabei ganz unterschiedlich und sollen anhand der folgenden tabellarischen Darstellung dokumentiert werden:

Quelle von Normen	Erläuterung
Transzendenz	Sekten und Religionen beziehen ihre Regeln des Zusammenlebens auf den Willen ihres Gottes. Die Legitimation einer Norm ist auf Gott zurückzuführen und wird durch die Kirche proklamiert. Offenbarungsreligionen wie das Christen- und Judentum beruhen explizit auf diesem Prinzip.
Politische Macht	Normen entstehen aus Pragmatik und politischer Notwendigkeit. Sie dienen neben dem sozialen Grund v.a. dem politischen Machterhalt einer Elite.
Praktische Vernunft	Normen entstehen durch freiheitliche Selbstbindung des Individuums an das, was Kant die praktische Vernunft nennt. Der Mensch ist damit Basis von Normen, Pflichten und Maximen.
Diskurs und Konsens	Normenfindung entsteht durch Dialog und Zustimmung der von ihr betroffenen Individuen. Dies erfolgt argumentativ-rational nach prozessualen Vorschriften.
Tradition	Normen entstehen und wandeln sich durch kulturelle Evolution, einem Selektionsvorgang von Normen anhand wechselnder Rahmenbedingungen.

Tabelle 4: Quellen von Normen²⁵⁹

²⁵⁰ Vgl. Dahm, R. (2011), Seite 8 mit Verweis auf den Duden, Vgl. <http://www.duden.de/rechtschreibung/Prinzip>, Stand: 08.04.2014.

²⁵¹ Vgl. Kunze, M. (2008), Seite 18.

²⁵² Vgl. Dietzfelbinger, D. (2008), Seite 67; Eisenmann, P. (2006), Seite 175.

²⁵³ Vgl. Kapitel 2.3.

²⁵⁴ Vgl. Rinderle, P. (2007), Seite 266; Scheuch, E.K. (1990), Seite 381 zitiert nach Westphal, A., (2011), Seite 124.

²⁵⁵ Vgl. Lay, R. (1992), Seite 40.

²⁵⁶ Friske, C., Bartsche, E., Schmeisser, W. (2005), Seite 20.

²⁵⁷ Vgl. Hechter, M. (1993), Seite 3,13,15 zitiert nach Joas, H. (2013), Seite 30.

²⁵⁸ Vgl. Hechter, M. (1993), Seite 3,13,15 zitiert nach Joas, H. (2013), Seite 30; Rinderle, P. (2007), Seite 271.

²⁵⁹ Entnommen aus: Kunze, M. (2008), Seite 19 in Anlehnung an Noll, B. (2002), Seite 26 ff.

Aufbauend auf der Norm ist die Maxime zu verstehen. Dieser Begriff basiert auf der lateinischen Grundlage `maximus` = der größte bzw. `Maximum` = Höchstmaß.²⁶⁰ Maximen stellen somit die gesteigerte Form einer Norm dar und sind das höchste Prinzip auf dessen Grundlage die Menschen ihr Handeln beruhen lassen.²⁶¹ Dies führt literarisch betrachtet zum `kategorischen Imperativ` nach KANT: „Handle nur nach derjenigen Maxime, durch die du zugleich wollen kannst, dass sie ein allgemeines Gesetz werde.“²⁶² Eine Maxime gilt dabei für das jeweilige Individuum, Imperative haben hingegen einen universellen Gültigkeitsanspruch.²⁶³ Der kategorische Imperativ „gilt unbedingt, das heißt ohne jegliche Vorbedingung oder Voraussetzung, zugleich ohne jede Rücksichtnahme auf die praktische Alltagserfahrung, Situation oder andere äußere Elemente.“²⁶⁴ In diesem Sinn postuliert der kategorische Imperativ den freien Willen der jeweils handelnden Person.²⁶⁵ Wird diese Form der Maxime in irgendeiner Form bzw. durch irgendeinen Einflussfaktor wie z.B. Gefühle limitiert, wird nicht mehr vom kategorischen Imperativ sondern vielmehr vom hypothetischen Imperativ gesprochen.²⁶⁶ Im Ergebnis ist der kategorische Imperativ von einem Formalismus geprägt, der zu entsprechender Kritik führt.²⁶⁷ So differenziert KANT in seiner Bewertung beispielsweise nicht zwischen einem Dieb und einem Mörder.²⁶⁸

2.5 Haltung, Tugenden und Pflichten

Der Begriff der Haltung bestimmt sich als Gesamtsumme sämtlicher Werte und moralischer Ansichten, die ein Mensch in sich vereint.²⁶⁹ Im Rahmen der Sozialisation wählt der Mensch die für seine Charakterbildung sinnvoll erscheinenden Normen und Werte aus.²⁷⁰

Die Begriffe Haltung und Tugend sind inhaltlich nicht weit voneinander entfernt.²⁷¹ Hierbei bestimmen die Tugenden „Kompetenzen und Fähigkeiten, die einen Menschen in den Stand setzen, bedeutsame Ziele zum Wohl und Wehe anderer wie auch seiner selbst beharrlich anzustreben und zu erreichen“²⁷² ARISTOTELES differenziert in zwei Arten von Tugenden:²⁷³

1. Dianoëtische Tugenden
2. Ethische Tugenden

Hierbei sind die dianoëtischen Tugenden auf Grundlage der Vernunft erkennbar.²⁷⁴ Die ethischen Tugenden finden ihre Grundlage in der Staatsordnung, der historisch bedingten Überlieferung und

²⁶⁰ Vgl. Dietzfelbinger, D. (2008), Seite 68.

²⁶¹ Vgl. Dietzfelbinger, D. (2008), Seite 68.

²⁶² KANT hier zitiert nach Picht, G. (1985), Seite 514. Ein vergleichbares Zitat findet sich auch bei Ulrich, P. (2008), Seite 70.

²⁶³ Vgl. Dietzfelbinger, D. (2008), Seite 69.

²⁶⁴ Dietzfelbinger, D. (2008), Seite 69.

²⁶⁵ Vgl. Rohls, J. (1999), Seite 418.

²⁶⁶ Vgl. Klopfer, M. (2008), Seite 313.

²⁶⁷ Vgl. Arendt, H. (2007), Seite 96; Schadow, S. (2013), Seite 2.

²⁶⁸ Vgl. Arendt, H. (2007), Seite 97.

²⁶⁹ Vgl. Friske, C., Bartsche E., Schmeisser W. (2005), Seite 21.

²⁷⁰ Vgl. Kunze, M. (2008), Seite 21.

²⁷¹ Vgl. Höffe, O. (1997), Seite 306 zitiert nach Rynkiewicz, K. (2001), Seite 62.

²⁷² Berkel, K., Herzog, R. (1997), Seite 45.

²⁷³ Vgl. Dietzfelbinger, D. (2008), Seite 44; Schleissheimer, B. (2003), Seite 81.

²⁷⁴ Vgl. Schleissheimer, B. (2003), Seite 81.

2. Analytische Grundlagen der Ethik

müssen in der Interaktion mit Dritten immer wieder reflektiert, überdacht und diskutiert werden.²⁷⁵ Dieser Aussage stimmt SANDEL zu und folgert, dass Tugenden unendliche Ressourcen sind, die regenerierbar sind und fortlaufend geübt werden müssen.²⁷⁶ Gemäß O'NEILL sind die Tugenden in der Lage eine strapazierfähige Grundlage der Moral zu bilden und eine Stärkung der ethischen Überzeugungen zu realisieren.²⁷⁷ Auch die Tugenden werden vom Umfeld der jeweiligen Person determiniert.²⁷⁸ Die Bedeutung des Umfelds wird auch durch jüngere Forschungsergebnisse von CHIA und MEE unterstützt, die die Bedeutung des sozialen Konsenses beweisen konnten.²⁷⁹

Pflichten schränken die Freiheit des Einzelnen ein.²⁸⁰ Gemäß DIETZFELBINGER ist die Pflicht eine zwingende Notwendigkeit für Handlungen, die sich durch ein unbedingtes moralisches Gesetz ihre Existenzberechtigung findet.²⁸¹ GREEN führt hierzu aus: „Rechte begründen Pflichten, und Pflichten haben eine gebietende Kraft: sie legen fest, *was man tun muss*, nicht bloß, was zu tun nett oder wünschenswert wäre.“²⁸²

Im Gesamtkontext ergibt sich die folgende Struktur mit den jeweiligen Interdependenzen und Abhängigkeiten:

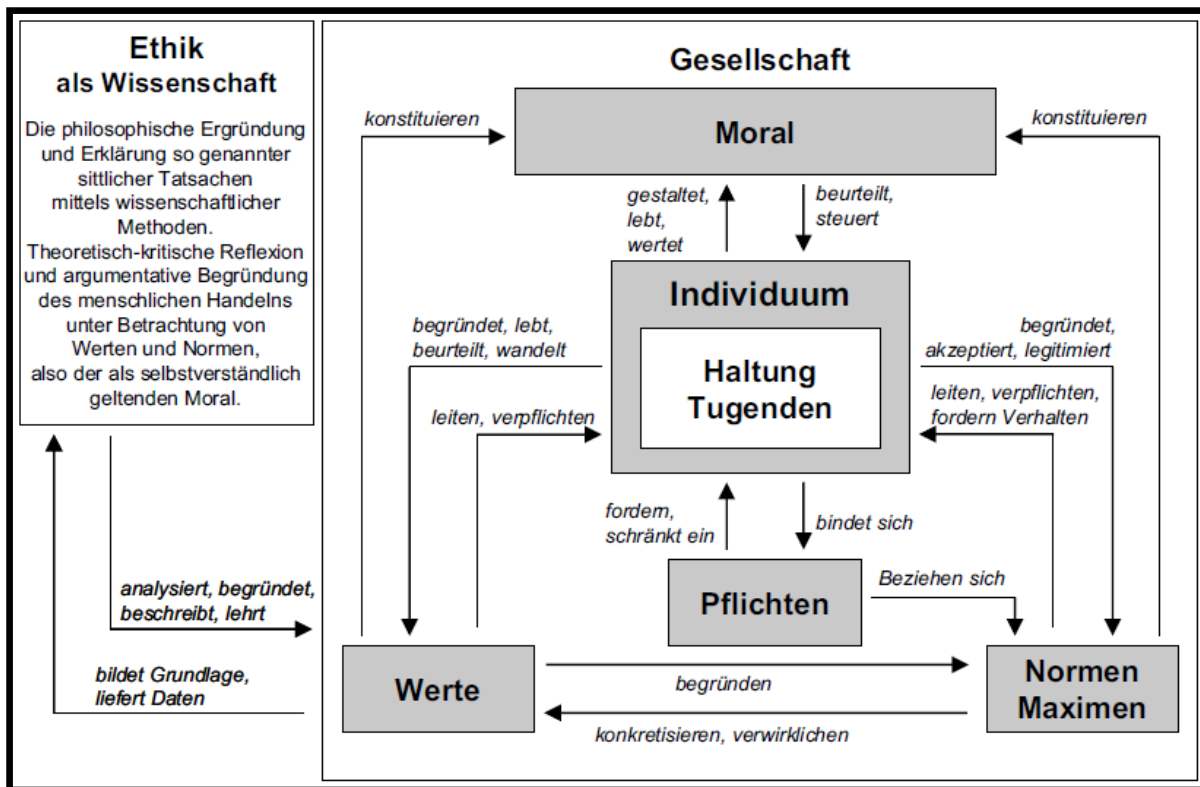


Abbildung 9: Gesamtzusammenhang der „Begriffswelt“²⁸³

²⁷⁵ Vgl. Dietzfelbinger, D. (2008), Seite 44.

²⁷⁶ Vgl. Sandel, M.J. (2012a), Seite 164.

²⁷⁷ Vgl. O'Neill, O. (1996), Seite 23.

²⁷⁸ Vgl. Arendt, H. (2007), Seite 26; Bleisch, B. (2010), Seite 48; Boshammer, S. (2003), Seite 32.

²⁷⁹ Vgl. Chia, A., Mee, L. (2000), Seite 255-269 zitiert nach Dedeke, A. (2015), Seite 437.

²⁸⁰ Vgl. Boshammer, S. (2003), Seite 32.

²⁸¹ Vgl. Dietzfelbinger, D. (2002), Seite 72.

²⁸² Green, L. (1991), Seite 318.

²⁸³ Entnommen aus: Kunze, M. (2008), Seite 24.

2. Analytische Grundlagen der Ethik

Zur besseren Transparenz werden die für die vorliegende Dissertation bestimmten bzw. ausgewählten Begriffsbestimmungen tabellarisch illustriert. In diesem Zusammenhang ist nochmals darauf zu verweisen, dass es keine ´richtige´ Begriffsbestimmung geben kann.²⁸⁴ Dies liegt darin begründet, dass es sich bei Begriffen um sprachliche Konventionen handelt, die im Rahmen der Kommunikation ihren Zweck mal besser und mal schlechter realisieren.²⁸⁵ Mithin widerspricht die folgende Darstellung bewusst - im Sinne der Transparenz - der Erkenntnis, dass hermeneutische Anstrengungen regelmäßig nicht in einfachen Zusammenfassungen dargestellt werden können.²⁸⁶

Begriff	Begriffsbestimmung	nach
Ethik	Theorie der Moral	HOMANN / BIRNBACHER
Individuethik	Die Individualethik untersucht die Pflichten des Individuums gegen sich selbst, den Mitmenschen und die Natur.	GÖBEL
Ordnungsethik / Rahmenordnung	Gesetze und Spielregeln innerhalb einer Gesellschaft.	HOMANN
Moral	Regelt, was man in einer sittlichen Gemeinschaft darf und was man nicht darf, was man tun und was man lassen soll.	ULRICH
Moralität	Die Moralität selbst regelt das Verhalten der Menschen zwischen einander.	LIND
Werte	Allgemein anerkannte Normen über das Wünschbare.	LAY
Prinzipien	Gesetzmäßigkeiten, die über anderen Gesetzmäßigkeiten stehen. Dienen zur Entwicklung von Normen.	RUSCHE
Normen	Handlungsregeln, die den Rahmen dessen beschreiben, was der geltenden Ordnung und somit der Normität entspricht.	FRISKE / BARTSCH / SCHMEISSER
Maxime	Maximen stellen somit die gesteigerte Form einer Norm dar und sind das höchste Prinzip auf dessen Grundlage die Menschen ihr Handeln beruhen lassen.	DIETZFELBINGER
Haltung	Gesamtsumme sämtlicher Werte und moralischer Ansichten, die ein Mensch in sich vereint	FRISKE / BARTSCH / SCHMEISSER
Tugend	Kompetenzen und Fähigkeiten, die einen Menschen in den Stand setzen, bedeutsame Ziele zum Wohl und Wehe anderer wie auch seiner selbst beharrlich anzustreben und zu erreichen.	BERKEL / HERZOG
Pflicht	Pflicht eine zwingende Notwendigkeit für Handlungen die sich durch ein unbedingtes moralisches Gesetz ihre Existenzberechtigung findet.	DIETZFELBINGER

Tabelle 5: Begriffsverständnis im Rahmen der Dissertation²⁸⁷

Die Prinzipien, Normen, Tugenden fungieren als Standard und dienen der Komplexitätsreduktion sowie als Verhaltensmaßregeln, die helfen pragmatisch Entscheidungen zu treffen.²⁸⁸ Diese Ver-

²⁸⁴ Vgl. Rinderle, P. (2007), Seite 14.

²⁸⁵ Vgl. Rinderle, P. (2007), Seite 14.

²⁸⁶ Vgl. Joas, H. (2013), Seite 252.

²⁸⁷ Die Begriffsbestimmungen basieren sind eine Aggregation des Kapitels 2 der Dissertation. Dort sind auch die notwendigen Quellenverweise zu finden.

²⁸⁸ Vgl. Homann, K. (2014), Seite 195.

haltensmaßregeln werden unreflektiert angewendet, bis ernste Probleme auftauchen und ein Überdenken des Standards provoziert wird.²⁸⁹

3. Verhältnis zwischen Moral und Wirtschaft

3.1 Multidimensionale Perspektiven zum Verhältnis zwischen Moral und Wirtschaft

Die Perspektiven zum Verhältnis zwischen Moral und Wirtschaft sind ebenso vielfältig wie divergent.²⁹⁰ So formulierten bereits LUDWIG ERHARD und ALFRED MÜLLER-ARMACK: „Wirtschaften an sich ist frei von moralischem Gehalt“.²⁹¹ STREISSLER überspitzt diese Aussage in dem er sagt: „Marktwirtschaft ist selbst unter Teufeln funktionsfähig.“²⁹² VON HAYEK sieht in der Wirtschaft ebenfalls keinen Nexus für den Begriff der Gerechtigkeit. „Ganz sicher ist sie (die Gerechtigkeit) nicht anwendbar auf die Art und Weise, in der der unpersönliche Marktprozeß bestimmten Leuten die Verfügung über Güter und Leistungen verschafft: Diese kann weder gerecht noch ungerecht sein, denn die Ergebnisse sind nicht beabsichtigt oder vorausgesehen und hängen von einer Vielzahl von Umständen ab, die in ihrer Gesamtheit keinen einzelnen bekannt sind.“²⁹³ In der Neoklassik wird postuliert, dass es zu einem gegenseitigen Vorteilstausch der Wirtschaftssubjekte kommt, da alle beteiligten Parteien Nutzenoptimierer sind.²⁹⁴ Im Sinne dieser Logik entstehen Verträge bzw. Tauschbeziehungen nur, wenn alle Parteien profitieren und somit eine Win-win-Situation existiert.²⁹⁵ Dies ist auf Sicht der Neoklassik sowohl effizient als auch gerecht.²⁹⁶ Diese Sichtweise ist jedoch mehr als zweifelhaft, denn gemäß ULRICH lassen sich die Wirtschaftssubjekte nur bedingt und ausschließlich im Sinne ihres eigenen Vorteilsstrebens auf diese Tauschbeziehungen ein.²⁹⁷ Somit ist das allgemein anerkannte Marktprinzip nicht identisch mit dem Moralprinzip,²⁹⁸ denn das Moralprinzip fordert eine bedingungslose Achtung der Menschen im Sinne einer gleichen Würde und gleicher Grundrechte, die sich gegenseitig achten und anerkennen sollen.²⁹⁹ JOÓB postuliert, auf Grundlage der aktuellen moralisch-ökonomischen Gegebenheiten, eine „Hegemonie des ökonomischen Reduktionismus“³⁰⁰. Dieser Reduktionismus führt gemäß JOÓB dazu, dass das ökonomisch Nützliche andere Lebensbereiche dominiert und damit eine beherrschende Stellung in unserem Leben einnimmt.³⁰¹

²⁸⁹ Vgl. Homann, K. (2014), Seite 195.

²⁹⁰ Vgl. Wolf, U. (1997), Seite 25-30.

²⁹¹ <http://www.heidelberger-symposium.de/Moral/wirtschaft.html>, Stand: 03.10.2012.

²⁹² Vgl. Streißler, E. (1980), Seite 5 zitiert nach Zsifkovits, V. (2005), Seite 101; Dem stimmt CROUCH inhaltlich zu. Vgl. Crouch, C. (2013), Seite 207, 210-211.

²⁹³ Hayek, F.A. (2003), Seite 221.

²⁹⁴ Vgl. Ulrich, P. (2009), Seite 12.

²⁹⁵ Vgl. Saigal, K. (2008), Seite 157.

²⁹⁶ Vgl. Paul, A. (2012), Seite 108; Roubini, N., Mihm, S. (2011), Seite 59; Stiglitz, J. (2011), Seite 304.

²⁹⁷ Vgl. Ulrich, P. (2009), Seite 13.

²⁹⁸ Vgl. Ulrich, P. (2008), Seite 45ff., 196ff.

²⁹⁹ Vgl. Ulrich, P. (2009), Seite 13; dieser Sachverhalt wird im Kapitel 3.4 dieser Dissertation vertieft.

³⁰⁰ http://www.youtube.com/watch?v=Qzxs_20iWMk, Stand: 21.06.2013 im Rahmen der Fachtagung: «Vollgeldreform oder Systemkrise» 1./2. Juni 2012 Universität Zürich.

³⁰¹ http://www.youtube.com/watch?v=Qzxs_20iWMk, Stand: 21.06.2013 im Rahmen der Fachtagung: «Vollgeldreform oder Systemkrise» 1./2. Juni 2012 Universität Zürich.

JOÓB beschreibt drei mögliche Verhältnisse zwischen Moral und Ökonomie. Dies sind namentlich:

1. Die Harmoniethese

Bei dieser These entsteht automatisch ein harmonisches Verhältnis zwischen Moral und Ökonomie.³⁰² Die These legitimiert die Auffassung, dass dem Markt sämtliche Aspekte des sozialen Miteinanders unterworfen werden müssen.³⁰³

2. Die Neutralitätsthese

Hierbei werden Moral und Ökonomie als voneinander klar abgrenzbare Systeme verstanden und die Wirtschaft wird als moralisch neutral bewertet.³⁰⁴

3. Die Instrumentalitätsthese

Hier kommt es nicht zu einer klaren Trennung zwischen Moral und Ökonomie wie bei der Neutralitätsthese, sondern es wird postuliert, dass die Moral den wirtschaftlichen Interessen untergeordnet werden muss.³⁰⁵ Damit wird die Moral zum reinen Instrument zur Erreichung wirtschaftlicher Ziele.³⁰⁶

Der nach JOÓB beschriebene Reduktionismus fußt auch auf einem fehlgeleiteten Verständnis guter Politik, die heute einen maßlosen Fokus auf das ausschließlich wirtschaftliche Richtige legt.³⁰⁷ Ferner ist der politische Wille oft schwach, da er nur selten auf einen ethischen Willen zurückzuführen ist.³⁰⁸ Dies führt unter anderem dazu, dass sich sowohl die Wirtschaft als auch die Politik mehrheitlich weigern aus der aktuellen Finanz-/ Wirtschaftskrise zu lernen.³⁰⁹ Doch das Gegenteil ist erforderlich, da die Finanzkrise nicht nur auf Marktversagen³¹⁰, sondern auch auf Politikversagen bzw. Regulierungsversagen zurückzuführen ist.³¹¹ Daraus resultiert ein erheblicher Vertrauensverlust der Bevölkerung in die Marktwirtschaft und im speziellen in den Finanzsektor.³¹² Gemäß einer Studie von GLOBESCAN sank beispielsweise die Zustimmung am `free market` in den USA von 80% im Jahr 2002 auf 59% im Jahr 2010.³¹³ PIES spricht in diesem Zusammenhang von

³⁰² Vgl. Joób, M. (2014), Seite 99. JOÓB verweist in diesem Zusammenhang auch auf alternative Begrifflichkeiten. So verwendet ULRICH den Begriff der `Harmonie-Ökonomie` und THIELEMANN den Begriff `Ökonomismus`. Vgl. Joób, M. (2014), FN 131, Seite 99-100.

³⁰³ Vgl. Joób, M. (2014), Seite 104.

³⁰⁴ Vgl. Daly, H.E. (2009), Seite 40 zitiert nach Joób, M. (2014), Seite 114.

³⁰⁵ Vgl. Joób, M. (2014), Seite 125.

³⁰⁶ Vgl. Joób, M. (2014), Seite 125.

³⁰⁷ Vgl. Mastronardi, P., v. Cranach, M. (2010), Seite 3.

³⁰⁸ Vgl. Küng H. (2010b), Seite 38.

³⁰⁹ Vgl. Crouch, C. (2013), Seite 148; Czingon, C., Neckel, S. (2010), Seite 99; Demele, U. (2010) Seite 140; Hesse, M., Seith, A. (2013), Seite 64; Jäger, S., Klüssendorf, J. (2013), Reportage; Mastronardi, P., v. Cranach, M. (2010), Seite 2; Weik, M., Friedrich, M. (2014), Seite 12, 22-23, 52.

³¹⁰ Vgl. Crouch, C. (2013), Seite 143, 167; Marktversagen = Wenn Märkte keine effizienten Ergebnisse zu Tage fördern. Vgl. Stiglitz, J. (2011), Seite 306.

³¹¹ Vgl. Dröge, K. (2010), Seite 49; Höffe, O. (2009b), Seite 12; Jain, R. (2010b), Seite 147; Mastronardi, P., Stückelberger, C., v. Cranach, M. (2010), Seite 19; Mooslechner, P., Schürz, M. (2010), 86; Pies, I. (2011), Seite 2; Pies, I. (2013), Seite 2; Staubhaar, T., Vöpel, H. (2011), Seite 819; Stiglitz, J. (2012), Seite 19,68.

³¹² Vgl. Blindow, K. (2010), Seite 115; Farmer, K., Mestel, R. (2011), Seite 50; Glauser, A. (2010), Seite 108; Leisinger, K.M. (2010), Seite 73; Lin-Hi, N., Suchanek, A. (2009), Seite 24; Magnin, C. (2010a), Seite 186; Neuhäuser, C. (2011), Seite 325; Scherhorn, G. (2009) zitiert nach Demele, U. (2010) Seite 139; Stiglitz, J. (2012), Seite 13; Roubini, N., Mihm, S. (2011), Seite 124.

³¹³ Vgl. <http://www.globescan.com/commentary-and-analysis/press-releases/press-releases-2011/150-sharp-drop-in-american-enthusiasm-for-free-market-poll-shows.html>, Stand: 11.08.2013.

einem funktionalen Defekt der Demokratie.³¹⁴ Bezeichnender Weise dokumentiert ein Zitat von ALAN GREENSPAN aus dem Jahr 2007 diese Form des Politikversagens: „[...] wir haben das Glück, dass die politischen Beschlüsse in den USA dank der Globalisierung³¹⁵ größtenteils durch die weltweite Marktwirkung ersetzt wurden. Mit Ausnahme des Themas der nationalen Sicherheit spielt es kaum eine Rolle, wer der nächste Präsident wird. Die Welt wird durch Marktkräfte regiert.“³¹⁶ SANDEL postuliert, dass der Politikverdruss der Bürger eng mit der vorherrschenden Marktgläubigkeit korreliert.³¹⁷ Dabei geht er (SANDEL) davon aus, dass die Bürger mittlerweile verstehen, dass die öffentlichen politischen Diskussionen wenig substantiell sind und die Politik damit in ihrer ursächlichen Aufgabenstellung versagt, nämlich „das Zusammenleben der Menschen“³¹⁸ zu gestalten.³¹⁹ Dies liegt u.a. auch an dem vom BYATT prognostizierten Konsenspopulismus, VON HAYEK spricht von Schacher-Demokratie in der nicht die Meinung der Mehrheit, sondern die Umsetzung der Interessen von Einzelgruppen im Fokus des politischen Handelns steht.³²⁰ Bei diesem Populismus liegt der politische Fokus auf den Massenumfragen bzw. Fokusgruppen und weniger auf tatsächlichen Inhalten.³²¹ HÖFFE sieht die Herausforderung der gegenwärtigen Politik im erheblichen Kontrast zur geringen Kompetenz der handelnden Personen.³²²

Historisch betrachtet lässt sich die Trennung von Politik, Religion und Moral auf den wirtschaftspolitischen Liberalismus aus Schottland und die französische Physiokratie am Ende des 18. Jahrhunderts zurückführen.³²³ Diese wirtschaftspolitischen Strömungen postulieren, dass sämtliche Einflüsse, die dem wirtschaftlichen Interesse der Beteiligten widersprechen, ausgeschlossen werden müssen.³²⁴ Dies setzt sich konsequent in der Entwicklung der `Chicago-Schule` und dem Neoliberalismus des zwanzigsten Jahrhundert fort.³²⁵ Der einflussreichste Vertreter dieser `Chicago-Schule` ist MILTON FRIEDMAN.³²⁶

In der deutschsprachigen Betriebswirtschaftslehre hat GUTENBERG mit dem `erwerbswirtschaftlichen Prinzip` erstmals das Gewinnprinzip eingeführt.³²⁷ Die spätere damit verbundene Priorisierung des Shareholder-Values führt zu einer faktischen Distanzierung der handelnden Personen zu ihrem sozialen Umfeld, der Umwelt und den dazugehörigen staatlichen Organen.³²⁸ Die Trennung

³¹⁴ Vgl. Pies, I. (2011), Seite 1.

³¹⁵ Globalisierung = Ein „...Prozess, durch den Märkte und Produktion in verschiedenen Ländern immer mehr voneinander abhängig werden aufgrund der Dynamik des Handels mit Gütern und Dienstleistungen und durch die Bewegungen von Kapital und Technologie.“ Vgl. Küng, H. (2010a), Seite 21 mit Hinweis auf die OECD.

³¹⁶ Greenspan A. (2007) zitiert nach Thielemann U. (2011), Seite 820.

³¹⁷ Vgl. Sandel, M.J. (2013), Seite 27.

³¹⁸ Vgl. Sandel, M.J. (2013), Seite 27.

³¹⁹ Vgl. Sandel, M.J. (2013), Seite 27; diese Meinung schließt sich STREECK an. Vgl. Streeck, W. (2013), Seite 219.

³²⁰ Vgl. Green, S. (2010), Seite 23; Hayek, F.A. (2003), Seite 405, 435, 449-450.

³²¹ Vgl. Green, S. (2010), Seite 2.

³²² Vgl. Höffe, O. (2009b), Seite 20.

³²³ Vgl. Brodbeck, K.-H., (2006), Seite 11; Küng, H. (2010a), Seite 37; Ferner hat sich die moderne philosophische Ethik von ökonomischen und betriebswirtschaftlichen Sachverhalten abgewendet. Die einzigen Ausnahmen stellen hier der Utilitarismus und die Vertragstheorie dar. Vgl. Wieland, J. (2005b), Seite 7.

³²⁴ Vgl. Brodbeck, K.-H., (2006), Seite 11; Die Ausschluss der Wirtschaftsethik als wirtschaftliche Systemvoraussetzung wird auch als `ökonomischer Determinismus` bezeichnet. Ulrich, P. (2008), Seite 162, 175.

³²⁵ Vgl. Gertenbach, L. (2007), Seite 59ff; Wetzels, D.J. (2010), Seite 293.

³²⁶ Vgl. Küng, H. (2010a), Seite 47.

³²⁷ Vgl. Ulrich, P. (2008), Seite 431.

³²⁸ Vgl. Bürmann, J. (2003), Seite 106; Mooslechner, P., Schürz, M. (2010), Seite 80.

zwischen Moral und Markt wurde zu Beginn des 20. Jahrhunderts aufgrund des Strebens nach wissenschaftlicher Unabhängigkeit noch verstärkt.³²⁹

Die Analyse der Managementtheorien zeigt in diesem Zusammenhang u.a. zwei grundlegende Tendenzen auf:

1. den Konstruktivistische-technomorphen Ansatz³³⁰
2. den Systemtheoretische-kybernetischen Ansatz³³¹

Der konstruktivistische-technomorphe Ansatz des Managements fußt auf einer ausgeprägten mechanischen Betrachtung des Menschen.³³² Hierbei wird der Mensch als Maschine simplifiziert und seine Organe im Sinne einer Effizienzmaschine analysiert: „...Herz = Pumpe; Lunge = Blasebalg; Zähne = Schere; Muskeln und Gelenke = Hebssysteme).“³³³ Die ganzheitlichen Betrachtungsperspektiven von HEGEL, GOETHE und SCHELLINGS wurde durch diese konstruktivistische-technomorphe Sichtweise negiert.³³⁴ Dieser Ansatz postuliert durch seine Vereinfachung, dass sämtliche Bestandteile vollumfänglich geplant, konstruiert und vollständig kontrolliert werden können.³³⁵ Die Hauptmotivation der Akteure wird dabei rein aus monetären Anreizen gezogen.³³⁶

Im systemtheoretischen-kybernetischen Ansatz geht es in Abgrenzung zur konstruktivistischen-technomorphen Sichtweise deutlich stärker um den Zusammenhang bzw. Relationen im Organismus und weniger um eine effizienzgesteuerte isolierte Betrachtung.³³⁷ Hierbei liegt der Fokus auf Steuerung und das Management folgt u.a. den Prinzipien des `management by objectives` und `management by exceptions`.³³⁸ Die bedeutende Herausforderung für das Management ist die Kontrolle und Koordination der emergierenden Komplexität.³³⁹ Die Gewinnerzielungsabsicht³⁴⁰ steht nicht mehr im Vordergrund, sondern vielmehr die Lebensfähigkeit des Systems bzw. Unternehmens.³⁴¹

MALIK führt die Differenzierung beider Ansätze, wie folgt, durch:

Konstruktivistisch-technomorph	Systemisch-evolutionär
Menschenführung	Gestaltung und Lenkung ganzer Institutionen in ihrer Umwelt
Ausrichtung auf Optimierung	Ausrichtung auf Steuerbarkeit
Existenz ausreichender Information	Keine Existenz ausreichender Information
Ziel der Gewinnmaximierung	Ziel der Maximierung der Lebensfähigkeit

Tabelle 6: Managementansätze³⁴²

³²⁹ Vgl. Sandel, M.J. (2012a), Seite 163.

³³⁰ Vgl. Malik, F. (1996) zitiert nach Redlich, T. (2011), Seite 62; Weiland, H. (2011), Seite 159-160.

³³¹ Vgl. Malik, F. (1996) zitiert nach Redlich, T. (2011), Seite 62; Wiegand, J. (2005), Seite 190.

³³² Vgl. Malik, F. (1984), Seite 37 zitiert nach Rusche, T. (1992), Seite 22.

³³³ Vgl. Weiland, H. (2011), Seite 160.

³³⁴ Vgl. Weiland, H. (2011), Seite 160.

³³⁵ Vgl. Spies, T. (2011), Seite 119.

³³⁶ Vgl. Rusche, T. (1992), Seite 25.

³³⁷ Vgl. Lang, H. (2009), Seite 19; Wiegand, J. (2005), Seite 191.

³³⁸ Vgl. Koschnik, W.J. (1998), Seite 387.

³³⁹ Vgl. Malik, F. (2007), Seite 170 zitiert nach Bleicher, K. (2011), Seite 69; Ulrich, H. (1984), Seite 247, 317ff.

³⁴⁰ Vgl. diesbezüglich auch Kapitel 3.1.1.

³⁴¹ Vgl. Wöhe, G., Döring, U. (2000), Seite 135 zitiert nach Westphal, A. (2011), Seite 140.

³⁴² Entnommen aus: Malik, F. (1996) zitiert nach Redlich, T. (2011), Seite 62.

Die „Wertbezogenheit des Managements“³⁴³ kann und wird durch beide Managementansätze jedoch nicht ausreichend abgebildet und ist somit keine Grundlage für die Verankerung der Moral in Wirtschaft und Management.

Dabei kann nur durch verantwortungsvolles Handeln Freiheit innerhalb einer Marktwirtschaft entstehen.³⁴⁴ Werden Freiheit und Verantwortung³⁴⁵ seziert und separiert dann kommt die Freiheit nur einzelnen Wirtschaftssubjekten bzw. bestimmten Gruppen von Wirtschaftssubjekten, den Mächtigen, zu.³⁴⁶ Nutzen die Mächtigen dies aus, muss der Staat intervenieren und Regeln bestimmen um dieser Ausnutzung entgegen zu wirken.³⁴⁷ Paradoxer Weise führt dies im Verhältnis zwischen Wirtschaft und Staat dazu, dass ein zunehmender Freiheitsgrad mit einem zunehmenden Staatswachstum korrelieren muss.³⁴⁸ RANDERS geht davon aus, dass die Interventionen des Staats in den nächsten zwei Jahrzehnten deutlich zunehmen werden.³⁴⁹

Darüber hinaus wird die Akzeptanz der Wirtschaftswissenschaften langfristig nur erhalten bleiben, wenn sie (die Wirtschaftswissenschaft) nicht für sich in Anspruch nimmt, die einzig gültige Wahrheit zu besitzen.³⁵⁰ Vielmehr müssen die Wirtschaftswissenschaften einen Methodenpluralismus akzeptieren, um den Erkenntnisgewinn für die Bevölkerung zu maximieren.³⁵¹

Die akademische Lehre der Wirtschaftswissenschaften -an den Business Schools dieser Welt- hat bisher das Ziel der Professionalisierung des Managements (‘managerial professionalism’) verfehlt.³⁵² Vielmehr dienen diese Business Schools als Lieferant für MBA-Abschlüsse bei denen der Student mehr als Konsument anstatt als klassischer Student betrachtet wird.³⁵³ Hierbei wird den Studenten hauptsächlich vermittelt, dass der Manager ein reiner Agent / Vertreter der Eigentümer ist und nur auf den Shareholder-Value ausgerichtet zu sein hat.³⁵⁴ Was auch hier zu einer starken Fokussierung auf kurzfristige Renditesteigerungen führte und moralische Aspekte ausblendete.³⁵⁵ Die Studenten in MBA-Studiengängen fokussieren sich verstärkt auf die Netzwerke und Kontakte, die ihnen die jeweilige Universität liefert anstatt auf die wissenschaftliche Ausbildung und den damit verbundenen kritischen Diskurs.³⁵⁶ Dies ist umso irritierender, als das bereits nach der Weltwirtschaftskrise 1929 die Wirtschaftswissenschaften in einer Sinnkrise steckten.³⁵⁷ Diese Irri-

³⁴³ Rusche, T. (1992), Seite 28f.

³⁴⁴ Vgl. Mastronardi, P., v. Cranach, M. (2010), Seite 5.

³⁴⁵ Verantwortung = „Verantwortung allgemein verstanden meint die Verpflichtung, für etwas Geschehenes einzustehen und in konflikthaften Entscheidungen gewissenhaft Pflichten und Folgen abzuwägen.“ Küng, H. (2010a), Seite 125. Nach NEUHÄUSER vertritt in diesem Zusammenhang die handlungsorientierte Auffassung, „dass Verantwortung immer kausal mit Tun und Unterlassen verknüpft ist, das heißt immer etwas mit dem eigenen Handeln eines Akteurs zu tun hat und insofern mit seiner Fähigkeit, kausal in die Welt einzugreifen.“ Neuhäuser, C. (2011), Seite 46.

³⁴⁶ Vgl. Mastronardi, P., v. Cranach, M. (2010), Seite 6.

³⁴⁷ Vgl. Mastronardi, P., v. Cranach, M. (2010), Seite 6.

³⁴⁸ Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 138; Mastronardi, P., v. Cranach, M. (2010), Seite 6; Streeck, W. (2013), Seite 90.

³⁴⁹ Vgl. Randers, J. (2012), Seite 292-293.

³⁵⁰ Vgl. Feld, L.P., Köhler, E.A. (2011), Seite 175.

³⁵¹ Vgl. Feld, L.P., Köhler, E.A. (2011), Seite 175.

³⁵² Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 235.

³⁵³ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 235.

³⁵⁴ Vgl. Joób, M. (2014), Seite 147; Koslowski, P. (2009), Seite 235; Mintzberg, H. (2004), ohne Seite zitiert nach Palazzo, G. (2006), Seite 44.

³⁵⁵ Vgl. Küng, H. (2010a), Seite 151; Leisinger, K.M. (2010), Seite 50; Palazzo, G. (2006), Seite 36.

³⁵⁶ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 235; <https://www.alumni.hbs.edu/careers/career-resources/Pages/networking.aspx>, Stand: 28.07.2014.

³⁵⁷ Vgl. Wetzel, D.J. (2010), Seite 293.

tation setzt sich fort, wenn sich nach der Analyse von Studien zeigt, dass Studenten der Wirtschaftswissenschaften eine deutlich geringere Kooperationsbereitschaft zeigen und deutlich häufiger betrügen als Kommilitonen aus anderen Fachbereichen.³⁵⁸ Mithin ist der Idealtypus des 'ehrbaren Kaufmanns' heute nicht bzw. kaum noch anzutreffen.³⁵⁹

Ggf. bietet HIRSCH eine Lösung zur Reduktion der beschriebenen Irritation. Denn das Bildungssystem bietet nicht, wie gemeinhin angenommen jedem eine unbegrenzte Aufstiegschance.³⁶⁰ Vielmehr steht diese Möglichkeit nur einzelnen Teilnehmern im Bildungswettbewerb offen.³⁶¹ Dies könnte den Schluss zulassen, dass die Master-Studenten den Versuch unternehmen ihre Chancen im Wettbewerb, um eine ideale Startposition im Berufsleben durch die frühzeitige Bildung von beruflichen und privaten Netzwerken zu verbessern. Damit steigert der Absolvent seine Attraktivität für einen potentiellen Arbeitgeber, da er neben der erlangten Bildung auch ein elitäres Netzwerk mitbringt von dem der Arbeitgeber profitieren kann.³⁶²

3.1.1 Gewinnmaximierung

In den letzten Jahren wurde die Gewinnmaximierung zum regulierenden System der Marktwirtschaft stilisiert.³⁶³ Dieser Prozess steht ganz im Sinne der Lehre FRIEDMAN's und seiner Form der Marktverherrlichung,³⁶⁴ denn laut seiner Maxime gilt „der einzige Weg, den Staat effizienter zu machen, ist, ihn zu verkleinern“³⁶⁵ und FRIEDMAN führt weiter aus, dass die soziale Verantwortung der Wirtschaft in der Erzielung von Gewinnen liegt.³⁶⁶ Anders formuliert: „The Business of Business is Business“³⁶⁷. Die These, die den Annahmen von FRIEDMAN zugrunde liegt, dass freie Märkte Wohlstand für alle Wirtschaftssubjekte sichern, stellt jedoch einen Mythos dar.³⁶⁸ Denn dieser Ansatz dient zu häufig als ideologische Rechtfertigung,³⁶⁹ die verkennt, dass ein ökonomisches System, das auf Egoismus basiert, kein Gemeinwohl hervorbringt.³⁷⁰ Der Mythos nach FRIEDMAN basiert auf den Annahmen von ADAM SMITH und seiner Idee der 'unsichtbaren Hand'.³⁷¹ Die Idee der 'unsichtbaren Hand' fußt auf einem religiösen Ursprung, der sogenannten 'Stoa'.³⁷² Diese Stoa postulierte, dass sich die Welt grundsätzlich -nach Gottes Plan- zum Guten entwickeln würde.³⁷³ ADAM SMITH verweist in seinem Werk genau auf dieses grundlegende

³⁵⁸ Vgl. Kube, S. (2007), o.S. zitiert nach Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 237; Küng, H. (2010a), Seite 211; Lampe, M., Engleman-Lampe, C. (2012), Seite 99-111 zitiert nach Wang, L. C., Calvano, L. (2015), Seite 591.

³⁵⁹ Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 237.

³⁶⁰ Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 21.

³⁶¹ Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 21.

³⁶² Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 79.

³⁶³ Vgl. Bourdieu, P. (2004), Seite 55; v. Cranach, M., Ulrich, P., Mastronardi, P. (2010), Seite 13.

³⁶⁴ Vgl. v. Cranach, M., Ulrich, P., Mastronardi, P. (2010), Seite 13.

³⁶⁵ Friedman, M. (2000), Seite 132.

³⁶⁶ Vgl. Friedman, M. (1970), ohne Seite.

³⁶⁷ Ulrich, P. (2008), Seite 427.

³⁶⁸ Vgl. Mastronardi, P., v. Cranach, M. (2010), Seite 5.

³⁶⁹ Vgl. v. Cranach, M., Ulrich, P., Mastronardi, P. (2010), Seite 14; Ulrich, P. (2010), Seite 26.

³⁷⁰ Vgl. Bowles, S. (2014), Seite 475; v. Cranach, M., Ulrich, P., Mastronardi, P. (2010), Seite 14; Sandel, M.J. (2012a), Seite 163.

³⁷¹ Vgl. Binswanger, M. (2012), Seite 24.

³⁷² Vgl. Binswanger, M. (2012), Seite 25. BINSWANGER verweist in diesem Zusammenhang auch auf die Ausführungen seines Vaters Christopher Binswanger im Jahr 1998. Vgl. Binswanger, H. C. (1998), Seite 47-64 zitiert nach Binswanger, M. (2012), Seite 25.

³⁷³ Vgl. Binswanger, M. (2012), Seite 25.

Glaubensbekenntnis.³⁷⁴ Damit die 'unsichtbare Hand' jedoch ihre volle Funktionsfähigkeit entfalten kann, müssen die folgenden Bedingungen erfüllt sein:³⁷⁵

1. Unbeschränkter Marktzutritt
2. Große Zahl von Anbietern und Nachfragern
3. Vollständige Informationen
4. Keine Präferenzen
5. Rationales Verhalten sämtlicher Marktteilnehmer
6. Steigende Grenzkosten
7. Sinkender Grenznutzen

In der Realität sind diese Annahmen des vollkommenen Marktes bzw. vollkommenen Wettbewerbs jedoch kaum erfüllbar.³⁷⁶ Die Annahmen führen vermeintlich zu einer vollständigen Konkurrenz auf den Märkten, die dazu führt, dass die Marktpreise gerade noch so hoch sind, dass das Angebot gerade noch lohnt.³⁷⁷ Ein solches Marktergebnis und damit ein Angebot entlang der Grenzkosten ist aber aus der Perspektive der Anbieter höchst unerfreulich, da diese (die Anbieter) damit kaum zu Wohlstand gelangen können.³⁷⁸ Stattdessen werden die Anbieter sich bemühen Wettbewerber zu eliminieren, um den Wettbewerb einzuschränken, mit dem Ziel ein Monopol bzw. Oligopol zu realisieren.³⁷⁹ Dass diese Bemühungen in der Wirtschaft bereits erfolgreich umgesetzt wurden, zeigt eine Studie aus dem Jahr 2011 der ETH Zürich.³⁸⁰ So kontrollieren nach dieser Studie 147 Konzerne 40 Prozent der Wirtschaft und $\frac{3}{4}$ dieser 147 Konzerne stammen aus der Finanzbranche.³⁸¹

³⁷⁴ Vgl. Smith, A. (1770), Seite 47ff. zitiert nach Binswanger, M. (2012), Seite 25.

³⁷⁵ Vgl. Arrow, K., Debreu, G. (1954), Seite 265-290; Crouch, C. (2013), Seite 56; Geanakoplos, J. (1982), Seite 116-124 zitiert nach Binswanger, M. (2012), Seite 30-31.

³⁷⁶ Vgl. Binswanger, M. (2012), Seite 31; Koslowski, P. (2009), Seite 187; Hayek, F.A. (2003), Seite 371.

³⁷⁷ Vgl. Binswanger, M. (2012), Seite 34.

³⁷⁸ Vgl. Binswanger, M. (2012), Seite 35; Hayek, F.A. (2003), Seite 372.

³⁷⁹ Vgl. Binswanger, M. (2012), Seite 35; Herrmann, U. (2013), Seite 70; Höffe, O. (2009b), Seite 251; Stiglitz, J. (2012), Seite 78; Ziegler, J. (2005), Seite 15,27.

³⁸⁰ Vgl. Vitali, S., Glattfelder, J.B., Battiston, S. (2011), ohne Seite.

³⁸¹ Vgl. Vitali, S., Glattfelder, J.B., Battiston, S. (2011), ohne Seite.

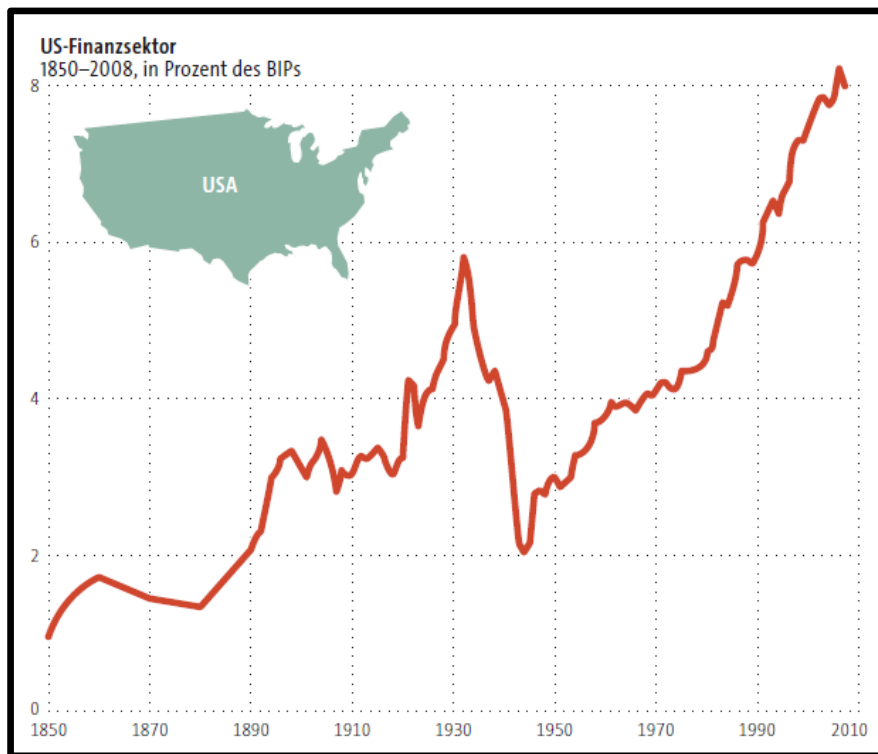


Abbildung 10: US-Finanzsektor in Prozent vom BIP³⁸²

HÖFFE spricht in diesem Zusammenhang vom `Gesetz der rationalen Wettbewerbsverzerrung`.³⁸³ „Für den homo oeconomicus sind Wettbewerbsverzerrungen, die dem eigenen Interesse dienen, egoistische Verzerrungen, rational.“³⁸⁴ Durch monopolartige Strukturen werden die Anbieter vom Preisnehmer zum Preissetzer und es werden Partikularinteressen auf Kosten Dritter gefestigt.³⁸⁵ Konkurrenz führt grundsätzlich zu einer Selbstschädigung der Konkurrenten.³⁸⁶ In einem Markt auf dem Konkurrenz herrscht, entsteht grundsätzlich ein soziales Dilemma.³⁸⁷ Denn alle Anbieter tendieren dazu sich gegenseitig im Preis zu unterbieten und im Gegenzug dazu werden die Nachfrager versuchen sich im Preis zu überbieten.³⁸⁸ Im Ergebnis verhalten sich beide Gruppen entgegen ihrer jeweiligen Gruppeninteressen.³⁸⁹ Auch VON HAYEK bestätigt, dass die Verhinderung von Wettbewerb durch Monopole das eigentliche Unrecht darstellt.³⁹⁰

Die Annäherung an die Realität zeigt, dass tatsächlich die Bedingungen für die wirksame Funktionsweise der `unsichtbaren Hand` nicht erfüllt sind und damit regelmäßig auch keine vollständige

³⁸² Entnommen aus: Deutschmann, C. (2015), Seite 20.

³⁸³ Vgl. Höffe, O. (1999), Seite 400.

³⁸⁴ Höffe, O. (1999), Seite 400.

³⁸⁵ Vgl. Binswanger, M. (2012), Seite 35; Küng, H. (2010a), Seite 171.

³⁸⁶ Vgl. Pies, I. (2010), Seite 256.

³⁸⁷ Vgl. Pies, I. (2010), Seite 256.

³⁸⁸ Vgl. Pies, I. (2010), Seite 256.

³⁸⁹ Vgl. Pies, I. (2010), Seite 256.

³⁹⁰ Vgl. Hayek, F.A. (2003), Seite 389.

Konkurrenz auf den Märkten herrschen kann.³⁹¹ Konkret sprechen gegen die vollständige Konkurrenz:³⁹²

1. Die Kosten, die durch den Transfer der gehandelten Güter entstehen.
2. Die Informationsdefizite der Konsumenten in Bezug auf die Angebotsvielfalt, die Qualität als auch die Preise der Güter.
3. Es existieren nicht unendliche viele Anbieter und Nachfrager auf den Märkten.³⁹³

Somit wird durch die aktuelle Wettbewerbssituation nicht automatisch das Allgemeinwohl der Wirtschaftssubjekte gesteigert.³⁹⁴ Im Ergebnis gestalten sich Märkte nicht intrinsisch, sondern benötigen einen entsprechenden Ordnungsrahmen.³⁹⁵ Dies liegt -wie gezeigt wurde- daran, dass in vielen Sektoren unserer Wirtschaft nur bedingt funktionierende Märkte existieren.³⁹⁶

Der Gewinn eines Unternehmens ist ein Ergebnis aus dem Zusammenspiel sämtlicher Wirtschaftssubjekte und verfügt regelmäßig über eine historische Fundierung.³⁹⁷ Die derzeitige Betrachtung der Individualisierung von Gewinnen bezieht sich im Ergebnis weniger auf die Entstehung als vielmehr auf die Allokation der Gewinne.³⁹⁸ Mithin ist der Markt regelmäßig verteilungsblind.³⁹⁹ Für die Erzielung von Gewinnen werden jedoch unterschiedliche Interessensgruppen benötigt.⁴⁰⁰ Dazu gehören unter anderem die Mitarbeiter, Lieferanten, Kunden sowie der Staat, der sich für Infrastruktur und ein adäquates Rechtssystem verantwortlich zeigt.⁴⁰¹ SACHS spricht in diesem Kontext von einer Handlungsgemeinschaft.⁴⁰² PIKETTY führt aus, dass die Rendite des Kapitals (4-5% p.a.) dauerhaft die Wachstumsrate der Wirtschaft (max. 1-1,5% p.a.) übersteigt.⁴⁰³ Dieser Renditevorteil des Produktionsfaktors Kapital vergrößert die Ungleichheit⁴⁰⁴

³⁹¹ Vgl. Binswanger, M. (2012), Seite 37; Hayek, F.A. (2003), Seite 373. VON HAYEK hält dies jedoch für irrelevant. Er argumentiert hierzu: „Nicht der Grad der Annäherung an ein unerreichbares Ergebnis sollte Kriterium sein, sondern, ob die Ergebnisse einer bestimmten Politik die Ergebnisse anderer möglicher Vorgehensweisen übertreffen oder nicht erreichen.“ Hayek, F.A. (2003), Seite 373.

³⁹² Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 103-104.

³⁹³ Vgl. Herrmann, U. (2013), Seite 56, 70; HERRMANN verweist in diesem Zusammenhang auch auf das Statistische Jahrbuch: „Weniger als ein Prozent der größten Unternehmen erwirtschafteten 2009 knapp 65 Prozent des Umsatzes. Statistisches Bundesamt, (2012), Seite 501 und auf SIMON und die Wertung von Marsmenschen in Bezug auf unsere Wirtschaft: „Würde er annehmen, dass die Erdbevölkerung in einer Marktwirtschaft lebt? Wohl nicht. Stattdessen dürfte er zu dem Schluss kommen, dass die Erdbewohner eine organisierte Wirtschaft betreiben, bei der der größte Teil der wirtschaftlichen Aktivitäten innerhalb der Grenzen von Firmen koordiniert wird – anstatt durch Marktbeziehungen zwischen diesen Firmen.“ Simon, H. zitiert nach Chang, H-J. (2011), Seite 208 zitiert nach Herrmann, U. (2013), Seite 68.

³⁹⁴ Vgl. Binswanger, M. (2012), Seite 37.

³⁹⁵ Vgl. Herrmann, U. (2013), Seite 105; Polanyi, K. (2013), Seite 260; Rehm, H. (2012), Seite 475.

³⁹⁶ Vgl. Binswanger, M. (2012), Seite 14.

³⁹⁷ Vgl. Hondrich, K.O. (2001), Seite 68ff. zitiert nach Herrmann, U. (2013), Seite 90.

³⁹⁸ Vgl. Brodbeck, K.-H., (2006), Seite 21.

³⁹⁹ Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 281.

⁴⁰⁰ Vgl. Brohm, A. (2002), Seite 42.

⁴⁰¹ Vgl. Skrzipek, M. (2005), Seite 148.

⁴⁰² Vgl. Sachs, J. (2010), Seite 18.

⁴⁰³ Vgl. Piketty T. (2014a), Seite 65-66; Piketty T. (2014b), Seite 13-14,

⁴⁰⁴ In Deutschland besitzen 80.000 Menschen (=0,1% der Gesamtbevölkerung) insgesamt 22,5 % des Nettovermögens. Die vermögendsten 800.000 Deutschen haben circa das gleiche Vermögen wie die restliche Bevölkerung (79,97 Millionen Menschen, Stand 2013). Vgl. Bach, S., Beznoska, M., Steiner, V. (2011), Seite 11; <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/2861/umfrage/entwicklung-der-gesamtbevoelkerung-deutschlands/>, Stand: 13.11.2014.

3. Verhältnis zwischen Moral und Wirtschaft

innerhalb der Gesellschaft und führt zur gesellschaftlichen Destabilisierung.⁴⁰⁵ PIKETTY sieht deshalb die Gefahr, „...dass die Vergangenheit ... die Zukunft auffrisst.“⁴⁰⁶ Er begründet dies durch die Vererbung von großen Vermögen, die in den Händen von Wenigen liegen.⁴⁰⁷ Damit entsteht ein Primat der vererbten Vermögen gegenüber erarbeiteten Vermögen, was wiederum ein selbstverstärkender Prozess ist.⁴⁰⁸ Die folgende Abbildung illustriert dies am Beispiel der Familienvermögen in den USA:

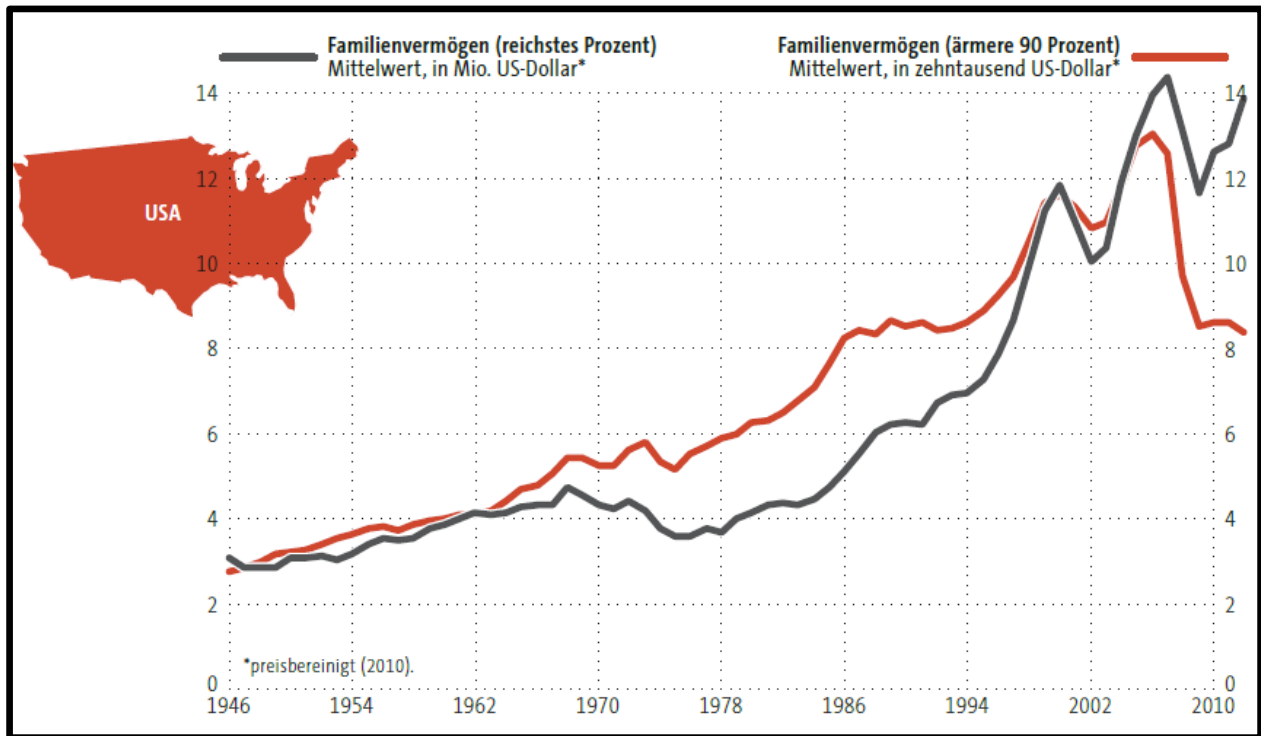


Abbildung 11: Entwicklung der Familienvermögen in den USA⁴⁰⁹

Vergleichbare Entwicklungen lassen sich in Europa feststellen. Trotz eines steigenden BIP steigt die Ungleichheit, die in der folgenden Darstellung über den Gini-Koeffizienten gemessen wird:

⁴⁰⁵ Vgl. Piketty T. (2014a), Seite 65; Piketty T. (2014b), Seite 40-48. Beispielsweise leben Menschen mit einem höheren Einkommen länger, als Menschen mit einem niedrigen Einkommen. Die Unterschiede liegen bei Männern bei 5 Jahren, bei Frauen bei 3,5 Jahren. Vgl. Kroh, M., Hannes, N., Kroll, L., Lampert, T. (2012), Seite 3-15 zitiert nach Herrmann, U. (2013), Seite 16,250.

⁴⁰⁶ Piketty T. (2014a), Seite 67.

⁴⁰⁷ Vgl. Piketty T. (2014a), Seite 67; Piketty T. (2014b), Seite 502.

⁴⁰⁸ Vgl. Lukes, S. (2014), Seite 502; Piketty T. (2014a), Seite 67.

⁴⁰⁹ Entnommen aus: Schor, J.B. (2015), Seite 29.

3. Verhältnis zwischen Moral und Wirtschaft

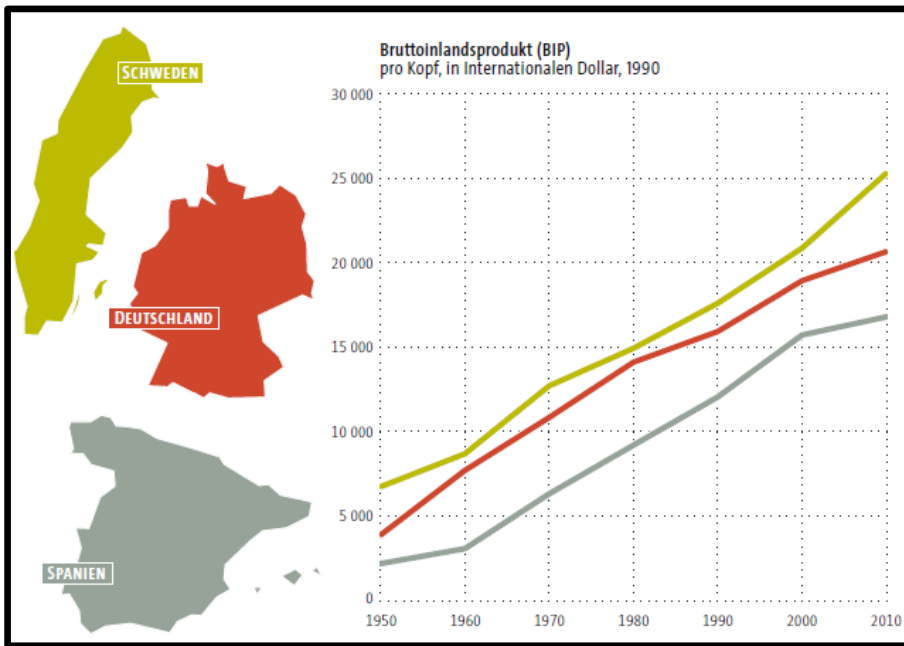


Abbildung 12: BIP-Vergleich: Schweden, Deutschland und Spanien⁴¹⁰

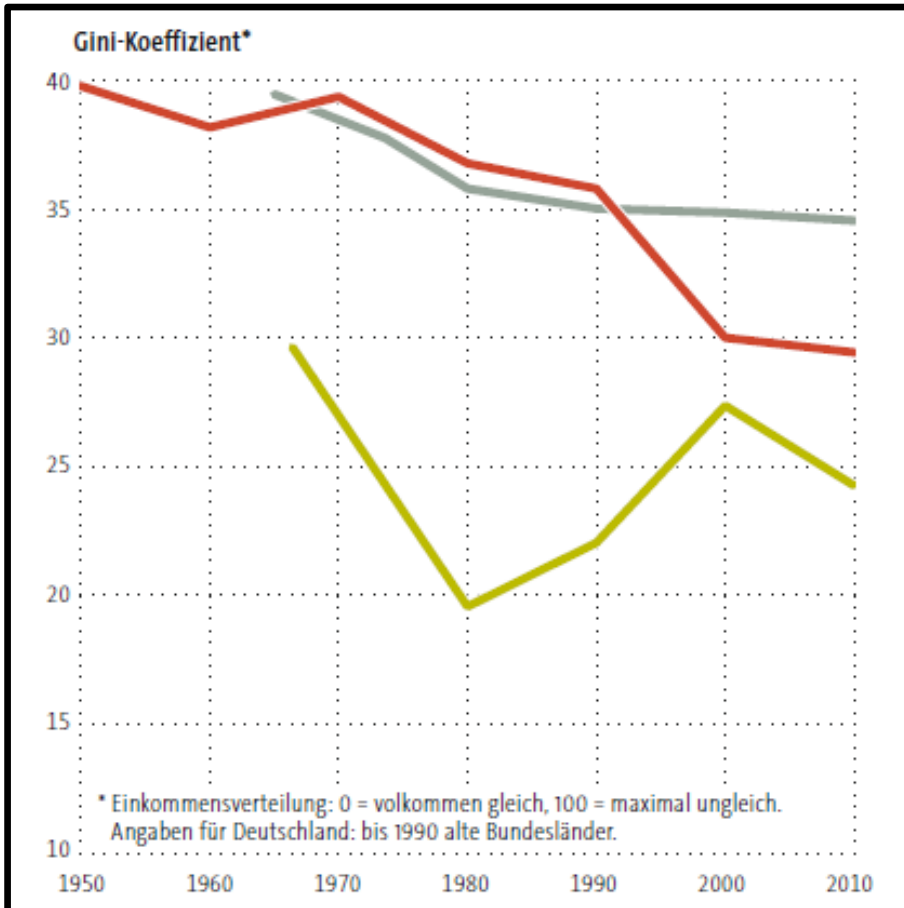


Abbildung 13: Gini-Koeffizienten in Schweden, Deutschland und Spanien⁴¹¹

⁴¹⁰ Entnommen aus: Lessenich, S. (2015), Seite 14.

⁴¹¹ Entnommen aus: Lessenich, S. (2015), Seite 14.

HIRSCH geht hierbei von einem Differenzierungsgedanken aus und formuliert entsprechend: „Gesteigerter Wohlstand, der allen verfügbar ist, bedeutet paradoxerweise einen wachsenden Kampf um die Formen des Wohlstands, die nur einige wenige erreichen können.“⁴¹²

Der Bezug zur Historie entsteht auch durch das Faktum, dass das Wissen früherer Generationen die Grundlage für aktuelle Innovationen und Entwicklungen bietet.⁴¹³ Somit besteht auch eine Verantwortung der derzeitigen Generationen in Bezug auf die Vorgenerationen.⁴¹⁴ Intergenerationell gerecht verhalten sich Generationen nur dann, wenn Sie zu einer Weiterentwicklung und einem Wachstum der Errungenschaften beitragen.⁴¹⁵ ULRICH spricht in diesem Zusammenhang von `Startgerechtigkeit`⁴¹⁶ und `Ergebnisgerechtigkeit`.⁴¹⁷ Diese Form der `interconnected lives` unterliegt zwar temporären Schwankungen, stellt aber eine faktische Austauschbeziehung dar.⁴¹⁸ Darüber hinaus ist der unternehmerische Gewinn -in Abhängigkeit von der Nachhaltigkeit des Handels- ein Kredit gegenüber folgenden Generationen.⁴¹⁹ Gerade dann, wenn Rohstoffe ausgebeutet und Tier- und Pflanzenarten aussterben und die Umwelt verschmutzt wird.⁴²⁰ Die Zukunftsblindheit kann auch als eine Form der Verteilungsblindheit bezeichnet werden.⁴²¹ RUSCHE führt dazu aus, dass eine Rücksichtnahme z.B. aufgrund von Umweltverschmutzungen in der klassischen Interpretation der Gewinnmaximierung nicht vorgesehen ist.⁴²² Die zunehmende Umweltverschmutzung zeigt sich u.a. in Form der CO₂-Verschmutzungen.

⁴¹² Hirsch, F. (1980), Seite 50.

⁴¹³ Vgl. Biethahn, J., Mucksch, H., Ruf, W. (2004), Seite 103; Höffe, O. (2009b), Seite 231; Hondrich, K.O. (2001), Seite 68ff. zitiert nach Herrmann, U. (2013), Seite 90; Spann, O. (1929), Seite 285ff.; Stiglitz, J. (2012), Seite 119.

⁴¹⁴ Vgl. Fend, H. (2009), Seite 82; Höffe, O. (2009b), Seite 231; Homann, K. (2014), Seite 12.

⁴¹⁵ Vgl. Höffe, O. (2009b), Seite 231.

⁴¹⁶ HAYEK gibt zu bedenken, dass eine vollumfängliche Startgerechtigkeit nur zu erreichen ist, wenn der Staat volle Kontrolle über bestimmte Lebensbereiche der Bürger erhalten würde. Dieser Versuch würde im Endeffekt totalitäre Züge tragen. Vgl. Hayek, F.A. (2003), Seite 235-236, 299.

⁴¹⁷ Vgl. Ulrich, P. (2010), Seite 30; Zur Startgerechtigkeit vgl. auch Hayek, F.A. (2003), Seite 235; Richter, I. (2006), Seite 102; Rüstow, A. (1950), Seite 97 zitiert nach Hecker, C. (2011), Fußnote 15, Seite 275; Zur Ergebnisgerechtigkeit vgl. auch Dobner, R. (2007), Seite 61; Zelewski, S. (2009), Seite 239.

⁴¹⁸ Vgl. Fend, H. (2009), Seite 81-82.

⁴¹⁹ Vgl. Brodbeck, K.-H., (2006), Seite 21; Zsifkovits, V. (2005), Seite 49.

⁴²⁰ Vgl. Brodbeck, K.-H., (2006), Seite 21.

⁴²¹ Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 281.

⁴²² Vgl. Rusche, T. (1992), Seite 25.

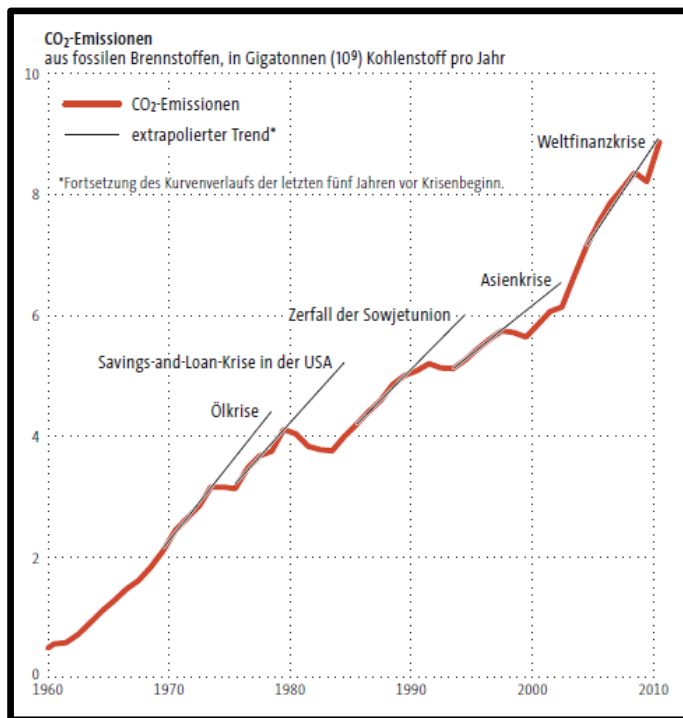


Abbildung 14: Entwicklung der CO₂-Emissionen⁴²³

HOMANN sieht die primäre Verpflichtung der Unternehmensleitung in der reinen Gewinnmaximierung.⁴²⁴ Dabei darf nach MASTRONARDI und VON CRANACH die Gewinnmaximierung jedoch nicht zum Selbstzweck der Unternehmen werden.⁴²⁵ Sie sollte vielmehr einem guten und fairen Leben zwischen den Wirtschaftssubjekten dienen.⁴²⁶

Schließt man sich der Betrachtung an, dass der Gewinn das Ergebnis aus der Interaktion von Wirtschaftssubjekten ist und sich grenzüberschreitend vollzieht, so ist eine Trennung von Wirtschaft und Moral weder zweckmäßig noch angebracht.⁴²⁷ Solange das Gewinnmaximierungsbestreben der handelnden Akteure eine Einbettung in ein Wertesystem (z.B. bei einer gemeinnützigen Organisation, die wirtschaftlich handelt) findet und nicht zur dominierenden Zielsetzung wird, kann ein negativer moralischer Wert reduziert oder sogar ausgeschlossen werden.⁴²⁸ Ist diese Einbettung nicht mehr gegeben und wird die Gewinnmaximierung vom Neben- zum Hauptzweck, dann entsteht ein autonomes Paradigma, das oft ohne jegliche moralische Grundlage handelt.⁴²⁹

Unabhängig davon zeigt sich in der jüngeren Historie u.a. durch entsprechende Unternehmensskandale⁴³⁰ und die aktuelle Finanz-/ Wirtschaftskrise,⁴³¹ dass die Interaktion zwischen Moral und

⁴²³ Entnommen aus: Altvater, E. (2015), Seite 19.

⁴²⁴ Vgl. Homann, K., Blome-Drees, F. (1992), Seite 38,51; Homann, K., Lütge, C. (2005), Seite 91; Ulrich, P. (2008), Seite 427.

⁴²⁵ Vgl. Mastronardi, P., v. Cranach, M. (2010), Seite 2.

⁴²⁶ Vgl. Mastronardi, P., v. Cranach, M. (2010), Seite 2.

⁴²⁷ Vgl. Heidbrink, L., Hirsch, A. (2008), Seite 83.

⁴²⁸ Vgl. Heidbrink, L., Hirsch, A. (2008), Seite 83ff.

⁴²⁹ Vgl. Heidbrink, L., Hirsch, A. (2008), Seite 83 zum Konflikt selbst siehe auch Nutzinger, H. G. (1991), Seite 7 .

⁴³⁰ u.a. Enron, Vgl. http://www.enron.com/media/Final_Report_Neal_Batson.pdf, Stand: 03.10.2012 sowie Worldcom, Vgl. http://www.klgates.com/files/upload/WorldCom_Report_final.pdf, Stand: 03.10.2012 und im deutschsprachigen Raum speziell die Betrugsverfahren im Rahmen des `Neuen Marktes` Vgl. Wirsching, A. (2012), Seite 268-269; Pfriem, R. (2011), Seite 210.

⁴³¹ Vgl. v. Cranach, M., Ulrich, P., Mastronardi, P. (2010), Seite 13-18; Homann, K. (2014), Seite 182.

Wirtschaft wieder verstärkt in das Zentrum der öffentlichen Diskussion getragen wird.⁴³² LUHMANN schreibt dieser Diskussion / Kommunikation eine Alarmfunktion zu.⁴³³

Dabei hat sich gezeigt, dass die Gewinnmaximierung als einziges Organisationsprinzip zu amorali- schen und teils kriminellen Handlungen führt und erhebliche Gefahren für die Wirtschaft bein- haltet.⁴³⁴ Die Gewinnmaximierung bzw. die Wirtschaft als Selbstzweck können nur eine nachhal- tige Legitimation erhalten, wenn Sie auf ethischen Prinzipien und dementsprechenden Werten ba- siert.⁴³⁵ Die aktuelle Finanz-/ Wirtschaftskrise ist ein Zeichen dafür, dass die richtige ethische Ordnung abhandengekommen ist.⁴³⁶ Dabei wird in der Öffentlichkeit das Bild suggeriert, dass es sich bei dieser Krise um einen Exzess bzw. eine Ausnahme handelt.⁴³⁷ Dies ist jedoch nicht zutref- fend, da Krisen ein festes Element des Kapitalismus⁴³⁸ darstellen.⁴³⁹ Sie (die Krisen) treten relativ häufig auf und sind relativ einfach zu prognostizieren.⁴⁴⁰ Durch solche Suggestionen soll vielmehr die Marktgläubigkeit in seiner bisherigen Form erhalten bleiben, um Systemkonsequenzen zu un- terminieren.⁴⁴¹ Die derzeit umgesetzten Maßnahmen fußen auf einer Interessenpolitik und weniger auf einer notwendigen Änderung der Ordnungspolitik.⁴⁴² Das Potential auf einer langfristigen Abwärtsspirale mit negativem Wirtschaftswachstum, hohen Arbeitslosenzahlen und sinkenden Staatseinnahmen ist weiterhin existent.⁴⁴³

Durch die darauf (Finanzkrise) aufbauende verstärkte Öffentlichkeit sind auch die Kosten unmo- ralischen Verhaltens gestiegen,⁴⁴⁴ was wiederum dazu führt, dass moralisches Verhalten eine ur- sächliche Aufgabe des Managements geworden ist.⁴⁴⁵ Trotz dieser Entwicklung wird die Verbin- dung zwischen Wirtschaft und Moral von vielen Unternehmen immer noch mit Skepsis betrach- tet.⁴⁴⁶ PETERSEN sieht die Verbindung zwischen Wirtschaft und Moral nur gegeben, wenn sich das Unternehmen innerhalb einer positiven wirtschaftlichen Entwicklung befindet und somit überhaupt erst ein Interesse an moralischen bzw. ethischen Fragestellungen entwickelt.⁴⁴⁷ Ein wei- terer Aspekt gemäß PETERSEN ist der Faktor der Imagebildung, damit durch moralische Aspekte

⁴³² Vgl. Pfriem, R. (2011), Seite 210; Suchanek, A. (2005), Seite 63; http://www.csr-iso-26000.de/CSR_Deutschland.htm, Stand: 22.07.2014.

⁴³³ Vgl. Luhmann, N. (1998), Seite 404.

⁴³⁴ Vgl. v. Cranach, M., Ulrich, P., Mastronardi, P. (2010), Seite 13; Crouch, C. (2013), Seite 51, 153.

⁴³⁵ Vgl. v. Cranach, M., Ulrich, P., Mastronardi, P. (2010), Seite 14.

⁴³⁶ Vgl. v. Cranach, M., Ulrich, P., Mastronardi, P. (2010), Seite 14.

⁴³⁷ Vgl. Mastronardi, P., Stückelberger, C., v. Cranach, M. (2010), Seite 19.

⁴³⁸ Der heutige Kapitalismus ist dadurch geprägt, dass eine kleine Zahl von Großkonzernen eine marktbeherrschende Stellung besitzt und regelmäßig global tätig ist. Die derzeitige Form des Kapitalismus existiert seit 100 Jahren. Vgl. Herrmann, U. (2013), Seite 62, 85.

⁴³⁹ Vgl. Altvater, E. (2015), Seite 17; Herrmann, U. (2013), Seite 10, 94, 138; Joób, M. (2014), Seite 161; Roubini, N., Mihm, S. (2011), Seite 13, 27.

⁴⁴⁰ Vgl. Herrmann, U. (2013), Seite 196; Roubini, N., Mihm, S. (2011), Seite 17, 89.

⁴⁴¹ Vgl. Mastronardi, P., Stückelberger, C., v. Cranach, M. (2010), Seite 19.

⁴⁴² Vgl. Hesse, M., Seith, A. (2013), Seite 64-65; Mastronardi, P., Stückelberger, C., v. Cranach, M. (2010), Seite 19.

⁴⁴³ Vgl. Joób, M., Brändle, T. (2012), Seite 7; SCHUMPETER argumentiert in Bezug auf die Erholung wie folgt: „... ist nur dann echt, wenn sie sich aus sich selbst heraus entwickelt. Jeder künstlich herbeigeführte Aufschwung bedeutet nur, dass der Heilungsprozess der Krise abgewürgt wird. Die unbeseitigten Missverhältnisse werden so durch neue Fehlerkorrekturen nur noch verstärkt, was die nächste Krise absehbar macht.“ Schumpeter, J. (o.J.), o.S. zitiert nach Krugman, P. (2009), Seite 31; Diese Ansicht teilen auch WEIK und FRIEDRICH; Weik, M., Friedrich, M. (2014), Seite 206, 217, 297-299.

⁴⁴⁴ Vgl. Bleicher, K. (2011), Seite 104; Tokarski, T.O. (2009), Seite 1.

⁴⁴⁵ Vgl. Suchanek, A. (2005), Seite 63.

⁴⁴⁶ Vgl. Schmidt, M. (2005a), Seite 12.

⁴⁴⁷ Vgl. Petersen, T. (2005), Seite 131.

ggf. eine Umsatzsteigerung realisiert oder zumindest unterstützt wird.⁴⁴⁸ Dies würde die Moral gemäß HILBER zu einem Instrument des Marketings machen.⁴⁴⁹

SUCHANEK setzt am Konflikt zwischen Gewinn und Moral an und betrachtet die Unternehmensethik als Instrument zur Lösung dieses Konflikts.⁴⁵⁰ Dies korreliert punktuell mit KLEINFELD, der die Gewinnmaximierung ebenfalls nicht losgelöst von der Moral bzw. Ethik betrachtet, sondern vielmehr die Art und Weise dieser Gewinnmaximierung hinterfragt.⁴⁵¹ Auch KEYNES stützt diese Meinung, wenn auch auf einer volkswirtschaftlichen Betrachtungsebene: „economics is essentially a moral science and not a natural science. That is to say, it employs introspection and judgments of value.“⁴⁵²

BRODBECK geht in seiner Forschung noch einen Schritt tiefer und spricht bei der ökonomischen Theorie von einer Form der Ethik.⁴⁵³ Da die ökonomische Theorie für sich beansprucht, das menschliche Handeln theoretisch zu begründen und die Ethik als Wissenschaft der Moral sich mit den Handlungen des Menschen beschäftigt, entsteht das Paradoxon, dass die ökonomische Theorie genau das, was ist, (eine Ethik) negiert.⁴⁵⁴ Aus diesem Grund spricht BRODBECK von der sogenannten „impliziten Ethik“⁴⁵⁵. Auf Basis dieser Überlegungen schließt sich eine Trennung von Moral und Wirtschaft im Sinne einer „reinen Ökonomik“⁴⁵⁶ aus und es leitet sich weiterführend die Erkenntnis ab, dass „es ... keinen „moralfreien“ Bereich des sozialen Lebens“⁴⁵⁷ geben kann.

3.1.2 Kapitalmarktdominiertes Wirtschaftsgeschehen

Diese divergenten Betrachtungen (Vgl. Kapitel 3.1.1) müssen jedoch auch immer in den Kontext der aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und Entwicklungen gesetzt werden. Hierbei hat sich während der letzten Jahren ein innerer systemimmanenter Widerspruch entwickelt.⁴⁵⁸ Dieser Widerspruch ist darin begründet, dass Unternehmen zum einen Investitionen in unterschiedliche Vermögensarten vornehmen müssen, damit sie (die Unternehmen) davon langfristig partizipieren können.⁴⁵⁹ Auf der anderen Seite führen diese Investitionen zu Kosten, die wiederum die kurzfristigen Gewinnziele bedrohen.⁴⁶⁰ Die Unternehmen versuchen somit diese Investitionen und die daraus entstehenden Kosten zu reduzieren oder zu externalisieren.⁴⁶¹ Dieser Widerspruch hat sich seit den 70er-Jahren noch weiter vertieft, da durch den Prozess der Deregulierung kontinuier-

⁴⁴⁸ Vgl. Petersen, T. (2005), Seite 131.

⁴⁴⁹ Vgl. Hilber, M. L. (2004), Seite 248.

⁴⁵⁰ Vgl. Suchanek, A. (2005), Seite 65-66.

⁴⁵¹ Vgl. Kleinfeld, A. (2005), Seite 45.

⁴⁵² Keynes, J. M. (1938), Seite 297 zitiert nach Greer, W.B. (2000), Seite 75;
<http://economia.unipv.it/harrod/edition/editionstuff/rfh.346.htm#23502>, Stand: 22.07.2014.

⁴⁵³ Vgl. Brodbeck, K.-H. (2004), Seite 211.

⁴⁵⁴ Vgl. Brodbeck, K.-H. (2004), Seite 211.

⁴⁵⁵ Vgl. Brodbeck, K.-H. (2004), Seite 211; im weiteren Verlauf der Dissertation wird der Auffassung von BRODBECK in diesem Zusammenhang gefolgt.

⁴⁵⁶ Vgl. Ulrich, P. (2009), Seite 10.

⁴⁵⁷ Vgl. http://vollgeld.files.wordpress.com/2012/06/freiheit_und_gerechtigkeit.pdf, Stand: 19.10.2012, Seite 3.

⁴⁵⁸ Vgl. Emunds, B. (2010), Seite 102.

⁴⁵⁹ Vgl. Copeland, T.E., Koller, T., Murrin, J. (2002), Seite 119.

⁴⁶⁰ Vgl. Copeland, T.E., Koller, T., Murrin, J. (2002), Seite 119; Emunds, B. (2010), Seite 104; Küng, H. (2010a), Seite 113, 201.

⁴⁶¹ Vgl. Emunds, B. (2010), Seite 102.

lich Gesetze zum Schutz bestimmter Vermögensarten reduziert oder ganz abgeschafft worden sind.⁴⁶² Diese Deregulierungen wurden beispielsweise im Finanzwesen primär durch die USA vorgenommen und setzten sich weltweit durch.⁴⁶³ Dies lässt sich u.a. auch durch die Dominanz der USA in Sachen Wirtschaftswissenschaften begründen.⁴⁶⁴ Kritische, auch wissenschaftliche Argumente, werden dabei regelmäßig verdrängt, speziell wenn diese nicht in den angloamerikanischen Publikationen Niederschlag finden.⁴⁶⁵ Dieser Situation wohnt die Gefahr inne, dass die US-amerikanischen Auffassungen eine dogmatische Bedeutung erhalten und mithin zu einer selbsterfüllenden Prophezeiung werden.⁴⁶⁶

Die Deregulierung der Kapitalmärkte ging zusätzlich einher mit einem steigenden Druck der Eigenkapitalgeber auf das Management der Unternehmen immer höhere Renditeerwartungen in immer kürzerer Zeit zu erreichen.⁴⁶⁷ Erzielt das Unternehmen diese Rendite nicht, kommt es regelmäßig zu einer erheblichen Reduktion des Unternehmenswertes.⁴⁶⁸ Dies stellte jedoch eine fehlerhafte Lösung für die Globalisierung des Bankensektors dar.⁴⁶⁹

Des Weiteren erhöhte sich in den letzten Jahren das verwaltete Vermögen von Fondsgesellschaften.⁴⁷⁰ Speziell die Pensionsfonds haben massiv an Kapital und damit an Bedeutung gewonnen.⁴⁷¹ Diese institutionellen Investoren erhöhen zusätzlich den Performance-Druck auf die Vorstände der jeweiligen Gesellschaft.⁴⁷² Dieser Performance-Druck beinhaltete auch die Implementierung neuer Strukturen der Corporate Governance, Verkauf von Unternehmensbeteiligungen, höhere Dividendenzahlungen, höhere Verschuldungsgrade als auch eine optimierte Kapitalmarktkommunikation.⁴⁷³ Sämtliche Maßnahmen zielen allein darauf ab, den Aktienkurs zu steigern.⁴⁷⁴ Das Aufkommen der institutionellen Investoren führte in Deutschland dazu, dass die Zahl der sogenannten `ruhigen Hände` abgenommen hat.⁴⁷⁵ Diese besonnenen Investoren verkörperten einen langfristigen Anlagehorizont und boten den Vorständen damit auch eine langfristige Orientierung für ihr

⁴⁶² Vgl. Galuske, M. (2002), Seite 145; Roubini, N., Mihm, S. (2011), Seite 107; Ulrich, P., Homann, K., Kliemt, H. (2010), Seite 14.

⁴⁶³ Vgl. Crouch, C. (2013), Seite 139; Jäger, S., Klüssendorf, J. (2013), Reportage; Koslowski, P. (2009), Seite 236; Schmidt, S. (2010), Seite 64.

⁴⁶⁴ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 236; Küng, H. (2010a), Seite 109; Von den 74 zwischen 1969 und 2013 verliehenen Nobelpreisen im Bereich der Wirtschaftswissenschaften gingen knapp 72% (53 Preisträger) an US-amerikanische Staatsbürger. Vgl. http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/index.html, Stand: 18.10.2013.

⁴⁶⁵ Vgl. Jäger, S., Klüssendorf, J. (2013), Reportage; Küng, H. (2010a), Seite 109; Starbatty, J. (2008), Seite 12 zitiert nach Koslowski, P. (2009), Seite 236.

⁴⁶⁶ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 237.

⁴⁶⁷ Vgl. Crouch, C. (2013), Seite 155; Flecker, J., Kirschenhofer, S. (2007), Seite 18.

⁴⁶⁸ Vgl. Crouch, C. (2013), Seite 155; Neuhäuser, C. (2011), Seite 276.

⁴⁶⁹ Vgl. Rehm, H. (2012), Seite 475.

⁴⁷⁰ Vgl. Emunds, B. (2010), Seite 103-104; Scott, D.L. (2000), Seite 275.

⁴⁷¹ Vgl. Deutschmann, C. (2015), Seite 20; http://www.institutional-money.com/news/uebersicht/artikel/towers-watson-studie-deutscher-pensionsfonds-survey-2010-pensionsfonds-wachsen-weiter/?tx_ttnews%25BbackPid%25D=11&cHash=512ed65210, Stand: 10.08.2013.

⁴⁷² Vgl. Hörter, S. (1998), Seite 3; Windolf, P. (2005), Seite 35 zitiert nach Hübner, J. (2010), Seite 164.

⁴⁷³ Vgl. Emunds, B. (2010), Seite 104; Jäger, S., Klüssendorf, J. (2013), Reportage.

⁴⁷⁴ Vgl. Emunds, B. (2010), Seite 104; speziell zum Verkauf von Unternehmensteilen: Rustige, M., Grote, M.H. (2008), Seite 20-22.

⁴⁷⁵ Vgl. Jäger, S., Klüssendorf, J. (2013), Reportage; Lane, C. (2000), Seite 210; Streeck, W. (1999), Seite 24.

3. Verhältnis zwischen Moral und Wirtschaft

unternehmerisches Handeln.⁴⁷⁶ In Deutschland wurden die gegenseitigen Querbeteiligungen von Unternehmen als `Deutschland AG` bezeichnet.⁴⁷⁷

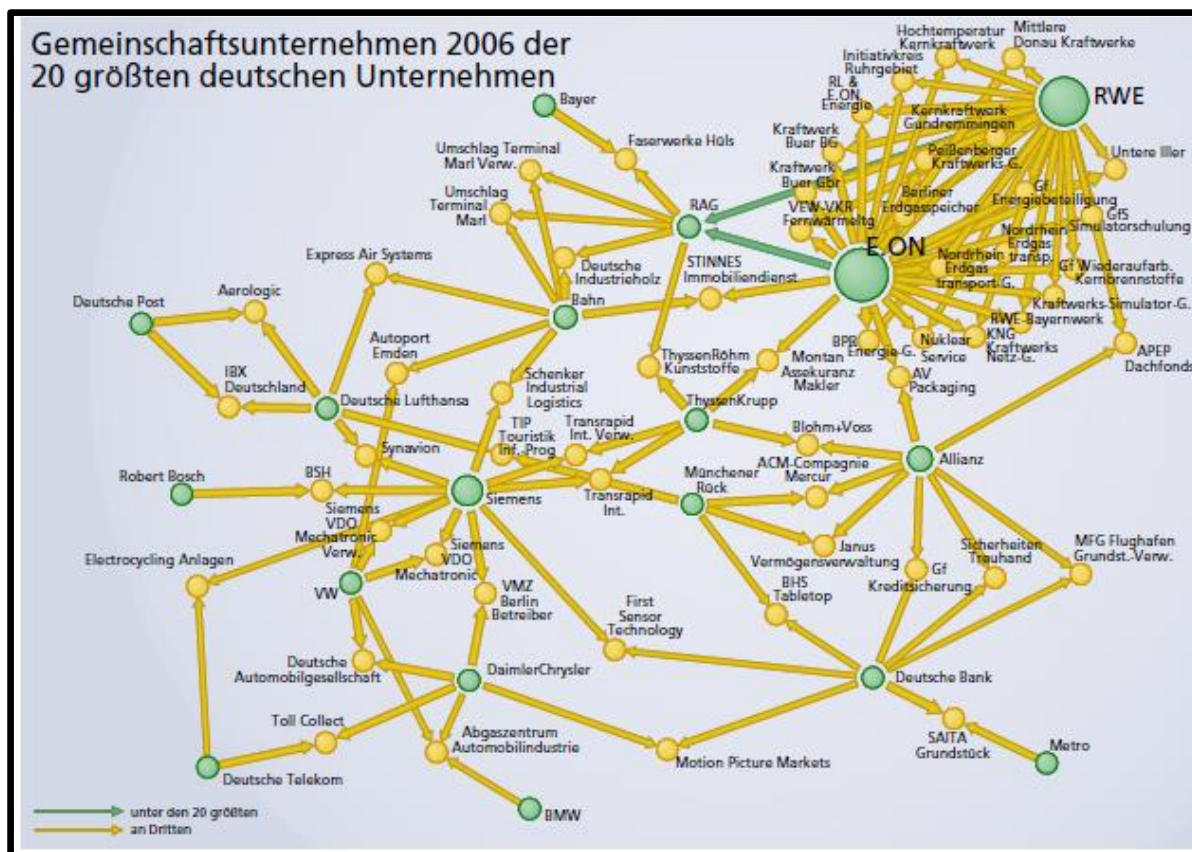


Abbildung 15: Deutschland AG im Jahr 2006⁴⁷⁸

Diese `Deutschland AG` war gekennzeichnet durch einen engen Zusammenhalt der beteiligten Unternehmen und Vorstände und schützte diese vor den Risiken einer feindlichen Übernahme.⁴⁷⁹ Die Bereitschaft deutscher Unternehmen sich langfristig in Projekten zu engagieren, wurde neben den Querbeteiligungen der `Deutschland AG` noch durch das sogenannte `Hausbankprinzip` unterstützt.⁴⁸⁰

Unter den aktuellen Rahmenbedingungen ist es jedoch für Vorstände opportun kurzfristig für die Erhöhung des Aktienkurses zu sorgen,⁴⁸¹ damit sie das Leistungsversprechen gegenüber den eigenen Eigenkapitalinvestoren erfüllen können und umgekehrt das Risiko einer feindlichen Übernahme abwenden.⁴⁸² Kurzfristige Projekte werden auch dann verfolgt, wenn langfristige Alternativen ökonomisch sinnvoller sind,⁴⁸³ denn „damit handelt der Manager zwar individuell rational

⁴⁷⁶ Vgl. Achleitner, A.-K. (2001), Seite 264 zitiert nach Wirtz, B.W. (2003), Seite 451; Kunze, A. (2009), Seite 22.

⁴⁷⁷ Vgl. Beyer, J. (2003), Seite 118; Berger, J. (2014), Seite 95-97; Herrmann, U. (2013), Seite 57; Oltmanns, T. (2008), Seite 26.

⁴⁷⁸ Entnommen aus: http://www.mpifg.de/aktuelles/themen/doks/G_Untern2006.pdf, Stand: 11.10.2012.

⁴⁷⁹ Vgl. Komo, D. (2007), Seite 30; http://www.boeckler.de/18990_19015.htm, Stand: 22.07.2014.

⁴⁸⁰ Vgl. Cable, J., (1985), Seite 118-132 und Porter, M. (1992), Seite 65-83 zitiert nach Beyer, J. (2003), Seite 124; Dewartripont, M., Maskin, E. (1995), Seite 541-555.

⁴⁸¹ Vgl. Mooslechner, P., Schürz, M. (2010), Seite 82; Schmidt, S. (2010), Seite 65, 189.

⁴⁸² Vgl. Kunze, A. (2009), Seite 23; Reisch, R.D. (2009), Seite 424.

⁴⁸³ Vgl. Bühler, C. (2010), Seite 125; Koslowski, P. (2009), Seite 189; Leisinger, K.M. (2010), Seite 49.

aber gesellschaftlich unwirtschaftlich.⁴⁸⁴ Manager orientieren sich bei ihren Entscheidungen somit an kürzeren Perioden als die Gesellschaft selbst.⁴⁸⁵ Auch dadurch scheint der Unterschied zwischen „anständig Geld verdienen und Geld anständig verdienen“⁴⁸⁶ abhandengekommen zu sein.⁴⁸⁷ Vielmehr ist derzeit häufig eine hit-and-run-Mentalität unter den Managern anzutreffen.⁴⁸⁸ SMITH zeigt in seinen Studien, dass ein solches Verhalten weder langfristig für Shareholder noch für Stakeholder vorteilhaft ist.⁴⁸⁹

Diese kurzfristige Betrachtungsweise bezieht sich hauptsächlich auf drei unterschiedliche Arten von Unternehmen. Hierzu gehören:⁴⁹⁰

1. Großunternehmen
2. Teil der kleinen und mittelständischen Unternehmen
3. Kleine und mittelständische Unternehmen die ehemals Tochterunternehmen großer Konzerne waren

Wobei das Shareholder-Value-Konzept und das Controllinginstrument: Economic-Value-Added dazu führen, dass der Profitdruck mit Hilfe von Profit-Center-Strukturen auch an die bestehenden Tochtergesellschaften von Großkonzernen weitergegeben werden.⁴⁹¹

Weitere Einflussfaktoren, die das kurzfristige Denken der Manager unterstützen, sind die weiterhin bestehenden Aktienoptions- bzw. Bonusprogramme.⁴⁹² Wenn diese Programme kurzfristige Einkommensmaximierungen ermöglichen, forcieren sie kurzfristige Handlungen und Optimierungen der Manager ggf. auch zulasten des langfristigen Unternehmensexistenz.⁴⁹³ Solche Handlungen können beispielsweise in der aktiven Optimierung bzw. Manipulation des Aktienkurses des eigenen Unternehmens liegen.⁴⁹⁴ Damit würde zwar kurzfristig eine Zielkongruenz zu den Eigentümern erzeugt werden, die Interessen anderer Stakeholder, wie z.B. Mitarbeiter, Gesellschaft etc. würden jedoch außer Acht gelassen.⁴⁹⁵ In einer solchen Situation steigt der Shareholder-Value-Gedanken vom Sub-Ziel der Kontrollfunktion zum Hauptziel der Firma auf und es entstehen damit fehlerhafte Anreizstrukturen in den Unternehmen.⁴⁹⁶ Die Ergebnisse dieser verfehlten Anreize lassen sich im Rahmen der aktuellen Finanzkrise nachvollziehen, in der viele Manager die Spekulationsgewinne der Eigentümer für wichtiger hielten, als die Erhöhung der Produktivität bzw. die Verbesserung der Produkte.⁴⁹⁷ Diese unzumutbaren Anreizstrukturen sind speziell in der Fi-

⁴⁸⁴ Kunze, A. (2009), Seite 23; KUNZE führt in diesem Zusammenhang noch aus, dass sich durch langfristiges Verhalten sogar erfolgreiche Unternehmensübernahmen begründen lassen, da die Eigenkapitalanteile kurzfristig unterbewertet sind.

⁴⁸⁵ Vgl. Staubhaar, T., Vöpel, H. (2011), Seite 818.

⁴⁸⁶ Vgl. Ulrich, P. (2009), Seite 1.

⁴⁸⁷ Ulrich, P. (2009), Seite 1.

⁴⁸⁸ Vgl. Glauser, A. (2010), Seite 107; Koslowski, P. (2009), Seite 33.

⁴⁸⁹ Vgl. Smith, H.L. (2003), Seite 389-404.

⁴⁹⁰ Vgl. Emunds, B. (2010), Seite 108.

⁴⁹¹ Vgl. Emunds, B. (2009), Seite 12; Gleich, R., Sauter, R. (2008), Seite 220.

⁴⁹² Vgl. Lamby, S. (2009), Reportage; Neckel, S. (2010), Seite 75; Prieß, W. (2010), Seite 146; Roubini, N., Mihm, S. (2011), Seite 100.

⁴⁹³ Vgl. Blindow, K. (2010), Seite 126; Lamby, S. (2009), Reportage; Leisinger, K.M. (2010), Seite 63; Mann, G. (2011), Seite 79; Weischer, C. (2011), Seite 164.

⁴⁹⁴ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 188.

⁴⁹⁵ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 188, 191.

⁴⁹⁶ Vgl. Burren, S., Bühler, C. (2010) Seite 102; Crouch, C. (2013), Seite 146; Koslowski, P. (2009), Seite 189, 192, 196, 203.

⁴⁹⁷ Vgl. Egger, J., Rycher, M. (2010), Seite 183; Koslowski, P. (2009), Seite 192, 196.

nanzbranche im erheblichen Umfang zu detektieren,⁴⁹⁸ so liegt der Anteil der leistungsabhängigen Vergütung in der europäischen und US-amerikanischen Finanzbranche bei über 85%.⁴⁹⁹ Dies forciert ebenfalls die Risikobereitschaft der Manager und legt den Grundstein für eine Mentalität, die die Maximierung des eigenen Bonus über die Existenz des Unternehmens stellt oder sogar diesen Existenzverlust billigend in Kauf nimmt.⁵⁰⁰ Auf Grundlage dieses Nährbodens existiert eine Parallelwelt innerhalb der Finanzbranche mit eigenen Ritualen, Erfolgsskalen und Präferenzen.⁵⁰¹ Das Anreizsystem, in diesem Fall der Bonus, führt also dazu, dass vom eigentlichen Ziel des Unternehmens abgelenkt wird.⁵⁰² Im Endergebnis müssen die Gehälter und die damit verbundenen Bonussysteme limitiert werden, um eine überbordende Risikobereitschaft zu regulieren.⁵⁰³

Ferner spielt auch die steigende Verschuldung der Unternehmen eine zunehmende Rolle bei der Kurz-/ Langfristorientierung der Vorstände.⁵⁰⁴ Denn die börsennotierten Unternehmen investieren mehr Geld in die Aktienkurspflege, z.B. durch entsprechende Rückkaufprogramme und in M&A-Transaktionen, als sie (die Unternehmen) durch die Emission neuer Aktien einnehmen.⁵⁰⁵ Dies wird zusätzlich durch die Verbreitung von Leveraged-Buyout-Transaktionen im Rahmen von M&A-Transaktionen unterstützt.⁵⁰⁶ Auch aufgrund dieser Hebelung der Eigenkapitalrentabilität durch die zusätzliche Aufnahme von Fremdkapital erhöhte sich in den letzten Jahren die Verschuldungsquote der beteiligten Unternehmen deutlich.⁵⁰⁷ Somit hat die `Gier`⁵⁰⁸ der Investoren einen Denkwang ausgelöst, der ausschließlich auf die Optimierung und Erhöhung der Eigenkapitalrentabilität abzielt.⁵⁰⁹ Diese Gier führt dazu, dass moralische Bedenken in den Hintergrund rücken und aufgrund der damit verbundenen Verlustängste schneller Paniksituationen in der Wirtschaft entstehen können.⁵¹⁰ Eine unkontrollierte Gier kann somit eine erhebliche zerstörerische Dynamik entfalten.⁵¹¹

Wendet man sich dem Kapitalmarkt im Sinne einer ganzheitlichen Analyseperspektive zu, so hat sich dieser in den letzten Jahrzehnten hauptsächlich an den modernen Finanzmarkttheorien orientiert.⁵¹² Diese postulieren in großer Regelmäßigkeit einen rationalen Investor, der absolut wertfrei,

⁴⁹⁸ Vgl. Crouch, C. (2013), Seite 146.

⁴⁹⁹ Vgl. Franke, G. (2009), Vortrag zitiert nach Koslowski, P. (2009), Seite 198; Schmidt, S. (2010), Seite 165.

⁵⁰⁰ Vgl. Lamby, S. (2009), Reportage; Koslowski, P. (2009), Seite 198, 200; Roubini, N., Mihm, S. (2011), Seite 51. KOSLOWSKI und andere Autoren verweisen auch darauf, dass die Rettungen der Banken dazu geführt haben, dass die Bonusvereinbarungen der Manager erhalten blieben und auch von diesen eingeklagt werden können. Hier gilt das Motto: `Vertrag ist Vertrag`. Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 200; Magnin, C. (2010a), Seite 190; Mooslechner, P., Schürz, M. (2010), Seite 83.

⁵⁰¹ Vgl. Hänzi, D. (2010), Seite 138; Honegger, C., Neckel S., Magnin, C. (2010), Seite 23; Lamby, S. (2009), Reportage.

⁵⁰² Vgl. JAIN spricht in diesem Zusammenhang auch von einem `Bonuswahn` der in der Finanzbranche herrschte. Vgl. Jain, R. (2010a), Seite 69; Koslowski, P. (2009), Seite 200; Leisinger, K.M. (2010), Seite 63.

⁵⁰³ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 198.

⁵⁰⁴ Vgl. Emunds, B. (2010), Seite 109.

⁵⁰⁵ Vgl. Emunds, B. (2010), Seite 109.

⁵⁰⁶ Vgl. Menz, M., Ebersbach, L., Menges, J. (2007), Seite 131.

⁵⁰⁷ Vgl. Draxler, J. (2009) Seite 107;

<http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052702304422704579574184101045614>, Stand: 24.07.2014.

⁵⁰⁸ Gier = „Das Bestreben, andere auszubeuten...“ Homann, K. (2014), Seite 75.

⁵⁰⁹ Vgl. Ulrich, P. (2009), Seite 1; Ziegler, J. (2005), Seite 79.

⁵¹⁰ Vgl. v. Cranach, M., Ulrich, P., Mastronardi, P. (2010), Seite 13-14; Lamby, S. (2009), Reportage; Magnin, C. (2010b), Seite 213.

⁵¹¹ Vgl. Glauser, A. (2010), Seite 107; Lamby, S. (2009), Reportage.

⁵¹² Vgl. Bergold, U., Mayer, B. (2005), Seite 12.

nüchtern und vollkommen vernunftorientiert handelt.⁵¹³ Die Moral spielt hier keine Rolle und soll sich gemäß vieler Wirtschaftswissenschaftler nicht in das freie Spiel der Finanzmarktkräfte einmischen.⁵¹⁴ Gemäß COBBERS gibt es keinen Zusammenhang zwischen der Wirtschaftsethik und den Finanzmärkten.⁵¹⁵ Diese Betrachtung unterstützt auch LUDWIG VON MISES mit seiner Aussage: „Ein Konflikt zwischen Glauben und Wissen entsteht erst, wenn Religion und Metaphysik aus ihrer Sphäre heraustreten und der Wissenschaft den Kampf ansagen.“⁵¹⁶ An dieser Aussage wird deutlich, dass sich schon eine kritische ethische Betrachtung der Gewinnmaximierung anschließt, weil der Analytiker damit einen Bereich betritt, der ihm gemäß VON MISES überhaupt nicht zusteht. In Bezugnahme auf den Kapitalmarkt erstreckt sich die Abstinenz auch auf die Theorie der Finanzintermediation.⁵¹⁷

3.1.2.1 Bedeutung von Spekulationen

Eine große Bedeutung für die Akteure an den Börsen hat die Spekulation.⁵¹⁸ Bei der Spekulation selbst handelt es sich um eine auf unvollständigen Informationen basierende Antizipation künftiger Ereignisse.⁵¹⁹ Die steigende Bedeutung lässt sich u.a. anhand der Abkopplung der Aktienkursentwicklung von den wirtschaftlichen Fundamentaldaten belegen.⁵²⁰ Studien belegen, dass der Hochfrequenzhandel von Spekulanten mittlerweile $\frac{3}{4}$ des Wertpapierhandels an der Wall Street ausmachen.⁵²¹ Dieser Hochfrequenzhandel unterstützt bestehende Trends und kann zu sich selbst verstärkenden Preisspiralen führen, die mit ihren Kaskaden Risiken auch auf andere Märkte übertragen können.⁵²²

⁵¹³ Vgl. Kremer, J. (2005), Seite 76; Schittler, R., Michalky, M. (2008), Seite 152.

⁵¹⁴ Vgl. Wellas, P. (2012), Seite 107.

⁵¹⁵ Vgl. Cobbers, (2005), Seite 15 zitiert nach Rudolph, B. (2010), Seite 437.

⁵¹⁶ Mises, v.L. (1933), Seite 188.

⁵¹⁷ Vgl. Rudolph, B. (2010), Seite 437.

⁵¹⁸ Vgl. Lamby, S. (2009), Reportage; o.V. (2012), Seite 107; <http://derstandard.at/1397521103204/Wie-man-Milliarden-mit-Millisekunden-macht>, Stand: 23.07.2014.

⁵¹⁹ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 68.

⁵²⁰ Vgl. Brodbeck, K.-H., (2006), Seite 21.

⁵²¹ Vgl. o.V. (2012), Seite 107.

⁵²² Vgl. Rehm, H. (2011), Seite 328.

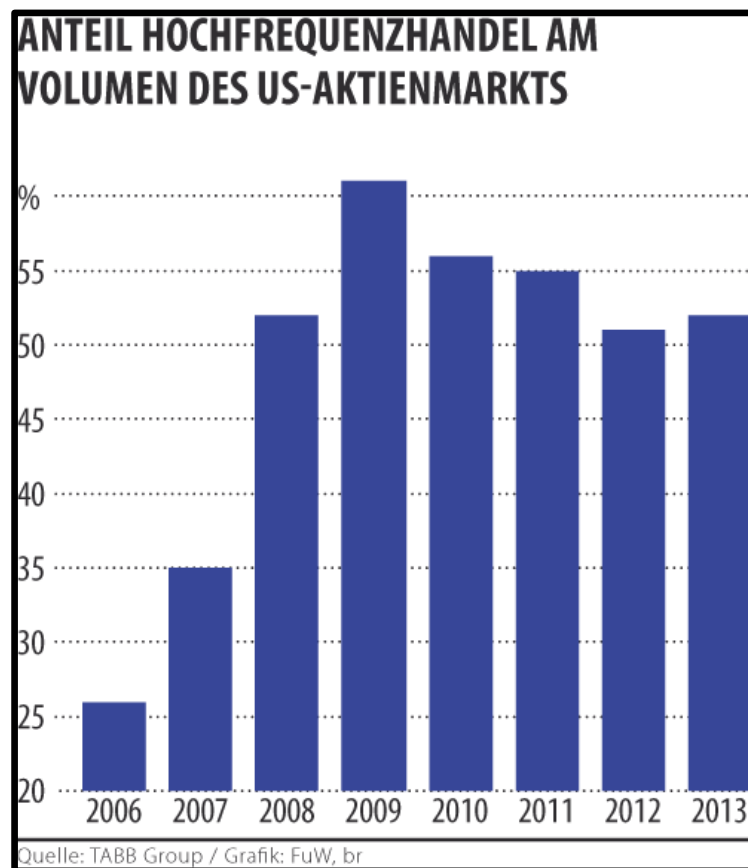


Abbildung 16: Anteil des Hochfrequenzhandels am Volumen des US-Aktienmarkts⁵²³

Die Spekulationsbereitschaft erstreckt sich auch auf andere Märkte, wie beispielsweise den für Kakao, Kaffee und Weizen.⁵²⁴ Bei diesen Märkten liegt der Anteil der Spekulation zwischen 40-70% des Gesamthandels.⁵²⁵ Eine erhebliche Zunahme haben auch die Derivatemärkte in den letzten Jahren zu verzeichnen.⁵²⁶ Gemäß BOGS liegt der geschätzte Wert der Derivatekontrakte bei 1.600 Billionen US-Dollar.⁵²⁷ Andere Schätzungen aus dem Jahr 2013 taxieren das Volumen auf über 600 Billionen US-Dollar.⁵²⁸

Dieses Volumen entspricht mehr als dem Zehnfachen des gesamten weltweiten Bruttoinlandsprodukts.⁵²⁹ Im Verhältnis dazu sind die weltweiten Umsätze auf den Aktienmärkten (63 Billionen US\$), den Unternehmens- und Staatsanleihen (24 Billionen US\$) relativ gering.⁵³⁰

Diese Spekulanten sind regelmäßig nicht an nachhaltigen Investitionen interessiert,⁵³¹ sondern an rein mechanischen Handelssignalen, um kurzfristige Gewinne erzielen zu können.⁵³² Dabei ist aus

⁵²³ Entnommen aus: <http://www.fuw.ch/article/grenzen-der-geschwindigkeit/>, Stand: 23.07.2014.

⁵²⁴ Vgl. v. Cranach, M., Ulrich, P., Mastronardi, P. (2010), Seite 17.

⁵²⁵ Vgl. v. Cranach, M., Ulrich, P., Mastronardi, P. (2010), Seite 17.

⁵²⁶ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 131; Neckel, S. (2010), Seite 74; Schmidt, S. (2010), Seite 83.

⁵²⁷ Vgl. <http://www.wallstreet-online.de/diskussion/1145949-371-380/die-weltwirtschaftskrise-was-tun->, Stand: 17.10.2013.

⁵²⁸ Vgl. <http://deutsche-wirtschafts-nachrichten.de/2013/01/31/derivate-erste-explosionen-im-umfeld-der-700-billionen-dollar-bombe/#>, Stand: 17.10.2013

⁵²⁹ Vgl. <http://deutsche-wirtschafts-nachrichten.de/2013/01/31/derivate-erste-explosionen-im-umfeld-der-700-billionen-dollar-bombe/#>, Stand: 17.10.2013.

⁵³⁰ Vgl. Fichtner, U., Schnibben, C. (2012), Seite 31.

⁵³¹ Vgl. Stiglitz, J. (2004), Seite 323.

⁵³² Vgl. o.V. (2012), Seite 107.

3. Verhältnis zwischen Moral und Wirtschaft

wirtschaftsethischer Sicht eine Differenzierung zwischen ethischen und unethischen Spekulationen vorzunehmen.⁵³³ KOSLOWSKI differenziert hierbei zwischen der Investition, der Spekulation und dem Glücksspiel.⁵³⁴ Dabei ist der Spekulation⁵³⁵ ein deutlich höherer Bestandteil an Glücksspiel inhärent, als bei einer Investition und gleichzeitig zielt die Spekulation vermehrt auf Kursgewinne als auch Dividendenerträge ab.⁵³⁶

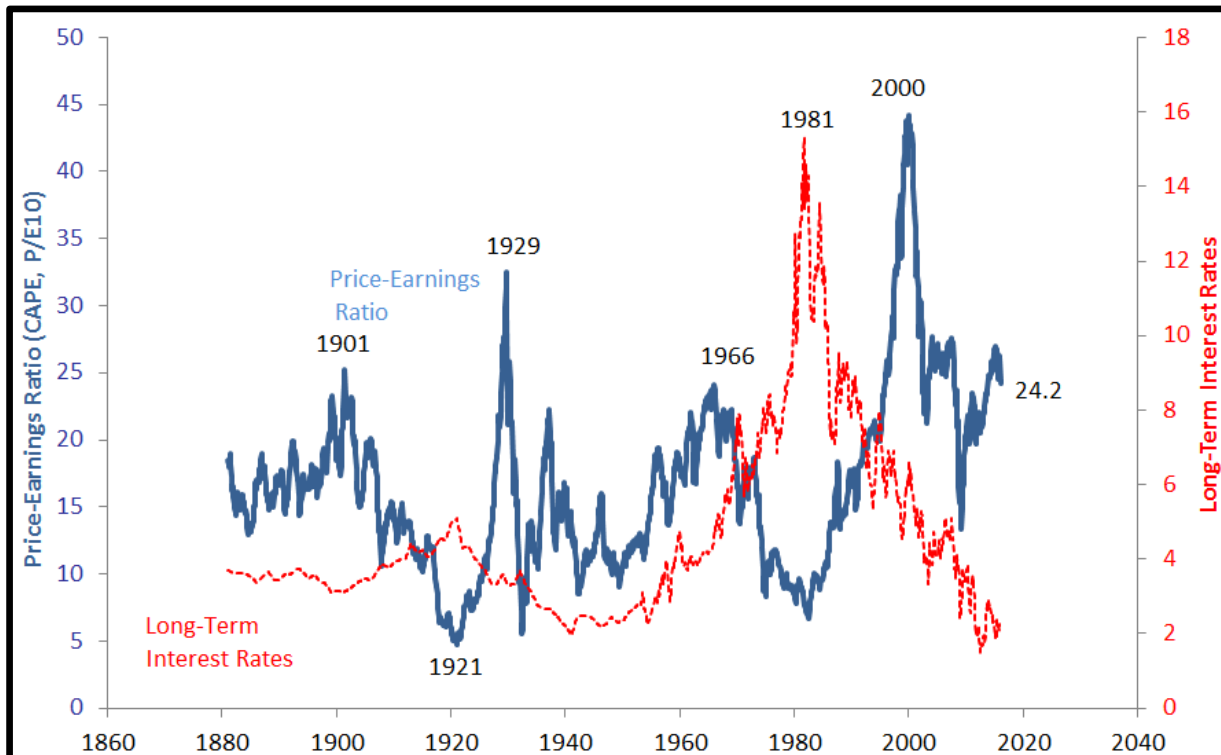


Abbildung 17: Spekulation an den US-Börsen im Zeitverlauf⁵³⁷

Aus diesem Grund kann die Zeit der aktuellen Finanzkrise auch als Hyperspekulation bezeichnet werden,⁵³⁸ da mit Hilfe der Spekulation die Marktteilnehmer im Eigeninteresse dazu beitragen, dass Preise erheblich verzerrt werden.⁵³⁹ Dies führt zu einer Distanzierung der Finanzwirtschaft von der Realwirtschaft und zur Entstehung von Spekulationsblasen.⁵⁴⁰ Aufgrund dessen kommt es zu einem Missbrauch von sozialen Funktionen.⁵⁴¹ Denn bei Preisen und Geld handelt es sich u.a.

⁵³³ Vgl. Rudolph, B. (2010), Seite 441.

⁵³⁴ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 161.

⁵³⁵ Auch wenn im Rahmen dieser Dissertation diese Begriffserklärung postuliert wird, muss aus Gründen der Vollständigkeit darauf hingewiesen werden, dass die Spekulation nicht grundsätzlich schlecht ist (Vgl. Nell-Breuning, O. (1928), Seite 156 zitiert nach Rudolph, B. (2010), Seite 442). Vielmehr ist sie (die Spekulation) als zwiespältig zu bezeichnen und die Beurteilung, ob sie positiv oder negativ wirkt, ist nur über die Frage nach der ökonomischen Funktion zu beantworten. Vgl. http://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD0000000000255602.pdf, Stand 13.07.2013.

⁵³⁶ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 161 f.

⁵³⁷ Entnommen aus: <http://www.econ.yale.edu/~shiller/data.htm>, Stand: 07.02.2016.

⁵³⁸ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 159, 162, 191, 238.

⁵³⁹ Vgl. Conrad, C.A. (2010), Seite 24.

⁵⁴⁰ Vgl. Demele, U. (2010) Seite 154; Magnin, C. (2010b), Seite 211; Mastronardi, P., Stückelberger, C., v. Cranach, M. (2010), Seite 21.

⁵⁴¹ Vgl. Brodbeck, K.-H., (2006), Seite 22; Herrmann, U. (2013), Seite 109.

um,⁵⁴² die soziale Institutionen darstellen und damit erwartungsabhängig und erwartungsgebunden sind.⁵⁴³ Diese Güter werden bei einer Spekulation missbraucht, da durch Spekulationen und im speziellen Spekulationsblasen eine Destabilisierung von Märkten erzeugt wird.⁵⁴⁴ „Der positive Beitrag der Finanzmärkte durch die Finanzierung von Innovationen und die höhere Flexibilität bei der Anpassung an neue Marktverhältnisse wird durch Spekulationsprozesse wieder aufgezehrt, die die Märkte verunsichern, durch verzerrte Preise zu Fehlallokationen führen und insgesamt nur zu einer einseitigen Umverteilung von Gewinnen zum Nachteil breiter Massen wenig informierter Anleger und dem Rest der Gesellschaft führen.“⁵⁴⁵

Diese Entwicklung steht damit im Widerstreit zu der Tatsache, dass die Finanzwirtschaft gerade durch ihre Beteiligung an der Geldschöpfung eine erheblich höhere ethische Relevanz aufweist als andere Wirtschaftsbereiche.⁵⁴⁶ Diese Relevanz wird beispielweise durch die Banken geschaffen, die als Finanzintermediäre in den unterschiedlichen Finanzmärkten eine zentrale Bedeutung einnehmen.⁵⁴⁷ Bei Quantifizierung dieser Bedeutung, stellt sich heraus, dass bereits im Jahr 2000 7% der US-Wirtschaft und dem daraus resultierenden Bruttonationaleinkommens auf Finanzintermediäre entfielen.⁵⁴⁸

VON CRANACH erkennt vor diesem Hintergrund, dass der Finanzmarkt mit seinen spekulativen Interessen die Steuerung der Realwirtschaft übernommen hat.⁵⁴⁹ Diese Sichtweise stützen u.a. BOURDIEU, FICHTNER und SCHNIBBEN sowie STIGLITZ und CROUCH, die von einem Primat der Finanzmärkte vor der Realwirtschaft ausgehen.⁵⁵⁰

⁵⁴² Vgl. Brodbeck, K.-H., (2006), Seite 22; Daly, H., Farley, J. (2011), Seite 293.

⁵⁴³ Vgl. Gerloff, W. (1952) und Flic, W. (2008) Seite 3-8 beide zitiert nach Hübner, J. (2010), Seite 161; Herrmann, U. (2013), Seite 109, 111; Polanyi, K. (2013), Seite 184.

⁵⁴⁴ Vgl. Aschinger, G. (1995), Seite 18-47; Kaldor, N. (1939), Seite 1-27.

⁵⁴⁵ Brodbeck, K.-H., (2006), Seite 22.

⁵⁴⁶ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 16; Koslowski verweist in diesem Zusammenhang auf eine 'öffentliche Nebenfunktion', die durch die Banken im Rahmen der Geldschöpfung wahrgenommen wird. Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 201.

⁵⁴⁷ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 19.

⁵⁴⁸ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 19.

⁵⁴⁹ Vgl. Mastronardi, P. (2010b), Seite 127.

⁵⁵⁰ Vgl. Bourdieu, P. (2004), Seite 142; Crouch, C. (2013), Seite 20; Fichtner, U., Schnibben, C. (2012), Seite 10; Stiglitz, J. (2004), Seite 323.

3. Verhältnis zwischen Moral und Wirtschaft

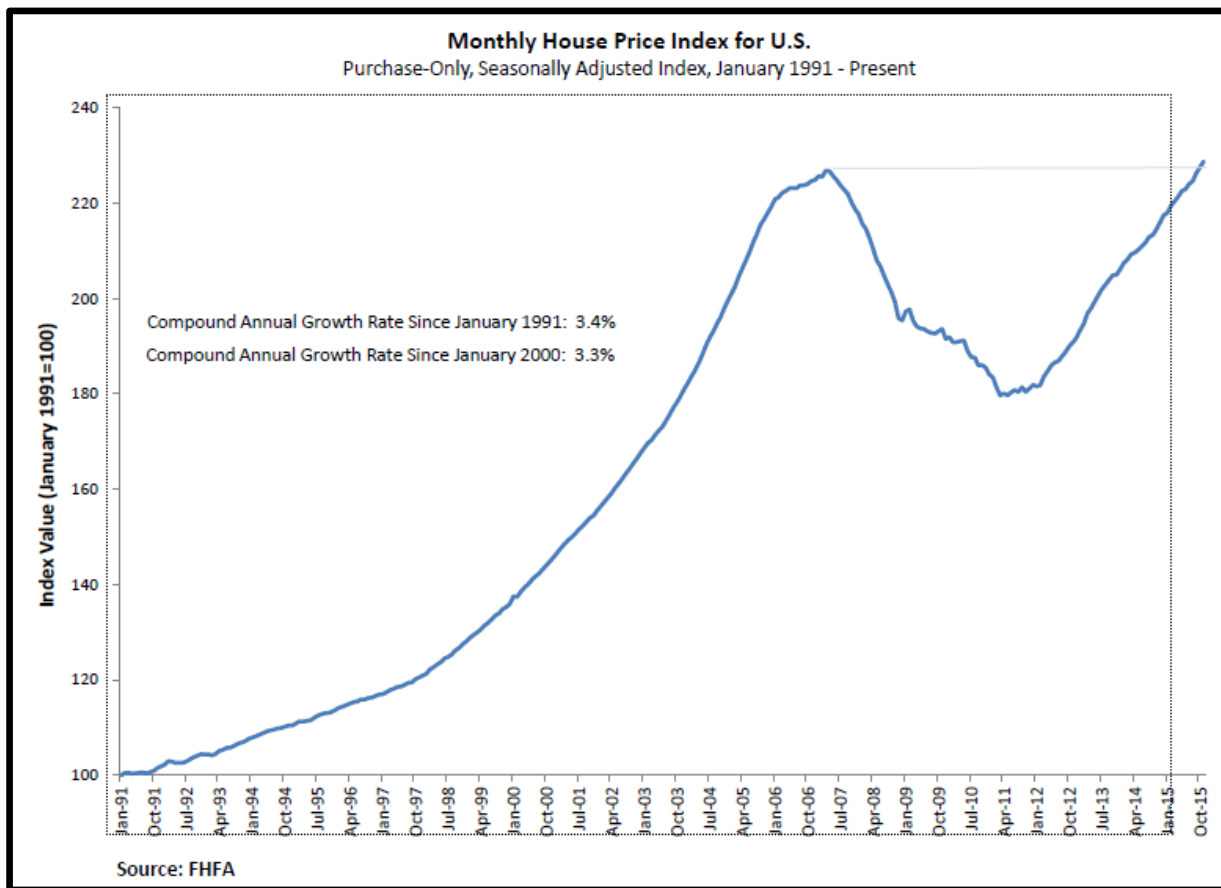


Abbildung 18: Spekulationsblasen im US-Immobilienmarkt⁵⁵¹

⁵⁵¹ Entnommen aus: <http://www.fhfa.gov/AboutUs/Reports/Pages/U-S-House-Price-Index-November-2015.aspx>, Stand: 07.02.2016.

3. Verhältnis zwischen Moral und Wirtschaft

3.1.2.2 Dividendenpolitik

Vorstände versuchen darüber hinaus die Investoren durch regelmäßige Dividendenzahlungen zu halten.⁵⁵² Dies führt bei jeder zehnten ausgezahlten Dividende dazu, dass diese aus der Unternehmenssubstanz bezahlt wird.⁵⁵³

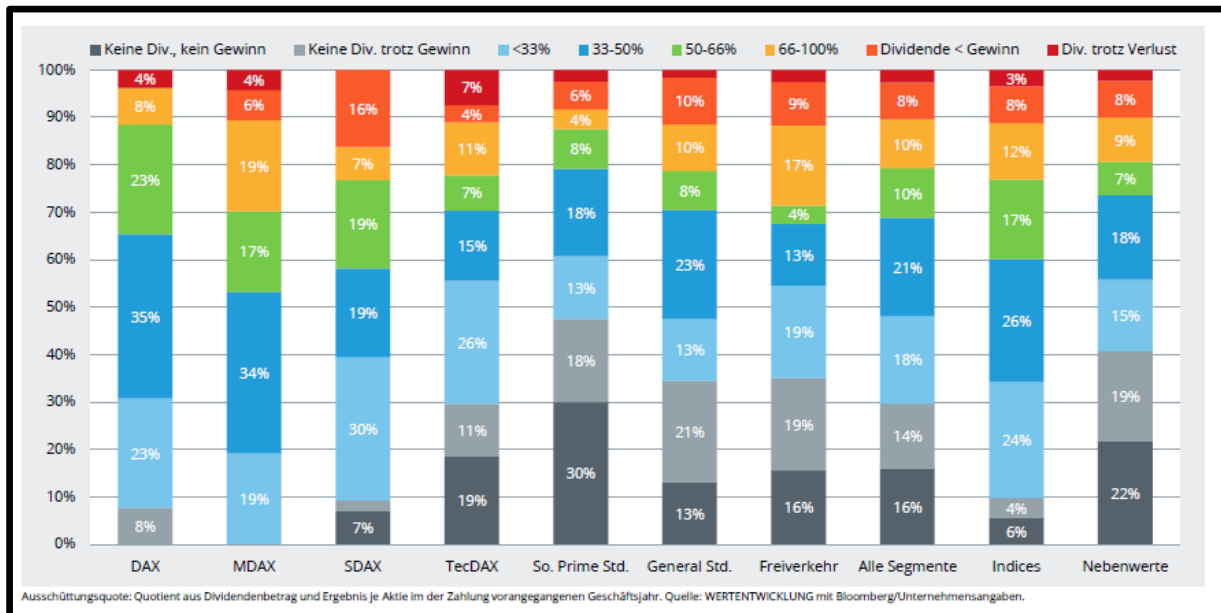


Abbildung 19: Substanzausschüttungen deutscher Aktiengesellschaften⁵⁵⁴

Bezogen auf Deutschland handelt es sich bei diesen Firmen um die Deutsche Telekom, E.On, Lufthansa, MAN, Münchener Rück und ThyssenKrupp.⁵⁵⁵

Eine solche Verhaltensweise zulasten der Unternehmenssubstanz stützt sich regelmäßig auf die bildungspolitische Trennung (Chicago-Schule, Neoliberalismus, Vgl. Kapitel 3.1), und die sich ausweitende Globalisierung der Kapitalmärkte und kann wiederum zu einer zunehmenden kognitiven Distanz der Finanzmarktakteure führen.⁵⁵⁶ Dadurch schwindet die Akzeptanz der beteiligten Akteure für ihre wirtschaftlichen Handlungen auch eine Verantwortung übernehmen zu müssen.⁵⁵⁷

3.1.2.3 Sozialisierung von Verlusten

Die „Privatisierung von Gewinnen und Sozialisierung von Verlusten“⁵⁵⁸ im Rahmen der aktuellen Finanzmarktkrise und dort im speziellen im Bankensektor, verdeutlicht diese kognitive Distanzie-

⁵⁵² Vgl. Emunds, B. (2010), Seite 111.

⁵⁵³ Vgl. http://www.dsw-info.de/uploads/media/dips_DSW_Dividendenstudie_2012.pdf, Seite 4, Stand: 17.10.2012.

⁵⁵⁴ Entnommen aus: http://www.dsw-info.de/uploads/media/dips_DSW_Dividendenstudie-2015.2054.0.html, Stand: 07.02.2016.

⁵⁵⁵ Vgl. http://www.dsw-info.de/uploads/media/dips_DSW_Dividendenstudie_2012.pdf, Seite 4, Stand: 17.10.2012.

⁵⁵⁶ Vgl. Brodbeck, K.-H., (2006), Seite 25.

⁵⁵⁷ Vgl. Bourdieu, P. (2004), Seite 69; Brodbeck, K.-H., (2006), Seite 25.

⁵⁵⁸ Breuel, C. (2011), Seite 42; Vgl. Herrmann, U. (2013), Seite 93; Schmidt, S. (2010), Seite 73; Weik, M., Friedrich, M. (2014), Seite 26; JOÓB und BRÄNDLE führen diese Tatsache darauf zurück, dass die Vorteile der Geldschöpfung primäre in privaten Händen und die Risiken primäre in staatlicher Verantwortung liegen. Vgl.

nung nachhaltig.⁵⁵⁹ Sie führen dazu, dass hochriskante Strategien verwendet werden, in dem Bewusstsein, dass selbst bei Anwendung solcher Strategien ein 'bailout' durch den Staat erfolgt.⁵⁶⁰ Dies wird auch als asymmetrisches Risikoprofil bezeichnet.⁵⁶¹ ROGERS spricht vor diesem Hintergrund auch vom „Sozialismus für Reiche“⁵⁶² und verdeutlicht damit, wer von dieser disfunktionalen Absicherungsstruktur partizipiert.

Solche Sozialisierungen von Verlusten sind moralisch höchst bedenklich und zeugen von einem Mangel an Gemeinsinn.⁵⁶³ Anders formuliert handelt es sich dabei um Exzesse und Pervertierungen des Bankgeschäfts.⁵⁶⁴ Im Ergebnis können daraus unterschiedliche Konsequenzen erwachsen. Dazu gehören:⁵⁶⁵

- Sinkende Legitimität von Eigentum
- Auseinanderdriften von sozialen Schichten
- Steigende Kriminalität
- Soziale Unruhen

Dabei sind die Kritikpunkte speziell an den Banken historisch immer wieder belegt.⁵⁶⁶ Von ARISTOTELS bis LUTHER reichen die Kritiker und auch in der Neuzeit belegt u.a. das im Islam verankerte Zinsverbot⁵⁶⁷ die Skepsis gegenüber den Banken.⁵⁶⁸ Die inhaltliche Verengung auf die reine Gewinnmaximierung an der Börse ist faktisch eine intellektuelle `Verarmung`.⁵⁶⁹ Die mediale Honorierung der Gewinnmaximierung (Vgl. Kapitel 3.1.1) und die damit einhergehende gesellschaftliche Anerkennung führen darüber hinaus zu dem Trugschluss, dass Gewinn und Intelligenz positiv korrelieren.⁵⁷⁰

Die unmoralische Charakterisierung der Kapitalmarktteilnehmer teilt auch GERKE als Professor für Bank- und Börsenwesen an der Universität Erlangen-Nürnberg. „Kapitalmarktteilnehmer sind unmoralisch. Nicht im Sinne von unmoralischen Gesetzesbrechern, die Bilanzen fälschen und Märkte manipulieren. Dies sind Ausnahmerecheinungen. Sie verletzen ethische Werte im Sinne von STEINMANN und LÖHR. Normen, die von einer Unternehmung zum Zwecke der Selbstfindung verbindlich in Kraft gesetzt werden, um die konfliktrelevanten Auswirkungen des Gewinn-

Joób, M., Brändle, T. (2012), Seite 8; PIES spricht vor diesem Hintergrund von einer „perversen Anreizstruktur“. Pies, I. (2013), Seite 2.

⁵⁵⁹ Vgl. Michler, A.F., Smeets, H.D. (2011), Seite 26.

⁵⁶⁰ Vgl. Haaker, A. (2013), Seite 164-165; Koslowski, P. (2009), Seite 192; Neuhäuser, C. (2011), Seite 319; Schmidt, S. (2010), Seite 73;.

⁵⁶¹ Vgl. Hänzi, D. (2010), Seite 136.

⁵⁶² Vgl. http://www.welt.de/welt_print/article1802284/Das-ist-Sozialismus-fuer-Reiche.html, Stand: 23.12.2013.

⁵⁶³ Vgl. v. Cranach, M., Ulrich, P., Mastronardi, P. (2010), Seite 15.

⁵⁶⁴ Vgl. Rehm, H. (2012), Seite 474.

⁵⁶⁵ Vgl. v. Cranach, M., Ulrich, P., Mastronardi, P. (2010), Seite 15.

⁵⁶⁶ Vgl. Rehm, H. (2012), Seite 474.

⁵⁶⁷ Vgl. Das islamische Zinsverbot wird als `Riba` bezeichnet und wird u.a. im Koran in Sure 2, Vers 276 als auch in Sure 30, Vers 36 dokumentiert. Vgl. Imran, H. (2008), Seite 36-37. PIES weist im Zusammenhang mit dem Zinsverbot daraufhin, dass man in den monotheistischen Religionen kein Wirtschaftswachstum kannten und Schulden nur in absoluten Notsituationen aufgenommen wurden. Mit Hilfe des Zinsverbots sollte somit eine Form der Notfallsolidarität sichergestellt werden. Vgl. Küng, H. (2010a), Seite 163; Pies, I. (2011), Seite 2. In der Bibel findet sich ein entsprechendes Zinsverbot im 5. Buch Mose 23:21-22.

⁵⁶⁸ Vgl. Rehm, H. (2012), Seite 474.

⁵⁶⁹ Vgl. Brodbeck, K.-H., (2006), Seite 24.

⁵⁷⁰ Vgl. Galbraith, J.K. (1992), Seite 19.

prinzips bei der Steuerung der Unternehmensaktivitäten zu begrenzen (...), kennen Broker nicht, denn sie verfolgen das reine Gewinnmaximierungsprinzip.⁵⁷¹

3.1.2.4 Kritische Würdigung

Die Renditeerwartungen führen, wie evidenzbasiert gezeigt wurde, zu einer kurzfristigeren Unternehmenspolitik und punktuell zur Destabilisierung der Unternehmen.⁵⁷² Hierbei müssen sich die Investoren jedoch der Tatsache gewahr werden, dass eine Rendite, die über der Wachstumsrate des aktuellen Weltsozialproduktes liegt, nicht ohne eine erhebliche Umverteilung zum Vorteil der Vermögensbesitzer möglich ist.⁵⁷³ Dabei stellt der Staat in Banken Krisen immer den sogenannten `Lender of Last Resort` dar.⁵⁷⁴ Diese Handlungsweise wurde und wird weiterhin durch die Tatsache legitimiert, dass der Staat durch die Annahmen `too big to fail`⁵⁷⁵ bzw. `too connected to fail` erpressbar geworden ist, da die Erschütterungsdynamik einer Bankeninsolvenz nicht absehbare Folgen für das Finanzsystem hätte.⁵⁷⁶ Die daraus resultierende unfreiwillige Symbiose zwischen den Banken und dem Staat führt zu einer Destabilisierung der Staatsfinanzen, die durch die staatlichen Interventionen hervorgerufen wurden.⁵⁷⁷ Rechtliche Konsequenzen, bis hin zum Entzug der Banklizenz sind auch deshalb nicht zu erwarten.⁵⁷⁸

Zusammenfassend können zwei primäre Gründe für den Mangel an ethischen Bestandteilen rund um den Kapitalmarkt subsummiert werden:

1. Die Gleichgewichtstheoretischen Grundlagen in der Theorie des Kapitalmarktes und die damit verbundenen streng axiomatische Betrachtungsperspektive schließen ethische Fragestellungen per se aus.⁵⁷⁹ Dem homo oeconomicus fehlt es in dieser Situation an dem notwendigen Handlungsspielraum für moralische oder unmoralische Entscheidungen.⁵⁸⁰ Er (der homo oeconomicus) ist somit keine moralische Persönlichkeit und mithin moralneutral.⁵⁸¹ Die Reflexion moralischer Fragestellungen schließt sich somit naturgemäß damit aus.⁵⁸² Unmoralische Verhaltensweisen und egoistische Handlungen können jedoch auf

⁵⁷¹ Gerke, W. (2005), Seite 23.

⁵⁷² Vgl. Bourdieu, P. (2004), Seite 122-123; Crouch, C. (2013), Seite 155; Schmidt, S. (2010), Seite 189.

⁵⁷³ Vgl. Thielemann, U., Ulrich, P. (2003), Seite 59; STIGLITZ bezeichnet diese Entwicklung zugunsten der Vermögensbesitzer als `Rent-Seeking`. Vgl. Stiglitz, J. (2012), Seite 73.

⁵⁷⁴ Vgl. Rehm, H. (2012), Seite 475.

⁵⁷⁵ Vgl. Crouch, C. (2013), Seite 11; Farmer, K., Mestel, R. (2011), Seite 49; Joób, M. (2014), Seite 143, 172; Küng, H. (2010a), Seite 196; Schmidt, S. (2010), Seite 76, 154, 155.

⁵⁷⁶ Vgl. Jäger, S., Klüssendorf, J. (2013), Reportage; Jain, R. (2010b), Seite 149; Joób, M., Brändle, T. (2012), Seite 9; Mann, G. (2011), Seite 86; Pies, I. (2013), Seite 2; Rehm, H. (2012), Seite 475; Staubhaar, T., Vöpel, H. (2011), Seite 816.

⁵⁷⁷ Vgl. Rehm, H. (2012), Seite 475.

⁵⁷⁸ Vgl. Hesse, M., Seith, A. (2013), Seite 65-66.

⁵⁷⁹ Vgl. Bourdieu, P. (2004), Seite 56ff.; Demele, U. (2010) Seite 145; Koslowski, P. (2009), Seite 12; Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 16; Rudolph, B. (2010), Seite 438.

⁵⁸⁰ Vgl. Joób, M. (2014), Seite 118; Rudolph, B. (2010), Seite 439, Vanberg, V.J. (2008), Seite 605-628 zitiert nach Haaker, A. (2013), Seite 159.

⁵⁸¹ Vgl. Haaker, A. (2013), Seite 167; Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 16.

⁵⁸² Vgl. Rudolph, B. (2010), Seite 439.

Grundlage dieser Betrachtungsweise legitimiert werden.⁵⁸³ Dies führt jedoch zur Ausblendung von elementaren Bestandteilen der realen Welt.⁵⁸⁴

2. Der Kapitalmarkt ist grundsätzlich technisch ausgerichtet z.B. Bestimmung von Portfolio-Strukturen⁵⁸⁵ und bietet mithin nur geringe Anknüpfungspunkte für ethische Probleme.⁵⁸⁶

Diese systemimmanenten Fehler des globalen Finanzmarktes werden teilweise auch heute noch konsequent verleugnet.⁵⁸⁷ Dabei ist bzw. war die `Modellgläubigkeit` speziell innerhalb der Finanzbranche und speziell die fehlende Differenzierung zwischen Modell und Wirklichkeit weit verbreitet.⁵⁸⁸ Es kann mithin von einer Verselbstständigung der Modelle bzw. von einer Verselbstständigung des Glaubens an diese Modelle gesprochen werden.⁵⁸⁹ Der Geschäftsführer einer Bank subsumierte dies wie folgt: „...wir haben da so eine Art neue Kirche, so eine Art Finanzkirche, so eine Art Finanzreligion erfunden, in der alle gläubig sind, und keiner mehr was weiß.“⁵⁹⁰ ZIEGLER spricht in diesem Zusammenhang von einer „...Naturalisierung ökonomischer Fakten...“⁵⁹¹. Diese Naturalisierung dient dazu, die Wirtschaft und ihre Mechanismen als Naturgesetze zu beschreiben, um mögliche Kritik bzw. Widerstand präventiv zu verhindern.⁵⁹²

3.1.3 Wachstumsökonomie

Das Kapitel 3.1.1 erörterte u.a. die Notwendigkeit der Gewinnmaximierung der Unternehmen. Betrachtet man diese Notwendigkeit aus einer Metaperspektive, folgt sie einer chronischen Wachstumsabhängigkeit der heutigen Marktwirtschaften.⁵⁹³ Über die Statthaftigkeit dieses Ziels sind sich alle Nationen einig.⁵⁹⁴ Eine kritische Hinterfragung schließt sich scheinbar vor dem Hintergrund dieses Konsenses aus und alle weiteren ökonomischen Annahmen dienen ausschließlich diesem Ziel.⁵⁹⁵ Dabei ist die Fokussierung auf das Wachstum wirtschaftshistorisch keine Selbstverständlichkeit. Vielmehr beherrschte in den 50er Jahren die Konjunkturtheorie das ökonomische Feld

⁵⁸³ Vgl. Kirchgässner, G. (2009), Seite 444; Schnaas, D. (2012), Seite 24-28; Zintl, R. (1989), Seite 52; alle zitiert nach Haaker, A. (2013), Seite 160.

⁵⁸⁴ Vgl. Demele, U. (2010) Seite 146.

⁵⁸⁵ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 117 ff.; Rudolph, B. (2010), Seite 440.

⁵⁸⁶ Vgl. Küng, H. (2010a), Seite 108; Rudolph, B. (2010), Seite 439.

⁵⁸⁷ Vgl. Mastronardi, P., v. Cranach, M. (2010), Seite 1.

⁵⁸⁸ Vgl. Bourdieu, P. (2004), Seite 50-51; Dröge, K. (2010), Seite 50; Joób, M. (2014), Seite 103; Kindleberger, C.P. (1993), Seite 3 zitiert nach Herrmann, U. (2013), Seite 11; Löw-Beer, M. (2010), Seite 207; Roubini, N., Mihm, S. (2011), Seite 88; Wetzel, D.J. (2010), Seite 295.

⁵⁸⁹ Vgl. Dröge, K. (2010), Seite 50; Schmidt, S. (2010), Seite 108-110.

⁵⁹⁰ Löw-Beer, M. (2010), Seite 207; siehe auch Nair, C. (2012), Seite 45.

⁵⁹¹ Ziegler, J. (2015), Seite 26.

⁵⁹² Vgl. Ziegler, J. (2015), Seite 26-27.

⁵⁹³ Vgl. v. Cranach, M. (2010), Seite 76; Paech, N. (2013), Seite 7; Weik, M., Friedrich, M. (2014), Seite 300.

⁵⁹⁴ Vgl. Binswanger, H. C. (2013), Seite 1.

⁵⁹⁵ Vgl. Binswanger, H. C. (2013), Seite 1.

und fokussierte sich statt auf Wachstum auf die aktive Vermeidung wirtschaftlicher Krisen.⁵⁹⁶ Erst seit der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts ist das Wachstumsparadigma auf dem Vormarsch.⁵⁹⁷

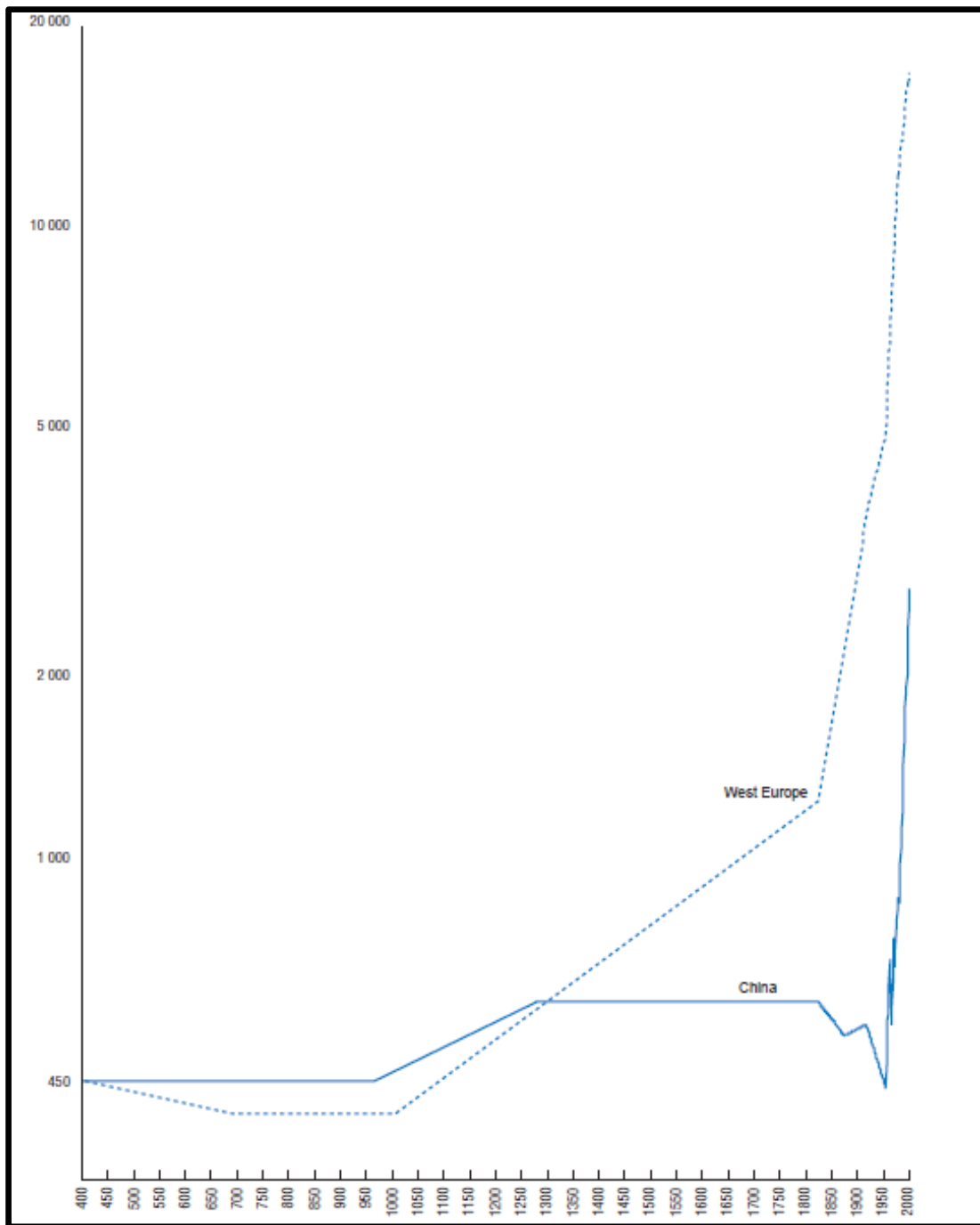


Abbildung 20: Wirtschaftsleistung pro Kopf - Westeuropa und China im Vergleich⁵⁹⁸

Dabei stößt die Wachstumsfokussierung neben realwirtschaftlichen Problemen auch auf wirtschaftstheoretische Hindernisse.⁵⁹⁹ Dies liegt in der Tatsache begründet, dass die klassischen öko-

⁵⁹⁶ Vgl. Binswanger, H. C. (2013), Vorwort.

⁵⁹⁷ Vgl. Binswanger, H. C. (2013), Seite 2.

⁵⁹⁸ Entnommen aus: Maddison, A. (2001), Seite 42; Das Wirtschaftswachstum in China lag beispielsweise im Jahr 1952 pro Kopf niedriger als im Jahr 1820. Vgl. Maddison, A. (2007), Seite 43.

nomischen Theorien kein dauerhaftes Wachstum kennen und mithin systemimmanente Grenzen entstehen.⁶⁰⁰

Den Grenzen der Wirtschaftstheorien wird damit begegnet, dass statt endogener Faktoren als Begründungsansatz, exogene Größen herangezogen werden.⁶⁰¹ Dies sind namentlich:⁶⁰²

1. der technische Fortschritt
2. das steigende Bildungsniveau

Faktisch bedeutet dies, dass es nicht zu einer Erklärung des dauerhaften Wirtschaftswachstums innerhalb der Wirtschaftstheorie kam, sondern dass dieses Wachstum nur postuliert und aus der Ökonomie herausverlagert wurde.⁶⁰³ In der Wahrnehmung der Wirtschaftssubjekte führte dies dazu, dass die Verantwortung für das Wachstum -auf Basis der exogenen Faktoren- auch einer exogenen Instanz, dem Staat, zugeschrieben wurde.⁶⁰⁴

Es gibt jedoch klare Anzeichen dafür, dass diese Wachstumsökonomie und das daraus entstandene Wohlstandsmodell nicht mehr aufrechtzuerhalten sind.⁶⁰⁵ Diese Anzeichen sind beispielweise die hohe Staatsverschuldung als auch die massive Ausbeutung ökologischer Ressourcen zu Lasten künftiger Generationen.⁶⁰⁶

⁵⁹⁹ Vgl. Binswanger, H. C. (2013), Seite 3; BINSWANGER führt dies unter anderem auch auf die Geldschöpfung im Rahmen des aktuellen Geldsystems zurück. Vgl. Binswanger, H. C. (2012), Seite 14; Vgl. dazu auch Kapitel 3.6 dieser Dissertation.

⁶⁰⁰ Vgl. Binswanger, H. C. (2013), Seite 3.

⁶⁰¹ Vgl. Binswanger, H. C. (2013), Seite 4.

⁶⁰² Vgl. Binswanger, H. C. (2013), Seite 4.

⁶⁰³ Vgl. Binswanger, H. C. (2013), Seite 4.

⁶⁰⁴ Vgl. Binswanger, H. C. (2013), Seite 4-5.

⁶⁰⁵ Vgl. Paech, N. (2013), Seite 7.

⁶⁰⁶ Vgl. Homann, K. (2014), Seite 12; Paech, N. (2013), Seite 7; Sachs, J. (2010), Seite 16-17.

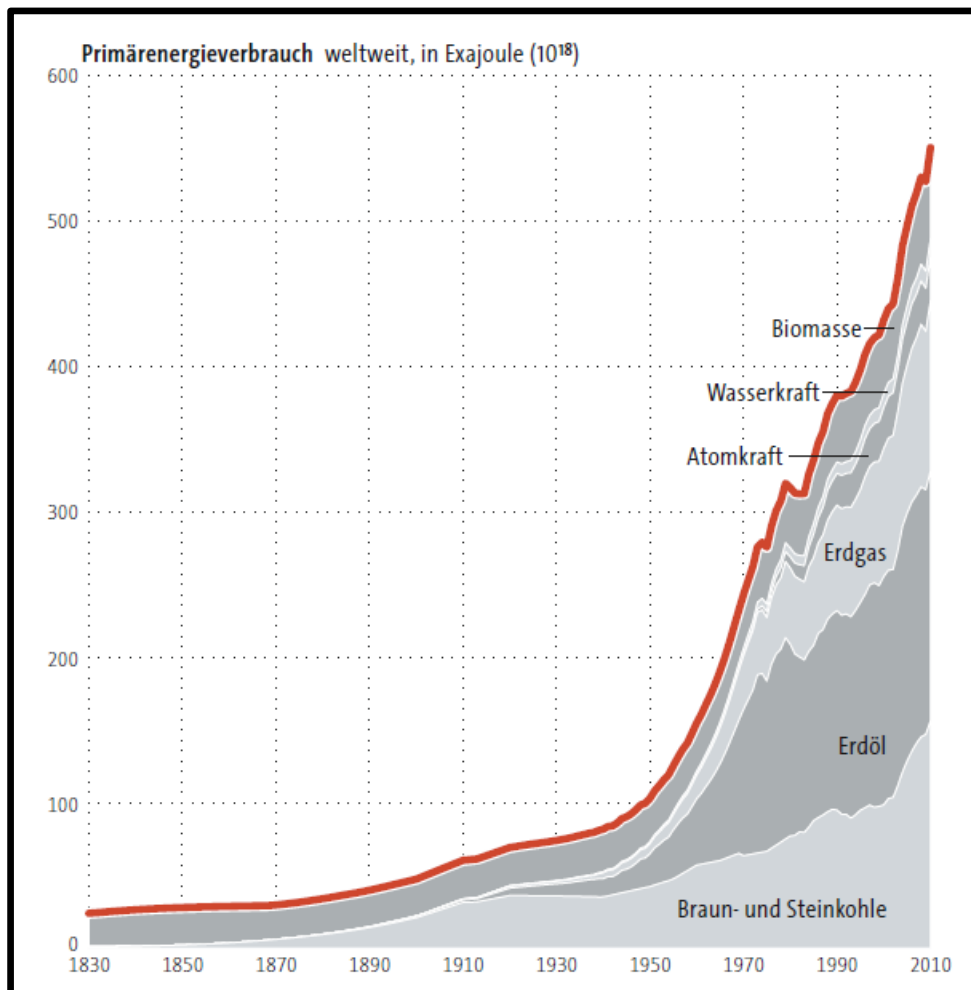


Abbildung 21: Primärenergieverbrauch weltweit⁶⁰⁷

So benötigt die Menschheit derzeit mindestens drei, wenn nicht sogar sechs Planeten, die die Größe der Erde haben müssen, damit die Konsumgesellschaften nicht mehr verbrauchen als tatsächlich nachwächst.⁶⁰⁸ „In einem geschlossenen und begrenzten System ist das über pure Effizienzsteigerung hinausgehende Wachstum ebenso unmöglich wie eine unbegrenzte individuelle und kollektive Nutzenvermehrung.“⁶⁰⁹

Die derzeitige Ausbeutung bezieht sich dabei nicht nur auf die Natur, sondern punktuell auch auf die Ausbeutung der Mitarbeiter.⁶¹⁰ Die Marktwirtschaft in ihrer aktuellen Form kann die Menschen überanstrengen, die Entwicklung zu einer Marktgesellschaft vollziehen, die Armen und Schwachen vom Markt verdrängen, Egozentrik und Egoismus fördern und zu einem kontinuierlichen Gegeneinander in der Welt führen.⁶¹¹ ROEPKE geht davon aus, dass ein vorherrschender

⁶⁰⁷ Entnommen aus: Altwater, E. (2015), Seite 19; „Um die Produktionsrückgänge aufgrund erschöpfter Ölfelder auszugleichen und gleichzeitig die laut Prognosen jährlich um 1,6 Prozent steigende Nachfrage zu decken, müssten nach Berechnungen der Internationalen Energieagentur (IEA) pro Tag neue Kapazitäten in Höhe von 64 Millionen Barrel hinzukommen. Das entspräche dem Sechsfachen der Kapazität Saudi-Arabiens.“ Mahnkopf, B. (2015), Seite 62.

⁶⁰⁸ Vgl. Schmidbauer, W. (2012), Seite 9; Der WWF in der Schweiz bietet hierzu einen individuellen Rechner an: Vgl. http://www.wwf.ch/de/aktiv/besser_leben/footprint/, Stand: 23.01.2014.

⁶⁰⁹ Joób, M. (2014), Seite 113.

⁶¹⁰ Vgl. Zsifkovits, V. (2005), Seite 111.

⁶¹¹ Vgl. Küng, H. (2010a), Seite 33; Zsifkovits, V. (2005), Seite 111.

3. Verhältnis zwischen Moral und Wirtschaft

Wettbewerb, der eigentlich zur Regulierung der Marktwirtschaft dienen soll, langfristig „seelenvergiftend, kulturzerstörend und schließlich wirtschaftlich zersetzend wirken“⁶¹² wird.

Dabei ist die Annahme einer `Überflusgesellschaft` nur bedingt zutreffend. Eine Besonderheit der Wachstumsökonomie ist es, dass die Wirtschaftssubjekte dem jeweiligen Konkurrenten voraus sein wollen.⁶¹³ Erreicht das Wirtschaftssubjekt eine bestimmte Bedürfnisbefriedigung, so besteht die Gefahr, dass diese Bedürfnisbefriedigung relativ zum jeweiligen Konkurrenten nicht mehr so wertvoll erscheint.⁶¹⁴ Dies begründet sich dadurch, dass diese bisher vordringliche Bedürfnisbefriedigung von immer mehr Konkurrenten erreicht wurde und somit bei Erreichung nicht mehr so wertvoll erscheint, wie zu Beginn der Bemühungen.⁶¹⁵ Im Resultat hängt der Wert ex post von der relativen Position im Vergleich zum jeweiligen Wettbewerber ab.⁶¹⁶ Es entsteht ein Überflusparadoxon⁶¹⁷ und „Das zu bekommen, was man sich gewünscht hat, entspricht immer weniger der Möglichkeit, das zu tun, was man gerne möchte.“⁶¹⁸ Je höher beispielsweise das Bildungsniveau in einem Land, desto stärker wird ein bestimmter Bildungsabschluss entwertet, da ihn auch viele andere besitzen.⁶¹⁹ Vielmehr verlängert sich der Bildungsweg der Einzelnen, um immer höherwertige Abschlüsse zu erlangen.⁶²⁰

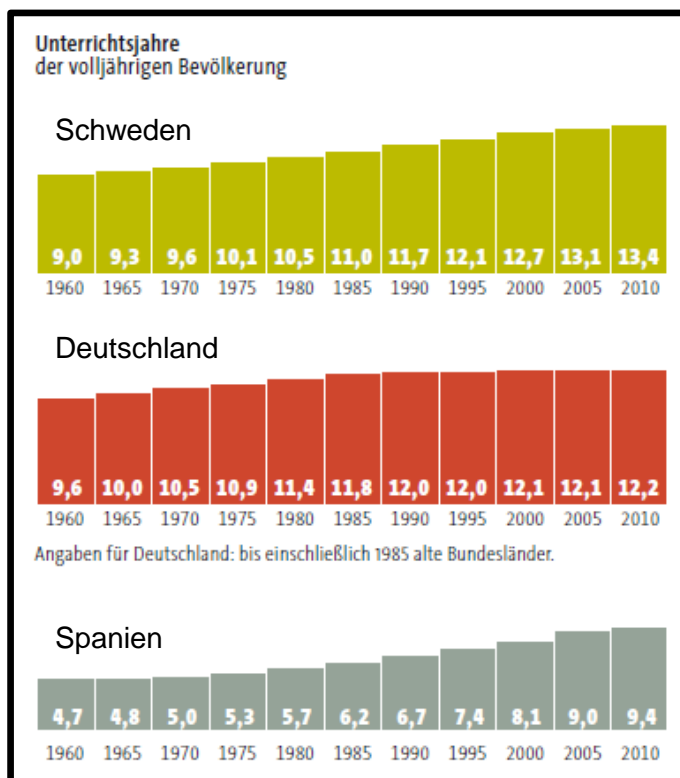


Abbildung 22: Verlängerung der Bildungswege⁶²¹

⁶¹² Vgl. Röpke, W. (1958), Seite 173.

⁶¹³ Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 22-23.

⁶¹⁴ Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 21-23.

⁶¹⁵ Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 21-23.

⁶¹⁶ Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 23.

⁶¹⁷ Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 23.

⁶¹⁸ Hirsch, F. (1980), Seite 28.

⁶¹⁹ Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 80, 83.

⁶²⁰ Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 81, 238.

⁶²¹ Entnommen aus: Lessenich, S. (2015), Seite 15.

Diese Verlängerung ist jedoch kostenintensiv und weitgehend Wohlhabenden vorbehalten.⁶²² HIRSCH spricht in diesem Zusammenhang von Wettbewerb um Positionsgüter⁶²³ oder von positionalen Wettbewerb und geht davon aus, dass dies tendenziell ein Negativsummenspiel darstellt.⁶²⁴ Dies kann dazu führen, dass das intendierte ex ante Ergebnis des Wirtschaftssubjektes erheblich von der ex post Erwartung abweicht.⁶²⁵ Anders formuliert: „Die Schwäche der Überflussgesellschaft liegt nicht in den falschen Werten des Überflusses, sondern in ihren falschen Versprechen.“⁶²⁶

Die Wirtschaftssubjekte reagieren auf diese negative Abweichung zu den Erwartungen aufgrund des positionalen Wettbewerbs mit einem Anstieg an weiteren Bedürfnissen, die zusätzliche finanzielle Mittel und damit steigendes Einkommen erfordern.⁶²⁷ Das zusätzliche Einkommen wird dann beispielsweise durch den Verzicht auf Freizeit und / oder durch den Verzicht auf andere weniger bedeutsame Aktivitäten erreicht.⁶²⁸ Dies erhöht die Zeitknappheit der Wirtschaftssubjekte und kann zur Reduktion des Sozialverhaltens beispielsweise bei der Pflege von Freundschaften führen und traditionelle soziale Bindungen in kleinen Gruppen auflösen.⁶²⁹ Denn die Pflege von Freundschaften kostet Zeit und diese ist immer knapper, um im positionalen Wettbewerb zu bestehen und den Konsumwünschen entsprechen zu können.⁶³⁰ Eine Begründung für das abnehmende Sozialverhalten ist dabei auch die sinkende Abhängigkeit von Freunden und Familie bei zunehmendem Wohlstand,⁶³¹ sowie die individuelle Beurteilung, dass die eigene Zeit wertvoller ist, als die Gemeinsame.⁶³² Dies kann dazu führen, dass sich die Sozialkontakte soweit reduzieren, dass das Bedürfnis entsteht, weniger materielle Güter zu besitzen und dafür mehr Zeit, um diese Sozialkontakte zu pflegen.⁶³³ HIRSCH erklärt damit, dass „...in fortgeschrittenen Wirtschaften mitmenschlicher Kontakt immer stärker gesucht und immer weniger gefunden wird.“⁶³⁴

3.1.3.1 Staatsverschuldung

Die Entwicklung der Verschuldung, die auf einem 30-jährigen Schuldenzyklus basiert, ist moralisch -auf Grundlage der anhaltenden Finanz-/ Wirtschaftskrise- kaum noch gegenüber künftigen Generationen zu vertreten.⁶³⁵

⁶²² Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 81.

⁶²³ Positionsgüter = „...dazu gehören Güter, Dienstleistungen, Arbeitsstellen und andere gesellschaftliche Positionen, die entweder absolut oder in einem gesellschaftlich bedingten Sinne knapp oder durch übermäßigen Gebrauch einem Engpaß oder Überandrang unterworfen sind...“ Hirsch, F. (1980), Seite 84.

⁶²⁴ Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 84-85.

⁶²⁵ Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 87.

⁶²⁶ Hirsch, F. (1980), Seite 161.

⁶²⁷ Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 115.

⁶²⁸ Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 115-116.

⁶²⁹ Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 118, 129; Vgl. dazu auch Kapitel 2.2. und 3.1.3.2.

⁶³⁰ Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 118, 123.

⁶³¹ Vgl. Kropotkin, P. (1910), Seite 284; Kuznets, S. (1962), Seite 40 zitiert nach Hirsch, F. (1980), Seite 118.

⁶³² Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 118.

⁶³³ Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 122.

⁶³⁴ Hirsch, F. (1980), Seite 124; siehe auch Rosa, H. (2015), Seite 43.

⁶³⁵ Vgl. Homann, K. (2014), Seite 12; Stelter, D. (2013), Seite 149.

3. Verhältnis zwischen Moral und Wirtschaft

Staatsverschuldung												
Staat	BIP in Mrd. Euro (US-Dollar)				Staatsverschuldung in Mrd. Euro (US-Dollar)				Schuldenquote in v.H.			
	2009	2012	2015	2018	2009	2012	2015	2018	2009	2012	2015	2018
USA	10.382** (14.419)	12.601** (16.155)	16.152** (17.947)	(20.145*)	8.932** (12.405)	12.916** (16.559)	17.094** (18.993*)	(21.506*)	86,0	102,5	105,8*	106,8*
Deutschland	2.460	2.755	3.026	3.300*	1.784	2.196	2.148	2.093*	72,5	79,7	71,0	63,4*
Frankreich	1.939	2.087	2.182	2.328*	1.527	1.866	2.112*	2.294*	78,8	89,4	96,8*	98,5*
Griechenland	238	191	176	190*	300	304	314*	--	126,2	159,0	178,4*	--
Irland	169	175	215	252*	105	210	204*	252*	61,8	120,2	95,2*	80,4*
Italien	1.573	1.613	1.636	1.734*	1.770	1.989	2.170*	2.245*	112,5	123,3	132,6*	129,4*
Portugal	175	168	179	195*	147	213	231*	246*	83,6	126,2	128,8*	126,4*
Spanien	1.079	1.043	1.081	1.189*	569	891	1.070*	1.160*	52,7	85,4	99,0*	97,6*

Quelle: IWF World Economic Outlook Database (April 2016); <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/index.aspx>
* geschätzt
** Jahresdurchschnittskurse (Quelle: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/254757/umfrage/wechsekurs-des-us-dollars-gegenueber-dem-euro-jahresmittelwerte>)
2009: 1 US-\$ = 0,72 €; 2012: 1 US-\$ = 0,78 €; 2015: 1 US-\$ = 0,90 €

Abbildung 23: Staatsverschuldungen im Vergleich⁶³⁶

Denn dieser Schuldenzyklus fußt auf der Tatsache, dass der aktuelle Wohlstand auf Kosten zukünftiger Generationen realisiert wird.⁶³⁷ Die Übertragung von Schulden auf künftige Generationen ist grundsätzlich nur sinnvoll, wenn dadurch ein Mehrwert erzielt werden kann.⁶³⁸ Denn eine Verschuldung ist sinnfrei, wenn sie nur das Ausstattungsniveau vor der Aufnahme der Schulden erreicht.⁶³⁹ Vielmehr muss es also darum gehen, den Kapitalstock zu erhöhen, um ein Niveau über das der reinen Schuldentilgung zu erreichen.⁶⁴⁰ Alternativ wären Investitions-/Konsumverzicht oder Vermögensveräußerungen zum Zeitpunkt der Rückzahlung notwendig.⁶⁴¹ Mithin macht ein Verschuldungskalkül ohne Wirtschaftswachstum keinen Sinn.⁶⁴²

Die gegenwärtigen finanzwirtschaftlichen Probleme sind weit davon entfernt gelöst zu sein.⁶⁴³ Vielmehr haben die Regierungen die Probleme durch ihre bisherigen Entscheidungen nur temporär verlagert.⁶⁴⁴ Das derzeitige Wirtschaftssystem basiert weiterhin auf Schulden und wurde über einen langen Zeitraum dahingehend entwickelt.⁶⁴⁵ So benötigen die globalen Anleihenmärkte 100-

⁶³⁶ In Anlehnung an: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/index.aspx>, Stand: 01.08.2016; In diesem Zusammenhang ist anzumerken, dass die US-amerikanische Notenbank 32,5 Prozent sämtlicher zehnjähriger US-Staatsanleihen hält. Vgl. Weik, M., Friedrich, M. (2014), Seite 189; Es werden monatlich weitere Staatsanleihen im Volumen von 45 Mrd. US-Dollar gekauft und die US-amerikanische Notenbank ist zwischenzeitlich zum größten Gläubiger der USA geworden. Vgl. <http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/us-haushaltsstreit-die-groessten-glaebiger-der-usa-im-ueberblick-a-928124.html>, Stand: 01.08.2014.

⁶³⁷ Vgl. Stelter, D. (2013), Seite 149.

⁶³⁸ Vgl. Paech, N. (2013), Seite 19; Der Begriff `Kredit` basiert auf dem lateinischen Wort `credere`. Dies steht für `glauben`. Mithin sind Kreditkrisen auch immer Vertrauenskrisen. Vgl. Green, S. (2010), Seite 165. „... als glaubwürdig [kann] etwas bezeichnet werden, *was wert ist, geglaubt*, also für wahr oder richtig gehalten zu werden.“ Zsifkovits, V. (2005), Seite 36.

⁶³⁹ Vgl. Paech, N. (2013), Seite 19.

⁶⁴⁰ Vgl. Paech, N. (2013), Seite 19.

⁶⁴¹ Vgl. Paech, N. (2013), Seite 20.

⁶⁴² Vgl. Paech, N. (2013), Seite 20.

⁶⁴³ Vgl. Stelter, D. (2013), Seite 108.

⁶⁴⁴ Vgl. Stelter, D. (2013), Seite 108.

⁶⁴⁵ Vgl. Herrmann, U. (2013), Seite 130; Stelter, D. (2013), Seite 30.

Jahre um im Jahr 2000 das Gesamtvolumen von 35 Billionen US-Dollar zu erreichen.⁶⁴⁶ Bis 2006 erhöhte sich dieses Volumen um weitere 35 Billionen US-Dollar auf insgesamt 70 Billionen US-Dollar.⁶⁴⁷ Analysiert man die Gesamtverbindlichkeiten inkl. der Bankvermögen für die die Staaten eintreten müssten, so übersteigen die Staatsschulden von Irland die Einnahmen um das 40 fache.⁶⁴⁸ In Deutschland liegt dieses Verhältnis beim 9 fachen, in Großbritannien beim 14 fachen, in den USA beim 16 fachen und in der Schweiz beim 17 fachen.⁶⁴⁹ Italien würde bei der aktuellen Verschuldung ein Wirtschaftswachstum von 5% benötigen, um die derzeitigen Schuldzinsen zu bezahlen.⁶⁵⁰ Im Sektor der Schattenbanken verbergen sich weitere 75 Billionen Dollar.⁶⁵¹ Dies entspricht fast einer Verdreifachung im Vergleich zum Jahr 2002.⁶⁵² BASS geht davon aus, dass diese Verschuldungshöhe langfristig nur mit einem Schuldenschnitt zu bereinigen ist.⁶⁵³ Für STREECK fußt die Verschuldung der Industriestaaten darauf, dass die neoliberale Gesellschaftsstruktur mit ihrer Konsumgesellschaft zur Sicherung der Loyalität der Bevölkerung drei Stadien durchlaufen hat:⁶⁵⁴

1. Inflationierung der Geldmenge,
2. zunehmende Staatsverschuldung,
3. zunehmende Verschuldung der privaten Haushalte.

Die Finanz-/ Wirtschaftskrise und die damit verbundene Verschuldung der Staaten hat die moralischen Mängel unseres Wirtschaftssystems offen zu Tage treten lassen.⁶⁵⁵ Auf einer mikroökonomischen Ebene erkannte MINSKY, dass die grundsätzliche Krisenanfälligkeit von Volkswirtschaften steigt, je mehr Schulden gemacht werden.⁶⁵⁶

Das aktuelle Finanzsystem ist somit instabil,⁶⁵⁷ und wird -wie bereits erläutert- durch Gewinnmaximierung und Gier angetrieben (Vgl. Kapitel 3.1.1 und 3.1.2).⁶⁵⁸

⁶⁴⁶ Vgl. Stelter, D. (2013), Seite 56.

⁶⁴⁷ Vgl. Stelter, D. (2013), Seite 56-57.

⁶⁴⁸ Vgl. Fichtner, U., Schnibben, C. (2012), Seite 22.

⁶⁴⁹ Vgl. Fichtner, U., Schnibben, C. (2012), Seite 22.

⁶⁵⁰ Vgl. Fichtner, U., Schnibben, C. (2012), Seite 99.

⁶⁵¹ Vgl. Bartz, T. (2015), Seite 76.

⁶⁵² Vgl. Bartz, T. (2015), Seite 76.

⁶⁵³ Vgl. Fichtner, U., Schnibben, C. (2012), Seite 22. BASS kommt zu der Erkenntnis, dass in der Historie zahlungsunfähige Länder immer zwei Optionen zur Verfügung hatten. Diese lauteten Krieg oder ein Schuldenschnitt mit einer erheblichen Abwertung der eigenen Währung. Vgl. Fichtner, U., Schnibben, C. (2012), Seite 43.

⁶⁵⁴ Vgl. Streeck, W. (2013), Seite 26.

⁶⁵⁵ Vgl. Skidelsky, R., Skidelsky, E. (2012), Seite 16.

⁶⁵⁶ Vgl. Roubini, N., Mihm, S. (2011), Seite 118; MINSKY stellte in seiner `Hypothese der Instabilität` dar, dass es innerhalb einer Volkswirtschaft drei unterschiedliche Arten von Finanzierungen gibt. Dies sind die abgesicherte Finanzierung, die spekulative Finanzierung und die Schneeballfinanzierung. Im Zuge eines wirtschaftlichen Booms steigt der Anteil der spekulativen Finanzierungen und der Schneeballfinanzierungen. Ferner führt der Boom zur Wertsteigerung der damit finanzierten Anlagegüter (z.B. Immobilien). Dies resultiert in einer Erhöhung aller drei Finanzierungsarten und in einem Anstieg der nicht zurückzahlbaren Schulden, bis das System kollabiert. Vgl. Minsky, H. (1982), Seite 59-70, 90-116 zitiert nach Roubini, N., Mihm, S. (2011), Seite 77-78.

⁶⁵⁷ Vgl. Bowles, S. (2014), Seite 470; Crouch, C. (2013), Seite 159; Stiglitz, J. (2012), Seite 11, 15; Roubini, N., Mihm, S. (2011), Seite 118.

⁶⁵⁸ Vgl. Dröge, K. (2010), Seite 51; Hungerbühler, A. (2010), Seite 39; Polanyi, K. (2013), Seite 102; Skidelsky, R., Skidelsky, E. (2012), Seite 16; Wetzek, D. J. (2010), Seite 297; Willmroth, J. (2015), Seite 15.

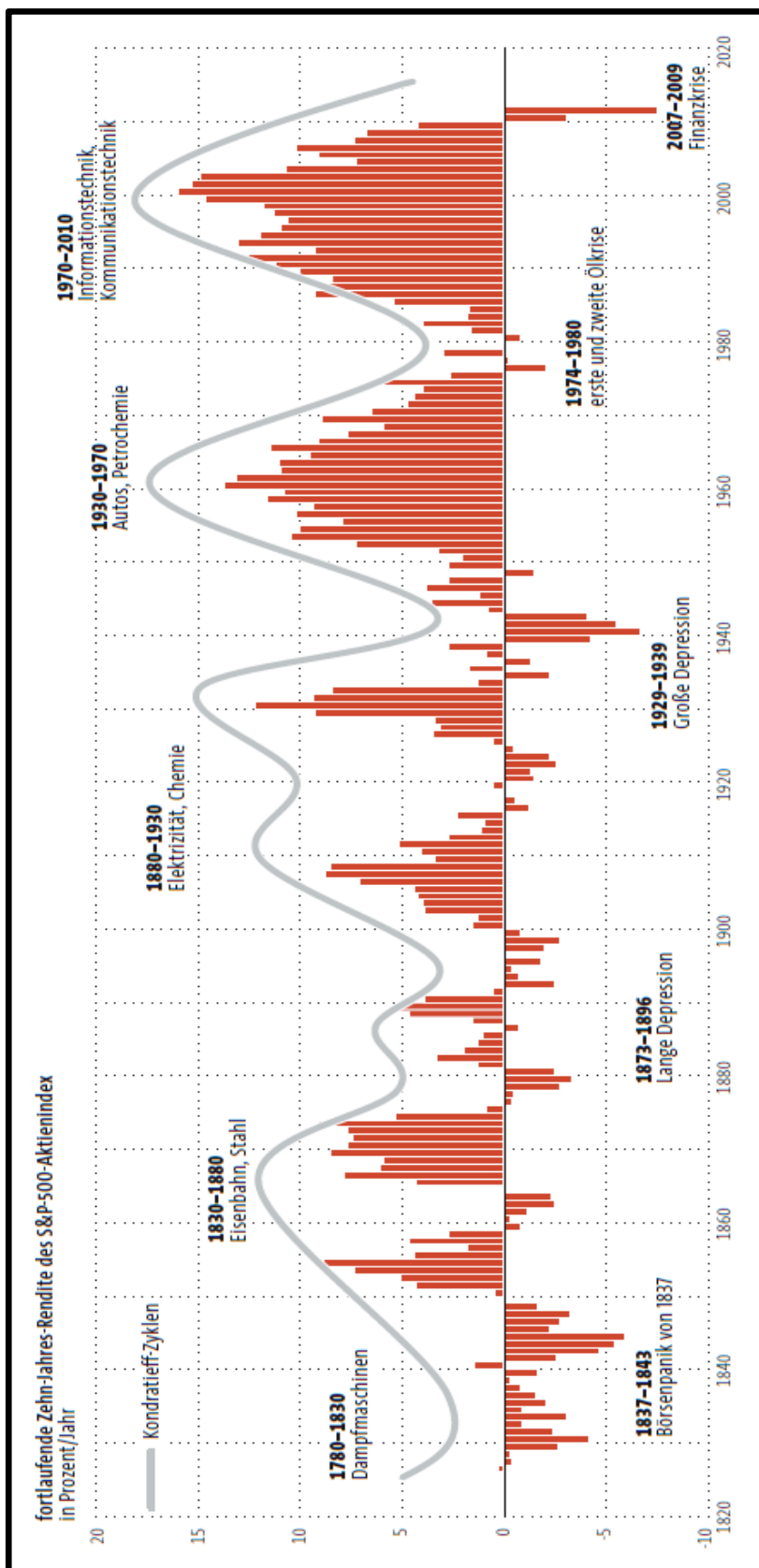


Abbildung 24: Schwankungen der Zehn-Jahres-Rendite des S&P-Aktienindex⁶⁵⁹

⁶⁵⁹ Entnommen aus: Herrmann, U. (2015), Seite 105.

Um wieder ein Primat der Politik vor der Wirtschaft zu erreichen, müssen die Regierungen weitere Verschuldungen vermeiden, damit sie nicht mehr von den Finanzmärkten abhängig sind.⁶⁶⁰

Der hohe Verschuldungsgrad hat aber auch sozialpolitische Implikationen. So zeigen HOSSAIN und MCGREGOR das wirtschaftliche Krisen erhebliche negative Konsequenzen für Kinder haben.⁶⁶¹ Dazu gehören steigende Kriminalitätsraten, Gewalt, sinkende Rücksichtnahme, Depressionen, steigendes Stressniveau, schlechtere Ernährung etc.⁶⁶² Dies erhöht künftig die Krisenanfälligkeit des aktuellen Wirtschaftssystems.⁶⁶³

3.1.3.2 Einfluss der Globalisierung

Ohne die moderne Globalisierung, die vor etwa 160 Jahren begonnen hat,⁶⁶⁴ und die Entwicklung globaler Versorgungsketten wäre es nicht möglich gewesen, das aktuelle Wohlstandsniveau und die notwendige Wohlstandsexpansion zu realisieren.⁶⁶⁵ Inwieweit diese Verflechtung noch moralisch und inhaltlich kontrolliert werden können, ist mehr als fraglich.⁶⁶⁶ Denn die Globalisierung legitimiert regelmäßig, dass die Politik bzw. der Staat humane, soziale als auch ökologische Kosten vollständig ignoriert und durch den weltweiten Standortwettbewerb umfassend entmachtet wurde.⁶⁶⁷ Der Staat und die Politik sind somit nicht mehr frei in ihren Entscheidungen.⁶⁶⁸ Gerade diese Entwicklung und die damit verbundene Entmachtung führt zu einer Politikentfremdung, die auf dem Zweifel basiert, ob die globale Wirtschaft eine Politik zulässt, die auf Gerechtigkeit für alle Beteiligte ausgerichtet ist.⁶⁶⁹ Denn die Globalisierung könnte diesem Politikverständnis den physischen Ort vorenthalten und damit dazu führen, dass beispielweise die „Märkte“ entscheiden was gerecht ist.⁶⁷⁰ Ferner ist die Bedeutung der Unternehmen als Organisationen und kollektive Akteure⁶⁷¹ (Vgl. Kapitel 4.1.3) in diesem Zusammenhang deutlich gestiegen.⁶⁷² Die Steuerungstektonik hat sich durch die Globalisierung verschoben und dazu geführt, dass die Politik und das Recht durch die Wirtschaft teilweise verdrängt wurden.⁶⁷³ KÜNG spricht davon, dass es zu einem Wandel des Primats der Politik hin zu einem Primat der Wirtschaft gekommen ist.⁶⁷⁴

⁶⁶⁰ Vgl. Joób, M. (2014), Seite 143; Küng, H. (2010a), Seite 159.

⁶⁶¹ Vgl. Hossain, N., McGregor, J.A. (2011), Seite 565-584.

⁶⁶² Vgl. Hossain, N., McGregor, J.A. (2011), Seite 576-581.

⁶⁶³ Vgl. Herrmann, U. (2013), Seite 12; Mastronardi, P. (2010a), Seite 63; Skidelsky, R., Skidelsky, E. (2012), Seite 245.

⁶⁶⁴ Vgl. Herrmann, U. (2013), Seite 100.

⁶⁶⁵ Vgl. Paech, N. (2013), Seite 9.

⁶⁶⁶ Vgl. Homann, K. (2014), Seite 151; Paech, N. (2013), Seite 9.

⁶⁶⁷ Vgl. Bourdieu, P. (2004), Seite 18-19, 53, 122, 218; Mastronardi, P., v. Cranach, M. (2010), Seite 3; Streeck, W. (2013), Seite 84; Ulrich, P. (2010), Seite 25; Ziegler, J. (2005), Seite 95, 223-224.

⁶⁶⁸ Vgl. Bourdieu, P. (2004), Seite 218; Crouch, C. (2013), Seite 104, 185; Rehm, H. (2012), Seite 475; Ziegler, J. (2005), Seite 95.

⁶⁶⁹ Vgl. Forst, R. (2013), Seite 108; Höffe, O. (2009b), Seite 67; Streeck, W. (2013), Seite 219.

⁶⁷⁰ Vgl. Forst, R. (2013), Seite 108, Palazzo, G. (2011), Seite 198.

⁶⁷¹ Unter dem Begriff der kollektiven Akteure versteht WIELAND „... konstitutionelle Kooperationsformen individueller Akteure, also Organisationsformen, seien es nun Unternehmen der Wirtschaft oder andere.“ Wieland, J. (2005a), Seite 144.

⁶⁷² Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 158; Wieland, J. (2005a), Seite 11; Wieland, J. (2007), Seite 13, 20, 24.

⁶⁷³ Vgl. Palazzo, G. (2011), Seite 198; Wieland, J. (2005a), Seite 14-15; Ziegler, J. (2005), Seite 95; Ziegler, J. (2013), Seite 145.

⁶⁷⁴ Vgl. Küng, H. (2010a), Seite 26, 147.

MÜLLER betrachtet diese Entwicklung als eines der typischen Definitionsmerkmale der Globalisierung:

1. „Liberalisierung der Finanzmärkte,
2. grenzüberschreitende ökologische Gefahren,
3. transnationale Fusionen,
4. massenmediale Verbreitung westlicher (Konsum-) Leitbilder,
5. anschwellende Migrationsströme,
6. abnehmende Effektivität nationaler Politik.“⁶⁷⁵

Diese prägenden Merkmale passen wiederum zum `Konsens von Washington` bei dem es sich um ein Maßnahmenpaket handelt, welches während der achtziger und neunziger Jahre zwischen den Banken, den bedeutendsten transnationalen Gesellschaften, der US-Notenbank sowie internationalen Finanzorganisationen wie dem IWF, der Weltbank etc. geschlossen wurde.⁶⁷⁶ Das Ziel dieser Übereinkunft ist eine Reduktion von nationalen regulierenden Instanzen zur Erzielung eines sich selbst regulierenden Weltmarktes (stateless global governance).⁶⁷⁷ Es beinhaltet die folgenden Aspekte.⁶⁷⁸

1. Reduktion der steuerlichen Belastungen für hohe Einkommen.
2. Liberalisierung der Finanzmärkte.
3. Gleichbehandlung von inländischen aus ausländischen Investoren.
4. Reduktion des öffentlichen Sektors durch Privatisierung.
5. Deregulierung der Volkswirtschaften.
6. Schutz des Privateigentums.
7. Liberalisierung von Handelsbeziehungen inkl. Reduktion vorhandener Zölle.
8. Förderung exportierender Industrien.
9. Limitierung der Haushaltsdefizite.
10. Stärkung der Markttransparenz.

Unternehmen müssen vor diesem Hintergrund bedeutende gesellschaftliche Steuerungsaufgaben übernehmen und sind teilweise, in Bezug auf die gesellschaftliche Bedeutung, auf Augenhöhe mit dem Staat.⁶⁷⁹ Auch existieren heute keine stratifizierten Gesellschaften mehr, die ein klares hierarchisches Verhältnis zwischen „Politik, Recht, Wirtschaft, Kultur, Familie“⁶⁸⁰ etc. bilden können und über einen archimedischen Punkt verfügen.⁶⁸¹ Funktional differenzierte Gesellschaften der Gegenwart haben einen solchen archimedischen Punkt nicht mehr, da dieser u.a. durch Individualismus und Liberalismus unmöglich gemacht wird.⁶⁸² Vielmehr sind autonome Funktionssysteme aus Politik, Recht, Ökonomie und Sprache mit eigener Logik und Sprache entstanden, die zuei-

⁶⁷⁵ Müller, K. (2002), o.S. zitiert nach Koslowski, P. (2009), Seite 56 zur Liberalisierung von Finanzdienstleistungen siehe auch Stiglitz, J. (2004), Seite 319.

⁶⁷⁶ Vgl. Ziegler, J. (2005), Seite 51.

⁶⁷⁷ Vgl. Ziegler, J. (2005), Seite 51.

⁶⁷⁸ Vgl. Ziegler, J. (2005), Seite 51-52; Ziegler, J. (2015), Seite 76-77; `The Economist` kommentierte den Konsens im Jahr 2001 mit den Worten: „Anti-globalists see the “Washington consensus” as a conspiracy to enrich bankers. They are not entirely wrong“ Vgl. <http://www.economist.com/node/796127>, Stand: 04.06.2015.

⁶⁷⁹ Vgl. Crouch, C. (2013), Seite 176; Höffe, O. (2009b), Seite 93; Wieland, J. (2005a), Seite 15.

⁶⁸⁰ Wieland, J. (2005a), Seite 16.

⁶⁸¹ Vgl. Höffe, O. (2009b), Seite 56; Wieland, J. (2005a), Seite 16.

⁶⁸² Vgl. Küng, H. (2010a), Seite 150; Wieland, J. (2005a), Seite 16-17.

einander inkompatibel sind.⁶⁸³ Diese Autonomien der Funktionssysteme machen einen gemeinsamen archimedischen Punkt als gesellschaftlichen Referenzpunkt ebenfalls unmöglich.⁶⁸⁴ WIELAND liefert dafür mit der `Simultantität der Governance⁶⁸⁵⁻⁶⁸⁶` einen Ansatz zur Zusammenführung der unterschiedlichen Funktionssysteme (Vgl. Kapitel 4).⁶⁸⁷

Mithin bedarf es einer ideologiekritischen Begutachtung des Globalisierungsprozesses mit seinen Triebfedern, da die nutzenstiftenden Ziele und die zugrundeliegende Ideologie nicht selten verfehlt werden.⁶⁸⁸ Der Wettbewerb auf nationaler und internationaler Ebene ist nur dienlich für die Gesellschaft, wenn ein Rahmen die notwendigen humanen, sozialen und umweltverträglichen Parameter setzt.⁶⁸⁹ Denn in der Globalisierung stehen nicht mehr `face-to-face` Beziehungen, mit ihren gruppeninternen Sanktionsmechanismen im Fokus, sondern unpersönliche Handelnde, die über anonyme Märkte miteinander vernetzt werden.⁶⁹⁰ Es kam mithin zu einem Wandel von der Nationalökonomie zur Globalökonomie.⁶⁹¹ FESTL und FESTL-PELL sprechen davon, dass die Weisheit `man sieht sich im Leben immer zweimal` nicht mehr zutrifft.⁶⁹² Die Globalisierung führt somit unweigerlich zur Zersetzung traditioneller Werte.⁶⁹³

Der sogenannte `Trickle-down-effect` ist als Argumentationshilfe und Erwartungshaltung an eine erfolgreiche Globalisierung ebenfalls ungeeignet.⁶⁹⁴ ZIEGLER begründet dies damit, dass beispielsweise Milliardäre in Geld kaum noch ein Instrument zur Bedürfnisbefriedigung sehen, sondern vielmehr eine Mittel zum Machterhalt.⁶⁹⁵ Zu dieser Annahme passt auch ein Zitat von LARRY ELISON (Multimilliardär und Gründer der Firma Oracle): „Being first is more important to me. I have so much more money. Whatever money is, it’s just a method of keeping score now.“⁶⁹⁶

Dabei offenbart sich das Problem, dass die hochentwickelte Konsumgesellschaft mit ihrer zunehmenden Fallhöhe auf eine zunehmende ökonomische und ökologische Instabilität trifft.⁶⁹⁷ Dies fußt auch auf dem jahrzehntelangen Wandel von einem produktionskonzentrierten Kapitalismus mit den Schwerpunkten auf „...Effizienz, Sparsamkeit, Pünktlichkeit und sonstiger Gehorsam...“⁶⁹⁸ zum konsumzentrierten Kapitalismus.⁶⁹⁹ Dieser konsumzentrierte Kapitalismus ist ge-

⁶⁸³ Vgl. Höffe, O. (2009b), Seite 56-57; Homann, K. (2014), Seite 46; Wieland, J. (2005a), Seite 17.

⁶⁸⁴ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 17.

⁶⁸⁵ Governance = „...bezeichnet dabei eine Steuerungsstruktur oder eine Steuerungsmatrix zur Abwicklung wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Transaktionen.“ Wieland, J. (2007), Seite 13.

⁶⁸⁶ Unter dieser Simultantität der Governance versteht WIELAND: „...das Zusammenspiel und –wirken differenter Systemlogiken im Hinblick auf die gelingende Abwicklung abgegrenzter sozialer Transaktionen, mit dem Ziel, den Prozess gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Kooperation zu ermöglichen.“ Wieland, J. (2005a), Seite 18.

⁶⁸⁷ Vgl. Wieland, J. (2004a), Seite 4,8,13; Wieland, J. (2005a), Seite 18.

⁶⁸⁸ Vgl. Mastronardi, P., v. Cranach, M. (2010), Seite 3; Ziegler, J. (2005), Seite 59-70.

⁶⁸⁹ Vgl. v. Cranach, M., Ulrich, P., Mastronardi, P. (2010), Seite 13.

⁶⁹⁰ Vgl. Arnold, V. (2009), Seite 264; Homann, K. (1995), Seite 7; Homann, K. (2014), Seite 47; Joób, M. (2014), Seite 122; Ulrich, P. (2008), Seite 152; WIELAND ordnet den globalen Governancestrukturen dabei die Begriffe: Markt, Staat, Unternehmen, Rahmenordnungen, Unternehmensverfassungen sowie Verhaltensstandards zu. Auf lokaler Ebene der Governancestrukturen sind die Standardprozesse, Organisationsstrukturen, Riten sowie moralische Werte in Unternehmen. Vgl. Wieland, J. (2007), Seite 52-53.

⁶⁹¹ Vgl. Küng, H. (2010a), Seite 22.

⁶⁹² Vgl. Festl, M.G., Festl-Pell, D. (2012), Seite 148.

⁶⁹³ Vgl. Stiglitz, J. (2004), Seite 322; Ziegler, J. (2005), Seite 56-57.

⁶⁹⁴ Vgl. Ziegler, J. (2005), Seite 71-72.

⁶⁹⁵ Vgl. Ziegler, J. (2005), Seite 72-73; Ziegler, J. (2015), Seite 81.

⁶⁹⁶ Vgl. http://www.forbes.com/2006/07/27/oracle-ellison-interview_cz_vmb_0727ellison.html, Stand: 04.06.2015.

⁶⁹⁷ Vgl. Bourdieu, P. (2004), Seite 169; Paech, N. (2013), Seite 9; Weik, M., Friedrich, M. (2014), Seite 301.

⁶⁹⁸ Pfriem, R. (2011), Seite 207.

⁶⁹⁹ Vgl. Herrmann, U. (2013), Seite 49; Pfriem, R. (2011), Seite 207.

prägt durch Produktionen, die nicht immer nach der Brauchbarkeit der Produkte fragen, durch Einkäufe die durch Sonderpreise und nicht durch Notwendigkeiten getrieben werden und durch das Negieren von inhaltlichen Rechtfertigungen und Verschwendung.⁷⁰⁰

Das derzeitige Konsumniveau ist mit den ökologischen Regenerationsprozessen nicht vereinbar und geht mithin zulasten künftiger Generationen.⁷⁰¹ SCHMIDBAUER führt hierzu aus: „Der Glaube, man könnte über seine Verhältnisse leben und keinen Preis dafür bezahlen, ist die zentrale Illusion der Konsumwelten.“⁷⁰² Die Wachstums- bzw. Konsumgesellschaft in Frage zu stellen, ist mühsam und wirkt in unserer Gesellschaft regelmäßig deplatziert.⁷⁰³ Hier hat sich scheinbar die Beweislast der Notwendigkeit umgekehrt, da sich jene rechtfertigen müssen, die den Konsum destruktiver Waren anzweifeln, da sich diese Waren durch den Verkauf an Dritte selbst legitimieren.⁷⁰⁴ Der Genuss von Waren ohne Folgen wird zwar durch die Werbung suggeriert, ist jedoch unmöglich.⁷⁰⁵ Die vermeintlich einfachen Entscheidungen „Wir müssen zwischen dem Guten wählen, das uns zusteht, und das Böse bekämpfen, welches uns hindern will, es zu haben“⁷⁰⁶ ist ebenfalls eine weit verbreitete Illusion.

Im Ergebnis ist zu konstatieren, dass die Globalisierung die weltweite Armut nicht reduziert hat und das erwünschte Stabilisierungsniveau nicht erreicht werden konnte.⁷⁰⁷ Dies liegt u.a. daran, dass die von den westlichen Industrienationen gesetzte Globalisierungsagenda zulasten der Entwicklungsländer gestaltet wurde.⁷⁰⁸ So stirbt alle fünf Sekunden ein Kind auf der Welt im Alter unter zehn Jahren an Hunger.⁷⁰⁹ Knapp 92,6% der chronisch und schwer unterernährten Menschen lebt nicht in wirtschaftlich entwickelten Ländern, sondern in Asien und Afrika.⁷¹⁰ Insgesamt sind derzeit 795 Millionen Menschen auf der Welt chronisch und schwer unterernährt.⁷¹¹

⁷⁰⁰ Vgl. Pfriem, R. (2011), Seite 207-208.

⁷⁰¹ Vgl. Homann, K. (2014), Seite 12; Schmidbauer, W. (2012), Seite 24.

⁷⁰² Schmidbauer, W. (2012), Seite 25.

⁷⁰³ Vgl. Schmidbauer, W. (2012), Seite 26.

⁷⁰⁴ Vgl. Binswanger, M. (2012), Seite 14; Schmidbauer, W. (2012), Seite 26.

⁷⁰⁵ Vgl. Schmidbauer, W. (2012), Seite 27.

⁷⁰⁶ Schmidbauer, W. (2012), Seite 27.

⁷⁰⁷ Vgl. Stiglitz, J. (2004), Seite 21, 280.

⁷⁰⁸ Vgl. Stiglitz, J. (2004), Seite 22; STIGLITZ empfiehlt den Entwicklungsländern eigeninitiativ strenge Finanz- und Kapitalmarktregulierungen vorzunehmen, keine Schulden zu machen, protektionistische Barrieren abzubauen, effiziente staatliche Verwaltungen aufzubauen, unabhängige Rechtsprechungen zu gewährleisten, demokratische Regierungen zu implementieren, Korruption zu unterbinden sowie Konkursgesetze und Aufsichtsstrukturen einzuführen. Vgl. Stiglitz, J. (2004), Seite 325.

⁷⁰⁹ Vgl. Ziegler, J. (2013), Seite 15; Ziegler, J. (2015), Seite 51.

⁷¹⁰ Vgl. <http://www.fao.org/publications/card/en/c/c2cda20d-ebcb-4467-8a94-038087fe0f6e/>, Stand: 04.06.2015, Seite 10.

⁷¹¹ Vgl. <http://www.fao.org/publications/card/en/c/c2cda20d-ebcb-4467-8a94-038087fe0f6e/>, Stand: 04.06.2015, Seite 4.

3. Verhältnis zwischen Moral und Wirtschaft

Undernourishment around the world, 1990–92 to 2014–16										
	Number of undernourished (millions) and prevalence (%) of undernourishment									
	1990–92		2000–02		2005–07		2010–12		2014–16*	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
WORLD	1 010.6	18.6	929.6	14.9	942.3	14.3	820.7	11.8	794.6	10.9
DEVELOPED REGIONS	20.0	<5.0	21.2	<5.0	15.4	<5.0	15.7	<5.0	14.7	<5.0
DEVELOPING REGIONS	990.7	23.3	908.4	18.2	926.9	17.3	805.0	14.1	779.9	12.9
Africa	181.7	27.6	210.2	25.4	213.0	22.7	218.5	20.7	232.5	20.0
Northern Africa	6.0	<5.0	6.6	<5.0	7.0	<5.0	5.1	<5.0	4.3	<5.0
Sub-Saharan Africa	175.7	33.2	203.6	30.0	206.0	26.5	205.7	24.1	220.0	23.2
Eastern Africa	103.9	47.2	121.6	43.1	122.5	37.8	118.7	33.7	124.2	31.5
Middle Africa	24.2	33.5	42.4	44.2	47.7	43.0	53.0	41.5	58.9	41.3
Southern Africa	3.1	7.2	3.7	7.1	3.5	6.2	3.6	6.1	3.2	5.2
Western Africa	44.6	24.2	35.9	15.0	32.3	11.8	30.4	9.7	33.7	9.6
Asia	741.9	23.6	636.5	17.6	665.5	17.3	546.9	13.5	511.7	12.1
Caucasus and Central Asia	9.6	14.1	10.9	15.3	8.4	11.3	7.1	8.9	5.8	7.0
Eastern Asia	295.4	23.2	221.7	16.0	217.6	15.2	174.7	11.8	145.1	9.6
South-Eastern Asia	137.5	30.6	117.6	22.3	103.2	18.3	72.5	12.1	60.5	9.6
Southern Asia	291.2	23.9	272.3	18.5	319.1	20.1	274.2	16.1	281.4	15.7
Western Asia	8.2	6.4	14.0	8.6	17.2	9.3	18.4	8.8	18.9	8.4
Latin America and the Caribbean	66.1	14.7	60.4	11.4	47.1	8.4	38.3	6.4	34.3	5.5
Caribbean	8.1	27.0	8.2	24.4	8.3	23.5	7.3	19.8	7.5	19.8
Latin America	58.0	13.9	52.1	10.5	38.8	7.3	31.0	5.5	26.8	<5.0
Central America	12.6	10.7	11.8	8.3	11.6	7.6	11.3	6.9	11.4	6.6
South America	45.4	15.1	40.3	11.4	27.2	7.2	ns	<5.0	ns	<5.0
Oceania	1.0	15.7	1.3	16.5	1.3	15.4	1.3	13.5	1.4	14.2

*Data for 2014–16 refer to provisional estimates.
Source: FAO.

Tabelle 7: Unterernährte Menschen – weltweit⁷¹²

Pro Jahr sterben 18 Millionen Menschen aufgrund von Unterernährung und Hunger.⁷¹³ „Damit ist Hunger die Haupttodesursache auf unserem Planeten.“⁷¹⁴ Diese Zahlen sind umso bemerkenswerter als die weltweite Lebensmittelproduktion derzeit 12 Milliarden Menschen versorgen kann und ein Drittel der weltweiten Lebensmittel verdirbt oder entsorgt wird.⁷¹⁵ Die Verschwendung und Vernichtung von Lebensmitteln hat wiederum preissteigernde Auswirkungen auf dem Weltmarkt für landwirtschaftliche Produkte wie Weizen, Mais und Reis.⁷¹⁶ Dies erschwert gerade finanzschwächeren Nachfragern die Chance zur Nachfrage dieser Produkte.⁷¹⁷ Mithin werden die Hungertoten auf der Erde nicht durch fehlende Nahrungsmittel, sondern durch unzureichende Versorgung und damit durch die handelnden Menschen verursacht.⁷¹⁸

⁷¹² Entnommen aus: <http://www.fao.org/publications/card/en/c/c2cda20d-eb9b-4467-8a94-038087fe0f6e/>, Stand: 04.06.2015, Seite 8.

⁷¹³ Vgl. Ziegler, J. (2013), Seite 28.

⁷¹⁴ Ziegler, J. (2015), Seite 52.

⁷¹⁵ Vgl. Thurn, V. (2015), Seite 84; Ziegler, J. (2013), Seite 15.

⁷¹⁶ Vgl. Thurn, V. (2015), Seite 85.

⁷¹⁷ Vgl. Thurn, V. (2015), Seite 85.

⁷¹⁸ Vgl. Ziegler, J. (2013), Seite 20; Ziegler, J. (2015), Seite 19.

Die Institutionen, die im Prozess der Globalisierung eine bedeutende Rolle spielten und weiterhin spielen werden, sind der IWF, die WTO und die Weltbank.⁷¹⁹ Dabei folgte der IWF insbesondere der Agenda der internationalen Finanzmärkte.⁷²⁰ Im Ergebnis ist der Prozess der Globalisierung nicht umkehrbar und hat grundsätzlich das Potential viele positive Resultate zu fördern.⁷²¹ Dazu gehören die Verbesserung der gesundheitlichen Versorgung, ein Mehr an Demokratie und größere soziale Gerechtigkeit.⁷²² Mithin ist nicht die Globalisierung der Fehler, sondern die Art und Weise wie diese bisher umgesetzt wurde.⁷²³

3.1.3.3 Kritischer Diskurs

Der Wachstumsökonomie kann man -wie gezeigt wurde- mit unterschiedlichen Argumenten entgegenzutreten. Dies können ökologische Missstände zu Lasten künftiger Generationen, überbordende Verschuldungen oder das reine Unglück vieler Menschen sein.⁷²⁴ Der tiefergehende Einwand ist jedoch, dass ein dauerhaftes Wachstum schlichtweg unsinnig ist.⁷²⁵ Folgt man dieser Betrachtungsweise, so hat dies weitreichende Konsequenzen für die Wirtschaftswissenschaften. Es erscheint eine Besinnung auf die grundlegende Ausrichtung der Wirtschaftswissenschaften nach ADAM SMITH angeraten, der davon ausging, dass die Wirtschaft irgendwann einen `stationären Zustand` erreichen würde.⁷²⁶ Auch dem Ansatz von ALFRED MARSHALL der die Wirtschaftswissenschaften als „materielle Voraussetzung des Wohlergehens“⁷²⁷ definierte, könnte eine größere Beachtung zukommen. Ein wirtschaftswissenschaftlicher Lösungsansatz in Bezug auf die herrschende Wachstumsökonomie könnte sein, „die Knappheit in Relation zu Bedürfnissen und nicht in Bezug auf Begierden“⁷²⁸ zu betrachten. Beim Bedürfnis ist es das Ziel einen Mangelzustand zu beseitigen.⁷²⁹ Bei der Begierde im Sinne der Metaphysik (Vgl. Kapitel 2.1) handelt es sich vielmehr um ein lustvolles Begehren einer Sache oder eines Gegenstands, was wiederum direkten Einfluss auf die Gefühlswelt hat.⁷³⁰ Betrachten wir unsere Lebenssituation in den industriellen Ländern, so lassen sich unsere vitalen Bedürfnisse regelmäßig gut befriedigen. Es wäre somit möglich unsere Begierden auf die Bedürfnisse zu reduzieren.⁷³¹ Durch die aktuellen ökonomischen Rahmenbedingungen und die Fokussierung auf Gewinnmaximierung, Wettbewerb und Geldwerte werden die Wirtschaftssubjekte jedoch genötigt nach immer mehr zu streben.⁷³²

⁷¹⁹ Vgl. Stiglitz, J. (2004), Seite 30-31.

⁷²⁰ Vgl. Stiglitz, J. (2004), Seite 271-276, 282, 294.

⁷²¹ Vgl. Stiglitz, J. (2004), Seite 280, 291.

⁷²² Vgl. Krugman, P. (2009), Seite 37; Stiglitz, J. (2004), Seite 280.

⁷²³ Vgl. Stiglitz, J. (2004), Seite 280.

⁷²⁴ Vgl. Skidelsky, R., Skidelsky, E. (2012), Seite 19; BINSWANGER wirft in diesem Zusammenhang die Frage auf, welchen Sinn eine Wachstumsorientierung stiftet, wenn diese nicht mit einem Mehr an Glück einhergeht? Vgl. Binswanger, M. (2013), Seite 16.

⁷²⁵ Vgl. Skidelsky, R., Skidelsky, E. (2012), Seite 19; Stiglitz, J. (2004), Seite 328. NIDA-RÜMELIN führt dazu auf: „Es ist unvernünftig, von allen Produkten möglichst viel haben zu wollen.“ Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 110.

⁷²⁶ Vgl. Skidelsky, R., Skidelsky, E. (2012), Seite 25.

⁷²⁷ Skidelsky, R., Skidelsky, E. (2012), Seite 25.

⁷²⁸ Skidelsky, R., Skidelsky, E. (2012), Seite 26.

⁷²⁹ Vgl. Löwe, T. (1999), Seite 157.

⁷³⁰ Vgl. Schadow, S. (2013), Seite 111 – 112, Fußnote 87.

⁷³¹ Vgl. Skidelsky, R., Skidelsky, E. (2012), Seite 26.

⁷³² Vgl. Skidelsky, R., Skidelsky, E. (2012), Seite 26.

Mithin bedarf es einer grundlegenden Änderung bestehender Denkmuster, um mit Hilfe dieses Paradigmenwechsels künftige Krisen zu vermeiden.⁷³³ Der Neoliberalismus ist mit seiner auf Schulden ausgelegten Politik nicht in der Lage eine ausreichende Konsequenz aus Krisensituationen zu ziehen.⁷³⁴ Vielmehr muss die Ökonomie so ausgerichtet werden, dass sie krisenresistenter und umweltverträglich funktioniert.⁷³⁵ Klimastabilisierung und die Bekämpfung der Armut sind für den Markt unlösbare Probleme, da ihre potentiellen Erfolg sehr weit in der Zukunft liegen und heutige Investitionen vor dem Hintergrund des derzeit vorherrschenden kurzfristigen Entscheidungsparadigmas nicht profitabel erscheinen.⁷³⁶ RANDERS formuliert in diesem Zusammenhang wie folgt: „Es ist daher wahrscheinlich, dass die meisten Probleme, die durch den freien Markt gelöst werden können, bereits gelöst sind...und die für ihn unlösbaren Probleme bleiben.“⁷³⁷

PIES greift die Kritik am Wachstumsparadigma der Marktwirtschaften auf und stellt in diesem Zusammenhang drei provokative Thesen auf.⁷³⁸

1. Eine dauerhafte Stagnation hält die Demokratie nicht aus, da ihr das Vorteilspotential abhandenkommt.
2. Ohne Wirtschaftswachstum ist der Sozialstaat in seiner aktuellen Ausgestaltungsform nicht finanzierbar und würde in einer Aufkündigung des Generationenvertrages münden.
3. Wachstum kann die Umwelt entlasten, wenn sie mit einer entsprechenden Wissensproduktion einhergeht.

Diese Thesen zeigen evidenzbasiert, dass es einfache Lösungen und Antworten in diesem multidimensionalen Themenfeld nicht geben kann. HERRMANN stimmt dem zu: „Ohne Wachstum geht es nicht...“⁷³⁹ Sowohl PIES als auch HERRMANN betrachten Wachstum als notwendige Bedingung bestimmter Entwicklungen. Aber in vielen Regionen der Welt, u.a. in den USA und den OECD-Ländern wird es bis 2052 zu einem geringen Wirtschaftswachstum bzw. zu einer Stagnation kommen.⁷⁴⁰ So wird das BIP der USA nur noch durchschnittlich um 0,6% pro Jahr wachsen.⁷⁴¹ Eine Ausnahme stellt hier China dar, welches ein kontinuierliches Wirtschaftswachstum beibehalten (durchschnittlich 3,5% pro Jahr⁷⁴²) und bis zum Jahr 2052 das BIP der USA um den Faktor 2,5 übersteigen wird.⁷⁴³

3.2 Fragmentierte Moralvorstellungen

Ein wesentliches Problem bei der Schaffung einer einheitlichen moralischen Grundlage für jegliches wirtschaftliches Handeln sind die fragmentierten Moralvorstellungen der beteiligten Wirtschaftssubjekte.⁷⁴⁴ Durch eine Fokussierung auf die Gewinnmaximierung (Vgl. Kapitel 3.1.1) und

⁷³³ Vgl. Lorch, A. (2010), Seite 76.

⁷³⁴ Vgl. Lorch, A. (2010), Seite 77.

⁷³⁵ Vgl. Binswanger, H. C. (2012), Seite 24.

⁷³⁶ Vgl. Randers, J. (2012), Seite 203, 212.

⁷³⁷ Randers, J. (2012), Seite 293.

⁷³⁸ Vgl. Pies, I. (2011), Seite 4; siehe auch Altvater, E. (2015), Seite 17.

⁷³⁹ Herrmann, U. (2013), Seite 246.

⁷⁴⁰ Vgl. Altvater, E. (2015), Seite 16; Randers, J. (2012), Seite 332.

⁷⁴¹ Vgl. Randers, J. (2012), Seite 313.

⁷⁴² Vgl. Randers, J. (2012), Seite 320.

⁷⁴³ Vgl. Randers, J. (2012), Seite 315.

⁷⁴⁴ Vgl. Priddat, B.P. (2009), Seite 344.

speziell durch eine zunehmende Globalisierung kommt es zu einer erheblichen Reduktion der Betrachtungsperspektiven (Gewinnmaximierung) und zu einer unendlichen Existenz von unterschiedlichen moralischen Vorstellungen.⁷⁴⁵ Homogene moralische Regeln sind somit nicht mehr existent.⁷⁴⁶ Gemeinsam ausgelegte Werte sind kaum noch zu finden.⁷⁴⁷ „Es gibt nicht zu wenig, sondern zu viel Moral, und damit ein Sinnausrichtungsproblem.“⁷⁴⁸ Diese Heterogenität von Moral ist auf allen Ebenen der Wirtschaft (Staaten, Unternehmen, privaten Haushalte) zu finden.⁷⁴⁹ Es gibt somit auf allen drei Ebenen (Staaten, Unternehmen, privaten Haushalte) einen Konkurrenzkampf unterschiedlicher moralischer Wertvorstellungen gepaart mit einem nachhaltigen Vorteilsstreben.⁷⁵⁰ Die Moral ist deshalb organisch unreif und benötigt zu ihrer Umsetzung ein soziales Medium.⁷⁵¹ Denn Individuen unterliegen unterschiedlichen moralischen Ansprüchen in Abhängigkeit des aktuell vorherrschenden Umfelds.⁷⁵² Innerhalb des Umfeldes sind die Regeln meistens klar umrissen und es entstehen keine moralischen Konflikte.⁷⁵³ Problematisch wird die Situation dann, wenn nach den Regeln von Dritten und somit in einem anderen Umfeld gehandelt werden soll.⁷⁵⁴ Auf dieser Basis und der damit evidenzbasierten Heterogenität wird deutlich, dass es nicht die eine Moral geben kann.⁷⁵⁵ Diese eine Moral würde durch die global handelnden Wirtschaftssubjekte ausgeschlossen werden oder die soziale und wirtschaftliche Handlungsfähigkeit gravierend einschränken. Die moralische Ebene des Einzelnen ist nicht beliebig.⁷⁵⁶ Sie wird durch Kommunikation immer wieder überprüft und verstetigt.⁷⁵⁷ Sie hat somit eine intrinsische als auch eine extrinsische Motivation.⁷⁵⁸ Die intrinsische Ebene basiert auf der persönlichen Haltung, Tugend und dem eigenen Gewissen.⁷⁵⁹ Extrinsisch wird sie durch das soziale Umfeld determiniert und die damit verbundene Kommunikation.⁷⁶⁰ Dieser Kommunikation kommt deshalb eine hohe Bedeutung zu,⁷⁶¹ weil Moral eine Forderung an das Verhalten aller ist und somit immer wieder kommunikativ abgesichert werden muss.⁷⁶² Auch die Existenz der `Grenzmoral`, die noch analysiert wird, zeigt, dass die Wirtschaftssubjekte intensiv über die Adaption anderer moralischer Ebenen bzw. Institutionen nachdenken.⁷⁶³

Ein moralischer Markt und eine funktionsfähige ethische Kontrolle setzen voraus, dass es einheitlich geltende Regeln gibt.⁷⁶⁴ Wenn aber die moralischen Normen zum Beispiel kulturellen Impli-

⁷⁴⁵ Vgl. Biehl, P., Nipkow, K.E. (2005), Seite 95.

⁷⁴⁶ Vgl. Biehl, P., Nipkow, K.E. (2005), Seite 95.

⁷⁴⁷ Vgl. Priddat, B.P. (1995), ohne Seite zitiert nach Priddat, B.P. (2009), Seite 344.

⁷⁴⁸ Priddat, B.P. (2009), Seite 344.

⁷⁴⁹ Vgl. Gerhard, C. (2014), Seite 114; Priddat, B.P. (2009), Seite 344-345; Thierjung, K. (2009), Seite 272ff.

⁷⁵⁰ Vgl. Bourdieu, P. (2004), Seite 18-19; Homann, K. (2014), Seite 52-53.

⁷⁵¹ Vgl. Priddat, B.P. (2009), Seite 345.

⁷⁵² Vgl. Lachmann, W. (2011), Seite 4.

⁷⁵³ Vgl. Eder, K. (2000), Seite 219-220.

⁷⁵⁴ Vgl. Eder, K. (2000), Seite 219-220.

⁷⁵⁵ Vgl. Priddat, B.P. (2009), Seite 345.

⁷⁵⁶ Vgl. Priddat, B.P. (2009), Seite 347.

⁷⁵⁷ Vgl. Priddat, B.P. (2009), Seite 347.

⁷⁵⁸ Vgl. Priddat, B.P. (2009), Seite 347.

⁷⁵⁹ Vgl. Priddat, B.P. (2009), Seite 347.

⁷⁶⁰ Vgl. Priddat, B.P. (2009), Seite 347.

⁷⁶¹ Vgl. Homann, K. (2014), Seite 110.

⁷⁶² Vgl. Priddat, B.P. (2009), Seite 347.

⁷⁶³ Vgl. Briefs, G. (1980), Seite 51,54.

⁷⁶⁴ Vgl. Zsifkovits, V. (2005), Seite 108.

kationen unterliegen, kann eine einheitliche moralische Kontrolle unmöglich eingefordert bzw. nachhaltig umgesetzt werden.⁷⁶⁵ Der generalistische Existenzanspruch der Moral ist insoweit fehlgeleitet, denn eine einheitliche Moral kann es nicht geben und kann somit nur lokal existieren und lokal beachtet werden. „Ihr Versagen beruht häufig darin, wegen der angestrebten Allgemeinheit das konkrete moralische Handeln als zu unwichtig anzusehen und gar nicht zu beginnen. So läuft sie leer, verbleibt im Modus des `bloßen Geredes`, was dann den Anschein ihrer Irrelevanz verstärkt.“⁷⁶⁶

3.3 Grenzmoral

Die Einschätzung von GIERSCH nach der der „Wettbewerb der Standorte einen Wettbewerb der Moralsysteme mit sich bring[t]“⁷⁶⁷ ist somit absolut zutreffend. Diese Betrachtungsweise führt zum Begriff der Grenzmoral. Diese Grenzmoral wird nach GÖTZ BRIEFS wie folgt definiert: „Mit ‘Grenzmoral’ ist das noch tolerierte, noch erträgliche Verhalten in zwischenmenschlichen Beziehungen gemeint, ein Verhalten, das noch innerhalb der in einem Lebenskreis geltenden Normen verbleibt. (...) Wenn (ein) submarginaler Vorstoß erfolgreich ist, erzielt er einen psychischen oder wirtschaftlichen Gewinn, eine Differentialrente. Diese Differentialrente ist für die Konkurrenten ein ständiger Anreiz, um sich mit denselben Methoden zu beschäftigen.“⁷⁶⁸

Greift man vor diesem Hintergrund den Moralbegriff nochmals auf, so hat die Moral die Aufgabe bestimmte Regeln dem Handeln der Wirtschaftssubjekte an die Hand zu geben.⁷⁶⁹ Somit hat die Moral eine regulierende Funktion auf Märkten. In diesem Sinne könnte auch der Wettbewerb auf Märkten gesehen werden. Denn die Wettbewerber mit ihren egoistischen Zielen beschränken sich gegenseitig.⁷⁷⁰ Jedoch hebt sich der Wettbewerb regelmäßig als regulierende Institution auf.⁷⁷¹ Preisabsprachen, Bilanzmanipulationen und marktbeherrschende Stellungen führen dazu, dass der Wettbewerb nicht mehr begrenzend auf die Handlungen der Wirtschaftssubjekte einwirken kann.⁷⁷² Dabei verblasst die Tatsache, dass der Wettbewerb kein Ziel ist, sondern ein Mittel zur Wohlförderung darstellt.⁷⁷³ Existiert eine Wirtschaftskultur in der Fairness und soziale Gerechtigkeit in den Hintergrund treten, Eigennutz dominiert, dann wird dies immer in entsprechenden Krisen enden.⁷⁷⁴

Darüber hinaus führt Wettbewerb ggf. sogar zum aktiven Verfall ethischer Regeln (Vgl. Kapitel 3.1.1).⁷⁷⁵ Durch die Globalisierung (Vgl. Kapitel 3.1.3.2) hat sich der Wettbewerb zwischen Un-

⁷⁶⁵ Vgl. Lachmann, W. (2011), Seite 3-4.

⁷⁶⁶ Priddat, B.P. (2009), Seite 354.

⁷⁶⁷ Giersch, H. (1994), Seite 15.

⁷⁶⁸ Briefs, G. (1980), Seite 51,54; LACHMANN spricht im Zusammenhang von Vorteil statt von Differentialrendite. Vgl. Lachmann, W. (2011), Seite 5.

⁷⁶⁹ Vgl. Hawliczek, J.W. (2007), Seite 16.

⁷⁷⁰ Vgl. Priddat, B.P. (2009), Seite 345-346.

⁷⁷¹ Vgl. Brodbeck, K.-H. (2012), Seite 107ff.

⁷⁷² Vgl. Brodbeck, K.-H. (2012), Seite 107ff.

⁷⁷³ Vgl. Mastronardi, P., v. Cranach, M. (2010), Seite 2.

⁷⁷⁴ Vgl. Mastronardi, P., v. Cranach, M. (2010), Seite 2.

⁷⁷⁵ Vgl. Brodbeck, K.-H. (2006), Seite 98.

ternehmen aber auch zwischen Nationalstaaten deutlich verschärft,⁷⁷⁶ zumal die Globalisierung nicht zum Verschwinden von Nationalstaaten geführt hat.⁷⁷⁷ Somit werden auch die Regeln, Gesetze und moralischen Vorstellungen der jeweiligen Staaten in den Wettbewerb mit anderen Staaten treten (‘regime shopping’).⁷⁷⁸ Der Standortwettbewerb zwischen den Staaten kann dazu führen, dass sich gering regulierte Staaten -im Sinne der Grenz-moral- gegen intensiver regulierte Staaten durchsetzen und sich die Investitionen in diese gering regulierten Staaten verlagern.⁷⁷⁹

REHM und SCHMIDT sprechen bei der Ausnutzung solcher Regulierungsunterschiede und den damit verbundenen Vorteilen auch von sogenannten Regulierungsarbitragen.⁷⁸⁰ Solche Regulierungsarbitragen entsprechen der Differentialrendite im Sinn der Grenz-moral (Vgl. Kapitel 3.3).

Solche Regulierungsarbitragen waren auch nach der Einführung des Sarbanes Oxley Acts in den USA zu beobachten.⁷⁸¹ Eine Vielzahl großer institutioneller Investoren verließ den Finanzplatz New York und ließ seine Geschäfte künftig an der London Stock Exchange ausführen.⁷⁸² Hintergrund dieser Verschiebung waren die erheblichen Deregulierungen, die der Finanzplatz London in den 1980er und 1990er Jahren erlebte.⁷⁸³ Diese Form der Deregulierung wurde auch als ‘Big Bang’ bezeichnet und ging primär auf die Politik von Margret Thatcher zurück.⁷⁸⁴ In diesem Zusammenhang entstand auch der Begriff ‘Thatcherismus’ und vergleichbar zur politischen Entwicklung in den USA ‘Reaganomics’ in Anlehnung an den damals amtierenden Präsidenten Ronald Reagan.⁷⁸⁵ Sowohl THATCHER als auch REAGAN wurden von MILTON FRIEDMAN als Vertreter der ‘Chicago Schule’ beraten.⁷⁸⁶ Im Ergebnis führte also eine verstärkte Regulierung in den USA zu einem massiven Boom an der Londoner Börse.⁷⁸⁷

Der Wettbewerb ist somit global auch ein Wettbewerb zwischen ethischen Systemen.⁷⁸⁸ Durch diesen Wettbewerb besteht das Risiko, dass sich durch die Verfolgung der Eigeninteressen der Staaten ein Wettbewerb um die geringsten moralischen Standards (u.a. social dumping⁷⁸⁹) entwickelt.⁷⁹⁰ Dies würde zum Erodieren der Rahmenordnung führen und zeigen, dass kurzfristiges egoistisches Handeln, langfristig zum Schaden aller Beteiligten führen kann.⁷⁹¹

⁷⁷⁶ Vgl. Gerken, L. (1999), Seite 5f; Koslowski, P. (2009), Seite 179; Küng, H. (2010a), Seite 27; Neuhäuser, C. (2011), Seite 308; Zsifkovits, V. (2005), Seite 117.

⁷⁷⁷ Vgl. Herrmann, U. (2013), Seite 104; Hollstein, B. (2010), Seite 124; Neuhäuser, C. (2011), Seite 286.

⁷⁷⁸ Vgl. Crouch, C. (2013), Seite 13, 180.

⁷⁷⁹ Vgl. Crouch, C. (2013), Seite 13, 180; Roberts, R. (2008), Seite 318; Stiglitz, J. (2012), Seite 98.

⁷⁸⁰ Vgl. Rehm, H. (2012), Seite 476; Schmidt, S. (2010), Seite 185.

⁷⁸¹ Vgl. Berlinski, C. (2008), Seite 149.

⁷⁸² Vgl. Gingrich, N., Haley, V., Tyler, R. (2007), Seite 135-136; Lamby, S. (2009), Reportage; Roberts, R. (2008), Seite 318.

⁷⁸³ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 225; Küng, H. (2010a), Seite 87.

⁷⁸⁴ Vgl. Jäger, S., Klüssendorf, J. (2013), Reportage. In diesem Zusammenhang sind auch zwei Reden von Margret Thatcher aus dem Jahr 1980 aufschlussreich: <http://www.margarethatcher.org/document/104316>, Stand: 22.06.2014 und <http://www.margarethatcher.org/document/104442>, Stand: 22.06.2014.

⁷⁸⁵ Vgl. Küng, H. (2010a), Seite 39.

⁷⁸⁶ Vgl. Küng, H. (2010a), Seite 47.

⁷⁸⁷ Vgl. Chiu, I.H.-Y. (2008), Seite 189; Honegger, C., Neckel S., Lamby, S. (2009), Reportage; Magnin, C. (2010), Seite 16.

⁷⁸⁸ Vgl. Brodbeck, K.-H. (2006), Seite 96.

⁷⁸⁹ Social dumping = „...Länder mit geringer sozialer Sicherung, mit niedrigen Löhnen, können dieses Wettbewerb zu ihrem Vorteil nutzen, aber sie reißen dabei andere Länder mit sich, verstärken den Zwang zur Preisgabe der dortigen sozialen Errungenschaften.“ Bourdieu, P. (2004), Seite 56.

⁷⁹⁰ Vgl. Bourdieu, P. (2004), Seite 19; Homann, K. (2014), Seite 51; Zsifkovits, V. (2005), Seite 117.

⁷⁹¹ Vgl. Zsifkovits, V. (2005), Seite 117.

Zwei weitere konkrete Beispiele für die Schaffung von Differentialrenditen werden - aufbauend auf SANDEL- im Folgenden dargestellt:

Corporate-owned life insurances (= COLIs):

Bei dieser Form von Risikolebensversicherung versichert der Arbeitgeber das Leben seines Arbeitnehmers häufig ohne dessen Wissen und Zustimmung.⁷⁹² Diese Risikolebensversicherungen bestanden i.d.R. fort, auch wenn die Mitarbeiter kündigten, entlassen wurden oder das Rentenalter erreichten.⁷⁹³ Teilweise wurden diese Versicherungen auch auf die Kinder und Ehepartner der Mitarbeiter ausgeweitet.⁷⁹⁴ Synonym werden auch die Begriffe: 'janitor's insurance'⁷⁹⁵ bzw. 'dead peasants insurance'⁷⁹⁶ verwendet.⁷⁹⁷ Diese Form der Risikoversicherung ist erst durch eine zunehmende Liberalisierung der Versicherungsbranche in den USA entstanden.⁷⁹⁸ Abgeschlossen wurden sie im großen Umfang von Konzernen wie z.B. AT&T, Nestlé, Wal-Mart und Winn Dixie.⁷⁹⁹ Ab dem Jahr 2000 machten diese Versicherungen einen Anteil von 25 bis 30 Prozent des US-Lebensversicherungsmarktes aus.⁸⁰⁰ Durch diese Versicherungsform partizipierten die Unternehmen direkt vom Tod der eigenen Mitarbeiter. Teilweise wurden in der Bankenbranche die Erträge dieser Versicherungen bzw. Todesfälle zur Bezahlung von Boni des Managements verwendet.⁸⁰¹ Durch diese grundlegende Umformung eines Versicherungsproduktes, das ursprünglich die Hinterbliebenen versorgen sollte, hin zu einem Spekulationsinstrument von Unternehmen, wurde durch die Absenkung moralischer Standards eine Differentialrendite möglich. Bezieht man diese Entwicklung nun auf finanziell marode Unternehmen, so wird durch die Umformung der Risikolebensversicherung ein Anreiz generiert, weniger Geld in die Arbeitssicherheit der eigenen Mitarbeiter zu investieren.⁸⁰²

Durch solche Maßnahmen, die nur durch die Deregulierung von Märkten möglich wurde, werden Mitarbeiter tot wertvoller als lebendig und mithin zu einem moralfreien Terminkontrakt degeneriert, bei dem nicht mehr die geleistete Arbeit des Mitarbeiter im ausschließlichen Zentrum der unternehmerischen Entscheidung liegt.⁸⁰³

⁷⁹² Vgl. Sandel, M.J. (2012b), Seite 165.

⁷⁹³ Vgl. Sandel, M.J. (2012b), Seite 165.

⁷⁹⁴ Vgl. <http://www.marketwatch.com/story/why-are-workers-in-the-dark-2002-04-24>, Stand 21.06.2013 zitiert nach: Sandel, M.J. (2012b), Seite 165.

⁷⁹⁵ Vgl. diesbezüglich auch den Artikel aus dem Wall Street Journal: http://online.wsj.com/public/resources/documents/april_25.htm, Stand 21.06.2013.

⁷⁹⁶ Vgl. diesbezüglich auch <http://deadpeasantinsurance.com/>, Stand: 21.06.2013.

⁷⁹⁷ Diese Begrifflichkeiten lassen sich mit 'Putzfrauenversicherung' bzw. 'Tote-Bauern-Versicherung' übersetzen. Vgl. Sandel, M.J. (2012b), Seite 164.

⁷⁹⁸ Vgl. Sandel, M.J. (2012b), Seite 165.

⁷⁹⁹ Vgl. Sandel, M.J. (2012b), Seite 165.

⁸⁰⁰ Vgl. Sandel, M.J. (2012b), Seite 166.

⁸⁰¹ Vgl. <http://online.wsj.com/article/SB124277653430137033.html#>, Stand: 21.06.2013.

⁸⁰² Vgl. Sandel, M.J. (2012b), Seite 167.

⁸⁰³ Vgl. Sandel, M.J. (2012b), Seite 169.

Defence Advanced Research Projects Agency (= DARPA):

Die DARPA entwickelte von einigen Jahren die Idee Terminkontrakte auf Terrorakte zuzulassen.⁸⁰⁴ Bei dieser Form der Terminkontrakte ging es darum, darauf zu spekulieren, welcher terroristische Anschlag als nächstes verübt wird oder welcher Politiker als nächstes ermordet wird.⁸⁰⁵ Bei diesem System hätten bis zu 10.000 Händler auf entsprechende Ereignisse wetten können und dadurch ggf. ihr Insiderwissen indirekt veröffentlicht.⁸⁰⁶ Dabei wurde angenommen, dass ein solcher Finanzmarkt effizient verborgene Informationen zutage fördern könnte, um damit die Risikoinschätzung entsprechende Szenarien zu optimieren.⁸⁰⁷ Wäre diese Idee nicht vom US-Kongress gestoppt worden,⁸⁰⁸ wäre das Dilemma entstanden, ob die Verhinderung eines Terroranschlags den moralischen Preis rechtfertigt mit dem Tod anderer Menschen (den Opfern) einen finanziellen Profit und damit eine Differentialrendite zu erwirtschaften.⁸⁰⁹

Sollte Wirtschaften dauerhaft ein grenzmoralischer Kampf nach dem Motto: `Jeder gegen Jeden' sein, wird es wahrscheinlich, dass sie (die Wirtschaft) dabei ihre Legitimations- und Vertrauensbasis verliert, die wiederum auf der Kooperationsbereitschaft als auch auf gesellschaftlicher Solidarität⁸¹⁰ basiert.⁸¹¹ Es bestehen jedoch ungeachtet der scheinbaren Attraktivität grenzmoralischer Verhaltensweise auch Möglichkeiten solche Entwicklung einzudämmen.⁸¹² Dazu gehören:⁸¹³

1. Dokumentation der negativen Konsequenzen von grenzmoralischem Verhalten und den damit verbundenen Risiken für alle Beteiligte.
2. Ächtung solcher Verhaltensweisen auf nationaler und internationaler Ebene.
3. Die ökonomischen Vorteile durch moralisches Verhalten in der Wirtschaft (z.B. Reduktion von Transaktionskosten) müssen stärker in die öffentliche Wahrnehmung gelangen.
4. Schaffung nationaler und internationaler Normen zur Sanktionierung solchen Verhaltens.
5. Menschen, Institutionen und Staaten die grenzmoralisches Verhalten unterlassen, müssen Anreizsysteme geboten werden, dies auch in Zukunft zu praktizieren.

⁸⁰⁴ Vgl. Sandel, M.J. (2012b), Seite 186.

⁸⁰⁵ Vgl. <http://articles.latimes.com/2003/jul/29/nation/na-terror29>, Stand: 21.06.2013.

⁸⁰⁶ Vgl. <http://articles.latimes.com/2003/jul/29/nation/na-terror29>, Stand: 21.06.2013.

⁸⁰⁷ Vgl. <http://www.nytimes.com/2003/07/29/us/threats-responses-plans-criticisms-pentagon-prepares-futures-market-terror.html>, Stand: 21.06.2013.

⁸⁰⁸ Vgl. Sandel, M.J. (2012b), Seite 187.

⁸⁰⁹ Vgl. Sandel, M.J. (2012b), Seite 191.

⁸¹⁰ Das Institut für Wirtschaftsforschung der eidgenössischen Hochschule in Zürich unter Leitung von Prof. Fritsch hat im Jahr 1984 herausgefunden, dass die Solidarität abnimmt, je weiter sie sich vom Ich entfernt. So sind Menschen bereit mit der Familie 50% zu teilen, mit dem Staat 12-15%, mit der Region 3% und mit der Welt 0,8%. Eine Solidarität von 100% findet sich mithin nur beim Ich. Vergleichbare Erkenntnisse gelten für die Nächstenliebe. Zitiert nach Zsifkovits, V. (2005), Seite 47; siehe auch Bourdieu, P. (2004), Seite 110.

⁸¹¹ Vgl. Küng, H. (2010a), Seite 90 mit Bezug auf DUNNING; Mastronardi, P., v. Cranach, M. (2010), Seite 2; MOHR geht davon aus, dass eine moralische Ganzheitlichkeit bzw. ein Weltethos nicht erreichbar sind. Vgl. Mohr, H. (2010), Seite 237; Wieland, J. (2010a), Seite 11; HAYEK geht davon aus, dass bei einer offenen Gesellschaft und der Erweiterung des Geltungsbereiches dieser Gesellschaft es zwangsläufig zu einer inhaltlichen Reduktion des Moralkodex kommen wird. Die durchsetzbaren Pflichten werden aus diesem Grund ebenfalls vermindert. Vgl. Hayek, F.A. (2003), Seite 297.

⁸¹² Vgl. Zsifkovits, V. (2005), Seite 118.

⁸¹³ Vgl. Zsifkovits, V. (2005), Seite 118-119.

Unterschiedliche Moralkulturen haben positive bzw. negative Konsequenzen für die Transaktionskosten der Unternehmen.⁸¹⁴ Aus diesem Grund sollten Unternehmen dem folgenden imperativ folgen: „Wähle dasjenige Unternehmen aus demjenigen Land zum Produktions- oder Vertriebspartner, dessen moralische Kultur positive Einflüsse auf die Gesamtkosten der angestrebten wirtschaftlichen Transaktionen hat!“⁸¹⁵ Damit wird Moral zum strategischen und operativen Erfolgsfaktor und aktiver Bestandteil der Unternehmenspolitik.⁸¹⁶

3.4 Moralische Enthemmung der Wirtschaftsdoktrin

Nimmt man die bisherigen Ausführungen der vorliegenden Kapitel als Grundlage, so ist der Wirtschaft offensichtlich eine wesentliche Grenze bzw. ein entsprechender Rand abhandengekommen.⁸¹⁷ RÜSTOW hat bereits im Jahr 1961 hierzu ausgeführt, dass „...der Marktrand, der Marktrahmen, das eigentliche Gebiet des Menschlichen ist, hundertmal wichtiger als der Markt selbst. Der Markt selber hat lediglich eine dienende Funktion. [...] Der Markt ist ein Mittel zum Zweck, ist kein Selbstzweck, während der Rand eine Menge Dinge umfasst, die Selbstzweck sind, die menschliche Eigenwerte sind.“⁸¹⁸

Jedoch ist das Vorteils- bzw. Gewinnstreben der Wirtschaftssubjekte ungebündelt und zügellos und basiert, wie bereits gezeigt wurde, auch auf einer fehlgeleiteten wissenschaftlichen Lehre (Vgl. Kapitel 3.1) und Ausbildung der vorherrschenden Managergeneration.⁸¹⁹ Hierbei entsteht unter anderem auch eine Schnittstelle zwischen der Individual- (‘wollen’) und der Institutionenethik⁸²⁰ (‘zumutbar’).⁸²¹ Die Sachlogik der aktuellen Märkte erscheint jedoch weiter unerschütterlich und sie (die Finanzmärkte) sind von einer nachhaltigen Regulierung weit entfernt (Vgl. Kapitel 3.1.2).⁸²² Lebenspraktische Fragestellungen unter anderem nach Sinn- und Gerechtigkeit sind in diesem Markt nicht relevant und entsprechen auch nicht der beschriebenen Sachlogik im Sinne der Motive und Funktionsweisen.⁸²³

⁸¹⁴ Vgl. Wieland, J. (2007), Seite 111.

⁸¹⁵ Wieland, J. (2007), Seite 111.

⁸¹⁶ Vgl. Wieland, J. (2007), Seite 121.

⁸¹⁷ Vgl. Ulrich, P. (2009), Seite 1.

⁸¹⁸ Rüstow, A. (1961), Seite 68.

⁸¹⁹ Vgl. Friedrich, K. (2012), Seite 44-45.

⁸²⁰ Die Begriffe Institutionenethik und Ordnungsethik werden im Rahmen der Dissertation synonym verwendet. Vgl. Homann, K. (2014), Seite 64.

⁸²¹ Vgl. Ulrich, P. (2009), Seite 2.

⁸²² Vgl. Hamm, B. (2011), Seite 148; Rehm, H. (2011), Seite 334.

⁸²³ Vgl. Ulrich, P. (2009), Seite 2.

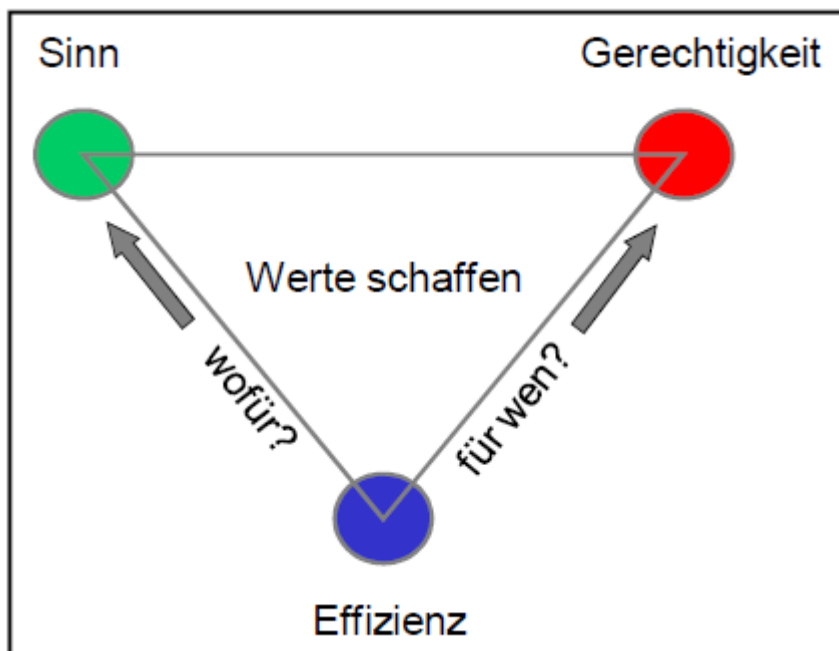


Abbildung 25: Zusammenhang zwischen Sinn, Gerechtigkeit und Effizienz⁸²⁴

Darwinistische Analogien à la VON HAYEK, dass Märkte einem Selektionsmechanismus folgen und ohne Staat und Politik besser funktionieren,⁸²⁵ entsprechen zwar der gelebten Realität, sind jedoch in ihrer Konsequenz menschenfeindlich und destruktiv.⁸²⁶ In dieser Situation zählt unbegrenzt das Recht des Stärkeren, das weder durch Politik noch durch Moral limitiert wird.⁸²⁷ Die Politik scheut die Diskussion über die Grenzen der Märkte zu führen und zeigt damit den Bürgern, den Mangel an moralischer Diskursfähigkeit.⁸²⁸

Gemeinschaftliche Tugenden kann ein solcher Markt nicht stiften und ein solcher Markt führt letztendlich zur stärkeren Separation der Bürger in Arm und Reich.⁸²⁹ Offensichtlich erleben wir eine Ablösung der Wirtschaft von den tatsächlichen Lebenswelten und somit eine Trennung des immer dominierenden ökonomischen Systems.⁸³⁰ Wenn sich aber eine „Hegemonie des Shareholder-Value-Konzeptes“⁸³¹ erhebt, kommt es zur Dominanz der ökonomischen über die ethische Theorie und es besteht die Gefahr, dass das dominante Theoriegerüst totalitäre Züge annimmt.⁸³² SANDEL spricht in diesem Zusammenhang von der Entwicklung der Marktwirtschaft hin zur Marktgesellschaft.⁸³³ Dabei stellt die Marktwirtschaft ein hoch effizientes Instrument zum Austausch von Gütern dar,⁸³⁴ die Marktgesellschaft hingegen symbolisiert ein System, in dem sich die

⁸²⁴ Entnommen aus: Ulrich, P. (2009), Seite 3.

⁸²⁵ Vgl. Siermann, R. (2002), Seite 26.

⁸²⁶ Vgl. Bendixen, P. (2009), Seite 118; Lohmann, H.-M. (2001), Seite 137 zitiert nach Willke, G. (2003), Seite 162.

⁸²⁷ Vgl. Siermann, R. (2002), Seite 26.

⁸²⁸ Vgl. Sandel, M.J. (2012a), Seite 162.

⁸²⁹ Vgl. Sandel, M.J. (2012a), Seite 164.

⁸³⁰ Vgl. Ulrich, P. (2009), Seite 7-8.

⁸³¹ Vgl. Hollstein, B. (2010), Seite 123; http://www.boeckler.de/19569_19591.htm, Stand: 24.07.2014.

⁸³² Vgl. Siermann, R. (2002), Seite 27.

⁸³³ Vgl. Sandel, M.J. (2013), Seite 27; Sandel, M.J. (2012a), Seite 162 siehe dazu auch Löw-Beer, M. (2010), Seite 206.

⁸³⁴ Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 224.

sozialen Beziehungen der Wirtschaftssubjekte als Spiegelbild der Märkte (marktförmig) manifestieren.⁸³⁵ Die Gesellschaft wird zu einem Appendix des Marktes.⁸³⁶ Gemäß KÜNG hat eine solche `totale Marktwirtschaft` weitreichende Konsequenzen:

1. Die allgemeingültige Menschenwürde-/ -rechte/ Pflichten können durch die Wirtschaft manipuliert werden.⁸³⁷
2. Es kommt zur Resignation der Politik vor dem Markt.⁸³⁸
3. Die Kontrollfunktion der Wissenschaft geht verloren.⁸³⁹
4. Die Kultur wird zur Magd des Marktes und die Kunst zur Ware bzw. zum Spekulationsobjekt.⁸⁴⁰
5. Moral und Ethik orientieren sich an Profit und Spaß.⁸⁴¹

Im Ergebnis substituiert die Ökonomik „die Ethik des menschlichen Verhaltens.“⁸⁴² NIDA-RÜMELIN geht -auf der Verhaltensebene- davon aus, dass rein ökonomisch handelnde Menschen, die der ökonomischen Rationalität -mit der Syntax von Kosten und Nutzen- folgen, nicht freundschaftsfähig sind.⁸⁴³ Dies führt in der Konsequenz zur Vereinsamung und dazu, dass ohne Altruismus keine Freundschaft geschaffen werden kann.⁸⁴⁴ Ohne Freundschaft entsteht wiederum keine soziale Gemeinschaft und mithin kein gutes Leben für die beteiligten Personen.⁸⁴⁵

ULRICH geht davon aus, dass die Krise des Wirtschaftssystems über die Probleme der Nutzen- bzw. Gewinnmaximierung (Vgl. Kapitel 3.1.1) hinausgeht und es sich um eine tiefgreifende Orientierungskrise handelt, in dem die Relation zwischen Marktwirtschaft auf der einen und Gesellschaft auf der anderen Seite in Frage gestellt werden.⁸⁴⁶ Des Weiteren müssen wir, die Wirtschaftssubjekte, uns darüber im Klaren sein, dass wir unsere gegenwärtigen und künftigen Probleme nicht mit den Denkmustern und Systemen lösen können, die diese Probleme erst verursacht haben.⁸⁴⁷ ULRICH beschreibt die Divergenz der ethischen Vernunft und der ökonomischen Rationalität, wie folgt:

⁸³⁵ Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 16, 284; Polanyi, K. (2013), Seite 88-89; Sandel, M.J. (2013), Seite 27; Sandel, M.J. (2012a), Seite 162; Ulrich, P. (2008), Seite 445; Wetzler, D.J. (2010), Seite 294; Ziegler, J. (2005), Seite 222; Ziegler, J. (2015), Seite 110.

⁸³⁶ Vgl. Polanyi, K. (2013), Seite 88.

⁸³⁷ Vgl. Küng, H. (2010a), Seite 154; Neuhäuser, C. (2011), Seite 297.

⁸³⁸ Vgl. Küng, H. (2010a), Seite 154.

⁸³⁹ Vgl. Küng, H. (2010a), Seite 154.

⁸⁴⁰ Vgl. Küng, H. (2010a), Seite 155.

⁸⁴¹ Vgl. Küng, H. (2010a), Seite 155.

⁸⁴² Sandel, M.J. (2012a), Seite 162.

⁸⁴³ Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 27, 47.

⁸⁴⁴ Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 47-48, 70.

⁸⁴⁵ Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 47-48; Rinderle, P. (2007), Seite 116. In diesem Kontext ist darauf hinzuweisen, dass es neben den von ARISTOTELES benannten Freundschaften: Lustfreundschaft, Nutzenfreundschaft, Tugendfreundschaft weitere verschiedene Arten gibt (z.B. Freundschaften unter Kollegen, Sportlern, Nachbarn) Vgl. Rinderle, P. (2007), Seite 141.

⁸⁴⁶ Vgl. Ulrich, P. (2009), Seite 2.

⁸⁴⁷ Vgl. Ulrich, P. (2009), Seite 6; Weik, M., Friedrich, M. (2014), Seite 16.

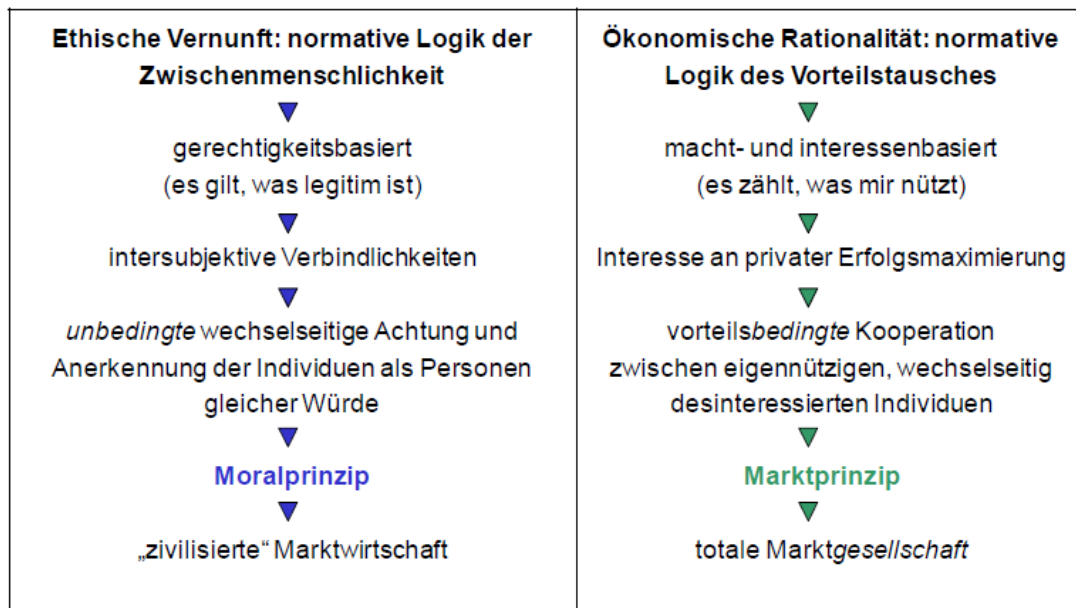


Abbildung 26: Verhältnis zwischen ethischer Vernunft und ökonomischer Rationalität⁸⁴⁸

Das Marktprinzip folgt dabei in seiner Grundphilosophie FRIEDRICH AUGUST VON HAYEK, der durch die Lehren aus der stalinistischen Zeit davon ausging, dass jeglicher Eingriff in die Wirtschaft ein erster Schritt in die `Knechtschaft` bedeutet.⁸⁴⁹ Für VON HAYEK stellt die soziale Gerechtigkeit eine Gefahr dar, da durch sie (die soziale Gerechtigkeit) Menschen sich Gelder einverleiben, die ihnen grundsätzlich nicht zustehen.⁸⁵⁰ Aus seiner Sicht sollte der Markt unreguliert bleiben, da diese Marktwirtschaft durch Glück und Geschick den jeweiligen Gewinner krönt.⁸⁵¹ Verluste und Niederlagen muss sich jeder Marktteilnehmer selbst zuschreiben, denn nur er trägt dafür die Verantwortung.⁸⁵² Die Befürworter freier Märkte berufen sich dabei regelmäßig auf die folgenden beiden Argumente:

1. Freie Märkte fördern das Gemeinwohl der gesamten Gesellschaft, weil es das Motivations- und Allokationsproblem innerhalb der Marktwirtschaft löst.⁸⁵³
2. Märkte erkennen die Freiheit des Einzelnen Wirtschaftssubjektes an, in dem Gütern nicht einfach Preise zugeordnet werden, sondern in dem der Marktmechanismus diese Preise durch ein freies Spiel der Marktkräfte determiniert.⁸⁵⁴

Dabei wird durch VON HAYEK jedoch verkannt, dass Glück und Geschick auch von den Startchancen des jeweiligen Wirtschaftssubjektes determiniert werden.⁸⁵⁵ Diese Startchancen sind je-

⁸⁴⁸ Entnommen aus: Ulrich, P. (2009), Seite 12.

⁸⁴⁹ Vgl. Siermann, R. (2002), Seite 26.

⁸⁵⁰ Vgl. Siermann, R. (2002), Seite 26.

⁸⁵¹ Vgl. Siermann, R. (2002), Seite 26.

⁸⁵² Vgl. Siermann, R. (2002), Seite 26.

⁸⁵³ Vgl. Sandel, M.J. (2009), Seite 13.

⁸⁵⁴ Vgl. Sandel, M.J. (2009), Seite 13.

⁸⁵⁵ Vgl. Siermann, R. (2002), Seite 26.

doch gemäß der OECD u.a. auf Grundlage des jeweiligen Bildungsniveaus sehr unterschiedlich gelagert.⁸⁵⁶

Darüber hinaus besteht in freien, unregulierten Märkten das Risiko, dass die Marktteilnehmer gierig und maßlos werden.⁸⁵⁷ Die Gier widerspricht jedoch den Werten einer Zivilgesellschaft, weil ihr die Gefahr innewohnt, die Schicksale Dritter im Sinne der eigenen Profitmaximierung zu ignorieren.⁸⁵⁸ Exzessive Gier muss somit durch die Gesellschaft bekämpft werden, denn „eine Gesellschaft, die gieriges Verhalten eher bestraft als belohnt, fördert die Tugend, miteinander zu teilen und Opfer für das Gemeinwohl gemeinsam zu tragen.“⁸⁵⁹ Denn es kann keinen wirklich ´freien Markt` geben, wenn einzelne Wirtschaftssubjekte sich zulasten der Gesellschaft bereichern.⁸⁶⁰

Somit ist die Grundannahme von VON HAYEK evidenzbasiert unvollständig und mithin unfair. Wenn aber die Ausgangsbasis des Marktprinzips unfair gestaltet ist, kann das Ergebnis nicht gerecht sein bzw. werden.⁸⁶¹ Vielmehr bedarf es der Erkenntnis, dass eine lebensdienliche Wirtschaft ein ethisches Fundament benötigt.⁸⁶² Denn die Marktwirtschaft muss in eine Gesamtordnung einpflegt werden, die sich nicht nur auf ökonomische Steuerungsgrößen beruft.⁸⁶³

3.5 Regulierungen und Kulturänderungen in Wirtschaft und Politik

Die bisherigen Ausführungen des Kapitels drei haben gezeigt, dass die Wirtschaft und im speziellen die Finanzmärkte einer Regulierung bedürfen.⁸⁶⁴ Denn wenn Märkte in Form verantwortungsloser Freiheit wirken, zerstören sie die gesellschaftliche Freiheit innerhalb unserer Gesellschaft.⁸⁶⁵ Sollten die Wirtschaftssubjekte nicht bereit oder in der Lage sein, ihre moralischen Verpflichtungen nachzukommen, muss diese Aufgabe vom Staat übernommen werden.⁸⁶⁶ Hierzu führt MASTRONARDI wie folgt aus: „Wer Macht hat, ist immer in Versuchung, seine Freiheit zu missbrauchen, wenn von ihm keine Verantwortung eingefordert wird.“⁸⁶⁷ Sollte also ein freier Markt ohne rechtliche Strukturen existieren, würde dies regelmäßig willkürliche Handlungsweisen nach sich ziehen.⁸⁶⁸ Denn Macht impliziert auch immer die Notwendigkeit von Verantwor-

⁸⁵⁶ Vgl. o.V. (2001), Seite 175.

⁸⁵⁷ Vgl. Lin-Hi, N., Suchanek, A. (2009), Seite 24; Ziegler, J. (2005), Seite 17.

⁸⁵⁸ Vgl. Sandel, M.J. (2009), Seite 14.

⁸⁵⁹ Sandel, M.J. (2009), Seite 13.

⁸⁶⁰ Vgl. Mastronardi, P., Stückelberger, C., v. Cranach, M. (2010), Seite 20.

⁸⁶¹ Vgl. Ulrich, P. (2009), Seite 14.

⁸⁶² Vgl. Mastronardi, P., v. Cranach, M. (2010), Seite 2.

⁸⁶³ Vgl. Röpke, W. (1958), Seite 19.

⁸⁶⁴ Vgl. Farmer, K., Mestel, R. (2011), Seite 48; Krugman, P. (2009), Seite 220; Magnin, C. (2010a), Seite 187; Mastronardi, P., Stückelberger, C., v. Cranach, M. (2010), Seite 20; Neuhäuser, C. (2011), Seite 277; Pies, I. (2013), Seite 2; Schmidt, S. (2010), Seite 153; Stiglitz, J. (2012), Seite 13; Derzeit zeichnet es sich jedoch ab, dass die bisherigen Regulierungsbemühungen wenig erfolgreich umgesetzt wurden bzw. nachträglich (Dodd-Frank-Act) durch intensive Lobbyarbeit in den USA unterminiert werden. Vgl. Hesse, M., Seith, A. (2013), Seite 66. Diese Meinung teilen auch REHM und HERRMANN. Vgl. Rehm, H. (2011), Seite 334; Herrmann, U. (2013), Seite 212.

⁸⁶⁵ Vgl. Mastronardi, P. (2010a), Seite 62.

⁸⁶⁶ Vgl. Mastronardi, P. (2010a), Seite 62.

⁸⁶⁷ Mastronardi, P. (2010a), Seite 62; Vgl. dazu auch Lind, G. (2009), Seite 16.

⁸⁶⁸ Vgl. Mastronardi, P. (2010a), Seite 63.

tungsbewusstsein sowie moralischem Bewusstsein.⁸⁶⁹ Somit treten zwei Werte -Vertrauen und Verantwortung- in den Fokus die eine Bedingung für richtige ethische und moralische Entscheidungen bilden.⁸⁷⁰ NIDA-RÜMELIN spricht im Zusammenhang mit der notwendigen verlässlichen Kommunikation von den drei Werten: Wahrhaftigkeit, Vertrauen und Verlässlichkeit.⁸⁷¹ Denn ohne eine zuverlässige und mithin effektive Informationskultur kann eine Wirtschaft nicht erfolgreich handeln.⁸⁷² Um im Rahmen der Kommunikation verlässliche Informationen zu erhalten, bedarf es der Einhaltung der benannten Werte.⁸⁷³ Im gegenteiligen Fall würden die ökonomischen Kosten der Kommunikation erheblich ansteigen.⁸⁷⁴ Konzentriert sich nun jede Partei innerhalb der Kommunikation auf die persönliche Nutzenmaximierung, werden diese Werte nicht eingehalten und eine verlässliche Kommunikation wird unmöglich.⁸⁷⁵ Gerade im Zeitalter der Informationsgesellschaft⁸⁷⁶ benötigt die Wirtschaft somit einen Verzicht auf ökonomische Optimierung im opportunistischen Sinne und eine Einhaltung von Werten, um als moralische Akteure miteinander zu kommunizieren.⁸⁷⁷ Ökonomischer Erfolg verlangt somit eine vertrauensvolle Kooperationsbereitschaft, die eben nicht dadurch erzeugt wird, dass der Einzelne sich jederzeit ökonomisch rational verhält.⁸⁷⁸ Vielmehr muss er bestrebt sein, dass sein Verhalten für die Mitmenschen vorhersehbar wird.⁸⁷⁹ Gemäß MOHR ist dies u.a. eine Aufgabe der Moral, die somit zu einem strukturierenden Element von sozialen Systemen wird.⁸⁸⁰ Der Einzelne muss somit seine Eigeninteressen in einem Maße aufgeben, die ihm eine Beteiligung an einer Gemeinschaft ermöglichen, um den gemeinschaftlichen Zielen nicht im Wege zu stehen.⁸⁸¹ Der Verzicht auf das Eigeninteresse führt zum Profit aller anderen Beteiligten und schafft Synergieeffekte.⁸⁸² Im Ergebnis benötigt die Demokratie die Kooperation ihrer Mitglieder.⁸⁸³ Umgekehrt kollabiert eine Gemeinschaft in der die Individuen rein ökonomisch rational handeln und wäre mithin nicht lebensfähig.⁸⁸⁴

Wird die Kooperationsbereitschaft jedoch aufgelöst und es wird eine Trennung von Freiheit und Verantwortung vollzogen, führt dies dazu, dass Freiheit im Schwerpunkt bei den Mächtigen der Gesellschaft liegt und nicht mehr von allen Wirtschaftssubjekten gleichermaßen genutzt werden kann.⁸⁸⁵ Wenn die Mächtigen diese Freiheit ausbeuten,⁸⁸⁶ bedarf es einer staatlichen Intervention z.B. in Form von Regulierungen.⁸⁸⁷

⁸⁶⁹ Vgl. Koslowski, P. (2009), Seite 21.

⁸⁷⁰ Vgl. Schweitzer, M. (2012), Seite 73ff. zitiert nach Rehm, H. (2012), Seite 478.

⁸⁷¹ Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 59.

⁸⁷² Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 59; Palazzo, G. (2011), Seite 192.

⁸⁷³ Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 67.

⁸⁷⁴ Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 67.

⁸⁷⁵ Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 68.

⁸⁷⁶ Zur Informationsgesellschaft vgl. <http://www.bmbf.de/de/398.php>, Stand: 22.10.2013.

⁸⁷⁷ Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 68-69.

⁸⁷⁸ Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 74, 77.

⁸⁷⁹ Vgl. Mohr, H. (2010), Seite 233.

⁸⁸⁰ Vgl. Mohr, H. (2010), Seite 233.

⁸⁸¹ Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 88.

⁸⁸² Vgl. Mohr, H. (2010), Seite 234; Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 88.

⁸⁸³ Vgl. Lind, G. (2009), Seite 15.

⁸⁸⁴ Vgl. Mohr, H. (2010), Seite 234; Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 95. MOHR geht ferner davon aus, dass die soziale Marktwirtschaft den gelebten Realitäten und Verhaltensweisen der Wirtschaftssubjekt am nächsten kommt. Vgl. Mohr, H. (2010), Seite 234.

⁸⁸⁵ Vgl. Mastronardi, P. (2010a), Seite 64.

⁸⁸⁶ Vgl. Lachmann, W. (2011), Seite 2.

⁸⁸⁷ Vgl. Mastronardi, P. (2010a), Seite 64.

Mit finanzwirtschaftlichem Fokus könnte dies durch die folgenden Regularien erfolgen:

1. Vermeidung staatlicher Rettungsgarantien für die Banken⁸⁸⁸ bzw. Beteiligung der Finanzbranche an möglichen Rettungsaktionen⁸⁸⁹
2. Limitierung großer Geldvermögen⁸⁹⁰
3. Kontrolle der Finanzmärkte mit dem Ziel der Entschleunigung⁸⁹¹, insbesondere Schaffung einer Risikokultur bei den Banken⁸⁹²
4. Begrenzung der Kreditschöpfung mit Hilfe von Limitierungen⁸⁹³
5. Schaffung eines konsistenten und transparenten Rahmens für unternehmerisches Handeln und den damit verbundenen Chancen und Risiken⁸⁹⁴
6. Prompte Intervention des Staates bei Gefährdung der Systemstabilität und ggf. Rückzug einiger Banken vom Markt⁸⁹⁵

Gerade durch die Vermeidung von Rettungsgarantien würden die Banken wieder die volle Verantwortung ihrer ökonomischen Handlungen übernehmen und es würde eine weitere Externalisierung von systemischen Risiken vermieden werden.⁸⁹⁶ Die Erpressungsmöglichkeiten der Banken gegenüber dem Staat (Vgl. dazu auch Kapitel 3.1.2) würden somit ausgeschlossen und die Verluste einer Bankenrettung würden nicht mehr sozialisiert werden.⁸⁹⁷ Die weitere Entwicklung vieler Demokratien zu einer Plutokratie⁸⁹⁸ könnten gebremst oder im Idealfall verhindert werden.⁸⁹⁹

Dabei folgt die Rahmenordnung an den Finanzmärkten dem Ziel eine Systemstabilität zu erreichen.⁹⁰⁰ Dabei hat das Ziel der Systemstabilität eine ethische Dimension im Sinne eines Hygienefaktors⁹⁰¹, da durch ihre Nichterreicherung kaum kontrollierbare soziale und politische Brüche eintreten könnten.⁹⁰² Diese Annahme korreliert mit den Ausführungen von HOMANN und BLOME-DREES, die die Rahmenordnung als systematischen Ort der Moral interpretieren.⁹⁰³ Es ist jedoch darauf hinzuweisen, dass die Rahmenordnung kein Ersatz für individuelles ethisches Verhalten darstellt.⁹⁰⁴ Vielmehr geht es um die Synchronisierung der moralischen zu den ökonomischen Zielen.⁹⁰⁵ Eine Rahmenordnung verfolgt somit das Ziel, dass die Bedürfnisse der Menschen anstatt

⁸⁸⁸ Vgl. Rehm, H. (2012), Seite 476.

⁸⁸⁹ Vgl. Rehm, H. (2011), Seite 318.

⁸⁹⁰ Vgl. Mastronardi, P., Stückelberger, C., v. Cranach, M. (2010), Seite 21.

⁸⁹¹ Vgl. Magnin, C. (2010b), Seite 215; Mastronardi, P., Stückelberger, C., v. Cranach, M. (2010), Seite 21.

⁸⁹² Vgl. Rehm, H. (2011), Seite 318.

⁸⁹³ Vgl. Mastronardi, P., Stückelberger, C., v. Cranach, M. (2010), Seite 21.

⁸⁹⁴ Vgl. Rehm, H. (2011), Seite 318.

⁸⁹⁵ Vgl. Rehm, H. (2011), Seite 318.

⁸⁹⁶ Vgl. Rehm, H. (2012), Seite 476; Rudolph, B. (2010), Seite 449.

⁸⁹⁷ Vgl. Rehm, H. (2012), Seite 476.

⁸⁹⁸ Plutokratie = „Staatsform, in der die Besitzenden, die Reichen die politische Herrschaft ausüben; Geldherrschaft“ <http://www.duden.de/rechtschreibung/Plutokratie#Bedeutung1>, Stand: 24.07.2014.

⁸⁹⁹ Vgl. v. Cranach, M. (2010), Seite 77; Auch JOÓB spricht im Zusammenhang mit der derzeitigen Geldsystem von „...plutokratischen Tendenzen...“. Joób, M. (2014), Seite 144, 151. Vgl. dazu auch Streeck, W. (2013), Seite 217.

⁹⁰⁰ Vgl. Rehm, H. (2011), Seite 318.

⁹⁰¹ Vgl. Hungenberg, H., Wulf, T. (2011), Seite 284.

⁹⁰² Vgl. Rehm, H. (2012), Seite 475.

⁹⁰³ Vgl. Homann, K., Blome-Drees, F. (1992), Seite 35.

⁹⁰⁴ Vgl. Rudolph, B. (2010), Seite 451.

⁹⁰⁵ Vgl. Rudolph, B. (2010), Seite 451.

der Märkte im Zielfokus stehen und es zu einem Primat der Politik vor der Wirtschaft kommt.⁹⁰⁶ Damit soll das Zusammenleben der Wirtschaftssubjekte erleichtert werden.⁹⁰⁷

Auf internationaler Wirtschaftsebene und unter Berücksichtigung der grenzmoralischen Herausforderungen (Vgl. Kapitel 3.3) der Globalisierung erscheint eine supranationale Rahmenordnung mit entsprechenden Institutionen zweckdienlich.⁹⁰⁸ Einer der Gründe für eine supranationale Lösung sind die zunehmenden Megafusionen, die sich regelmäßig der Kontrolle nationaler Regierungen entziehen.⁹⁰⁹ Mithin sollten die Schwerpunkte solcher supranationaler Institutionen wie folgt angelegt werden:⁹¹⁰

1. Fokussierung auf eine gemeinwohlorientierte Realwirtschaft
2. Beteiligung des Arbeitsmarktes an den Erfolgen des Kapitalmarktes
3. Begrenzung der niedrigsten und höchsten Löhne
4. Obergrenzen für Gewinne und Wachstum von Unternehmen mit dem Ziel der Nachhaltigkeit
5. Nachhaltige Vermeidung von Steuerflucht und damit verbundener Steuerhinterziehung

Gerade der erste Punkt, die Fokussierung auf das Gemeinwohl, muss durch den Staat bzw. die Politik gesichert werden, um die Verteilungsblindheit des ökonomischen Marktes zu berichtigen (siehe auch Kapitel 3.1.1. sowie 3.4).⁹¹¹ Der ökonomische Markt benachteiligt die nicht leistungsfähigen Menschen und führt in dieser Konsequenz zu einer ausgeprägten Vermögenskonzentration.⁹¹² Ohne eine sozialstaatliche Fundierung führt der ökonomische Markt zu einem inhumanen Lebensumfeld.⁹¹³

Ferner muss das Bewusstsein sich verfestigen, dass der ökonomische Markt keine bzw. nur unzureichend öffentliche / kollektive Güter generiert (siehe dazu auch Kapitel 3.1.2.).⁹¹⁴ Ein Beispiel wären Umweltgüter, bei denen eine allgemeine Zugänglichkeit und somit eine kollektive Nutzung vorliegt.⁹¹⁵ Die Form der allgemeinen Zugänglichkeit kennt der ökonomische Markt jedoch nicht.⁹¹⁶ Im Ergebnis entsteht durch das kollektive Interesse ein Mangel, wenn sich die Gesellschaft nur auf einen ökonomischen Markt verlässt.⁹¹⁷ Somit muss der Staat, geleitet durch die Politik, die benötigten öffentlichen Güter produzieren und mittels Steuern und Abgaben finanzieren.⁹¹⁸

⁹⁰⁶ Vgl. Ulrich, P. (2010), Seite 29; Zum `Primat der Politik` vergleiche auch: Ulrich, P. (2008), Seite 158.

⁹⁰⁷ Vgl. Rudolph, B. (2010), Seite 451.

⁹⁰⁸ Vgl. Joób, M. (2008), Seite 13, 300, 304; Mastronardi, P., Stückelberger, C., v. Cranach, M. (2010), Seite 22; Neuhäuser, C. (2011), Seite 303; Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 295; Ulrich, P. (2010), Seite 25; Wieland, J. (2010a), Seite 11; Zsifkovits, V. (2005), Seite 108-109. Im Moment ist eine solche Entwicklung jedoch kaum erkennbar. Vielmehr gibt es nur einen geringen inhaltlichen Konsens zwischen den Staaten, was zu unterschiedlichen gesetzlichen Regulierungsbemühungen führt. Vgl. Hesse, M., Seith, A. (2013), Seite 66.

⁹⁰⁹ Vgl. Zsifkovits, V. (2005), Seite 109.

⁹¹⁰ Vgl. Mastronardi, P., Stückelberger, C., v. Cranach, M. (2010), Seite 22. Zum Vorgehen gegen Steueroasen siehe auch Farmer, K., Mestel, R. (2011), Seite 48.

⁹¹¹ Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 289.

⁹¹² Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 289.

⁹¹³ Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 292.

⁹¹⁴ Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 135, 224; Höffe, O. (2009b), Seite 252-255; Homann, K. (2014), Seite 67; Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 281, 283; Stiglitz, J. (2004), Seite 291.

⁹¹⁵ Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 282.

⁹¹⁶ Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 283.

⁹¹⁷ Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 286.

⁹¹⁸ Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 286-287.

3. Verhältnis zwischen Moral und Wirtschaft

Der Staat muss somit der Rationalität des einzelnen Wirtschaftssubjekts misstrauen und das individuelle Eigeninteresse limitieren.⁹¹⁹

Die beschriebenen Regulierungen sind die Voraussetzungen und Leitplanken für eine Kulturänderung der Wirtschaftssubjekte (Bürger, Unternehmen Politik).⁹²⁰ Da Regulierungen z.B. in Form von Gesetzen stets auf Handlungen und nicht auf Absichten bzw. Motiven abzielen, müssen die nicht regulierten Bereiche durch die Moral der jeweiligen Wirtschaftssubjekte ausgefüllt werden.⁹²¹ Die Kulturänderungen sollten eine Kultur des Zusammenlebens und einen ethischen Minimumkonsens fördern.⁹²² Denn weder die Politik noch die Philosophie waren bisher dazu in der Lage einen kategorischen Imperativ zu generieren, um an diesem richtigen Lebens ausrichten zu können.⁹²³ Mithin sind universelle Lösungen nur bedingt tragfähig und bedürfen einer Konkretisierung in besonderen Lebenssituationen bzw. bestimmten Lebensverhältnissen.⁹²⁴ Dieser Herausforderung stellt sich das nun folgende Kapitel.

3.6 Notwendigkeit der Einbettung ethischer Fragestellungen

Wie im Kapitel 3.4 erläutert wurde, besteht die Notwendigkeit die ethischen Fragestellungen unserer Zeit in die (Markt)- Wirtschaft und in die Gesellschaft einzubetten.⁹²⁵

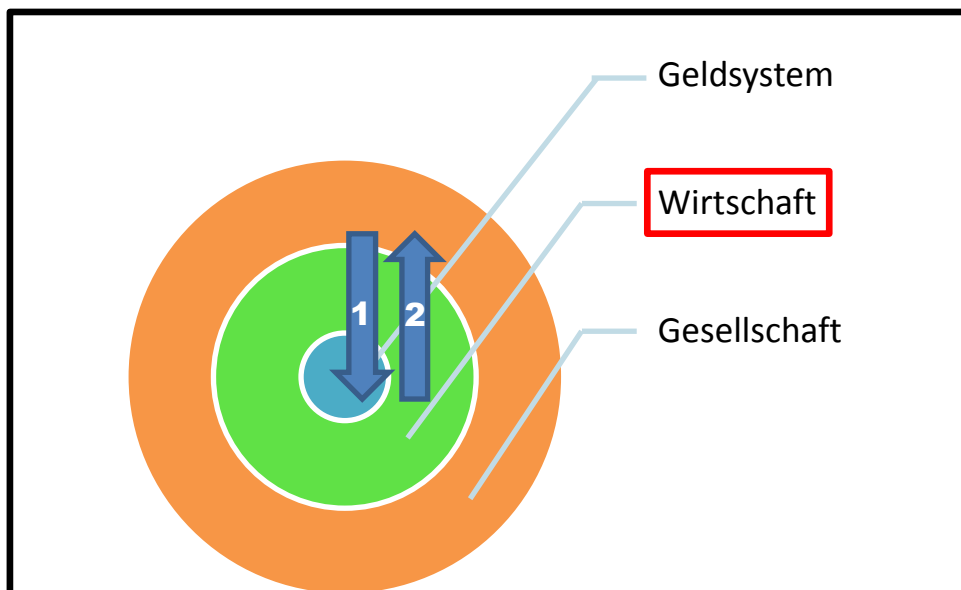


Abbildung 27: Zusammenhang zwischen Geldsystem, Wirtschaft und Gesellschaft⁹²⁶

⁹¹⁹ Vgl. Nida-Rümelin, J. (2011), Seite 290.

⁹²⁰ Vgl. Mastronardi, P., Stückelberger, C., v. Cranach, M. (2010), Seite 23.

⁹²¹ Vgl. Rudolph, B. (2010), Seite 451.

⁹²² Vgl. Mastronardi, P., Stückelberger, C., v. Cranach, M. (2010), Seite 23.

⁹²³ Vgl. Sandel, M.J. (2012a), Seite 163.

⁹²⁴ Vgl. Sandel, M.J. (2012a), Seite 163.

⁹²⁵ Vgl. Ulrich, P. (2009), Seite 15.

⁹²⁶ In Anlehnung an: Vgl. http://vollgeld.files.wordpress.com/2012/06/freiheit_und_gerechtigkeit.pdf, Stand 19.10.2012, Seite 5.

Diese Einbettung steht vor der Herausforderung, die derzeitigen Interdependenzen (Vgl. Abbildung 27) zwischen Geldsystem, Wirtschaft und Gesellschaft zu modifizieren und weitgehend umzukehren. Die aktuelle ökonomische Betrachtung (Vgl. Abbildung 27, Pfeil 1) zeigt, dass das Geldsystem die Wirtschaft beherrscht und die Wirtschaft die Gesellschaft.⁹²⁷ „Wenn jedoch das Geld zum Götzen wird, d.h. wenn es nicht mehr auf die Geltung auf dem Markt beschränkt bleibt, sondern alle anderen Bereiche bestimmt und auch die Seele beherrscht, ist vom protestantischen Prinzip her der [...] Protest geboten.“⁹²⁸ Das Zitat von SISTERMANN entspricht der derzeitigen Situation, in dem das Geldwesen das Herzstück des Finanzsystems darstellt.⁹²⁹ Dabei ist das derzeitige Geldsystem ungerecht, wenig nachhaltig und unterstützt Instabilitäten im Wirtschaftssystem.⁹³⁰ Ferner ist das Geldsystem in dieser Form nicht demokratisch, da es die Währungssouveränität des Staates durch private Privilegien der Banken beschneidet.⁹³¹ Die Banken sind derzeit weiterhin in der Lage unbegrenzt Buchgeld zu generieren, was dazu geführt hat, dass 85% des derzeitigen Geldes durch die Geschäftsbanken geschaffen wurde.⁹³² Diese auf Krediten basierende Geldschöpfung benötigt Zinsen zu ihrer Bezahlung.⁹³³ Damit diese Zinsen bezahlt werden können, muss die Geldmenge kontinuierlich steigen, sonst ist das System am Ende.⁹³⁴ BINSWANGER spricht in diesem Zusammenhang auch von einem Schneeballsystem.⁹³⁵ Erschwerend kommt hinzu, dass dieses Geld immer seltener der Realwirtschaft zugutekommt, sondern spekulativen Anlagen (Vgl. Kapitel 3.1.2).⁹³⁶ Die derzeitige Systematik des Geldsystems lässt die Banken kontinuierlich mehr Geld schöpfen, mit dem Ergebnis, dass dadurch spekulative Blasen gefördert werden.⁹³⁷

Mithin muss auf Grundlage der moralischen Werte die Gesellschaft u.a. mit Hilfe ihrer ordnungspolitischen Instrumente die Wirtschaft bestimmen, die wiederum das Geldsystem bestimmt, welches der Gesellschaft und damit dem Gemeinwohl dienen muss (Vgl. Abbildung 27, Pfeil 2).⁹³⁸ Diese Form der Verknüpfung zwischen Markt und Moral ist weder trivial noch offensichtlich.⁹³⁹ Vielmehr muss in der aktuellen Situation akzeptiert werden, dass weder die Politik noch die Philosophie eine allgemein akzeptierte Theorie der Gerechtigkeit entwickeln kann, die den Ansprüchen eines kategorischen Imperativs entsprechen würden.⁹⁴⁰ Mithin müssen moralische Entscheidungen punktuell „von Fall zu Fall“⁹⁴¹ herausgearbeitet werden.⁹⁴²

⁹²⁷ Vgl. Binswanger, H. C. (2012), Seite 28; Joób, M. (2012), o.S.

⁹²⁸ Sistermann, R. (2002), Seite 28.

⁹²⁹ Vgl. Joób, M., Brändle, T. (2012), Seite 7.

⁹³⁰ Vgl. Joób, M., Brändle, T. (2012), Seite 9.

⁹³¹ Vgl. Joób, M., Brändle, T. (2012), Seite 9.

⁹³² Vgl. Joób, M., Brändle, T. (2012), Seite 8-9.

⁹³³ Vgl. Joób, M., Brändle, T. (2012), Seite 9.

⁹³⁴ Vgl. Joób, M., Brändle, T. (2012), Seite 9.

⁹³⁵ Vgl. Binswanger, H. C. (2012), Seite 23.

⁹³⁶ Vgl. Joób, M., Brändle, T. (2012), Seite 8.

⁹³⁷ Vgl. Joób, M., Brändle, T. (2012), Seite 8.

⁹³⁸ Vgl. Joób, M. (2012), o.S; Joób, M., Brändle, T. (2012), Seite 8.

⁹³⁹ Vgl. Sandel, M.J. (2012a), Seite 162.

⁹⁴⁰ Vgl. Sandel, M.J. (2012a), Seite 163.

⁹⁴¹ Sandel, M.J. (2012a), Seite 163.

⁹⁴² Vgl. Sandel, M.J. (2012a), Seite 163.

Aufgrund dieser Fallentscheidung und im Sinne der Zielsetzung der vorliegenden Dissertation (Vgl. Kapitel 1.2) soll hierbei der Schwerpunkt der folgenden Analyse auf der Implementierung der Moral in die Wirtschaft liegen, die naturgemäß fallweise Entscheidungen treffen muss.⁹⁴³

4. Implementierung der Moral in die Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik nach Josef Wieland

4.1 Kritische Analyse der Governanceethik

4.1.1 Allgemeine Grundlagen

Wie bereits in der Abbildung 5 gezeigt wurde, handelt es sich bei dem Ansatz nach WIELAND um eine Form der analytischen Unternehmensethik, die bestrebt ist, im Sinne einer Praxisanwendung und Problemlösung der unternehmerischen Praxis zu dienen.⁹⁴⁴ Die Theorie nach WIELAND wurde im Sinne von HOMBURG ausgewählt, da sie einen Beitrag zur Beantwortung der Forschungsfrage (Vgl. Kapitel 1) liefert und im weitere durch empirische Forschungserkenntnisse ergänzt werden kann.⁹⁴⁵

Die Governanceethik fußt auf der `Neuen Institutionenökonomik` als auch auf der Soziologie nach LUHMANN.⁹⁴⁶ Für LUHMANN besteht die Wirtschaft wiederum primär aus der Geldwirtschaft.⁹⁴⁷ WIELAND selbst zieht die Begründung seiner Governanceethik aus den Schwächen der aktuell wirtschaftsethischen Diskussion, die sich im Schwerpunkt primär theoretischen und nicht praktischen Herausforderungen stellt.⁹⁴⁸ WIELAND fokussiert sich bei seinem Ansatz auf ein in der unternehmerischen Praxis realisierbares Programm um moralische Werte, Tugenden und Überzeugungen in die ökonomischen Handlungen zu integrieren.⁹⁴⁹ Mithin analysiert die Governanceethik nur einen Teilbereich wirtschaftlichen Schaffens.⁹⁵⁰ Damit verbindet die Governanceethik als vermutlich einziger nachhaltiger Ansatz die Managementlehre mit der philosophischen Ethik und liefert einen sofortigen Ansatz zur Umsetzung in die ökonomische Praxis.⁹⁵¹ Die

⁹⁴³ Es sei der guten Ordnung halber darauf hingewiesen, dass eine vollständig isolierte Betrachtung (nur auf die Wirtschaft) hierbei weder zweckmäßig noch zielführend erscheint und somit unterbleibt.

⁹⁴⁴ Vgl. Aufderheide, D. (2005), Seite 123; Küpper, H.-U. (2006), Seite 95 zitiert nach Kunze, M. (2008), Seite 119; Wieland, J. (2005a), Seite 42-43.

⁹⁴⁵ Vgl. Homburg, C. (2007), Seite 36 zitiert nach Töpfer, A. (2012), Seite 92.

⁹⁴⁶ Vgl. Aufderheide, D. (2005), Seite 121; Panther, S. (2004), Seite 4; Panther, S. (2005), Seite 101; Pfriem, R. (2011), Seite 209; Schramm, M. (2008), Seite 49, 51; Wieland, J. (1994), Seite 217.

⁹⁴⁷ Vgl. Panther, S. (2005), Seite 103. Dies korreliert mit den Aussagen im Kapitel 3.6 dieser Dissertation. In diesem Punkt teilt LUHMANN die Auffassung von VON HAYEK. Vgl. Panther, S. (2005), Seite 103.

⁹⁴⁸ Vgl. Beschorner, T., Hollstein, B., Lee-Peucker, M.Y., König, M., Schumann, O.J. (2005), Seite 11ff. zitiert nach Pfriem, R. (2011), Seite 209; Wieland, J. (2001), Seite 12; Wieland, J. (2005a), Seite 42;.

⁹⁴⁹ Vgl. Wieland, J. (2007), Seite 8.

⁹⁵⁰ Vgl. Panther, S. (2005), Seite 102.

⁹⁵¹ Vgl. Aufderheide, D. (2005), Seite 129.

4. Implementierung der Moral in die Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik nach Josef Wieland

betrachteten ökonomischen Steuerungsmechanismen beziehen sich dabei auf Institutionen⁹⁵² und Organisationen⁹⁵³ unabhängig davon, ob es sich dabei um politische oder wirtschaftliche Subjekte handelt.⁹⁵⁴ Institutionen verfolgen gemäß WIELAND kein konkretes Ziel und werden auch nicht konstituiert, sondern erfüllen gesellschaftliche Funktionen und spiegeln moralische Überzeugungen wider.⁹⁵⁵ Ferner verfügen Institutionen auch nicht über Mitglieder, vielmehr stiften sie Handlungs- und Verhaltensrelevanz für Dritte und wirken handlungsbeschränkend oder handlungseröffnend.⁹⁵⁶ Im Gegensatz dazu werden Organisationen konstituiert und nutzen gesellschaftliche Regeln bzw. ändern oder erzwingen diese.⁹⁵⁷

„Die Governanceethik des Unternehmens ist die Lehre von der komparativen Analyse der moralensensitiven Gestaltung und Kommunikation der Governancestrukturen spezifischer wirtschaftlicher Transaktionen mittels Kooperation.“⁹⁵⁸ Somit korreliert dieser Ansatz eng mit der Zielsetzung der vorliegenden Dissertation (Vgl. Kapitel 1.2) und wird im Weiteren ausführlich analysiert.

Vergleicht man den Ansatz von WIELAND bezüglich der inhaltlichen Ausrichtung mit anderen Betrachtungsweisen der deutschsprachigen Wirtschafts- und Unternehmensethik, so lässt sich diesbezüglich die folgende Differenzierung vornehmen:

	Ulrich	Steinmann	Wieland	Homann
Inhaltlicher Fokus	Wirtschaftsethik	Unternehmensethik	Unternehmensethik	Wirtschaftsethik
Primäre theoretische Perspektive	Diskursethik (Habermas/Apel)	Diskursethik (Erlanger Konstruktivismus)	Ökonomik und Luhmannsche Soziologie	Ökonomik

Tabelle 8: Jüngere deutschsprachige Wirtschafts- und Unternehmensethik⁹⁵⁹

WIELAND realisiert mit seinem Ansatz die Integration der Moral in die `Neue Institutionenökonomik`.⁹⁶⁰ Hierbei kombiniert und integriert WIELAND systemtheoretische sowie institutionenökonomische Theorieebenen und zeigt konkrete Anwendungsfelder für Unternehmen auf.⁹⁶¹ Im Zentrum seiner Analysen steht dabei die Abwicklung von wirtschaftlichen distinkten Transaktio-

⁹⁵² Den Begriff der Institutionen bestimmt WIELAND im Jahr 2005 wie folgt: „...Institutionen [sind] informale oder formale Spielregeln der Gesellschaft (also etwa nicht kodifizierte Moral und kodifiziertes Recht), die das Handeln der Menschen steuern und beschränken.“ Wieland, J. (2005a), Seite 144.

⁹⁵³ Den Begriff der Organisationen bestimmt WIELAND im Jahr 2005 wie folgt: „Organisationen sind demgegenüber Gruppen individueller Akteure, die sich zur Verfolgung eines gemeinsamen Zieles zusammengeschlossen haben. Diese Organisationen beziehen sich auf die Institutionen der Gesellschaft. Die handeln in ihrem Rahmen und versuchen zugleich, diese Rahmenbedingungen in ihrem Sinne zu verändern.“ Wieland, J. (2005a), Seite 144; CROUCH stimmt dieser Betrachtungsperspektive zu. Vgl. Crouch, C. (2013), Seite 106.

⁹⁵⁴ Vgl. Wieland, J. (2007), Seite 8.

⁹⁵⁵ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 152-153.

⁹⁵⁶ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 152-153.

⁹⁵⁷ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 152-153.

⁹⁵⁸ Vgl. Wieland, J. (2007a), Seite 75.

⁹⁵⁹ In Anlehnung an: Panther, S. (2005), Seite 102.

⁹⁶⁰ Vgl. Aufderheide, D. (2005), Seite 121; Panther, S. (2005), Seite 101; Wieland, J. (1994), Seite 217; Wieland, J. (2007), Seite 36; Diese Betrachtungsperspektive wird vertieft im Kapitel 4.1.2.

⁹⁶¹ Vgl. Panther, S. (2004), Seite 4; Schwegler, R. (2008), Seite 189; Wieland, J. (1996), Seite 88-95ff.

4. Implementierung der Moral in die Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik nach Josef Wieland

nen als Gegenstandsbereich der Ethik und die damit verbundene moralische Dimension.⁹⁶² WIELAND fußt seinen Ansatz auf der neuen Systemtheorie der Soziologie und folgt damit RÜEGG-STÜRM und HOMANN.⁹⁶³ Hierbei unterstellt WIELAND, dass die moralischen Dispositionen der Wirtschaftssubjekte feste Bestandteile sämtlicher wirtschaftlicher Transaktionen darstellen⁹⁶⁴: „Sie sind Bestandteil der Governancestrukturen für wirtschaftliche Tauschhandlungen.“⁹⁶⁵ Damit folgt er HOMANN in seiner Aussage, dass „Moral und Ethik in und durch ökonomische Gesetze wirksam werden und nicht gegen sie“⁹⁶⁶ und das moralische Ideale nur Bestand haben können, wenn sie ökonomisch fundiert wurden.⁹⁶⁷ Er (WIELAND) postuliert ferner, dass die bisherigen und aktuellen gesellschaftlichen Strukturen sowohl irreversibel, als auch in einem Höchstmaß produktiv sind.⁹⁶⁸ Die Einbettung in die `Neuen Institutionen- und Organisationsökonomik` birgt dabei mehrdimensionale analytische Vorteile. Auf der einen Seite erschließt sich damit die Vertragsebene mit ihren unvollständigen und in vielfacher Weise unsicheren Aspekten.⁹⁶⁹ Auf der anderen Seite rückt die Organisationsperspektive (OKK) in den analytischen Fokus,⁹⁷⁰ die es ihrerseits ermöglicht, die Moral sowie die Werte sämtlicher Akteure -ob individuell oder kollektiv- als Ressource der wirtschaftlichen Abläufe zu betrachten.⁹⁷¹ Eine Trennung zwischen Ethik und Wirtschaft wird, bei moralökonomischen Transaktionen, auf Grundlage dieser Perspektivwahl im wohlverstandenen Sinne unmöglich.⁹⁷² Tugenden und Werte werden dadurch -wie im weiteren Verlauf noch ausgeführt wird- zu ökonomischen Determinanten.⁹⁷³

Hierbei hat die Wirtschaft binäre Leitcodes herausgearbeitet, die auf dem System von Angebot und Nachfrage basieren.⁹⁷⁴

⁹⁶² Vgl. Schramm, M. (2008), Seite 47; Wieland J. (2001), Seite 12; Wieland, J. (2005a), Seite 29, 32.

⁹⁶³ Vgl. Homann, K. (2001a), Seite 35; Homann, K. (2014), Seite 16; Schwegler, R. (2008), Seite 189.

⁹⁶⁴ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 8; Wieland, J. (2005a), Seite 27; dem stimmt auch JOÓB zu: Vgl. http://vollgeld.files.wordpress.com/2012/06/freiheit_und_gerechtigkeit.pdf, Stand: 04.11.2012.

⁹⁶⁵ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 27.

⁹⁶⁶ Vgl. Homann, K. (2007b), Seite 3.

⁹⁶⁷ Vgl. Homann, K. (2007b), Seite 5.

⁹⁶⁸ Vgl. Wieland, J. (2004a), Seite 7.

⁹⁶⁹ Vgl. Crouch, C. (2013), Seite 131; Priddat, B.P. (2005), Seite 147; Wieland J. (2001), Seite 12; Wieland, J. (2005a), Seite 33-34.

⁹⁷⁰ Vgl. Panther, S. (2005), Seite 107; Wieland, J. (2005a), Seite 41-42.

⁹⁷¹ Vgl. Wieland J. (2001), Seite 13; Wieland, J. (2005a), Seite 27.

⁹⁷² Vgl. Wieland J. (2001), Seite 13; Wieland, J. (2005a), Seite 21.

⁹⁷³ Vgl. Wieland J. (2001), Seite 13; Wieland, J. (2005a), Seite 34.

⁹⁷⁴ Wieland, J. (2005a), Seite 21, 45-46; Wieland, J. (2007), Seite 31.

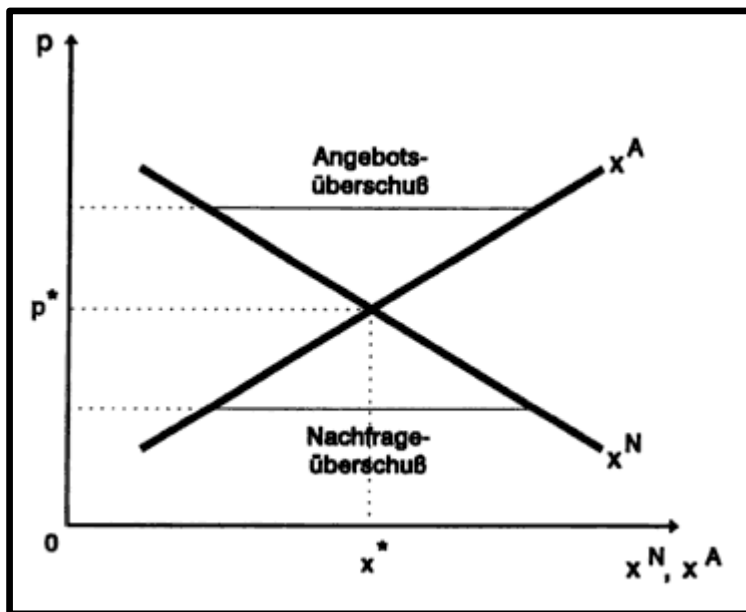


Abbildung 28: Marktgleichgewicht⁹⁷⁵

Durch die Einführung von Geld entstand die Differenzierung nach Zahlungsangebot und Zahlungsnachfrage.⁹⁷⁶ Diese Form der Operationalisierung mündete im System der Preisbildung.⁹⁷⁷ Wobei WIELAND feststellt, dass moralische Achtung nicht über Geld erlangt werden kann.⁹⁷⁸

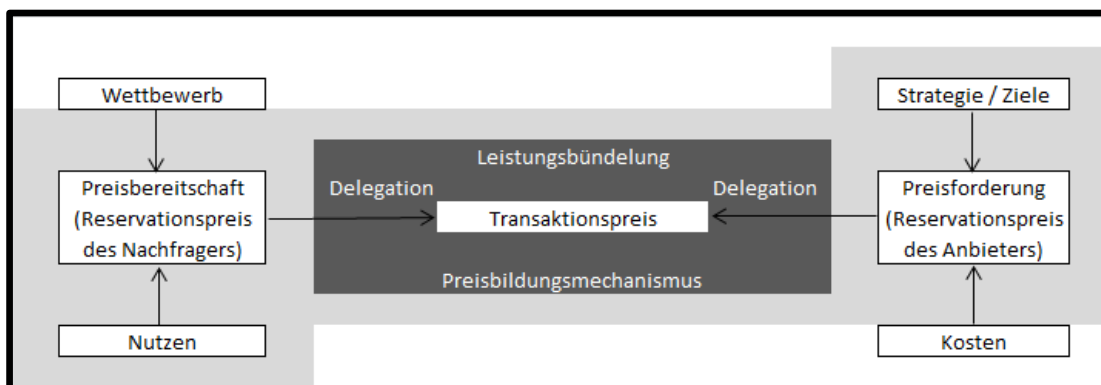


Abbildung 29: Determinanten der Preisbildung⁹⁷⁹

Die Wirtschaft muss vielmehr mit unendlichen Bedürfnissen und knappen Ressourcen umgehen.⁹⁸⁰ Hierbei lernt sie (die Wirtschaft) von anderen Teilsystemen der Gesellschaft und transferriert diese Erkenntnisse in entsprechende Preissignale.⁹⁸¹ Die Moral spielt in dieser Konstellation eine Rolle, sofern sie (die Moral) Auswirkungen auf den Preismechanismus hat.⁹⁸² WIELAND erzeugt die Koppelung der Funktionssysteme Moral und Ökonomie durch die Kommunikation der Funktionssysteme miteinander, die sich im Rahmen von fragmentierten und temporalisierten Er-

⁹⁷⁵ Entnommen aus: Hanusch, H., Kuhn, T., Canter, U. (2002), Seite 201.

⁹⁷⁶ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 53-54.

⁹⁷⁷ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 53ff; Wieland, J. (2004a), Seite 8.

⁹⁷⁸ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 89.

⁹⁷⁹ In Anlehnung an: Roth, S. (2006), Seite 8.

⁹⁸⁰ Vgl. Sell, F.L., Kermer, S. (2008), Seite 13; Stocker, F. (2009), Seite 6.

⁹⁸¹ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 54-55; Wieland, J. (2004a), Seite 8.

⁹⁸² Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 111.

4. Implementierung der Moral in die Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik nach Josef Wieland

eignissen vollzieht.⁹⁸³ Die Fragmentierung ist dabei der Bezug auf einzelne Transaktionen in denen eine Koppelung der Funktionssysteme entstehen kann.⁹⁸⁴ Die Temporalisierung bezieht sich wiederum auf die zeitlich punktuelle Entstehung und Auflösung dieser Koppelungen in einer unendlichen Folge von Transaktionen innerhalb der Gesellschaft, die sich als Kooperationshandlungen vollziehen.⁹⁸⁵

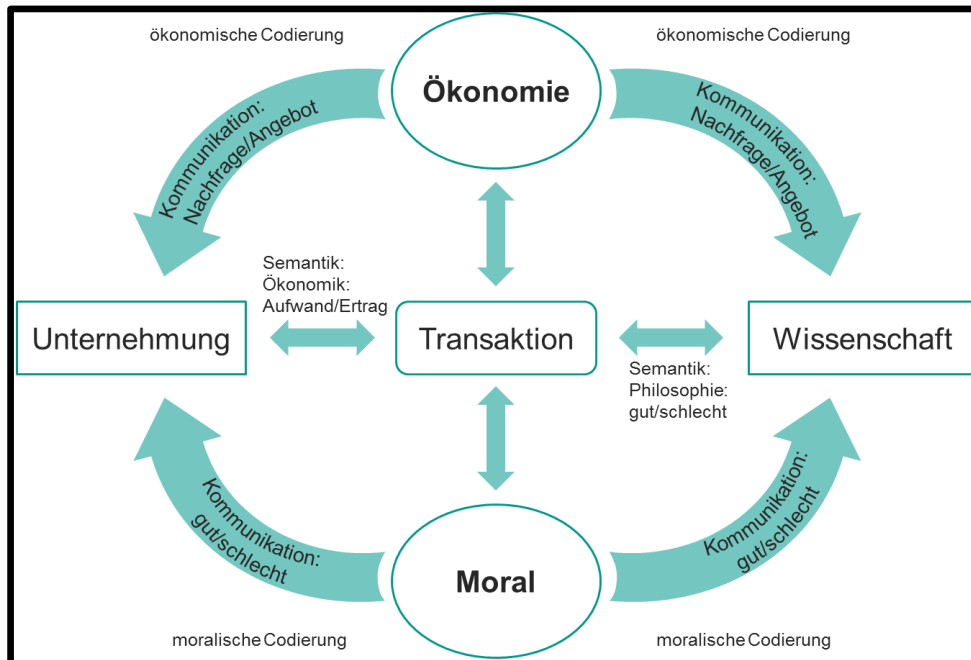


Abbildung 30: Simultanität struktureller Kopplung⁹⁸⁶

Im Zentrum steht eine moralökonomische Transaktion $T_{m1...n}$ die über eine notwendige Moraldimension verfügt (z.B. Kinderarbeit).⁹⁸⁷ Das hier eine Moraldimension existiert bzw. überhaupt bestimmt werden kann, basiert auf einem ethischen Diskurs innerhalb der Gesellschaft.⁹⁸⁸ Auch deshalb betrachtet WIELAND die Moral als Teilsystem der Gesellschaft ('Moralsystem') mit dem Fokus soziales Handeln positiv oder negativ zu werten und somit Achtung oder Missachtung zu kommunizieren.⁹⁸⁹ Mithin werden sowohl die Unternehmens- als auch die Wirtschaftsethik zum Teilbereich der ökonomischen Herausforderungen.⁹⁹⁰ Diese kommt besonders dann zum Tragen, wenn sich die Unternehmen im Sinne einer moralischen Kommunikation (Vgl. Kapitel 3.5) austauschen, die nicht zu 100% durch ökonomische Parameter erfassbar sind.⁹⁹¹ Die Moral erfüllt somit selbst einen integrativen Zweck für die Gesellschaft.⁹⁹² Ein dauerhafter stabiler Zusammen-

⁹⁸³ Vgl. Panther, S. (2005), Seite 106, 109; Wieland, J. (2004a), Seite 13; Wieland, J. (2005a), Seite 19.

⁹⁸⁴ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 19.

⁹⁸⁵ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 19.

⁹⁸⁶ In Anlehnung an: Wieland, J. (2005a), Seite 20.

⁹⁸⁷ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 21.

⁹⁸⁸ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 21.

⁹⁸⁹ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 89; Wieland, J. (2004a), Seite 7; Wieland verweist in diesem Zusammenhang auch auf die Autoren Luhmann (1989b) und Honneth (1992), Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 89, Fußnote 163.

⁹⁹⁰ Vgl. Wieland J. (2001), Seite 13.

⁹⁹¹ Vgl. Wieland, J. (2004a), Seite 12ff.

⁹⁹² Vgl. Wieland, J. (2004a), Seite 12.

hang zwischen den Funktionssystemen Ökonomie und Moral ist jedoch nicht möglich, da kein gemeinsames Problemverständnis erzeugt werden kann.⁹⁹³ Dies liegt an der Autonomie der jeweiligen Funktionssysteme.⁹⁹⁴ Das Funktionssystem Ökonomie reagiert nur auf die Sprache der Preise, während hingegen die Moral auf die Differenzierung zwischen gut / schlecht bzw. gut / böse abzielt.⁹⁹⁵

Auf Unternehmensebene geht WIELAND davon aus, dass die unternehmerischen Entscheidungen durch Aufwand und Ertrag gesteuert werden.⁹⁹⁶ Aufgrund dieser Einflussfaktoren wäre die Entwicklung eines reinen tugendethischen Entscheidungsalgorithmus deplatziert.⁹⁹⁷ Ein solcher Algorithmus, der im Sinne einer eindeutigen Handlungsvorschrift wirkt,⁹⁹⁸ würde in Unternehmen - als hoch komplexe Systeme - zu unbrauchbaren Ergebnissen führen und letztendlich in Resignation und Zynismus aller Beteiligten münden.⁹⁹⁹ Im Ergebnis würde auf Grundlage einer solchen Situation Moral nicht akkumuliert, sondern erodiert.¹⁰⁰⁰ Genau an diesem Punkt bzw. dieser Notwendigkeit setzt die Governance-Ethik an, die durch eine Transformation der moralischen Fragestellungen von der Tugend- zur Güterallokation einen Lösungskorridor anbietet.¹⁰⁰¹ Dabei schreibt WIELAND den Unternehmen die Fähigkeit der Polylingualität¹⁰⁰² zu (Vgl. Kapitel 4.1.4).¹⁰⁰³ Unternehmen sind damit in der Lage, „...verschiedene systemische Sprachspiele – Ökonomie, Recht, Moral, Kultur, Technik...“¹⁰⁰⁴ zu verstehen, rekonstruieren und zu organisieren.¹⁰⁰⁵ PRIDDAT erweitert diese Dimension noch um eine weitere, die der Berufsdifferenzierungen z.B. aus technischer Perspektive die Sprachspielunterscheidungen von Werkzeugmachern, Elektrikern etc.¹⁰⁰⁶

Zur Allokation moralischer Güter postuliert WIELAND vier grundlegende Aussagen:

1. Der Tausch und die Verträge von Unternehmen im Rahmen von Transaktionen und Organisationen selbst sind ohne ein moralisches Ausmaß nicht komplett zu erforschen.¹⁰⁰⁷
2. Aufgrund der Vielzahl und Vernetzung von Verträgen entstehen moralökonomische Probleme für die Unternehmen.¹⁰⁰⁸ Denn sobald kein reiner Warentausch mit der Verknüpfung

⁹⁹³ Vgl. Homann, K. (2014), Seite 46; Wieland, J. (2005a), Seite 21-22.

⁹⁹⁴ Vgl. Homann, K. (2014), Seite 46; Wieland, J. (2005a), Seite 21-22.

⁹⁹⁵ Vgl. Homann, K. (2014), Seite 154; Wieland, J. (2005a), Seite 24; Wieland, J. (2007), Seite 31.

⁹⁹⁶ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 88; Wieland, J. (2005a), Seite 19; Wieland, J. (2007), Seite 64, 70.

⁹⁹⁷ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 90.

⁹⁹⁸ Vgl. Wegener, I. (2003), Seite 20.

⁹⁹⁹ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 90.

¹⁰⁰⁰ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 90.

¹⁰⁰¹ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 90.

¹⁰⁰² Polylingualität = Beschreibt die Fähigkeit von Unternehmen sowohl über eine polylinguale Kommunikationsfähigkeit, als auch über eine polykontextuale Handlungsfähigkeit zu verfügen. Auf dieser Grundlage ist es Unternehmen möglich, Moral zu verstehen und in ihre Handlungsstrukturen einzubinden. Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 58; dazu auch Wieland, J. (1996), Seite 10.

¹⁰⁰³ Vgl. Panther, S. (2005), Seite 109; Priddat, B.P. (2005), Seite 158, 163; Wieland, J. (1994), Seite 218, 225; Wieland, J. (2005a), Seite 21, 46; Wieland, J. (2007), Seite 63,66.

¹⁰⁰⁴ Wieland, J. (2005a), Seite 21.

¹⁰⁰⁵ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 21.

¹⁰⁰⁶ Vgl. Priddat, B.P. (2005), Seite 158.

¹⁰⁰⁷ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 92.

¹⁰⁰⁸ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 92; Wieland, J. (2007), Seite 60.

4. Implementierung der Moral in die Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik nach Josef Wieland

Ware gegen Ware, sondern eine Transaktion mit der Verknüpfung Mensch gegen Mensch durchgeführt wird, wird die Moral zum Aspekt entscheidender Bedeutung.¹⁰⁰⁹

3. Sowohl moralische Güter¹⁰¹⁰ als auch wirtschaftliche Güter existieren parallel im Rahmen von Organisationen.¹⁰¹¹ In Bezug auf die Organisation existieren sie z.B. in den Formen: „Einkommen, Anerkennung, Achtung“¹⁰¹² etc.
4. Großunternehmen sind mittlerweile ein Netzwerk aus Markt und Hierarchie und keine in sich abgekapselte Organisation mehr (Vgl. u.a. auch Abbildung 15).¹⁰¹³ Dies resultiert in Märkten, die zwischen Unternehmen existieren und die die Möglichkeit eröffnen, dass Kooperation und Wettbewerb simultan koexistieren.¹⁰¹⁴ Die Moral kann hierbei dazu führen, dass neben Markt und Organisation mit sehr hoher Effizienz und entsprechend niedrigen Transaktionskosten interagiert werden kann.¹⁰¹⁵

Über die einzelnen Wirtschaftsebenen der Makro-, Meso-, und Mikroebene stellt sich die Interaktion, wie folgt, dar:

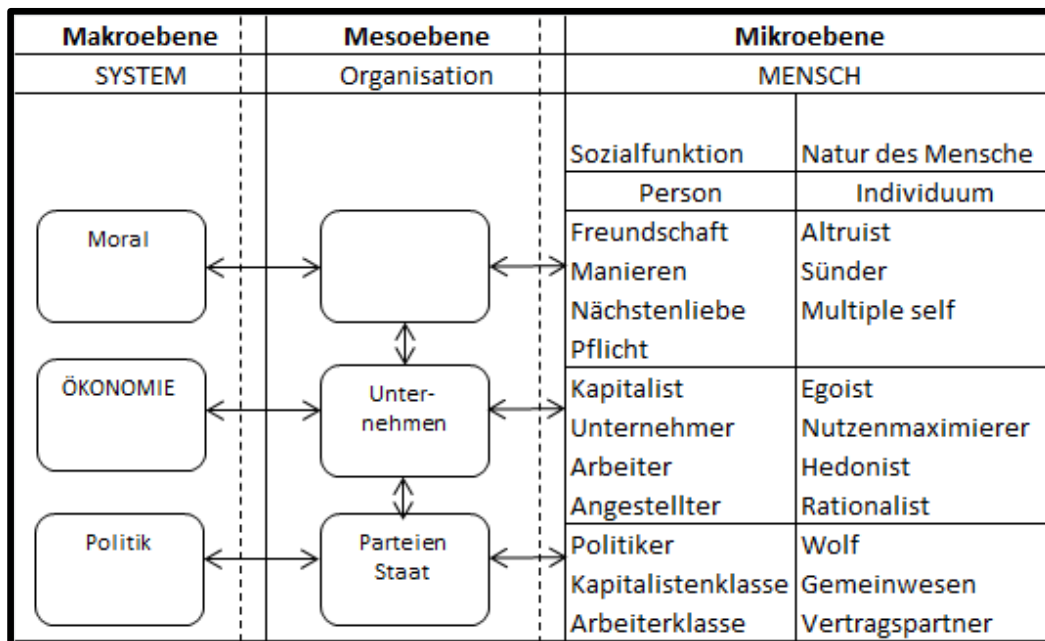


Tabelle 9: Korrelation auf Makro-, Meso-, und Mikroebene¹⁰¹⁶

¹⁰⁰⁹ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 92.

¹⁰¹⁰ Moralische Güter = Hierbei handelt es sich um „Werte und Wertschätzungen, die gemeinsam mit wirtschaftlichen Gütern als Achtung zugewiesen werden. Moralische Güter haben einen Wert aber keinen Preis. Ihre Allokation kann daher nicht über den Markt verlaufen, sondern nur über organisierte Kooperation. Moralgüter sind Güter oder Dienstleistungen, die eine immanente moralische Dimension haben.“ Wieland, J. (2005a), Seite 58; WIELAND nennt als Beispiele: „...Gerechtigkeit, Fairness, Integrität, Ehrlichkeit...“ Wieland, J. (2007), Seite 80.

¹⁰¹¹ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 93.

¹⁰¹² Wieland, J. (1996), Seite 93.

¹⁰¹³ Vgl. Bourdieu, P. (2004), Seite 111; Wieland, J. (1996), Seite 93.

¹⁰¹⁴ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 93.

¹⁰¹⁵ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 93-94.

¹⁰¹⁶ In Anlehnung an: Wieland, J. (1996), Seite 74.

4.1.2 Vertiefende Grundlagen auf Basis der NIÖ unter besonderer Berücksichtigung der Transaktionskostentheorie

Der Ansatz von WIELAND basiert, wie bereits im Vorkapitel 4.1.1 erläutert, auf den Grundlagen der Transaktionskostentheorie als Ingredienz der Neuen Institutionenökonomie.¹⁰¹⁷ Hierbei steht den Wirtschaftssubjekten die Möglichkeit offen, entweder die jeweilige Transaktion über den Markt oder über Hierarchien und somit über Organisationen umzusetzen.¹⁰¹⁸ Dabei unterscheiden sich die Koordinationssysteme des Marktes und der Hierarchie deutlich voneinander. Der Markt wird mittels Wettbewerb und die Organisation mit Hilfe von Kooperationen der Mitglieder koordiniert.¹⁰¹⁹ WIELAND postuliert basierend auf COMMONS, dass eine Transaktion ein Synonym für Tausch und Vertrag darstellt.¹⁰²⁰ Dabei ist die Transaktion selbst ein Austausch von Rechten im Sinne der Property Rights.¹⁰²¹ Die Transaktion erfolgt in der Interaktion von Personen und bezieht sich auf künftige Leistungen.¹⁰²² Die Produktion bzw. der Tausch der Ware erfolgt zu einem späteren Zeitpunkt.¹⁰²³ Folgt man diesem Betrachtungswinkel, so führt dies gemäß WIELAND zu vier weitreichenden Konsequenzen:¹⁰²⁴

1. Da es sich bei der Transaktion nicht um einen Tauschakt von bestimmten Waren und abstrakten Werten handelt, sondern ein Verhältnis zwischen Personen entsteht und zusätzlich die Dimension Zeit beinhaltet, ist die Transaktion offen für Forschungen und Analysen mit den Bezugsgrößen: Recht, Ökonomik und Ethik.
2. Der Begriff der Transaktion ist mehrdimensional und bestimmt sich in Abhängigkeit vom jeweiligen Sachverhalt.
3. Die Firma fungiert als Kreislauf von Transaktionen, die kontinuierlich neu definiert und umgesetzt werden müssen. Hierbei ist es die ursächliche Aufgabe der Organisation die Konfliktpotentiale, die Abhängigkeiten und die notwendige Ordnung so zu koordinieren, dass das Team bzw. die Teams arbeiten können. Hierbei bedarf es jedoch Verträgen zur Regelung der Bezugsgröße Recht und es bedarf der Moral zur Regelung der ethischen Fragestellungen. Die Organisation ist mithin ein Netzwerk von Verträgen unterschiedlichster Ausprägung, die durch den Moralbedarf der Organisation geprägt werden. Es kommt aus dieser Ebene somit zur Korrelation zwischen Ökonomik, Recht und Ethik.

¹⁰¹⁷ Vgl. Aufderheide, D. (2005), Seite 121; Wieland, J. (1994), Seite 217; Wieland, J., Fürst, M. (2002), Seite 10-11; Wieland, J. (2004a), Seite 10; Williamson, O.E. (1990), Seite IX.

¹⁰¹⁸ Vgl. Coase, R.H. (1937), Seite 394f. zitiert nach Klein, A. (2004), Seite 95; Kreikebaum, H., Gilbert, D.U., Reinhardt, G.O. (2002), Seite 42, Abbildung 11; Williamson, O.E. (1990), Seite 17-18.

¹⁰¹⁹ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 77; Wieland, J., Heck, A.E.H. (2013), Seite 35.

¹⁰²⁰ Vgl. Commons, J.R. (1934/1990) Seite 58 zitiert nach Wieland, J. (1996), Seite 72.

¹⁰²¹ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 72.

¹⁰²² Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 72.

¹⁰²³ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 72.

¹⁰²⁴ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 72-73.

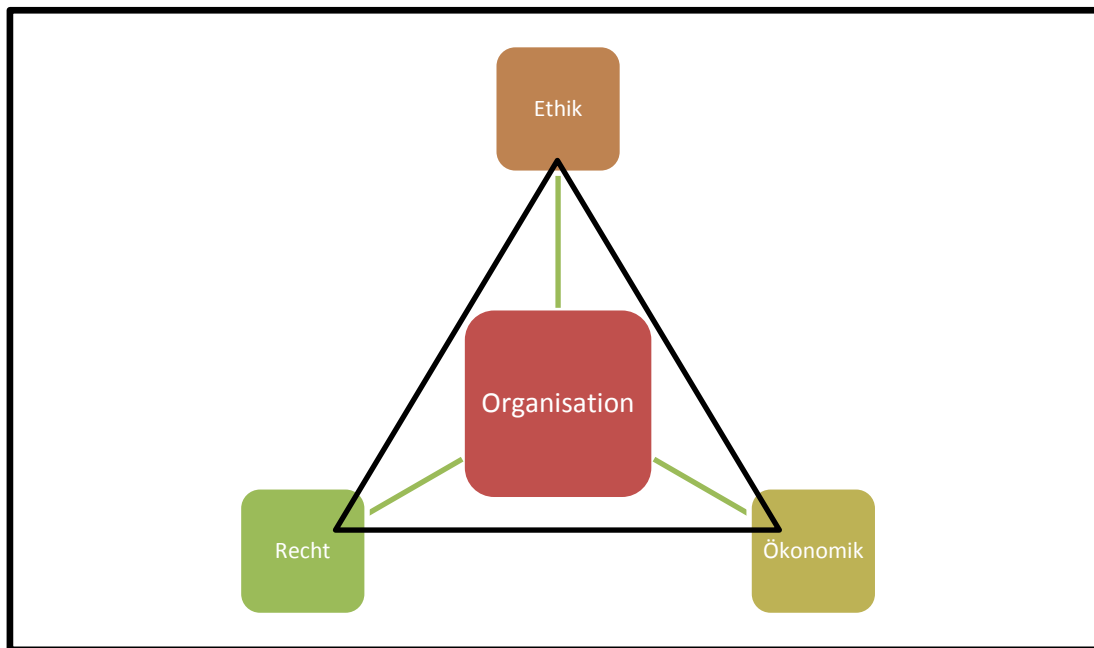


Abbildung 31: Zusammenhang zwischen Ethik, Recht und Ökonomik¹⁰²⁵

4. Die Organisation ist multilingual / polylingual (Vgl. Kapitel 4.1.4) und kann einen Sachverhalt aus den Perspektiven Ethik, Ökonomik und Recht oder Individualität beantworten.

Folgt man diesen Konsequenzen im Verständnis von WIELAND, so resultiert daraus die vertragliche Interaktion zwischen Personen, eine Analyse moralischer Fragestellungen und letztendlich die Hierarchie als Beobachtungsobjekt der Wirtschaft.¹⁰²⁶ Auf Ebene der Organisation wird Moral zu einem konstitutiven Element und sowohl die Transaktion wie die Organisation lassen sich nur unter Einsatz der Moraldimension ganzheitlich analysieren.¹⁰²⁷ Die Moral rückt somit aus dem Schatten eines organisatorisch-externen Parameters.¹⁰²⁸ Dies führt dazu, dass sowohl Mitarbeiter (individuelle Akteure) als auch die Unternehmen (kollektive Akteure) eine moralische Kommunikation durchführen können (Vgl. Kapitel 4.1.3).¹⁰²⁹ Im Ergebnis wird Moral damit zu einem bedeutenden produktiven Faktor, mit dessen Hilfe die Reduktion von Transaktionskosten erfolgreich umgesetzt werden kann.¹⁰³⁰ Dies fußt auf der Annahme, dass bei Existenz von Moral opportunistisches Handeln der Akteure -welches wiederum Transaktionskosten erhöht- reduziert werden kann.¹⁰³¹

Die Transaktionskostentheorie selbst basiert auf den Annahmen der begrenzten Rationalität und Opportunismus der beteiligten Vertragsparteien.¹⁰³² Somit folgt die Transaktionskostentheorie der

¹⁰²⁵ Eigene Darstellung in Anlehnung an: Wieland, J. (1996), Seite 73.

¹⁰²⁶ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 73.

¹⁰²⁷ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 91.

¹⁰²⁸ Vgl. Wieland, J. (1997), Seite 41ff.

¹⁰²⁹ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 27.

¹⁰³⁰ Vgl. Wieland (1997), S. 57.

¹⁰³¹ Vgl. Wieland, J. (1997), Seite 57ff.

¹⁰³² Vgl. Wieland, J. (1994), Seite 217; Williamson, O.E. (1990), Seite X, 50-59.

4. Implementierung der Moral in die Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik nach Josef Wieland

Idee der tatsächlichen menschlichen Natur.¹⁰³³ Diesen Annahmen stimmt auch WIELAND zu.¹⁰³⁴ Im Sinne einer ethischen Analyse spricht er (WIELAND) sich jedoch ausdrücklich dafür aus, dass wirtschaftliche Akteure als `multiple selves` handeln und sowohl Opportunismus als auch Moral in sich vereinen.¹⁰³⁵

Aufgrund dieser Verhaltensannahmen entstand die Herausforderung zur Lösung institutioneller Gestaltungsprobleme.¹⁰³⁶ Würde die Transaktionskostentheorie statt begrenzter eine unbegrenzte Rationalität unterstellen, so wäre es theoretisch möglich, dass vollständige Verträge erstellt werden, die eine Ausnutzung einer Vertragspartei durch opportunistisches Verhaltens ausschließen.¹⁰³⁷ Bei Nichtexistenz von Opportunismus und vorliegender begrenzter Rationalität würde umgekehrt ebenfalls keine Reduktion des Nettonutzens einer der beteiligten Parteien entstehen, da die Unvollständigkeit nicht ausgenutzt wird.¹⁰³⁸ Da beide Annahmen nicht realitätsbezogen sind, besteht dauerhaft die Gefahr, dass wirtschaftliche Akteure vertragliche Regelungen missachten, wenn dies aus ihrer individuellen Betrachtungsperspektive kostenlos umsetzbar erscheint.¹⁰³⁹

MACNEIL systematisiert die Vertragstypen der Transaktionskostentheorie, wie folgt:

Vertragsform/-recht	Eigenschaften	Regelungen von Streitfällen	Beispiele
Klassisch	1) Zeitpunktorientierung 2) vollständige Verträge 3) Identität der Vertragspartner spielt keine Rolle	1) durch Gericht anhand formalisierter Kriterien	1) einfach, spontane Kaufverträge, Sportmarkt
Neoklassisch	1) Zeitraumorientierung (von vornherein begrenzte Vertragsdauer) 2) Verträge teilweise unvollständig 3) Identität der Vertragspartner bedeutsam	1) durch Drittpartei (Schlichter)	1) Franchising 2) Bauverträge 3) Rahmenverträge
Relational	1) Zeitraumorientierung (auf Dauer angelegte Beziehungen) 2) unvollständige Verträge 3) Identität der Vertragspartner von großer Bedeutung	1) durch Vertragspartner selbst	1) unbefristete Arbeitsverträge 2) Beziehungen zwischen den Sparten eines Unternehmens 3) Entwicklungskooperationen

Tabelle 10: Unterschiedliche Vertragsformen nach Macneil¹⁰⁴⁰

¹⁰³³ Vgl. Knight, F.H. (1965), Seite 270 zitiert nach Williamson, O.E. (1990), Seite 3.

¹⁰³⁴ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 30.

¹⁰³⁵ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 30. Gemäß KABST sind die Annahmen des Opportunismus und der begrenzten Rationalität deutliche realitätsnäher als die Annahmen der Neoklassik. Vgl. Kabst, R. (2000), Seite 66. MOHR geht davon aus, dass die Menschen als Gattung nur teilweise rational sind. Dies führt er auf genetische Gründe zurück. Vgl. Mohr, H. (2010), Seite 236.

¹⁰³⁶ Vgl. Eckhard, B. (2008), Seite 22.

¹⁰³⁷ Vgl. Eckhard, B. (2008), Seite 22; Williamson, O.E. (1990), Seite 35,65.

¹⁰³⁸ Vgl. Eckhard, B. (2008), Seite 22; Williamson, O.E. (1990), Seite 35.

¹⁰³⁹ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 47.

¹⁰⁴⁰ In Anlehnung an: Macneil, I.R. (1974), Seite. 738 und (1978), Seite 902-905 zitiert nach Schwegler, R. (2008), Seite 22.

4. Implementierung der Moral in die Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik nach Josef Wieland

Bei Organisationsverträgen handelt es sich nach WIELAND um unvollständige relationale Verträge, die nicht langfristig, sondern vielmehr dauerhaft gestaltet sind und somit der Bedrohung durch opportunistisches Verhalten unterliegen.¹⁰⁴¹ Nur auf dieser Grundlage lässt sich nach WIELAND eine moralische Dimension ökonomischen Handelns erklären.¹⁰⁴²

Die Einflussfaktoren auf die Höhe der Transaktionskosten sind Unsicherheit, Faktorspezifität und Häufigkeit.¹⁰⁴³ WILLIAMSON bezeichnete in seinen früheren Werken die Spezifität als primären Kostentreiber,¹⁰⁴⁴ zwischenzeitlich stellt er die Spezifität und die Unsicherheit auf eine gleichbedeutende Ebene im Sinne der Kostenimplikationen.¹⁰⁴⁵ Nach KOOPMANS wiederum ist die Unsicherheit der bedeutendste Einflussfaktor für Organisationen.¹⁰⁴⁶ WILLIAMSON differenziert hierbei in parametrische Unsicherheit und Verhaltensunsicherheit.¹⁰⁴⁷ Die Verhaltensunsicherheit dokumentiert hierbei, im Sinne der Prinzipal-Agenten-Theorie, eine Form der Informationsasymmetrie in Bezug auf das künftige Verhalten des Vertragspartners.¹⁰⁴⁸

Die Determinanten der Transaktionskosten lassen sich hierbei, wie folgt, veranschaulichen:

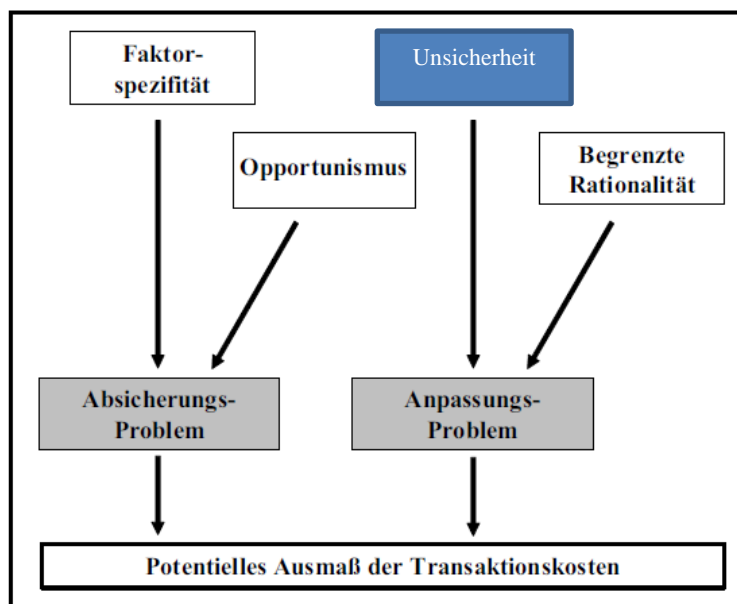


Abbildung 32: Determinanten der Transaktionskosten¹⁰⁴⁹

¹⁰⁴¹ Vgl. Palazzo, G. (2006), Seite 32; Panther, S. (2005), Seite 107,108; Priddat, B.P. (2005), Seite 147; Wieland, J. (1996), Seite 84-85; Wieland, J. (2005a), Seite 116, 154; Wieland, J. (2007), Seite 61; zum Begriff der `Relationalen Verträge` siehe auch Jost, P.-J. (2009), Seite 231-233; BOWLES geht davon aus, dass unvollständige Verträge den Regelfall in unserem Wirtschaftssystem darstellen. Vgl. Bowles, S. (2014), Seite 476.

¹⁰⁴² Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 154.

¹⁰⁴³ Vgl. Williamson, O.E. (1990), Seite 34-35, 59-69.

¹⁰⁴⁴ Vgl. Williamson, O.E. (1990), Seite 59.

¹⁰⁴⁵ Vgl. Williamson, O.E. (1996), Seite 45.

¹⁰⁴⁶ Vgl. Koopmans, T. C. (1957), Seite 147.

¹⁰⁴⁷ Vgl. Williamson, O.E. (1990), Seite 64-68.

¹⁰⁴⁸ Vgl. Eckhard, B. (2008), Seite 23; Williamson, O.E. (1990), Seite 66-67.

¹⁰⁴⁹ In Anlehnung an: Eckhard, B. (2008), Seite 28. Bewusst wurde hier eine Abwandlung der Darstellung von ECKHARD gewählt, da er (ECKHARD) nur die Umweltunsicherheit in seiner Darstellung als Grundlage des Anpassungsproblems verwendet. Nach Analyse der Begründung und der dazugehörigen empirischen Studien (Artz, K. W., Brush, T. H. (2000), Seite 337-362; Carson, S. J., Madhok, A., Wu, T. (2006), Seite 1058-1077; Gulati, R., Lawrence, P. R., Puranam, P. (2005), Seite 415-440) erscheint diese Entscheidung, die augenscheinlich einzig

Die Einflussfaktoren auf die Transaktionskosten führen nach RINDFLEISCH und HEIDE zu Absicherungs- und Anpassungsproblemen.¹⁰⁵⁰

Das Ziel der Transaktionskostentheorie ist es, auf Grundlage eines Organisationsvergleichs die effizienteste Vertragsform zu identifizieren,¹⁰⁵¹ wobei die Höhe der Transaktionskosten die wesentliche Entscheidungsgröße darstellt.¹⁰⁵² Die Suche nach dem idealen Fit bestimmt sich dabei aus dem Zusammenspiel aller genannten Faktoren.

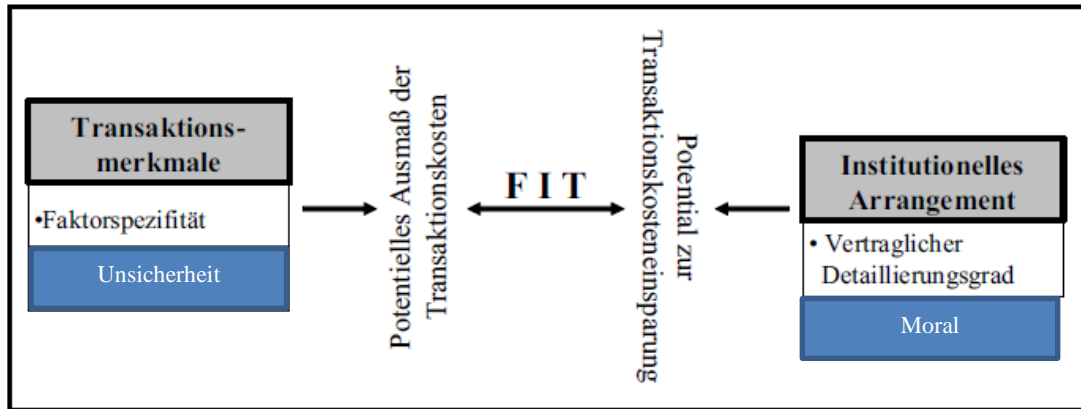


Abbildung 33: Fit als Effizienzkriterium der Transaktionskostentheorie¹⁰⁵³

Die bedeutenden Transaktionsmerkmale im Sinne der Transaktionskosten (Faktorspezifität, Unsicherheit, Häufigkeit) determinieren somit das potentielle Ausmaß der Transaktionskosten.¹⁰⁵⁴ Bei unvollständigen Verträgen spielt die Moral bei der Suche nach dem optimalen 'FIT' eine wichtige Rolle.¹⁰⁵⁵ Denn durch ethische Normen können, genau wie durch einen hohen vertraglichen Detaillierungsgrad Transaktionskosten reduziert werden.¹⁰⁵⁶ Je besser dieser 'Fit', desto stärker ist das Effizienzkriterium als Ziel der Transaktionskostentheorie erreicht worden.¹⁰⁵⁷ Diese Erkenntnisse gelten sowohl für Vertragsbeziehungen mit Dritten als auch innerhalb von Organisationen. Wenn -wie bereits in diesem Kapitel beschrieben- die Firma als Kreislauf von Transaktionen fungiert,¹⁰⁵⁸ dann ist die Moral der Teilnehmer mithin ein ökonomischer Faktor.¹⁰⁵⁹

Dabei sind die Vertragsbeziehungen innerhalb eines Unternehmens zwar regelmäßig nicht ausreichend spezifiziert, trotzdem limitieren sie das nutzenmaximierende Verhalten der Akteure.¹⁰⁶⁰ Diese versuchen ihrerseits auf Grundlage ihrer limitierten Fähigkeiten, begrenzte Rationalität und Opportunismus als 'organizational man'¹⁰⁶¹ kalkuliert hinterhältig zu handeln.¹⁰⁶² Die Neue Orga-

auf der Häufigkeit der bisherigen empirischen Untersuchungen -56 vs. 11 zu Ungunsten der Verhaltensunsicherheit-, zu kurz zu greifen. Vgl. Eckhard, B. (2008), Seite 28 im speziellen Fußnote 160.

¹⁰⁵⁰ Vgl. Rindfleisch, A., Heide, J. B. (1997), Seite 43-44.

¹⁰⁵¹ Vgl. Killich, S., Luczak, H. (2003), Seite 47; Ripperger, T. (2003), Seite 26-27; Williamson, O.E. (1990), Seite 1.

¹⁰⁵² Vgl. Killich, S., Luczak, H. (2003), Seite 48; Williamson, O.E. (1990), Seite 2.

¹⁰⁵³ In Anlehnung an: Theuvsen, L. (1997), zitiert nach Eckhard, B. (2008), Seite 30.

¹⁰⁵⁴ Vgl. Williamson, O.E. (1990), Seite 34-35, 59-69.

¹⁰⁵⁵ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 12; Wieland, J. (2002), Seite 7; Wieland, J. (2005a), Seite 33.

¹⁰⁵⁶ Vgl. Eckhard, B. (2008), Seite 30.

¹⁰⁵⁷ Vgl. Theuvsen, L. (1997), Seite 989.

¹⁰⁵⁸ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 72-73.

¹⁰⁵⁹ Vgl. Wieland, J. (2002), Seite 7; Wieland, J., Fürst, M. (2002), Seite 17.

¹⁰⁶⁰ Vgl. Wieland, J. (1997), Seite 37.

¹⁰⁶¹ Vgl. Williamson, O.E. (o.J.), o.S. zitiert nach Wieland, J. (1997), Seite 48.

4. Implementierung der Moral in die Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik nach Josef Wieland

nisationsökonomie stimmt der Annahme opportunistischen Verhaltens ebenfalls zu, sieht aber ebenfalls eine Legitimierung in weichen Faktoren wie Moral, Vertrauen, Würde und Fairness.¹⁰⁶³ Sollten solche Faktoren nicht existieren, wäre ein konsequentes Monitoring der Unternehmensakteuren erforderlich, die wiederum im Wissen dieser Überwachung ihre persönliche Würde verletzt sehen.¹⁰⁶⁴ Dies würde ggf. zu einer Verschleierung der Leistung und Motivation der Teammitglieder führen.¹⁰⁶⁵ In der Konsequenz können Investitionen in Überwachungen mithin zu Anschlussinvestitionen in Verschleierungen münden.¹⁰⁶⁶ Dies reduziert die Effizienz von Teams,¹⁰⁶⁷ was im Extremfall zur Auflösung des Teams aufgrund der Entstehung prohibitiver Kosten durch die hohen Organisationskosten der Kontrolle und dem damit verbundenen Produktivitätsverlusten führen könnte.¹⁰⁶⁸

Lässt eine Organisation weiche Faktoren bzw. Verträge zu, erzeugen diese eine Interessensidentität die OUCHI als sogenannten `Clan` bezeichnet.¹⁰⁶⁹ Diese Verträge führen zu Aktivierung von impliziten Verträgen, die durch sozial gesicherte Normen eine effiziente Vertragserfüllung sicherstellen.¹⁰⁷⁰ Im Idealfall könnten die Opportunitätskosten den Wert von `Null` haben, wenn Ehrlichkeit und Redlichkeit freiwillig befolgt oder als sichere Wertvorstellungen akzeptiert würden.¹⁰⁷¹ Die Teammitglieder würden ihre gemachten Versprechen immer halten und die Kooperationsrente¹⁰⁷² sowie die Faktorentlohnung würden ihr Maximum erreichen.¹⁰⁷³ Solche impliziten Verträge können immer dort ihre Wirksamkeit entfalten, wo explizite vollständige Vertragsinhalte an ihre Grenzen stoßen.¹⁰⁷⁴ Die impliziten Verträge zwischen den Teammitgliedern können prinzipiell dauerhaft neu verhandelt werden,¹⁰⁷⁵ wobei ohne Moral die Kontrollkosten maximal und kooperatives Verhalten der Akteure ausgeschlossen wäre.¹⁰⁷⁶

Sollten vollständige Verträge tatsächlich vorliegen, existieren keine moralökonomischen Fragen.¹⁰⁷⁷

¹⁰⁶² Vgl. Wieland, J. (1997), Seite 37, 48, 52; WILLIAMSON spricht in diesem Zusammenhang von „List..., Lügen, Stehlen und Betrügen,...“ Williamson, O.E. (1990), Seite 54.

¹⁰⁶³ Vgl. Moe, T.M. (1984), Seite 739+750 zitiert nach Wieland, J. (1997), Seite 36; Wieland, J. (1996), Seite 102.

¹⁰⁶⁴ Vgl. Wieland, J. (1997), Seite 61.

¹⁰⁶⁵ Vgl. Holström, B.R. (1979, 1982) und Williamson O.E. (1993), Seite 489 zitiert nach Wieland, J. (1997), Seite 61.

¹⁰⁶⁶ Vgl. Wieland, J. (1997), Seite 61.

¹⁰⁶⁷ Vgl. Wieland, J. (1997), Seite 61.

¹⁰⁶⁸ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 101.

¹⁰⁶⁹ Vgl. Ouchi, W. (1980) zitiert nach Wieland, J. (1997), Seite 61.

¹⁰⁷⁰ Vgl. Wieland, J. (1997), Seite 61.

¹⁰⁷¹ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 101.

¹⁰⁷² Kooperationsrente = Hierbei handelt es sich nach WIELAND an die relative „...Verbesserung der je individuellen Ressourcenerträge der Kooperationsmitglieder gegenüber einer Situation der Einzelnutzung dieser Ressourcen...“ Wieland, J. (2005a), Seite 48; dazu auch Wieland, J., Heck, A.E.H. (2013), Seite 39. Es ist darauf hinzuweisen, dass die Kooperationsrente nicht gleichbedeutend mit dem Begriff Gewinn zu verwenden ist. Die Höhe der Kooperationsrendite spiegelt sich in der Wettbewerbsfähigkeit des Teams im jeweiligen Markt wieder. Vgl. Wieland, J., Heck, A.E.H. (2013), Seite 50-52.

¹⁰⁷³ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 101; Wieland schränkt diese Aussage ein, indem er die Kosten für die Schaffung einer entsprechenden Unternehmenskultur außer Acht lässt.

¹⁰⁷⁴ Vgl. Williamson, O.E., Ouchi, W. (1981), Seite 361-363 zitiert nach Wieland, J. (1997), Seite 62.

¹⁰⁷⁵ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 100.

¹⁰⁷⁶ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 101.

¹⁰⁷⁷ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 34.

4. Implementierung der Moral in die Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik nach Josef Wieland

WIELAND stimmt in diesem Zusammenhang ALCHIAN und DEMSETZ zu, die ihrerseits zwei Strategien anmahnen, um einen Maximalwert im Sinne der Kooperationsrente zu erzielen:¹⁰⁷⁸

1. Reputation
2. Moral code of conduct

Reputation:

Dabei ist die Reputation ein wirtschaftliches Gut, welches durch Schaffung von Vertrauenswürdigkeit zukünftig Einkommen generieren kann.¹⁰⁷⁹ Fehlende Vertrauenswürdigkeit führt zum Verlust dieses künftigen Einkommens und ist somit bei der Abwägung von Opportunitätskosten im Sinne eines Trade off zu bewerten.¹⁰⁸⁰

Moral code of conduct:

Diese dienen ihrerseits zur Stärkung von Teamgeist und Loyalität der Teammitglieder.¹⁰⁸¹ Ferner präferieren die Mitglieder Teams in denen Opportunismus ausgeschlossen ist, da die Effektivität und Effizienz und damit die Erträge deutlich höher sind als in Teams in denen ein ausgeprägter Opportunismus herrscht.¹⁰⁸²

Den Aspekt der Loyalität greift WIELAND vor dem Hintergrund der Kooperationen nochmals, wie folgt, auf:

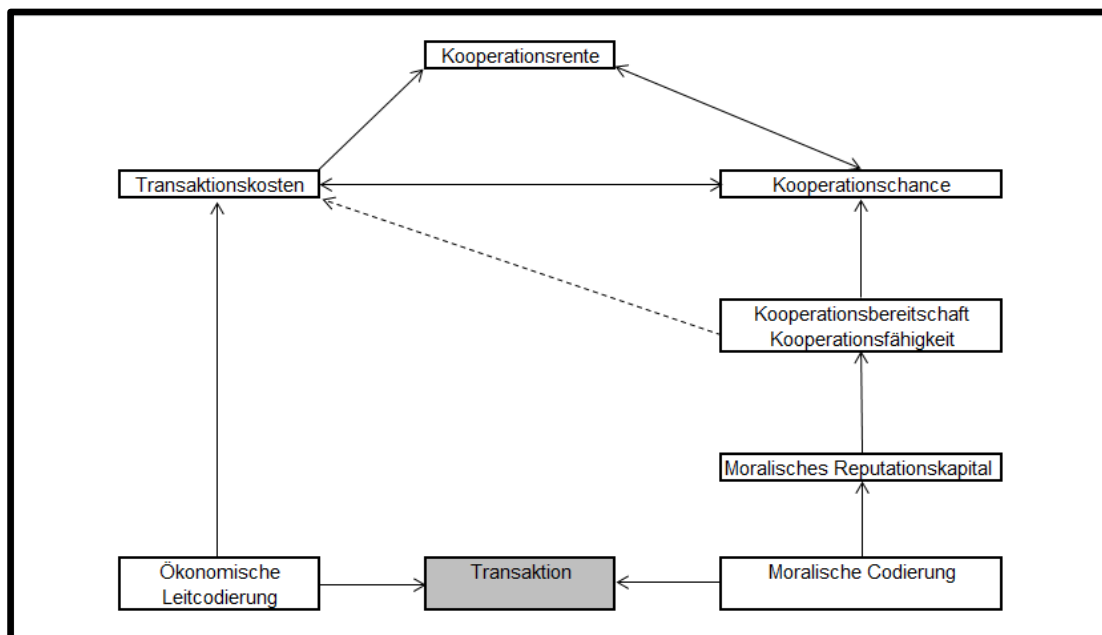


Abbildung 34: Governanceethik und Kooperation¹⁰⁸³

¹⁰⁷⁸ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 102.

¹⁰⁷⁹ Vgl. Alchian, A.A., Demsetz, H. (1972), Seite 778.

¹⁰⁸⁰ Vgl. Alchian, A.A., Demsetz, H. (1972), Seite 778.

¹⁰⁸¹ Vgl. Wieland, J. (1996), Seite 102.

¹⁰⁸² Vgl. Homann, K. (2014), Seite 95; Wieland, J. (1996), Seite 102.

¹⁰⁸³ In Anlehnung an: Wieland, J. (2001), Seite 21; Wieland, J. (2005a), Seite 45.

4. Implementierung der Moral in die Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik nach Josef Wieland

Dabei stellt auf Basis der Governanceethik naturgemäß die Transaktion den Ausgangspunkt der Betrachtung dar (Vgl. Abbildung 30).¹⁰⁸⁴ Sämtliche Transaktionen verfügen in einem wirtschaftlichen Kontext grundsätzlich über eine ökonomische Leitcodierung, die analysiert, ob Gewinne oder Verluste erwirtschaftet werden bzw. ob und inwieweit Transaktionskosten steigen oder fallen.¹⁰⁸⁵ Flankiert wird die Transaktion durch eine moralische Codierung, die vor dem Hintergrund des wirtschafts-/ unternehmensethischen Analysekontextes alternativlos ist.¹⁰⁸⁶ Die moralische Codierung analysiert als Pendant zur ökonomischen Leitcodierung, ob die Transaktion gerecht oder ungerecht bzw. gut oder schlecht ist.¹⁰⁸⁷ Die ökonomische Leitcodierung wirkt sich dabei sofort auf die Höhe der Transaktionskosten aus, während die moralische Codierung zur Generierung eines Reputationskapital dient, welches indirekt einen Einfluss auf die Kooperationsrente entfaltet.¹⁰⁸⁸ Zwischen der moralischen Codierung und der Kooperationsrente liegt die Kooperationsbereitschaft / Kooperationsfähigkeit. Diese kommen zur Entfaltung, wenn Unternehmen als Kooperationsprojekte verstanden werden.¹⁰⁸⁹ Mit Hilfe der Kooperationsbereitschaft / Kooperationsfähigkeit und der darauf aufbauenden Kooperationschancen haben die Akteure die Möglichkeit, die besagte Kooperationsrente zu erwirtschaften bzw. zu erhöhen, die ihrerseits eine relative Optimierung der persönlichen Ressourcenbeiträge der einzelnen Akteure im Vergleich zur Einzelnutzung der Ressourcen darstellt.¹⁰⁹⁰ Ferner haben sowohl die Transaktionskosten als auch die mögliche Kooperationsrente eine Auswirkung auf die Kooperationschance.¹⁰⁹¹

WIELAND beschreibt diesen Zusammenhang mit einem Beispiel zur Vermeidung von Kinderarbeit.¹⁰⁹² Sequenziell lässt sich die Wirkungskette dabei, wie folgt, illustrieren:

1) Transaktion / Lieferantenbeziehung
2) Moralische Codierung / Vermeidung von Kinderarbeit
3) Ökonomische Leitcodierung / Implementierung des Lieferantensystems
4) Auswirkung 1: Starke Erhöhung der Transaktionskosten durch die Implementierung eines solchen Systems
5) Auswirkung 2: Deutliche Erhöhung des Reputationskapitals mit deutlicher Verbesserung der Kooperationschancen
6) Auswirkung 3: Die Transaktionskosten wirken kurzfristig negativ auf die mögliche Kooperationsrendite
7) Auswirkung 4: Die Steigerung des Reputationskapitals wirkt mittel-/langfristig transaktionskostensenkend
Fazit: Wenn die Erwartung der kurzfristigen Erhöhung der Transaktionskosten (Punkt 6) kleiner ist als die Senkung der Transaktionskosten (Punkt 7) dann wird das Lieferantensystem implementiert

Tabelle 11: Kooperationsbeispiel anhand von Kinderarbeit¹⁰⁹³

Inwieweit Punkt Nr. 7 der Tabelle 11 realisiert werden kann, ist primär eine Frage der Kommunikationsfähigkeit z.B. gegenüber den Stakeholdern (Kunden, NGO's).¹⁰⁹⁴ Diese Kommunikation obliegt dabei regelmäßig dem Management des Unternehmens. Schafft es der Manager nicht die Moralressource für sein Unternehmen zu aktivieren, ist er auf Grundlage der Governanceethik kein schlechter Mensch, sondern vielmehr ein schlechter Manager.¹⁰⁹⁵ Es verbleibt somit inhärent

¹⁰⁸⁴ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 22.

¹⁰⁸⁵ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 22; Wieland, J. (2005a), Seite 46.

¹⁰⁸⁶ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 22.

¹⁰⁸⁷ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 22.

¹⁰⁸⁸ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 22.

¹⁰⁸⁹ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 23; Wieland, J. (2004a), Seite 23; Wieland, J., Heck, A.E.H. (2013), Seite 35, 59.

¹⁰⁹⁰ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 23; Wieland, J. (2007), Seite 72.

¹⁰⁹¹ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 23.

¹⁰⁹² Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 22.

¹⁰⁹³ Eigene Darstellung in Anlehnung an: Wieland, J. (2001), Seite 22-23.

¹⁰⁹⁴ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 23-24.

¹⁰⁹⁵ Vgl. Homann, K. (2001a), Seite 36.

4. Implementierung der Moral in die Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik nach Josef Wieland

das Risiko, dass das Unternehmen mit einem höheren moralischen Anspruch im Vergleich zur Konkurrenz ökonomische Nachteile erfährt.¹⁰⁹⁶ Dieses Risiko ist umso ausgeprägter, je stärker die Konsumenten das jeweilige Gut als öffentliches Gut qualifizieren.¹⁰⁹⁷ Aber nur wenn Unternehmen einen Vorteil durch moralisches Handeln erwarten, werden sie moralische Normen nachhaltig befolgen.¹⁰⁹⁸ Moral muss somit in immer neuen Zusammenhängen aktiviert werden und kann nur synchron zur ökonomischen Anreizlogik funktionsfähig sein.¹⁰⁹⁹

4.1.3 Moralfähigkeit kollektiver Akteure

Die Annahme von kollektiv moralischen Akteuren ist ein elementarer Bestandteil der Governanceethik und spiegelt sich im Element der Koordinations- und Kooperationsmechanismen (OKK)¹¹⁰⁰ der Governanceethik wieder.¹¹⁰¹

Aufgrund der beschriebenen Entwicklung u.a. durch die Globalisierung (Vgl. Kapitel 3.1.3.2) und den Wettstreit von Rechtssystemen ist eine Umsetzung moralischer Verhaltensweisen innerhalb der Gesellschaft nicht mehr alleine den individuellen Akteuren (tugendethische Basis) zuzuordnen.¹¹⁰² Dies würde in der Konsequenz die individuellen Akteure überfordern.¹¹⁰³ Die Verantwortung für moralische Verhaltensweisen liegt heutzutage in einem hohen, aber nicht ausschließlichen Maße, bei kollektiven Akteuren.¹¹⁰⁴ Die Frage: „Wie soll ich handeln?“¹¹⁰⁵ ist somit nicht mehr uneingeschränkt durch individuelle Akteure zu beantworten.¹¹⁰⁶

Dies setzt sich auch in der aktuellen Verankerung der Corporate Social Responsibility¹¹⁰⁷ und des Corporate Citizenship¹¹⁰⁸ logisch fort.¹¹⁰⁹ Ferner hat die US-amerikanische Rechtsprechung dieser Annahme dadurch Rechnung getragen, dass sie (die Rechtsprechung) die kollektiven Akteure im ersten Schritt für verantwortlich hält und juristisch zur Rechenschaft zieht.¹¹¹⁰

¹⁰⁹⁶ Vgl. Homann, K. (2014), Seite 50-51; Pies, I. (2010), Seite 252.

¹⁰⁹⁷ Vgl. Pies, I. (2010), Seite 252.

¹⁰⁹⁸ Vgl. Homann, K. (2001a), Seite 38; Homann, K. (2014), Seite 96, 251.

¹⁰⁹⁹ Vgl. Homann, K. (2001a), Seite 47; Homann, K. (2014), Seite 96.

¹¹⁰⁰ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 30.

¹¹⁰¹ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 44, 139.

¹¹⁰² Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 139-140.

¹¹⁰³ Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 174.

¹¹⁰⁴ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 11, 139.

¹¹⁰⁵ Wieland, J. (2007), Seite 123.

¹¹⁰⁶ Vgl. Wieland, J. (2007), Seite 123.

¹¹⁰⁷ Corporate Social Responsibility = „...ein in Leitlinien, Organisationsanweisungen und Verfahren materialisiertes werte- und normengeleitetes Management zur Lösung sozialer und ökologischer Problemlagen.“ Wieland, J. (2005a), Seite 14.

¹¹⁰⁸ Corporate Citizenship = „...Rechte und Pflichten des Unternehmens als moralisch proaktiver kollektiver Bürger.“ Wieland, J. (2005a), Seite 14.

¹¹⁰⁹ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 140; NEUHÄUSER kritisiert in diesem Zusammenhang jedoch, dass die Unternehmen dazu tendieren CSR und die damit verbundene Verantwortung einer Kosten-Nutzen-Kalkulation zu unterziehen. Dies führt im worst-case zu einem instrumentellen Missbrauch von CSR, die damit ad absurdum geführt wird. Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 18 siehe auch Visser, W. (2012), Seite 254; JOÓB erkennt in Zusammenhang mit CSR ein Begründungsdefizit und regelmäßig die Abstinenz einer fundierten ethischen Basis. Vgl. Joób, M. (2014), Seite 8.

¹¹¹⁰ Vgl. Wieland, J. (1998) zitiert nach Wieland, J. (2005a), Seite 154.

Als weiteres Beispiel verwendet WIELAND hierbei die Diskussion in Deutschland um die Entschädigung von Zwangsarbeitern.¹¹¹¹ Auch an dieser Diskussion zeigt sich, dass die Verantwortung nicht mehr nur bei individuellen Akteuren gesucht wird, sondern, auch aus biologischen Gründen, bei kollektiven dauerhaften Akteuren.¹¹¹²

Die zunehmende Bedeutung der Unternehmen als kollektive Akteure lässt sich auch dadurch begründen, dass die Bedeutung persönlicher Tugenden abgenommen hat, ohne vollständig verzichtbar geworden zu sein.¹¹¹³ Dies begründet sich unter anderem durch die Entkoppelung der Raum-Zeit-Dimension wirtschaftlicher Handlungen auf Grundlage der Globalisierung.¹¹¹⁴ Die zunehmende Entkoppelung der Raum-Zeit-Dimension legitimiert sich durch die Möglichkeit durch diese Entkoppelung Transaktionskosten zu reduzieren und somit Effizienzvorteile zu schöpfen.¹¹¹⁵ Daraus resultiert eine verstärkte Arbeitsteilung mit steigenden Wohlfahrtsniveaus und zunehmenden Kooperationsrente.¹¹¹⁶ Diese Entwicklung wurde durch zunehmende Entpersonalisierung der Wirtschaft zusätzlich gefördert und begründet letztendlich die steigende Bedeutung von Unternehmen als tugendhafte kollektive Akteure.¹¹¹⁷ Diese Entpersonalisierung fußt auch auf der Entstehung und dem Fortbestand von sehr großen Unternehmen die weltumspannend agieren.¹¹¹⁸

Eine Rückbesinnung und steigende Bedeutung individueller Moral ist auf der einen Seite unwahrscheinlich, da die fortschreitende Globalisierung eine weitere Reduktion individueller Tugenden mit sich bringen wird.¹¹¹⁹ Auf der anderen Seite bleibt es dabei, dass ohne das Mitwirken der individuellen Akteure naturgemäß keine Organisation funktionieren kann.¹¹²⁰

Hiermit wird dem methodologischen Individualismus widersprochen, nachdem Unternehmen gerade nicht dazu in der Lage sein sollen, als moralische Akteure aufzutreten.¹¹²¹ Damit würden Unternehmen jedoch vollständig aus der moralischen Verantwortung entlassen und erhebliche Verantwortungslücken entstehen.¹¹²² Zusätzlich würden die individuellen Akteure mit der daraus entstehenden Verantwortung überlastet, da die Pläne der Individuen nicht identisch mit den Plänen des Unternehmens sind.¹¹²³ Vielmehr entwickeln die Individuen Pläne im Sinne des Unternehmens und handeln danach.¹¹²⁴ Würden die Individuen nicht in dieser Form handeln, so würde das Unternehmen absehbar handlungsunfähig und in nicht koordinierbare Gruppe entzweit.¹¹²⁵

¹¹¹¹ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 139.

¹¹¹² Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 139;
http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Monatsberichte/Publicationen_Migration/2007/09/070919a_gmb006.pdf?__blob=publicationFile&v=3, Stand: 01.03.2014.

¹¹¹³ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 149.

¹¹¹⁴ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 149.

¹¹¹⁵ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 149.

¹¹¹⁶ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 150.

¹¹¹⁷ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 150-151.

¹¹¹⁸ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 28.

¹¹¹⁹ Vgl. Hirsch, F. (1980), Seite 170; Wieland, J. (2005a), Seite 91, 151.

¹¹²⁰ Vgl. Palazzo, G. (2006), Seite 33.

¹¹²¹ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 32, 41. Gerade im Bereich der Wirtschaftswissenschaften und dort bei der Spieltheorie bzw. der Entscheidungstheorie wird diese Betrachtungsweise regelmäßig postuliert. Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 42.

¹¹²² Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 43-44, 84.

¹¹²³ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 162.

¹¹²⁴ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 162.

¹¹²⁵ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 162.

Der Holismus bzw. methodologische Kollektivismus steht dieser Betrachtung diametral gegenüber und fokussiert sich inhaltlich auf Kollektive in denen einzelne Individuen nur eine geringe Bedeutung entfalten.¹¹²⁶ Laut HIRSCHMANN haben individuelle Akteure in Unternehmen drei Handlungsoptionen, wenn es um moralische Handlungen geht.¹¹²⁷ Dies sind: exit (= ausscheiden aus dem Unternehmen), voice (= Auflehnung gegen die wahrgenommenen Missstände) oder loyalty (= Akzeptanz der Gegebenheiten).¹¹²⁸ Sollten die Kosten der einen oder anderen Option, im Verhältnis zu den Gewinnen, für den individuellen Akteur zu hoch sein, kann kaum erwartet werden, dass sich der Akteur für einen negativen Nutzen entscheidet.¹¹²⁹

Durch die Regeln der Unternehmen und den erwarteten Konformitätszwang in Bezug auf diese Regeln wird der individuelle Akteur durch die Organisation in seiner Entscheidungsfreiheit limitiert.¹¹³⁰ Die individuellen Akteure lassen sich bereitwillig auf diese Limitierung ein, da sie sich durch den Beitritt in Unternehmen eine Erhöhung ihrer eigenen Erträge erwarten, als wenn sie beispielsweise alleine agieren würden.¹¹³¹ Diese Steigerung bezeichnet WIELAND wie bereits beschrieben als Kooperationsrente (Vgl. Abbildung 34).¹¹³²

Diese Limitierungen führen nach FESTINGER jedoch zu kognitiven Dissonanzen, wenn die Überzeugungen des individuellen Akteurs nicht mit denen des Unternehmens korrelieren.¹¹³³ Die individuellen Akteure versuchen jedoch eine Kohärenz, Harmonie, Konsistenz, Kongruenz zwischen ihren eigenen Überzeugungen und denen des kollektiven Akteurs herzustellen, um zu einer inneren Harmonie zu finden.¹¹³⁴ Die Anpassung der 'falschen' an die 'wahren' Überzeugungen ist für den individuellen Akteur aber, aufgrund von Zwängen, kulturellen Rahmenbedingungen bzw. allgemeinen Überzeugungen nicht einfach und resultiert nicht selten darin, dass eigene Überzeugungen ex post angepasst werden bzw. für falsch gehalten werden.¹¹³⁵ Dieser Anpassungsprozess basiert auf Rationalisierungen und unbewussten Manipulationen der eigenen Überzeugungen die nur in Ausnahmefällen unwiderruflich feststehen (Vgl. Kapitel 2.2 und dort im Speziellen die Ausführungen von ARENDT u.a. auf Basis der Fußnote 136).¹¹³⁶ Gerade auch neue Mitarbeiter orientieren sich in ihrem Verhalten regelmäßig an Mitarbeitern, die der Organisation lange angehören und übernehmen pragmatisch Überzeugungen von Menschen, die sie in der neuen Organisation umgeben.¹¹³⁷ Abgesehen von zweifellosen moralischen Sachverhalten können individuelle Akteure somit nur bedingt für ihre eigenen Handlungen verantwortlich gemacht werden.¹¹³⁸ Individuelle Akteure umgehen Unschärfe und die beschriebenen kognitiven Dissonanzen zur Schaffung einer inneren Kohärenz beispielsweise dadurch, das moralische Fragen ausgelassen werden und sie sich als reine Agenten bzw. Befehlsempfänger wahrnehmen.¹¹³⁹ Innerhalb von Organisati-

¹¹²⁶ Vgl. Popper, K. (2003), Seite 67-73 zitiert nach Neuhäuser, C. (2011), Seite 42.

¹¹²⁷ Vgl. Hirschmann, A.O. (1970), o.S. zitiert nach Neuhäuser, C. (2011), Seite 72.

¹¹²⁸ Vgl. Bowles, S. (2014), Seite 482; Hirschmann, A.O. (1970), o.S. zitiert nach Neuhäuser, C. (2011), Seite 72.

¹¹²⁹ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 72-73.

¹¹³⁰ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 73, 133; Wieland, J. (2005a), Seite 154.

¹¹³¹ Vgl. Homann, K. (1995), Seite 5; Wieland, J. (2005a), Seite 154; Wieland, J. (2007), Seite 57.

¹¹³² Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 154; Wieland, J. (2007), Seite 58.

¹¹³³ Vgl. Festinger, L. (1957), Seite 9f. zitiert nach Neuhäuser, C. (2011), Seite 81.

¹¹³⁴ Vgl. Festinger, L. (1957), Seite 260 zitiert nach Neuhäuser, C. (2011), Seite 81.

¹¹³⁵ Vgl. Festinger, L. (1957), Seite 4-9, 21-24 zitiert nach Neuhäuser, C. (2011), Seite 81.

¹¹³⁶ Vgl. Festinger, L. (1957), Seite 265 zitiert nach Neuhäuser, C. (2011), Seite 81; Williams, B. (1986), Seite 16.

¹¹³⁷ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 82, 159.

¹¹³⁸ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 83.

¹¹³⁹ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 85.

4. Implementierung der Moral in die Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik nach Josef Wieland

onen sind individuelle Akteure evidenzbasiert nur dann loyal, auch in Bezug auf ihre eigenen Überzeugungen, wenn sie von der nach HIRSCHMAN beschriebene Exitoption frei von größeren Schwierigkeiten Gebrauch machen können und die Organisation verlassen oder die Voiceoption frei von nachteiligen Folgen nutzen können, um ihre Meinung zu äußern.¹¹⁴⁰

Kollektive moralische Akteure fußen ihre Identität somit nicht auf Basis der Summe und Vereinheitlichung individueller Präferenzen,¹¹⁴¹ sondern auf die Festlegung und Dominanz eigener moralischer Präferenzen durch das Unternehmen.¹¹⁴² Sie legitimieren ihre Existenz durch die moralische Verantwortung, die ihnen die jeweilige Gesellschaft zuteilt.¹¹⁴³ Ferner sind moralische Akteure das Ergebnis der von der Gesellschaft unterstellten Fähigkeit moralische Probleme zu lösen.¹¹⁴⁴ Die von WIELAND geteilte Auffassung, dass kollektive Akteure moralische Verantwortung tragen, resultiert in:

- 1) einer Entlastung der individuellen Akteure durch die teilweise Abnahme der entsprechenden Verantwortung durch die Unternehmen.¹¹⁴⁵
- 2) einer Gestaltungsverpflichtung der Unternehmen, die aufzeigt, inwiefern die individuellen Akteure moralische Verantwortung tragen.¹¹⁴⁶

Die Zusammenhänge der Tugend kollektiver Akteure lassen sich verkürzt wie folgt resümieren:

Identität	Wertemanagementsysteme	
<i>Atmosphäre/Kultur</i>	<i>Moralstandards</i>	
	Interne Transaktionen	Externe Transaktionen
Ermöglichungsfunktion	Anreiz (z.B. Training Zielvereinbarungen)	Investition (z.B. Partnerscreening, Kundenreputation)
Beschränkungsfunktion	Selbstbindung (z.B. Compliance, Integritätsmanagement)	Fremdbindung (z.B. Menschenrechte, Sozialstandards)

Tabelle 12: Tugendmatrix kollektiver Akteure¹¹⁴⁷

NEUHÄUSER teilt WIELAND's Meinung, dass Unternehmen moralische Akteure sind, die zu moralischem Handeln anleiten können.¹¹⁴⁸ Die Unternehmen können mithin politische und ökonomische Anreize genauso verarbeiten, wie mit zugeschriebener Verantwortung und moralischen

¹¹⁴⁰ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 168.

¹¹⁴¹ Vgl. Wieland, J. (2007), Seite 53.

¹¹⁴² Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 155.

¹¹⁴³ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 155.

¹¹⁴⁴ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 155.

¹¹⁴⁵ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 86.

¹¹⁴⁶ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 86.

¹¹⁴⁷ In Anlehnung an: Wieland, J. (2005a), Seite 157.

¹¹⁴⁸ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 32.

Vorwürfen umgehen.¹¹⁴⁹ Unternehmen können sowohl überlegen, als auch auf moralischer Grundlage handeln.¹¹⁵⁰

Auf Grundlage dieses Resümees lässt sich erklären, in wie weit es einen Zusammenhang zwischen den Tugenden der individuellen und kollektiven Akteure innerhalb von Organisationen anzunehmen ist.¹¹⁵¹ Es erscheint eine Überschneidung individueller und kollektiver Verantwortung wahrscheinlich.¹¹⁵² Die bisherigen Ausführungen in diesem Kapitel führen somit explizit nicht dazu, dass individuelle Akteure vollständig aus der Verantwortung entlassen werden.¹¹⁵³

4.1.4 Polylingualität von Organisationen

Ein bedeutender Bestandteil der Governanceethik stellt das Postulat der Polylingualität der Unternehmen dar.¹¹⁵⁴ Durch diese Vermutung wird die Moral zu einem endogenen Element ökonomischer Abläufe.¹¹⁵⁵ Im Gegensatz zu den polylingualen Unternehmen sind Märkte nur monolingual und verstehen nur die Sprache des Preises.¹¹⁵⁶

Die Polylingualität mündet nach WIELAND zusammenfassend in den folgenden Konklusionen:

1. Moralische Kommunikation existiert innerhalb von ökonomischen Organisationen und bringt wirtschaftliche Konsequenzen mit sich.¹¹⁵⁷
2. Die Moral verknüpft sich mit den Unternehmen im Rahmen von wirtschaftlichen Transaktionen und erzeugt damit moralische Güter und Moralgüter.¹¹⁵⁸
3. Die wirtschaftlichen Ergebnisse können sowohl positiv als auch negativ ausfallen und vollziehen sich über ein Steigerung bzw. eine Senkung von Transaktionskosten.¹¹⁵⁹
4. Die positiven Resultate erhöhen ferner das Reputations- und Identifikationskapital und fließen in einer Steigerung der Kooperationsrente zusammen.¹¹⁶⁰
5. Polylingualität und Polykontextualität können für das Unternehmen zu Wettbewerbsvorteilen werden.¹¹⁶¹ Ethik führt somit nicht, wie häufig angenommen, unweigerlich zu einem Wettbewerbsnachteil.¹¹⁶²
6. Die Unternehmen müssen sich mit ihren Transaktionen nicht unumgänglich an den Markt anpassen.¹¹⁶³ Denn wirtschaftliche Konsequenzen von Transaktionen sind für Unternehmen

¹¹⁴⁹ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 32-133.

¹¹⁵⁰ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 134.

¹¹⁵¹ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 158.

¹¹⁵² Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 171-172.

¹¹⁵³ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 170-172.

¹¹⁵⁴ Vgl. Priddat, B.P. (2005), Seite 161, 163; Wieland, J. (2005a), Seite 58, 109, 112; Wieland, J. (1994), Seite 218, 225; Wieland, J. (2007), Seite 40.

¹¹⁵⁵ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 58.

¹¹⁵⁶ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 109.

¹¹⁵⁷ Vgl. Palazzo, G. (2011), Seite 192; Wieland, J. (2005a), Seite 58; Wieland, J. (2007), Seite 69, 84.

¹¹⁵⁸ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 58.

¹¹⁵⁹ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 59..

¹¹⁶⁰ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 59.

¹¹⁶¹ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 59.

¹¹⁶² Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 59.

von größter, aber nicht von ausschließlicher Bedeutung.¹¹⁶⁴ Dies begründet sich dadurch, dass Märkte eine ausgeprägte Gegenwartorientierung haben (t_1), Unternehmen jedoch temporär dreidimensional (Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft) wirken (t_0 bis t_n).¹¹⁶⁵ Der Zeithorizont von Investitionen ist somit ein essentieller Bestandteil unternehmerischen Handelns und die Moral kann als ein solches Investment verstanden werden.¹¹⁶⁶

Im Zuge der Polylingualität rückt die Sprache selbst in den analytischen Mittelpunkt, wenn es um die Analyse von Moralität geht.¹¹⁶⁷ Nach Studien von BRICKSON haben Unternehmen, die auf die Gewinnmaximierung fokussiert sind, größere Probleme vertrauensvoll Beziehungen zu Stakeholdern aufzubauen.¹¹⁶⁸ GHOSHAL und MORAN zeigen auf, dass die Diktion der Transaktionskostentheorie mit Crowding-out-Effekten von Vertrauen in Organisationen in Verbindung gebracht werden kann.¹¹⁶⁹ Ferner konnte bewiesen werden, dass die Kooperationsbereitschaft steigt, wenn Dilemmasituationen nicht-ökonomisch beschrieben werden und vice versa.¹¹⁷⁰ Ein moralisch neutraler Sprachstil ermöglicht es, Unternehmen moralische Betrachtungsweisen von Entscheidungen auszuklammern.¹¹⁷¹ Regelmäßig verfügt das Top-Management in Unternehmen über drei unterschiedliche Sprachstile:¹¹⁷²

1. Juristisch
2. Technisch
3. Ökonomisch

Häufig reagieren Unternehmen auf moralische Ansprache mit einem dieser ihnen bekannten Spielstile.¹¹⁷³ Dies ermöglicht es den Unternehmen moralisch problematisches Verhalten in sozial anerkanntes Verhalten zu überführen.¹¹⁷⁴ PALAZZO geht davon aus, dass ein moralischer Sprachstil positiv mit der Existenz von Moral in Unternehmen und unternehmerischen Handeln korreliert.¹¹⁷⁵ WIELAND geht davon aus, dass moralische Sprache wie ein Leistungsversprechen nach Innen und Außen wirkt.¹¹⁷⁶

¹¹⁶³ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 59.

¹¹⁶⁴ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 60.

¹¹⁶⁵ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 60.

¹¹⁶⁶ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 60.

¹¹⁶⁷ Vgl. Palazzo, G. (2011), Seite 193.

¹¹⁶⁸ Vgl. Brickson, S. (2007), Seite 864-888 zitiert nach Palazzo, G. (2011), Seite 193.

¹¹⁶⁹ Vgl. Goshal, S., Moran, P. (1996), Seite 13-47 zitiert nach Palazzo, G. (2011), Seite 194.

¹¹⁷⁰ Vgl. Pillutla, M.M., Chen, X.-P. (1999), Seite 81-103 zitiert nach Palazzo, G. (2011), Seite 194-195.

¹¹⁷¹ Vgl. Badura, A. (2002), Seite 101-119 zitiert nach Palazzo, G. (2011), Seite 195. Palazzo, G. (2006), Seite 44

¹¹⁷² Vgl. Ashforth, B.E., Gibbs, B.W. (1990), Seite 177-194 zitiert nach Palazzo, G. (2011), Seite 195.

¹¹⁷³ Vgl. Palazzo, G. (2011), Seite 195.

¹¹⁷⁴ Vgl. Tenbrunsel, A.E., Messick, D.M. (2004), Seite 223-236 zitiert nach Palazzo, G. (2011), Seite 195.

¹¹⁷⁵ Vgl. Palazzo, G. (2011), Seite 196.

¹¹⁷⁶ Vgl. Wieland, J. (2007), Seite 71.

4.1.5 Implementierung moralischen Handelns in Unternehmen

Wie bereits in Kapitel 4.1.2 und Kapitel 4.1.3 gezeigt wurde, ist die Begründung für moralisches Handeln in Unternehmen vergleichsweise trivial.¹¹⁷⁷ Die Umsetzung stellt eine weitaus größere Herausforderung dar.¹¹⁷⁸

Die Implementierung moralischen Handelns in das Unternehmen und die damit verbundene Governanceethik realisiert WIELAND auf Basis einer mikroanalytischen Ebene, die wie in den Vorkapiteln beschrieben wurde, die Transaktion in den Mittelpunkt stellt.¹¹⁷⁹ Damit folgt WIELAND der Sichtweise der Transaktionskostentheorie.¹¹⁸⁰ WIELAND stellt die unterschiedlichen Bestandteile der Governanceethik in Form einer Funktion dar.¹¹⁸¹ Die Bestandteile der Funktion sind dabei:¹¹⁸²

1. T_m = die moralische Ebene einer wirtschaftlichen Transaktion
2. IS = die Selbstbindungsstrategie die z.B. auf Grundlage der Tugend oder auf Vorteilskalkülen basieren
3. FI = die formalen Institutionen der jeweiligen Gesellschaft z.B. Umweltschutz
4. IF = die informellen Institutionen der jeweiligen Gesellschaft z.B. religiöse bzw. moralische Dogmen
5. OKK = die Koordinations- und Kooperationsmechanismen der jeweiligen Organisation z.B. in Form von Leitlinien zur Vermeidung von Kinderarbeit und / oder Korruption. OKK stellt gemäß WIELAND das Kernstück der Governanceethik dar.¹¹⁸³
6. i = die spezifische Transaktion
7. j = der spezifische Ort
8. $a-d$ = die Koeffizienten die die Ausprägungen -1, 0, 1 einnehmen können

Die Funktion stellt sich in Gänze, wie folgt, dar:¹¹⁸⁴

$$T_{m_i} = f(aIS_i, bFI_{ij}, cIF_{ij}, dOKK_i)$$

Die Vorzeichen der Koeffizienten (a-d) geben Aufschluss über die Wirksamkeit der Funktionsbestandteile.¹¹⁸⁵ Ein Wert von +1 bedeutet, dass dieser Funktionsbestandteil einen positiven Effekt auf die moralische Dimension der Transaktion besitzt.¹¹⁸⁶ Ein Wert von 0 bedeutet, dass kein Ein-

¹¹⁷⁷ Vgl. Pies, I. (2010), Seite 251.

¹¹⁷⁸ Vgl. Pies, I. (2010), Seite 251.

¹¹⁷⁹ Vgl. Schramm, M. (2008), Seite 45; Wieland, J. (2001), Seite 8.

¹¹⁸⁰ Vgl. Williamson, O.E. (1990), Seite 1.

¹¹⁸¹ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 8-9.

¹¹⁸² Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 9-10; Wieland, J. (2005a), Seite 29-30.

¹¹⁸³ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 19; Das es sich hierbei um das Kernstück der Governanceethik handelt unterstützt auch HOMANN. Vgl. Homann, K. (2001a), Seite 34.

¹¹⁸⁴ Wieland, J. (2001), Seite 9; Wieland, J. (2005a), Seite 29.

¹¹⁸⁵ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 9; Wieland, J. (2005a), Seite 31.

¹¹⁸⁶ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 9; Wieland, J. (2005a), Seite 31.

4. Implementierung der Moral in die Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik nach Josef Wieland

fluss auf die moralische Dimension besteht.¹¹⁸⁷ Ein Wert von -1 bedeutet, dass dieser Funktionsbestandteil eine negative Auswirkung auf die moralische Dimension besitzt.¹¹⁸⁸

Auf dieser Grundlage ist es möglich, dass die Governanceethik nach WIELAND sämtliche Moralparameter wirtschaftlichen Handels vollständig abdeckt.¹¹⁸⁹ In einer Reinform (Tugendethik) stellt sich die Funktion der Governanceethik nach WIELAND, wie folgt dar:

	IS_i a =	FI_{ij} b =	IF_{ij} c =	OKK_i d =
Tugendethik	1,0	-1,0	-1,0	-1,0
Ordnungsethik	-1,0	1,0	-1,0	-1,0
Globale Ethik	-1,0	-1,0	1,0	-1,0
Unternehmensethik	-1,0	-1,0	-1,0	1,0

Tabelle 13: Koeffizientenmatrix nach WIELAND¹¹⁹⁰

Diese Fokussierung auf einen Parameter ist jedoch in Bezug auf ihre empirische Wirksamkeit mit Skepsis zu betrachten.¹¹⁹¹ Außerhalb dieser dargestellten Reinformen (Tabelle 13) sind Hybridformen dazu in der Lage, realitätsnahe Situationen zu beschreiben und mögliche Defizite zu detektieren.¹¹⁹² Mithin sind grundsätzlich immer alle Governancestrukturen vorhanden, die sich jedoch durch den jeweiligen Wirkungsgrad (-1, 0, 1) differenzieren.¹¹⁹³ Selbst wenn eine Transaktion primär auf Recht und Gesetz (FI) basiert, bedeutet dies nicht, dass individuelle Tugenden nicht existent sind.¹¹⁹⁴ Vielmehr sind die Komponenten der Governanceethik funktionale Äquivalente, die aber keine vollständige Substitution ermöglichen.¹¹⁹⁵ Bei einer Bewertung mit Null wird den bestimmten Governancestrukturen kein signifikanter Einfluss zugeschrieben, was im Umkehrschluss aber nicht bedeutet, dass dieses Merkmal nicht existiert bzw. als irrelevant klassifiziert werden kann.¹¹⁹⁶ Zusammenfassend kann gesagt werden, dass es nicht die eine moralische Motivation gibt, sondern dass moralische Ziele immer auf Grundlage eines Zusammenspiels der unterschiedlichen Governancestrukturen (IS, FI, IF, OKK). Im Zentrum der Gewichtung der Governancestrukturen stehen die Angemessenheit und Robustheit der einzelnen Merkmale in Bezug auf eine distinkte Transaktion.¹¹⁹⁷

	IS_i a =	FI_{ij} b =	IF_{ij} c =	OKK_i d =
Führungsethik im Management	1,0	-1,0	-1,0	1,0

Tabelle 14: Führungsethik im Management¹¹⁹⁸

¹¹⁸⁷ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 9; Wieland, J. (2005a), Seite 31.

¹¹⁸⁸ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 9; Wieland, J. (2005a), Seite 31.

¹¹⁸⁹ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 17; Wieland, J. (2005a), Seite 39, 75.

¹¹⁹⁰ In Anlehnung an: Wieland, J. (2001), Seite 17; Wieland, J. (2005a), Seite 40.

¹¹⁹¹ Vgl. Panther, S. (2005), Seite 107; Wieland, J. (2005a), Seite 84.

¹¹⁹² Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 18.

¹¹⁹³ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 39.

¹¹⁹⁴ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 39.

¹¹⁹⁵ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 39.

¹¹⁹⁶ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 39.

¹¹⁹⁷ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 39.

¹¹⁹⁸ In Anlehnung an: Wieland, J. (2001), Seite 18; Wieland, J. (2005a), Seite 41.

4. Implementierung der Moral in die Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik nach Josef Wieland

Darüber hinaus differenziert WIELAND die unterschiedlichen Funktionsbestandteile nach ihrer Selbst- bzw. Fremdbindung auf individueller, kollektiver, formeller und informeller Basis.¹¹⁹⁹

Akteure			Akteure		
Individuelle		Kollektive	Formelle		Informelle
IS	Selbstbindung	OKK	FI	Selbstbindung	IF
Tugend Religiosität Überzeugungen		Verhaltensstandard Integritäts- management	Gesetze Verfahren		Kulturstandards Moralische Empörung

Tabelle 15: Selbst- und Fremdbindung¹²⁰⁰

Zusammenfassend zieht WIELAND in Bezug auf die Governanceethik die folgenden Rückschlüsse:

1. WIELAND nimmt dabei Abstand von einer klaren Trennung der Wirtschafts- und Unternehmensethik und sieht die Transaktion als konstanten Gegenstandsbereich der Governanceethik.¹²⁰¹ WIELAND schreibt dabei der Governanceethik neben einer hohen theoretischen Generalisierbarkeit auch einen hohen praxisrelevanten Gestaltungsanspruch zu.¹²⁰²
2. Der Bezugspunkt der Theorie sind die Handlungen von individuellen bzw. kollektiven Akteuren.¹²⁰³ Moral wird bei WIELAND über die Anwendung lernfähig gehalten.¹²⁰⁴
3. Die Ethik der Governance ist komparativ ausgerichtet und analysiert mindestens zwei Steuerungsdimensionen, die einen Einfluss auf das moralische bzw. unmoralische Handeln der Akteure haben.¹²⁰⁵
4. Dabei werden die Auswirkungen auf die jeweilige Transaktion im Sinne von Effizienz und Effektivität betrachtet, die ihrerseits von der moralischen und ökonomischen Anreizsensitivität der Governancestruktur beeinflusst wird.¹²⁰⁶
5. Die Handlungsempfehlungen der Governanceethik beziehen sich auf die Führungs-, Steuerungs-, und Kontrollebene der Unternehmen.¹²⁰⁷
6. Die Ethik der Governance konzentriert sich auf Prozesse mit dem Ziel diese moralisch zu optimieren, also besser zu gestalten.¹²⁰⁸
7. Des Weiteren soll die Ethik der Governance die Regeln und Werte von Organisationen festlegen, um dem Ziel (siehe Punkt 6) zu dienen.¹²⁰⁹
8. Die Governanceethik fußt grundlegend auf der Annahme, dass kollektive Akteure eine Moralfähigkeit besitzen.¹²¹⁰

¹¹⁹⁹ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 93.

¹²⁰⁰ In Anlehnung an: Wieland, J. (2005a), Seite 93.

¹²⁰¹ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 19; Wieland, J. (2005a), Seite 42-43.

¹²⁰² Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 19.

¹²⁰³ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 28.

¹²⁰⁴ Vgl. Homann, K. (2001a), Seite 46.

¹²⁰⁵ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 20.

¹²⁰⁶ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 20.

¹²⁰⁷ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 20; Wieland, J. (2005a), Seite 43.

¹²⁰⁸ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 20; Homann, K. (2001a), Seite 35.

¹²⁰⁹ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 20.

¹²¹⁰ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 20; Wieland, J. (2005a), Seite 44.

Ein wesentlicher Vorteil der Governanceethik ist die hohe Kompatibilität zur `philosophischen Ethik mit ökonomischer Methode` bzw. der `Ökonomischen Ethik` nach HOMANN.¹²¹¹ Wobei sich WIELAND, wie bereits angesprochen, mit dem Steuerungsprozess und HOMANN sich primär mit der Moralbegründung befassen.¹²¹²

4.1.6 Wieland - Kohlberg - Lind

Im nun vorliegenden Kapitel 4.1.6 wird nun der Zusammenhang zwischen der Theorie von WIELAND (Vgl. Kapitel 4) – KOHLBERG und LIND (Vgl. Kapitel 2.2) dokumentiert, um die Grundlagen für die folgenden Kapitel zu schaffen.

KOHLBERG fokussierte sich in seinem ersten Schritt der Moralentwicklung auf die Frage der Internalisierung.¹²¹³ Die Internalisierung zielt darauf ab, dass ein Individuum sich auch an Regel hält, wenn eine Überwachung bzw. keine Sanktionsmöglichkeit besteht.¹²¹⁴ Jedoch zeigte KOHLBERG auf, dass die Internalisierung nur geringe Aufschlüsse über die Moralentwicklung geben kann.¹²¹⁵ Vielmehr sind situative Faktoren von Bedeutung z.B. Druck der Gruppe, Werte der Gruppe und Strafen.¹²¹⁶ Dadurch dokumentiert sich ein entsprechender Anknüpfungspunkt zur Governanceethik nach WIELAND, da diese die Ansicht stützt, dass Moral nicht ausschließlich auf Nützlichkeitsüberlegungen und Eigeninteressen fußt, sondern vielmehr durch intakte Identitätsansprüche individueller bzw. kollektiver Akteure begründet wird.¹²¹⁷ „Ehrlichkeit erwies sich weniger als ein universelles Ideal denn als ein charakteristisches Merkmal...“¹²¹⁸ bestimmter Gruppen. Das Akzeptieren von moralischen Überzeugungen führt somit nicht automatisch zu moralischen Handlungen.¹²¹⁹ Die Experimente von KOHLBERG zeigen, dass Menschen die Unehrlichkeit stark ablehnen mit gleich hoher Wahrscheinlichkeit lügen, wie bei Menschen bei denen diese Ablehnung weit weniger gering ausgeprägt ist.¹²²⁰

WIELAND sieht sich aufgrund der KOHLBERG-Theorie darin bestätigt, dass moralische Anreize¹²²¹ als immateriell zu bestimmen sind.¹²²² Er geht mithin davon aus, dass moralische Anreize

¹²¹¹ Vgl. Homann, K. (2001a), Seite 35; Wieland, J. (2001), Seite 25; Die Begriffe `philosophische Ethik mit ökonomischer Methode` und `ökonomische Ethik` werden in dieser Dissertation synonym verwendet.

¹²¹² Vgl. Homann, K. (2001a), Seite 40.

¹²¹³ Vgl. Kohlberg, L. (1996a), Seite 7; Wieland, J. (2005a), Seite 125.

¹²¹⁴ Vgl. Kohlberg, L. (1996a), Seite 7; Wieland, J. (2005a), Seite 125.

¹²¹⁵ Vgl. Kohlberg, L. (1996a), Seite 9; Wieland, J. (2005a), Seite 125. KOHLBERG begründet dies zum einen damit, dass die Internalisierung keine zeitliche Entwicklung zulässt und weil es keine Gruppe von Sozialfaktoren gibt, die als Vorbedingung für die Internalisierung dienen können. Vgl. Kohlberg, L. (1996a), Seite 9.

¹²¹⁶ Vgl. Kohlberg, L. (1996a), Seite 10-11; Williams, B. (1986), Seite 26.

¹²¹⁷ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 125.

¹²¹⁸ Kohlberg, L. (1996a), Seite 11.

¹²¹⁹ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 126.

¹²²⁰ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 126.

¹²²¹ Moralische Anreize = „...sind moralisch codierte Wertschätzungen, welche die Werte, um derentwillen man geschätzt werden will oder sich selbst schätzt, in Erscheinung treten lassen, mit Leben erfüllen und damit bewältigen.“ Wieland, J. (2005a), Seite 131.

¹²²² Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 128.

4. Implementierung der Moral in die Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik nach Josef Wieland

immer immateriell (extrinsisch und intrinsisch) und ökonomische Anreize sowohl immateriell als auch materiell (extrinsisch und intrinsisch) sein können.¹²²³ Dies lässt sich wie folgt darstellen:

Anreize	extrinsisch	intrinsisch
ökonomische	materielle (Einkommen, Güter, Preise, ...)	immaterielle (Nutzen, Eigeninteresse, Identifikation,...)
moralische	immaterielle (Achtung, Missachtung, Anerkennung,...)	immaterielle (habitualisierte Pflichten, Normen, Tugenden,...)

Tabelle 16: Anreizmatrix¹²²⁴

Das moralische Anreize auch zu moralischen Handlungen führen, begründet WIELAND durch das Bedürfnis nach Wertschätzung.¹²²⁵ Er geht davon aus, dass diese Wertschätzung sich in Wertschätzung durch Dritte, als auch Selbstwertschätzung differenziert.¹²²⁶

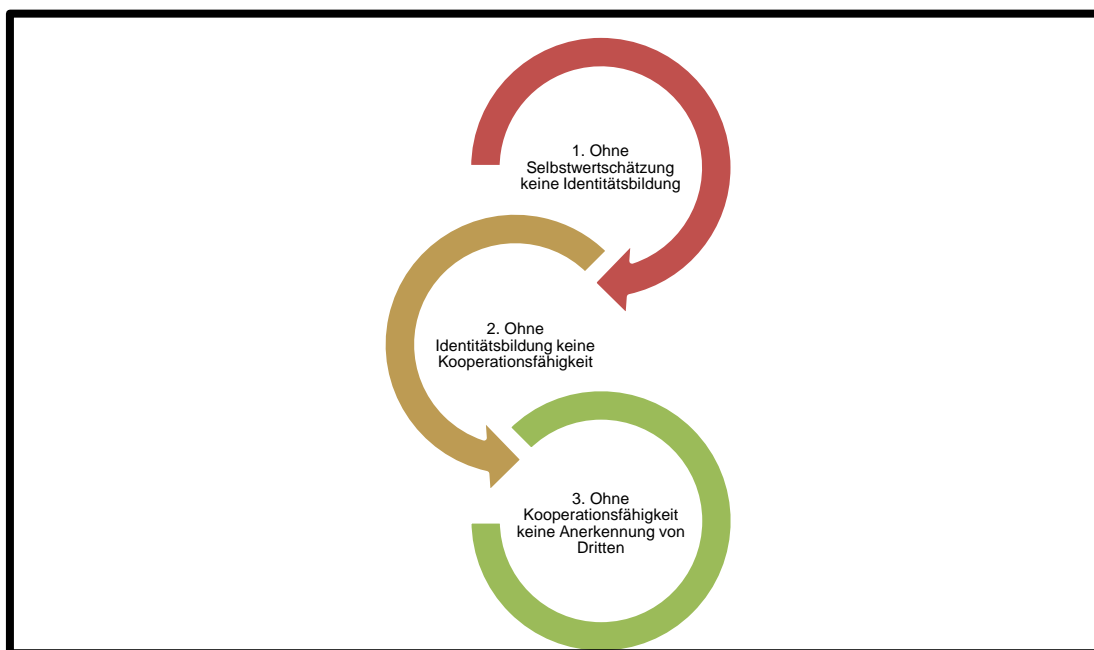


Abbildung 35: Zusammenhang zwischen Wertschätzung-Identitätsbildung-Kooperationsfähigkeit¹²²⁷

¹²²³ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 122, 127,128.

¹²²⁴ In Anlehnung an: Wieland, J. (2005a), Seite 122.

¹²²⁵ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 131.

¹²²⁶ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 131.

¹²²⁷ In Anlehnung an: Wieland, J. (2005a), Seite 131.

Der Nexus zwischen WIELAND und LIND lässt sich über die Moralfähigkeit herstellen. Dabei ist das Verhalten von Managern und deren Moralfähigkeit entscheidend.¹²²⁸ PALAZZO belegt dies anhand von Dilemmasituationen in denen die moralischen Fähigkeiten von Managern eine erhebliche Bedeutung erhalten.¹²²⁹ Die Verbindung individuellethischer Fragestellung wie beispielsweise der Moralfähigkeit sichert innerhalb der Governanceethik die beschriebene Polylingualität (Vgl. u.a. Kapitel 4.1.4).¹²³⁰

4.2 Moralische Fähigkeiten von Managern

Die Frage nach der Implementierung von Moral durch die wirtschaftlichen Akteure wird von WIELAND und HOMANN gleichermaßen gestellt und soll im weiteren Verlauf der Dissertation untersucht werden.¹²³¹ Die Analyse von Studien von u.a. GRUNWALD, zeigen, dass sich auf Basis dieser Befragungen nur 5-10% der Manager moralisch, 15-20% unmoralisch und die verbleibenden amoralisch verhalten.¹²³² Wobei in diesem Zusammenhang darauf hinzuweisen ist, dass 'unmoralisch' voraussetzt, dass man eine Moral besitzt.¹²³³ 'Amoralisches' Verhalten postuliert hingegen nur, dass man ein Begriffsverständnis von Moral besitzt.¹²³⁴ Beide Begriffe bedingen die Tatsache, dass man zwischen moralischen und nicht-moralischen Aspekten unterscheiden kann.¹²³⁵ Diese Ergebnisse passen zum „Myth of Amoral Business“¹²³⁶ nach DE GEORGE der postuliert, dass sich Manager nicht mit ethischen Fragestellungen beschäftigen müssen und damit primär amoralisch handeln.¹²³⁷

¹²²⁸ Vgl. Palazzo, G. (2006), Seite 47-48.

¹²²⁹ Vgl. Palazzo, G. (2006), Seite 47.

¹²³⁰ Vgl. Palazzo, G. (2006), Seite 47.

¹²³¹ Vgl. Homann, K. (2001a), Seite 37.

¹²³² Vgl. Grundwald, W. (2005a), Seite 52-61 zitiert nach Conrad, P., Trummer M. (2005), Seite 5; Dies deckt sich auch mit den Erkenntnissen von CROUCH. CROUCH befasst sich dabei mit der Ausbreitung der Amoralität in der Gesellschaft. Vgl. Crouch, C. (2013), Seite 51, 154.

¹²³³ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 9.

¹²³⁴ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 9.

¹²³⁵ Vgl. Birnbacher, D. (2007), Seite 9.

¹²³⁶ Vgl. De George, R.T. (1990), Seite 3ff. zitiert nach Ulrich, P. (2008), Seite 427.

¹²³⁷ Vgl. Ulrich, P. (2008), Seite 427.

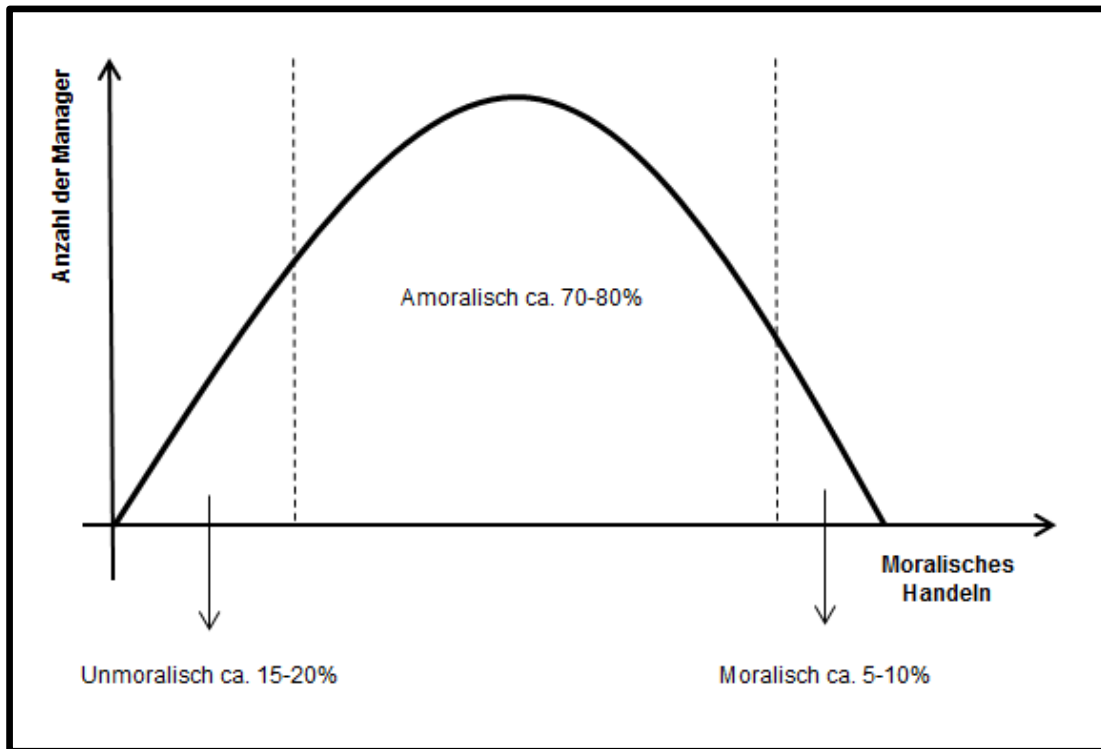


Abbildung 36: Moralisches Handeln von Managern¹²³⁸

Handeln Manager amoralisch, sind sie für Begriffe wie Rücksichtnahme, Fairness, Wahrheit kaum empfänglich.¹²³⁹ Ferner ist es für Amoralisten undenkbar, andere Menschen daran zu hindern, eigennützigem Interessen zu folgen.¹²⁴⁰ Amoralisten sind faktisch Parasiten des Moralsystems, denn Gesellschaften funktionieren nicht in Abstinenz von moralischen Regeln.¹²⁴¹ Diese Gesellschaft benötigt der Amoralist für seine Handlungen und er nutzt konsequent bestehende moralische Regeln z.B. die Einhaltung von Zusagen zu seinem persönlichen Vorteil aus.¹²⁴²

Gemäß RINDERERELE wäre somit in 90-95% der Begegnungen mit Managern das „moralische Recht zur Selbstverteidigung“¹²⁴³ zweckdienlich. GELLERMANN zeigte durch seine Untersuchungen, dass moralisch falsche Entscheidungen mit der folgenden Wirklichkeitswahrnehmungen der handelnden Manager verbunden wurden:¹²⁴⁴

1. Die Manager waren der Überzeugung, dass die Handlungen gerade noch dem ethischen und juristischen Rahmen entsprachen.
2. Die Manager hatten die Überzeugung, dass die Handlung von ihnen erwartet wurde.
3. Die Manager gingen davon aus, dass die Handlung unentdeckt blieb.
4. Die Manager erwarteten, dass das unmoralische Verhalten vom Unternehmen akzeptiert bzw. gedeckt werden würde.

¹²³⁸ In Anlehnung an: Grundwald, W. (2005b), Seite 76 zitiert nach Conrad, P., Trummer M. (2005), Seite 4.

¹²³⁹ Vgl. Williams, B. (1986), Seite 10-11, 17.

¹²⁴⁰ Vgl. Williams, B. (1986), Seite 11.

¹²⁴¹ Vgl. Williams, B. (1986), Seite 12, 27.

¹²⁴² Vgl. Williams, B. (1986), Seite 12.

¹²⁴³ Rinderle, P. (2007), Seite 280.

¹²⁴⁴ Vgl. Leisinger, K.M. (2010), Seite 70.

LEISINGER liefert vor diesem Hintergrund eine praktische Hilfestellung in dem Verantwortungsträger die Beantwortung von drei Fragen empfiehlt bevor Sie eine Entscheidung treffen:

1. „Können Sie Ihre Entscheidung ohne Mühe und kosmetische Korrekturen Ihrer Familie oder guten Freunden plausibel machen?
2. Würden Sie sich wohl fühlen, wenn über Ihre Entscheidung sowie deren Hintergründe und Auswirkungen offen in einem Nachrichtenmagazin der Presse oder des Fernsehens berichtet würde?
3. Können Sie die von Ihnen gefällte Entscheidung auch als gerecht und angemessen akzeptieren, wenn sie von Ihrem Vorgesetzten gefällt worden wäre und Sie selbst von deren Auswirkungen betroffen wären?“¹²⁴⁵

Hier zeigt sich, dass Moral mit dreierlei Voraussetzungen an individuelle Akteure verknüpft ist, um in Unternehmen umgesetzt zu werden. Dies sind die Möglichkeit, die Bereitschaft und die Fähigkeit.¹²⁴⁶ Die Governanceethik legt ihren Schwerpunkt speziell auf die Möglichkeit und Bereitschaft und nimmt die Fähigkeit als Datum an.¹²⁴⁷ Aber um die notwendige Polylingualität innerhalb von Unternehmen zu realisieren, müssen Manager auch über die notwendige Kompetenz verfügen, um dieses `Sprachspiel` auch zu beherrschen.¹²⁴⁸ NEUHÄUSER und PALAZZO greifen diesen Aspekt auf und gehen davon aus, dass moralische Entscheidungen davon abhängen, die entscheidenden moralischen Gründe situativ zu berücksichtigen und von einem moralischen Standpunkt aus zu bewerten.¹²⁴⁹ Es geht mithin um die Berücksichtigung möglicher Weise „widersprüchlicher Interpretationen und Weltansichten“¹²⁵⁰ und um den Diskurs zur Lösung dieser.¹²⁵¹ Auf dieser Grundlage lässt sich ein Untersuchungszusammenhang zwischen der Governanceethik nach WIELAND und der von LIND untersuchten Moralfähigkeit herstellen (Vgl. Kapitel 4.1.6). Denn nur wenn eine ausreichende Moralfähigkeit vorliegt, können individuelle Akteure innerhalb kollektiver Akteure agieren und sich von der Unternehmenserfahrung lösen, dass Moral für den Erfolg keine wesentliche Bedeutung hat.¹²⁵² Diese mögliche Verbindung zwischen der Theorie der Governanceethik und der Moralfähigkeit der individuellen Akteure soll im folgenden Kapitel 5 untersucht werden. Damit wird auf Grundlage der bisherigen Ausführungen die Frage gestellt, wie moralisches Verhalten in Unternehmen verankert wird. Dies trägt dem in dieser Arbeit beschriebenen Streit zwischen den Vertretern der Individualmoral und denen die die Rahmenordnung / Ordnungsethik als Grundlage zur Umsetzung der Moral sehen Rechnung.¹²⁵³ Diese Forschungsaufgabe unterstützt auch HOMANN durch seine Aussage, dass „...Zusammenspiel von Ordnungsrahmen und Individualmoral systematisch zu untersuchen.“¹²⁵⁴

¹²⁴⁵ Leisinger, K.M. (2010), Seite 71.

¹²⁴⁶ Vgl. Palazzo, G. (2006), Seite 34.

¹²⁴⁷ Vgl. Palazzo, G. (2006), Seite 34.

¹²⁴⁸ Vgl. Palazzo, G. (2006), Seite 35.

¹²⁴⁹ Vgl. Neuhäuser, C. (2011), Seite 65.

¹²⁵⁰ Palazzo, G. (2006), Seite 45.

¹²⁵¹ Vgl. Palazzo, G. (2006), Seite 45.

¹²⁵² Vgl. Palazzo, G. (2006), Seite 43.

¹²⁵³ Vgl. Festl, M.G., Festl-Pell, D. (2012), Seite 142.

¹²⁵⁴ Homann, K. (2014), Seite 137, 140.

Anders formuliert wird der Frage nachgegangen, wie Menschen innerhalb von Unternehmen moralisch motiviert werden. Die grundsätzliche Fragestellung nach der moralischen Motivation hat KANT als die Suche nach dem „Stein der Weisen“¹²⁵⁵ bezeichnet.¹²⁵⁶

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

5.1 Methodische Vorbedingungen und Restriktionen

Es ist zu konstatieren, dass die Wissenschaft und damit die vorliegende Forschung nicht die Realität deckungsgleich widerspiegeln kann.¹²⁵⁷ Vielmehr nutzt die Wissenschaft im Rahmen ihrer Bemühungen eine bestimmte Perspektive und verwendet dabei sowohl sehr spezifische Frage- und Problemstellungen als auch Abstraktionen.¹²⁵⁸ Dies führt im Ergebnis dazu, dass widersprüchliche Ergebnisse unterschiedlicher Wissenschaften nicht zwingend im Widerspruch stehen, sondern auf ggf. minimal unterschiedlichen Fragestellungen fußen.¹²⁵⁹

Erklärungen und Argumente im Rahmen der Ethik haben regelmäßig einen engen Bezug zur entsprechenden Zielgruppe, die untersucht wird.¹²⁶⁰ Dies führt zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen die u.a. durch „Alter, Bildungsstand, Gruppenzugehörigkeit, kulturellem Hintergrund,...“¹²⁶¹ beeinflusst werden.¹²⁶²

Moralische Urteile können wiederum durch unterschiedliche „historische, soziale und ökonomische Systembedingungen...“¹²⁶³ hervorgerufen werden und trotz ihrer Andersartigkeit widerspruchsfrei koexistieren.¹²⁶⁴ Diese benannten Restriktionen sind bei der Beurteilung der folgenden Untersuchungen zu berücksichtigen bzw. nicht auszuschließen.

In der grundlegenden Struktur folgt die Untersuchung TÖPFER und seinen Ausführungen.¹²⁶⁵ Ferner ist zu erwähnen, dass die ökonomische Fakultät in Sopron die Gesamtseitenzahl der Dissertationen limitiert. Diese Limitation führt dazu, dass nicht sämtliche Forschungsergebnisse im Fließtext dokumentiert werden konnten, sondern im Anhang bzw. in digitaler Form eingereicht wurden. Unter anderem wurde der `Moral Judgement Test` von LIND verwendet.¹²⁶⁶ Dieser Test bietet neben vielen Vorteilen (hohe Validität und Reliabilität)¹²⁶⁷ jedoch einen sehr starren Rahmen,¹²⁶⁸ der für die vorliegende Dissertation unveränderlich übernommen wurde.

¹²⁵⁵ Vgl. Kaehler J.F. (o.J.), Seite 85 / 68f. zitiert nach Schadow, S. (2013), Seite 2.

¹²⁵⁶ Vgl. Schadow, S. (2013), Seite 2.

¹²⁵⁷ Vgl. Homann, K. (2014), Seite 38.

¹²⁵⁸ Vgl. Homann, K. (2014), Seite 38.

¹²⁵⁹ Vgl. Homann, K. (2014), Seite 39.

¹²⁶⁰ Vgl. Homann, K. (2014), Seite 40.

¹²⁶¹ Homann, K. (2014), Seite 40.

¹²⁶² Vgl. Homann, K. (2014), Seite 40.

¹²⁶³ Homann, K. (2014), Seite 41.

¹²⁶⁴ Vgl. Homann, K. (2014), Seite 41.

¹²⁶⁵ Vgl. Töpfer, A. (2012), gesamtes Werk.

¹²⁶⁶ Vgl. <http://www.uni-konstanz.de/ag-moral/>, Stand: 29.07.2015.

¹²⁶⁷ Vgl. <http://www.uni-konstanz.de/ag-moral/mut/mjt-engl.htm#valid>, Stand: 16.05.2016.

¹²⁶⁸ Vgl. <http://www.uni-konstanz.de/ag-moral/mut/mjt-engl.htm#dear>, Stand: 29.07.2015.

5.2 Untersuchungsdesign

Die vorliegende Arbeit bedient sich im Folgenden einer dialektischen Vorgehensweise mit der Zielsetzung einen fundierten wissenschaftlichen Diskurs zu ermöglichen, um einen möglichst großen Erkenntnisfortschritt zu erzielen.¹²⁶⁹ Dabei wurde in den vorherigen Kapiteln neben der strukturierten Literaturanalyse auch intensiv auf bereits vorhandene Forschungsergebnisse zurückgegriffen, um zum einen den aktuellen Stand der Forschung zu erfassen und zum anderen Redundanzen mit bereits abgeschlossenen Forschungsaktivitäten zu vermeiden. Im vorliegenden Kapitel 5 erfolgt nun die Primärforschung zur Erarbeitung möglicher Ursache- und Wirkungsbeziehungen in Form einer quantitativen Forschung.

Die Entscheidung für eine quantitative Forschung ist aus unterschiedlichen Gründen getroffen worden. So lässt sich mit einer quantitativen Forschung die Wirklichkeit objektivieren und es können neue Erkenntnisse aus bereits bekannten Themengebieten (hier Unternehmensethik) gewonnen werden.¹²⁷⁰ Die quantitative Forschung ist dabei theorieprüfend deduktiv ausgerichtet und ermöglicht ein standardisiertes präzises Vorgehen unter Reduktion der sozialen Interaktion.¹²⁷¹ Der Fokus auf statistisch-mathematischen Verfahren ermöglicht ein hohes Messniveau und die Verwendung entsprechend umfangreicher Stichproben mit dem Ziel einer ordentlichen statistischen Repräsentativität.¹²⁷² Dies soll im Endeffekt dazu führen, dass eine Verallgemeinerung der gewonnenen statistischen Erkenntnisse auf die Grundgesamtheit ermöglicht wird.¹²⁷³ Um dem Anspruch eines Untersuchungsdesigns, im Sinne einer „visualisierten Gliederung mit den einzelnen Kapiteln in ihrer Abfolge, Parallelität und Vernetzung“¹²⁷⁴ zu folgen, dokumentiert die folgende Abbildung, als Einstieg in die quantitative Forschung, den Gesamtzusammenhang nochmals graphisch.

¹²⁶⁹ Vgl. Töpfer, A. (2012), Seite 27.

¹²⁷⁰ Vgl. <http://www.empirical-methods.hslu.ch/empirical-methods/h-forschungsprozess/h-uebersicht-forschungsprozess.htm>, Stand: 08.02.2016.

¹²⁷¹ Vgl. <http://www.empirical-methods.hslu.ch/empirical-methods/h-forschungsprozess/h-uebersicht-forschungsprozess.htm>, Stand: 08.02.2016.

¹²⁷² Vgl. <http://www.empirical-methods.hslu.ch/empirical-methods/h-forschungsprozess/h-uebersicht-forschungsprozess.htm>, Stand: 08.02.2016.

¹²⁷³ Vgl. <http://www.empirical-methods.hslu.ch/empirical-methods/h-forschungsprozess/h-uebersicht-forschungsprozess.htm>, Stand: 08.02.2016.

¹²⁷⁴ Töpfer, A. (2012), Seite 29.

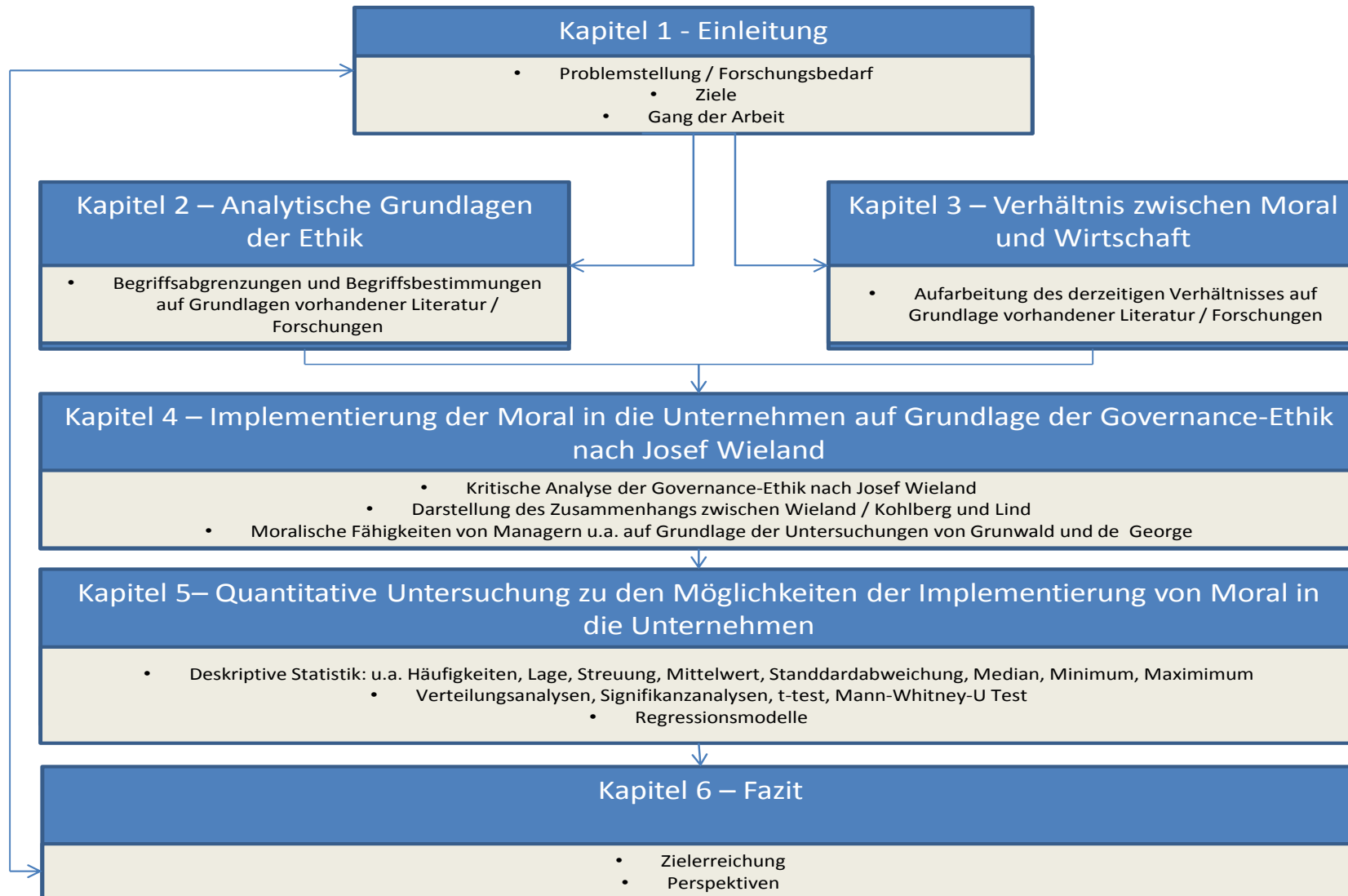


Abbildung 37: Untersuchungsdesign

Im ersten Kapitel wird die Problemstellung, der Forschungsbedarf, die Zielsetzung sowie der Gang der Arbeit vorgestellt. Der Gang der Arbeit unterscheidet sich vom Untersuchungsdesign dahingehend, dass dieser rein sequentiell, hierarchisch ohne die u.a. in Abbildung 37 dargestellten Querverweise und Verknüpfungen dargestellt wurde. Im zweiten Kapitel werden die für die vorliegende Arbeit wesentlichen Begriffe abgegrenzt und definiert. Dies dient dem notwendigen Verständnis und soll Irritationen unterschiedlichen Auslegungen bestmöglich vermeiden. Dabei wurde die Begriffsbestimmung unter Berücksichtigung der Kriterien:¹²⁷⁵ Nichtzirkularität, Konsistenz, Präzision, Empirische Relevanz, Theoretische Relevanz und Problemrelevanz vorgenommen.

Im Kapitel drei erfolgt aufbauend auf den bestimmten Begriffen des zweiten Kapitels die detaillierte Analyse des derzeitigen Verhältnisses zwischen Moral und Wirtschaft. Die Analyse erfolgt aus unterschiedlichsten Perspektiven, um die aufgeworfene Problemstellung (Vgl. Kapitel 1.1) detailliert zu verdeutlichen. Sowohl das Kapitel 2, als auch das Kapitel 3 basieren auf einer tiefgreifenden interdisziplinären Literaturanalyse und auf der Dokumentation aktueller Forschungen zu diesem Gebiet. Beide Kapitel werden benötigt, um den Ausführungen in Kapitel 4 zu folgen. Dieses Kapitel befasst sich mit der Implementierung der Moral in Unternehmen auf Grundlage der Governance-Ethik nach Josef Wieland und im speziellen mit den grundlegenden Elementen der Theorie zu denen u.a. die Moralfähigkeit kollektiver Akteure, die Polylingualität von Organisationen und die potentiellen Möglichkeiten der Implementierung der Moral in die Unternehmen gehört. Darauf aufbauend wird im Kapitel 4.1.6 der Zusammenhang zwischen den Theorien von WIELAND, KOHLBERG und LIND herausgearbeitet. Dieser ist eine Grundlage und ein Bestandteil der quantitativen Untersuchung in Kapitel 5. Das Kapitel 4 schließt mit der Analyse der gegenwärtigen moralischen Fähigkeiten auf Basis unterschiedlicher wissenschaftlicher Studien. Die Kapitel 1-4 schaffen mithin die Grundlage für das Kapitel 5, in dem die quantitative Untersuchung in der Struktur nach TÖPFER (Untersuchungsdesign, Forschungsdesign, Prüfungsdesign, Gestaltungsdesign) erfolgt. Die Arbeit schließt mit dem Fazit, in dem die Zielerreichung als Anknüpfungspunkt zur Zielsetzung im Kapitel 1 erläutert wird und innerhalb der Perspektiven mit der Darstellung möglicher weiterer Forschungsfelder auf Grundlage der quantitativen Analyse im Kapitel 5.

5.3 Forschungsdesign

In der Einleitung der Dissertation wurden bereits die folgenden fünf Forschungsfragen aufgeworfen:

- Deskriptive Forschungsfragen – Kapitel 2,3,4
 1. Welche relevanten Begriffe charakterisieren die Unternehmensethik?
 2. Wie ist das Verhältnis zwischen Moral und Wirtschaft?
- Theoretische Forschungsfragen – Kapitel 4+5
 3. Wie wird Moral in Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik nach WIELAND anschlussfähig?

¹²⁷⁵ Vgl. RaitheI, J. (2008), Seite 37.

4. Welchen Einfluss haben die Bestandteile der Funktion nach Wieland ($Tm_i = f(aIS_i, bFI_{ij}, cIF_{ij}, dOKK_i)$) auf wirtschaftliche Transaktionen in den Unternehmen?

- Praxeologische Forschungsfragen – Kapitel 5+6

5. Welche Handlungsempfehlungen können auf Grundlage der gewonnenen Erkenntnisse gegeben werden?

Auf Basis der bisherigen Erkenntnisse folgen nun drei Thesen. Im Sinne von TÖPFER enthalten diese Thesen noch nicht abschließend ausgereifte Gedanken zu möglichen Ursache-Wirkung-Beziehungen¹²⁷⁶:

1. Eine hohe Moralfähigkeit hat eine positive Auswirkung auf die Anschlussfähigkeit der Moral in Unternehmen.
2. Bestimmte Werte stehen in Verbindung mit einer hohen Moralfähigkeit und den Funktionsbestandteilen der Governanceethik.
3. Die Funktionsbestandteile der Governanceethik haben einen positiven Einfluss auf wirtschaftliche Transaktionen im Unternehmen.

Das nun folgende Forschungsdesign stellt die Forschungsfragen drei und vier in den strategischen Fokus. Die ersten beiden Fragen wurden bereits in den dafür vorgesehenen Kapiteln ausführlich beantwortet.

¹²⁷⁶ Vgl. Töpfer, A. (2012), Seite 179.

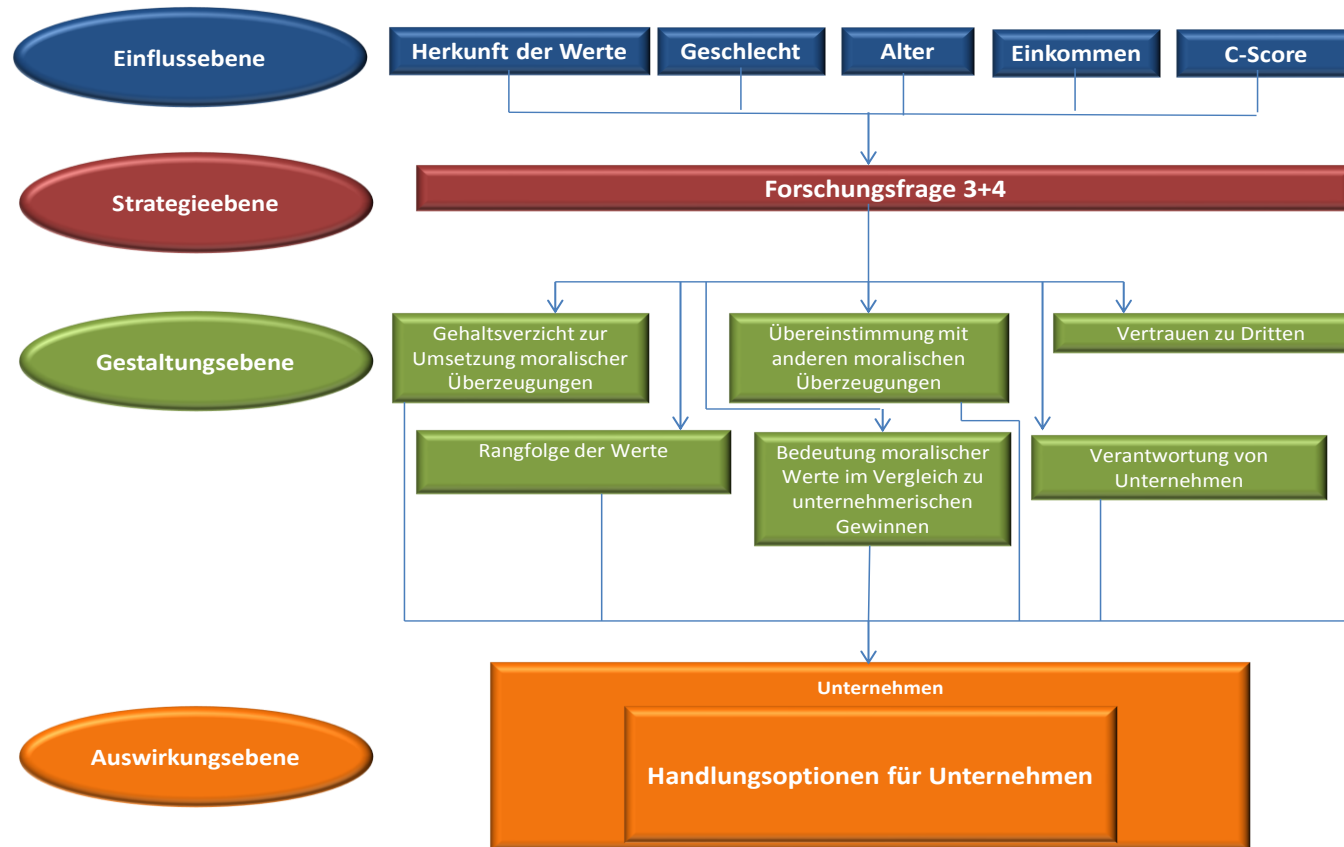


Abbildung 38: Forschungsdesign¹²⁷⁷

¹²⁷⁷ Eigene Darstellung in Anlehnung an: Töpfer, A. (2012), Seite 168.

Auf der Einflussebene im Forschungsdesign befinden sich die unabhängigen Variablen. Hierzu gehören die Herkunft der Werte, das Geschlecht, das Alter auf Grundlage des Geburtsjahres, das Einkommen und im Besonderen der sogenannte C-Score aus dem moralischen Urteilstest (MUT) nach LIND, um die Verbindung zur Moralfähigkeit der Akteure zu ermöglichen.¹²⁷⁸ Die Auswirkungsebene zeigt, welche Konsequenzen aufgrund der empirischen Ergebnisse der Wieland'schen Funktion vorliegen. Hier wird der Zusammenhang zwischen den Forschungsfragen drei und vier und den folgenden Arbeitshypothesen untersucht:

1. Die Ausprägungen der Koeffizienten der Governanceethik werden durch die Moralfähigkeit der Individuen beeinflusst.
2. Die Koeffizienten der Governanceethik zeigen Übereinstimmungen mit bestimmten moralischen Überzeugungen.
3. Die Koeffizienten der Governanceethik korrelieren mit bestimmten Verantwortungsbereichen, für die Unternehmen Verantwortung übernehmen müssen.
4. Die Koeffizienten der Governanceethik korrelieren mit einer bestimmten Rangfolge von Werten.
5. Die Koeffizienten der Governanceethik korrelieren mit dem Vertrauen zu Dritten Personengruppen.
6. Es liegt die Bereitschaft vor, auf Gehalt zu verzichten, um seine persönlichen moralischen Überzeugungen im Unternehmen umzusetzen.
7. Moralische Werte sind wichtiger als unternehmerischer Gewinn.

Diese Arbeitshypothesen werden im weiteren Verlauf in wissenschaftliche Hypothesen überführt (Vgl. Kapitel 5.4.1) und in Abhängigkeit der Forschungsergebnisse erfolgen Handlungsempfehlungen für Unternehmen und Mitarbeiter.

5.4 Prüfungsdesign

5.4.1 Hypothesenbildung

Auf Grundlage der zentralen Forschungsfrage (Vgl. Kapitel 1), der Thesen (Vgl. Kapitel 5.3) und Arbeitshypothesen (Vgl. Kapitel 5.3) wurden die wissenschaftlichen Hypothesen und Nullhypothesen (Vgl. Anhang 1) abgeleitet. Dass die wissenschaftlichen Hypothesen zu Beginn der eigenen Forschungstätigkeit erfolgten, fußt wiederum auf dem bereits erläuterten Ansatz des Kritischen Rationalismus und beinhaltet die Forderung, dass Hypothesen grundsätzlich in der Realität scheitern können müssen.¹²⁷⁹

¹²⁷⁸ C-Score = "The main score, the C-index, of the MCT measures the degree to which a subject's judgments about pro and con arguments are determined by moral points of view rather than by non-moral considerations like opinion-agreement. It indicates, to use Piaget's terminology, the degree to which moral principles have become „necessary knowledge" (Lourenço & Machado, 1996, p. 154) for the respondent." http://www.uni-konstanz.de/ag-moral/mut/mjt-intro.htm#moral_comptence, Stand: 29.07.2015; "Only a very few respondents get a maximum score of one hundred; even most university graduates get a score below 45." <http://www.uni-konstanz.de/ag-moral/mut/mjt-engl.htm#measure>, Stand: 29.07.2015.

¹²⁷⁹ Vgl. Kromrey, H. (2006), Seite 54.

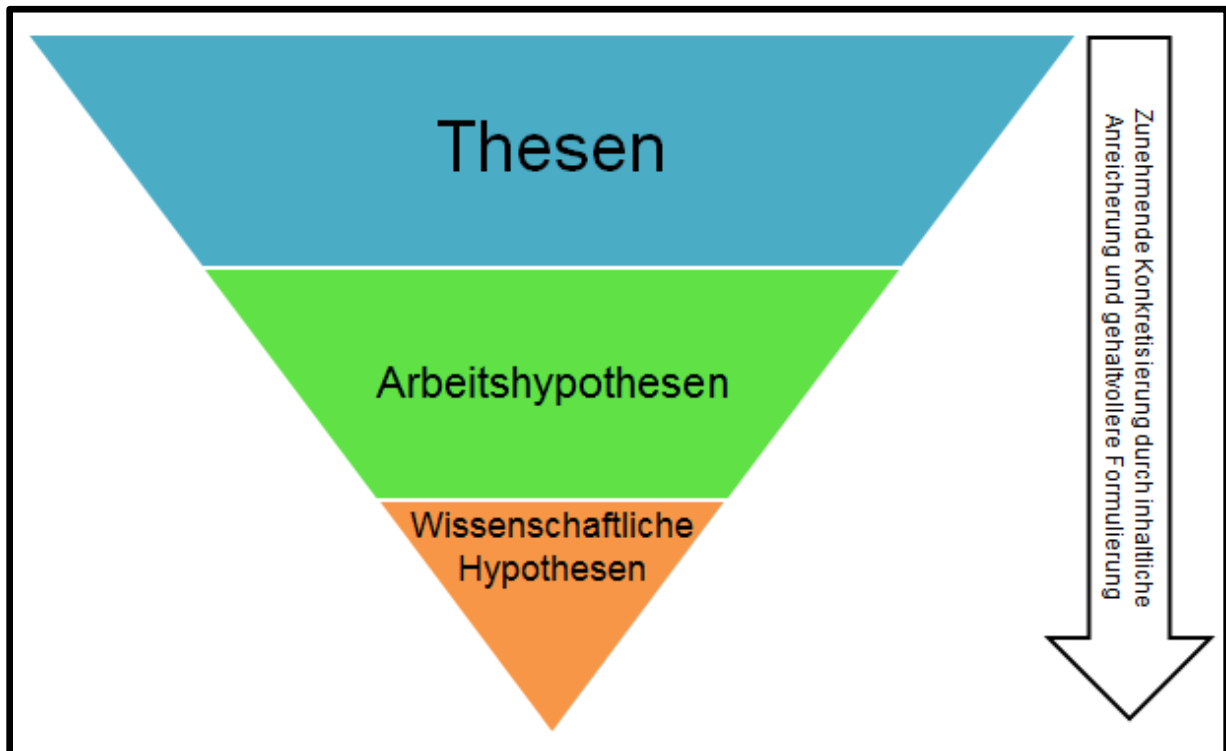


Abbildung 39: Prozess der Hypothesenbildung¹²⁸⁰

Im Anschluss erfolgte die Erstellung des Fragebogens. Zur Erleichterung des Verständnisses und aufgrund der Vielzahl der wissenschaftlichen Hypothesen wurde in Kapitel 5.4.8 direkt eine Verknüpfung der wissenschaftlichen Hypothesen mit den jeweiligen Fragestellungen vorgenommen. Aus Platzgründen sind diese wissenschaftlichen Hypothesen und Nullhypothesen dem Anhang 1 zu entnehmen. Der Anhang 1 beinhaltet dabei auch die Herleitung und die Grundlage der jeweiligen Hypothesen. In diesem Zusammenhang wird an dieser Stelle auf die Sichtweise von POPPER verwiesen: „Wie ein Wissenschaftler auf eine Hypothese kommt, ist, so Popper, einer logischen Rekonstruktion weder fähig noch bedürftig. Nicht fähig, weil Hypothesen oft durch reine Intuition gewonnen werden, ohne daß hierbei nach irgendwelchen (ersichtlichen) Regeln vorgegangen wurde. Nicht bedürftig, weil es erkenntnislogisch belanglos ist, wie ein Forscher auf seine Hypothesen kommt, erkenntnislogisch wichtig ist allein deren Überprüfung.“¹²⁸¹ SEDLACEK stimmt dieser Aussage in Bezug auf die Annahmen und die geistige Ausrichtung von Modellen zu und postuliert, dass die Auswahl vollkommen irrational erfolgt.¹²⁸² Er empfiehlt vor diesem Hintergrund: „Deshalb müssen die Ökonomen sich der Realität mit Demut nähern.“¹²⁸³ Ferner sind gerade im Forschungsgebiet der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften die Hypothesen Raum-Zeit-abhängig, nicht zeitstabil und es wird mit `quasi-nomologischen Hypothesen` bzw. `begrenzten Zeitstabilitätshypothesen` gearbeitet.¹²⁸⁴ Trotz dieser Freiheit bei der Bildung von wissenschaftlichen Hypo-

¹²⁸⁰ In Anlehnung an: Töpfer, A. (2012), Seite 179-180.

¹²⁸¹ Schurz, G. (2013), Seite 27-28.

¹²⁸² Vgl. Sedlacek, T. (2012), Seite 373.

¹²⁸³ Sedlacek, T. (2012), Seite 374.

¹²⁸⁴ Vgl. Prim, R. Tilmann, H. (2000), Seite 89ff. zitiert nach Töpfer, A. (2012), Seite 83.

thesen soll mit Hilfe der folgenden Abbildung skizziert werden, wie die wissenschaftlichen Hypothesen auf Grundlage der vorliegenden Theorien abgeleitet wurden und in welchen Bereichen des Fragebogens sich die Theorien bzw. wissenschaftlichen Hypothesen wiederfinden.

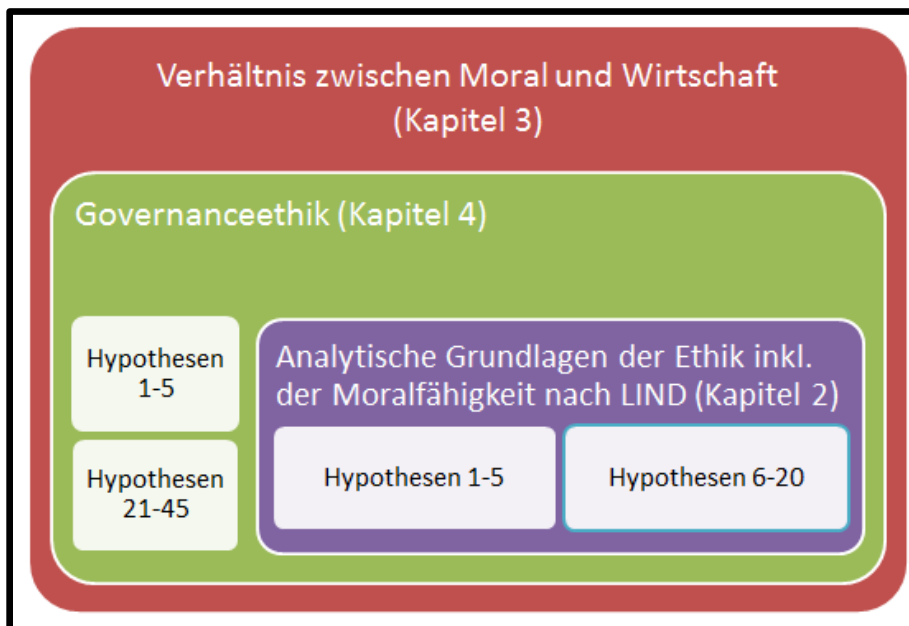


Abbildung 40: Verknüpfung von Theorien und wissenschaftlichen Hypothesen

Wie dargestellt entspringen alle wissenschaftlichen Hypothesen den Theorien nach WIELAND und LIND, wobei der Schwerpunkt auf der Governanceethik nach WIELAND liegt. Die Hypothesen 1-5 stellen eine Schnittstelle zwischen WIELAND und LIND dar. Implizit fließen in sämtliche Hypothesen die Erkenntnisse aus Kapitel 3 ein, um die Perspektive der Unternehmen und der Wirtschaft berücksichtigen zu können.

Im nun folgenden Kapitel 5.4.6 wird auf die deskriptive Statistik eingegangen. Dabei liegt der Fokus auf der Darstellung von Mittelwerten, Häufigkeitsverteilungen und Streudiagrammen.

5.4.2 Stichprobe

Die Sozialwissenschaften bezeichnen die Untersuchungsobjekte als Merkmalsträger.¹²⁸⁵ Im weiteren Verlauf wird der Begriff des Merkmalsträgers synonym mit dem der Befragten, Probanden, Teilnehmer etc. verwendet. Die Grundgesamtheit der Untersuchung sind nebenberuflich Studierende im Ruhrgebiet gemäß Definition des Regionalverbandes Ruhr, die Dual oder in Teilzeit studieren im Wintersemester 2014/2015. Dies sind nach Auskunft des statistischen Landesamtes in Nordrhein-Westfalen 25.897. Eine Totalerhebung ist in diesem Zusammenhang unrealistisch, da in keinem Fall alle Merkmalsträger erreicht bzw. von einer Teilnahme überzeugt werden können. Mithin wird eine Teilerhebung bzw. Stichprobe verwendet.

¹²⁸⁵ Vgl. Schöneck, N.M., Voß, W. (2013), Seite 65.



Abbildung 41: Regionale Verortung des Ruhrgebiets¹²⁸⁶

¹²⁸⁶ Entnommen aus: <http://www.metropoleruhr.de/land-leute/daten-fakten/lage-und-geografie.html>, Stand: 16.05.2016.

Das Ruhrgebiet besteht dabei aus den folgenden Städten:



Abbildung 42: Städte im Ruhrgebiet¹²⁸⁷

Damit die Stichprobe eine repräsentative Aussage über die Grundgesamtheit von 25.897 Merkmalsträgern ermöglicht, sollte die Zusammensetzung der Stichprobe der Grundgesamtheit möglichst ähnlich sein. Dies wird regelmäßig durch eine einfache Zufallsstichprobe¹²⁸⁸ gewährleistet, die eine Mindestzahl an Merkmalsträgern beinhaltet.¹²⁸⁹

Mit einer Grundgesamtheit von 25.897, einem gewählten Stichprobenfehler von 4% und einer Sicherheitswahrscheinlichkeit von 97% sowie einer geschätzten Verteilung der Antworten von 50% ergibt sich eine Stichprobengröße von 716.¹²⁹⁰

Mit einer Stichprobe von mindestens 716 Merkmalsträgern ist unter den obigen Bedingungen eine repräsentative Aussage über die Grundgesamtheit möglich. Eine größere Stichprobe führt zu noch aussagekräftigeren Ergebnissen in Bezug auf die Grundgesamt. Das bedeutet, dass der Stichprobenfehler sinkt und die Sicherheitswahrscheinlichkeit zunimmt.¹²⁹¹

¹²⁸⁷ Entnommen aus: <http://www.metropoleruhr.de/land-leute/daten-fakten/lage-und-geografie.html>, Stand: 16.05.2016.

¹²⁸⁸ Zufallsstichprobe = „Unter Zufallsstichproben versteht man Auswahlverfahren einer Stichprobe, bei welchen bei einem theoretisch vorliegenden Register aller Elemente der Grundgesamtheit die Elemente der Stichprobe zufällig gezogen werden.“ „Bei der einfachen Zufallsstichprobe gibt es keinerlei Systematik der Ziehung.“ <http://www.univie.ac.at/ksa/elearning/cp/quantitative/quantitative-full.html>, Stand: 16.05.2016.

¹²⁸⁹ Vgl. Hussy, W., Schreier, M., Echterhoff, G. (2013), Seite 118-119.

¹²⁹⁰ Vgl. <http://www.raosoft.com/samplesize.html>, Stand: 16.05.2016.

¹²⁹¹ Vgl. Schöneck, N.M., Voß, W. (2013), Seite 67.

5.4.3 Fragebogen und Pretest

Nach der Erstellung des Fragebogens (Vgl. Anhang 14) wurde ein Pretest durchgeführt. Die Ziele des Pretests waren:¹²⁹²

- 1) Überprüfung der Fragen auf Verständlichkeit
- 2) Ermittlung der Varianz bei den Antworten
- 3) Übersichtlichkeit des Fragebogens überprüfen
- 4) Mögliche Schwierigkeiten bei der Beantwortung identifizieren
- 5) Überprüfung der theoretischen Aussagekraft
- 6) Funktionsweise des vorgesehenen Designs prüfen

Es handelt sich beim durchgeführten Pretest um einen Standard bzw. Beobachtungspretest.¹²⁹³

Bei dieser Form des Pretests wird der Fragebogen den Merkmalsträgern der Grundgesamtheit vorgestellt und deren Reaktionen im Rahmen der Beantwortung bzw. beim Ausfüllen des Fragebogens analysiert.¹²⁹⁴ Es handelt sich um eine einmalige Befragung, die unter möglichst realistischen Bedingungen den Fokus auf die Identifikation von Auffälligkeiten und Problemen legt.¹²⁹⁵ Der Pretest wurde am 08.09.2014 mit 41 Studierenden in Dortmund an der Hochschule für Oekonomie und Management durchgeführt. Hierbei handelt es sich um nebenberufliche Studierende, die mithin Bestandteil der Grundgesamtheit sind. Die Gruppe wurde per Zufallsverfahren ausgewählt. Dafür wurden alle vorliegenden Hochschulstädte und Hochschulen im Ruhrgebiet mit einer Zahl codiert. Mit Hilfe von Excel wurde dann aus der Zahlenliste eine entsprechende Zufallszahl generiert.

Der Pretest führte zu den folgenden Anpassungen des Fragebogens:

1. Im Rahmen der Frage 10 wurden die folgenden Antwortalternativen ergänzt:
 - "Die Gewährleistung der Menschenrechte"
 - "Aktiver Beitrag zur Umsetzung des Rechts"
 - "Verwirklichung des Gemeinwohls"
2. Es wurde die Frage 11 hinzugefügt: „Die Verwirklichung moralischer Werte ist im Leben grundsätzlich wichtiger als der unternehmerische Gewinn? Bitte geben Sie mir die Übereinstimmung auf einer Skala von 1 bis 7 an. 1 bedeutet, dass sie dieser Aussage überhaupt nicht zustimmen, 7 bedeutet, dass Sie dieser Aussage komplett zustimmen. Mit den Zahlen dazwischen können Sie Ihre Meinung abstimmen.“
3. Bei Frage 1 und bei Frage 2 wurden bei den Unterfragen 1+14 die Skalen vertauscht. Die Skalen begannen links mit – 3 und nicht wie vorgesehen mit -1. Dies wurde entsprechend angepasst.

¹²⁹² Vgl. Häder, M. (2015), Seite 396.

¹²⁹³ Vgl. Häder, M. (2015), Seite 397.

¹²⁹⁴ Vgl. Häder, M. (2015), Seite 397.

¹²⁹⁵ Vgl. Häder, M. (2015), Seite 397.

5.4.4 Objektivität, Validität und Reliabilität

Objektivität:

Die Objektivität lässt sich untergliedern in die Durchführungsobjektivität, die Auswertungsobjektivität und die Interpretationsobjektivität.¹²⁹⁶ Die Durchführungsobjektivität ist gewährleistet, da die Merkmalsträger nicht durch den Untersuchungsleiter beeinflusst wurden.¹²⁹⁷ Die Auswertungsobjektivität ist gewährleistet, da es durch die weitgehende Normierung des Fragebogens kaum Freiheitsgrade bei der Auswertung gab.¹²⁹⁸ Aus gleichen Ergebnissen werden bei der Auswertung auch gleiche Schlüsse gezogen. Dies garantiert die Interpretationsobjektivität.¹²⁹⁹

Validität:

Die Validität gibt die Gültigkeit eines Messinstruments wieder.¹³⁰⁰ Es gibt keine objektiven Kriterien zur Überprüfung dieser Gültigkeit.¹³⁰¹ Im Ergebnis haben sich deshalb drei Formen der Validitätsprüfung bewährt. Dies sind die Inhaltsvalidität, die Kriteriumsvalidität und die Konstruktvalidität.¹³⁰² Bei der Verwendung der Items wurde darauf geachtet, dass bereits vorliegende wissenschaftliche Forschungen berücksichtigt wurden (Vgl. Anhang 4). Dies gilt insbesondere für des Moralischen Urteilstests nach LIND. Mithin sollte die Inhaltsvalidität die zu messenden Eigenschaften ausreichend widerspiegeln.¹³⁰³ Die Kriteriumsvalidität ist regelmäßig nicht aussagekräftig und wird an dieser Stelle vernachlässigt.¹³⁰⁴

Die Konstruktvalidität ist durch die Anwendung der folgenden drei Schritte gesichert worden:

- 1) „Die theoretischen Beziehungen zwischen den Konstrukten müssen festgestellt werden.“¹³⁰⁵ (Vgl. Abbildung 40)
- 2) „Die empirischen Beziehungen zwischen den Operationalisierungen der Konstrukte müssen festgestellt werden.
- 3) Die empirisch festgestellten Zusammenhänge müssen daraufhin untersucht werden, ob sie die Hypothesen der Validität der Konstrukte stützen oder nicht.“¹³⁰⁶

¹²⁹⁶ Vgl. Hammann, P., Erichson, B. (2000), Seite 92ff.; und Lienert, G.A. Ratz, U. (1994), Seite 7ff. beide zitiert nach Himme, A. (2007), Seite 375.

¹²⁹⁷ Vgl. Hammann, P., Erichson, B. (2000), Seite 92ff.; und Lienert, G.A. Ratz, U. (1994), Seite 7ff. beide zitiert nach Himme, A. (2007), Seite 375.

¹²⁹⁸ Vgl. Hammann, P., Erichson, B. (2000), Seite 92ff.; und Lienert, G.A. Ratz, U. (1994), Seite 7ff. beide zitiert nach Himme, A. (2007), Seite 375.

¹²⁹⁹ Vgl. Hammann, P., Erichson, B. (2000), Seite 92ff.; und Lienert, G.A. Ratz, U. (1994), Seite 7ff. beide zitiert nach Himme, A. (2007), Seite 375.

¹³⁰⁰ Vgl. Häder, M. (2015), Seite 109.

¹³⁰¹ Vgl. Häder, M. (2015), Seite 109.

¹³⁰² Vgl. Häder, M. (2015), Seite 109.

¹³⁰³ Vgl. Raithe, J. (2008), Seite 48.

¹³⁰⁴ Vgl. Raithe, J. (2008), Seite 49.

¹³⁰⁵ Schnell, R. Hill, P.B., Esser, E. (2005), Seite 157 zitiert nach Raithe, J. (2008), Seite 49.

¹³⁰⁶ Schnell, R. Hill, P.B., Esser, E. (2005), Seite 157 zitiert nach Raithe, J. (2008), Seite 49.

In Bezug auf den Moralischen Urteilstest nach LIND (Fragen 1 und 2) kann die Validität bereits abschließend bestätigt werden.¹³⁰⁷ Dies gilt in der Konsequenz auch für die Werte des C-Scores.

Reliabilität:

In Bezug auf den Moralischen Urteilstest nach LIND (Fragen 1 und 2) kann die Reliabilität bereits abschließend bestätigt werden.¹³⁰⁸ Dies gilt in der Konsequenz auch für die Werte des C-Scores. Darüber hinaus wurde eine Reliabilitätsanalyse durchgeführt. Dabei wurde in einem ersten Schritt die interne Konsistenz geprüft.

Interne Konsistenz:

Dabei wurde für die Items zum C-Score mittels Cronbachs Alpha die interne Konsistenz ermittelt. Die Fragen 1.1 und 2.1 (Frage nach Einschätzung in richtig/falsch) werden weggelassen, da diese auch nicht bei der C-Score Berechnung einfließen. Die Fragen nach den Gründen für das falsche Handeln („... falsch gehandelt, weil ...“, 1.8 bis 1.13 und 2.8 bis 2.13) werden umkodiert in die andere Richtung (Vorzeichen geändert), damit sie zusammen mit den Gründen für das richtige Handeln analysiert werden können. Bei 747 Fällen beträgt Cronbachs Alpha für diese Skala aus 24 Items 0,859 und ist damit ein guter Wert.

Reliabilitätsstatistik

Cronbach-Alpha	Anzahl der Items
,859	24

Tabelle 17: Cronbachs-Alpha

Split-Half-Reliabilität:

Aus den Items zum C-Score werden 2 Skalen gebildet, die jeweils auf der Hälfte der Items basieren (als Mittelwert). Es werden wieder die Fragen 1.1 und 2.1 (Frage nach Einschätzung in richtig/falsch) weggelassen und die Fragen nach den Gründen für das falsche Handeln („... falsch gehandelt, weil ...“, 1.8 bis 1.13 und 2.8 bis 2.13) umkodiert verwendet. Für den ersten Test werden von der Arbeiter-Aufgabe die Items mit den geraden Ziffern und von der Arzt-Aufgabe die Items mit den ungeraden Ziffern verwendet. Für den zweiten Test werden die übrigen Items verwendet. Die Spearman-Korrelation der beiden neuen Parameter ergibt einen Wert von 0,814 (bei n=769 und p<.001).

¹³⁰⁷ Vgl. <http://www.uni-konstanz.de/ag-moral/mut/mjt-engl.htm#valid>, Stand: 16.05.2016.

¹³⁰⁸ Vgl. <http://www.uni-konstanz.de/ag-moral/mut/mjt-engl.htm#valid>, Stand: 16.05.2016.

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

Korrelationen			testhalf1	testhalf2
Spearman-Rho	testhalf1	Korrelationskoeffizient	1,000	.814**
		Sig. (2-seitig)		,000
		N	769	769
	testhalf2	Korrelationskoeffizient	.814**	1,000
		Sig. (2-seitig)	,000	
		N	769	769

** . Korrelation ist bei Niveau 0,01 signifikant (zweiseitig).

Tabelle 18: Spearman-Rho

Dieser Wert wird mit der Spearman-Brown-Formel angepasst, da die Korrelation der Split-Half Reliabilität die Reliabilität unterschätzt. Es ergibt sich nach der Anpassung eine Split-Half-Reliabilität von 0,897. Dies wird regelmäßig als sehr gutes Ergebnis bewertet. Anbei zum besseren Verständnis die Spearman-Brown-Formel: Split-Half-Reliabilität = $2 \cdot \text{cor} / (1 + \text{cor})$ (mit cor=Korrelationskoeffizient).

5.4.5 Datenerhebung, Dateneingabe und Datenbereinigung

Die Datenerhebung erfolgt im Wintersemester 2014/2015 als Querschnittsstudie.¹³⁰⁹ Die Auswahl der Hochschulstandorte und der Hochschulen erfolgte wie im Rahmen des Pretests (Vgl. 5.4.3). Mithin erfolgte die Auswahl streng zufällig. Der Prozess der Befragung wurde so lange wiederholt, bis die Zahl von mehr als 718 Merkmalsträgern, die an der Stichprobe teilgenommen haben, erreicht wurde. In vier Fällen lehnten die durch die Zufallszahl ermittelten Hochschulen die Teilnahme an der Befragung ab. In diesen Fällen wurde der Zufallsprozess erneut gestartet. Aufgrund der unterschiedlichen Gruppengrößen in den Vorlesungen (Schwankung zwischen 10-168 Teilnehmern) wurden insgesamt 869 Rückläufer erreicht. Die Fragebögen wurden zunächst kontrolliert. Hierbei wurde speziell auf Vollständigkeit und Richtigkeit geachtet. Im nächsten Schritt erfolgte dann die Codierung der Fragebögen. Da alle Fragebögen in Papierform vorlagen, wurde eine strukturierte Eingabemaske erstellt, um die Eingabe der beantworteten Fragebögen zu erleichtern und Eingabefehler zu minimieren. Alle Fragebögen wurden händisch nummeriert und eingegeben. Die Daten wurden zunächst in Excel erfasst. Um eine maximale Datenqualität zu erreichen, wurden die Daten doppelt in getrennten Dateien erfasst und dann nochmals miteinander verglichen. Dies sollte dazu dienen, mögliche Eingabefehler von Anfang an zu unterbinden. Im Rahmen bzw. im Anschluss an die doppelte Dateneingabe erfolgt die Bereinigung des Datensatzes. Dies erfolgt in den folgenden vier Schritten:¹³¹⁰

- 1) Fehler identifizieren
- 2) Fallidentifizierung
- 3) Diagnose, Klärung und Korrektur der Fehler
- 4) Kontrolle nach durchgeführter Fehlerbeseitigung

¹³⁰⁹ Vgl. Häder, M. (2015), Seite 112.

¹³¹⁰ Vgl. Raithe, J. (2008), Seite 93.

Tippfehler bei der Eingabe bzw. Abweichungen zwischen der ersten und der zweiten Eingabe wurden durch nochmalige Kontrolle der nummerierten Fragebögen behoben. Ferner wurden alle fehlerhaften oder auch unsinnigen Fragebögen konsequent eliminiert. Dies erfolgte bereits dann, wenn nur eine Frage im Fragebogen fehlerhaft beantwortet war bzw. unsinnige Antworten (z.B. Anzahl der Beschäftigten, Frage 12 wurde mit 10 Millionen beantwortet) enthielt.

Fragebögen die nur teilweise ausgefüllt wurden, wurden ebenfalls eliminiert. Dann erfolgte die abschließende Kontrolle nach der durchgeführten Fehlerbeseitigung. Im Ergebnis verblieben 769 Fragebögen (n = 769) also 88,49% der beteiligten Merkmalsträger konnten im Rahmen der weiteren Analyse verwendet werden.

5.4.6 Datenanalyse – deskriptive Statistik

Frage 1+2:

Die Frage 1 und 2 aus dem Fragebogen bezogen sich auf den berechneten C-Score. Mithin ist und war hier keine Darstellung der Verteilungen notwendig. Die Berechnung des C-Scores erfolgte auf Basis der Anleitung nach LIND.¹³¹¹ Der Mittelwert des C-Scores liegt bei 12,94. Dieser Mittelwert liegt in fast allen anderen Studien zum diesem Thema zwischen 0-40.¹³¹² Gemäß LIND bestätigt dies, dass die Bearbeitung des MUT für die meisten Menschen eine große Herausforderung darstellt.¹³¹³

In den nun folgenden Abbildungen werden die weiteren Fragen / Fragenkomplexe nach unterschiedlichen Kriterien in Form von Abbildungen dokumentiert. Dazu gehören unter anderem:

- Verteilungen
- Häufigkeiten
- Mittelwerte (=arithmetisches Mittel)
- Gruppierungen
- Prozentwerte

¹³¹¹ Vgl. <http://www.uni-konstanz.de/ag-moral/mut/mjt-intro.htm#C-score>, Stand: 08.02.2016.

¹³¹² Vgl. Lind, G. (2015), Seite 60.

¹³¹³ Vgl. Lind, G. (2015), Seite 60.

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

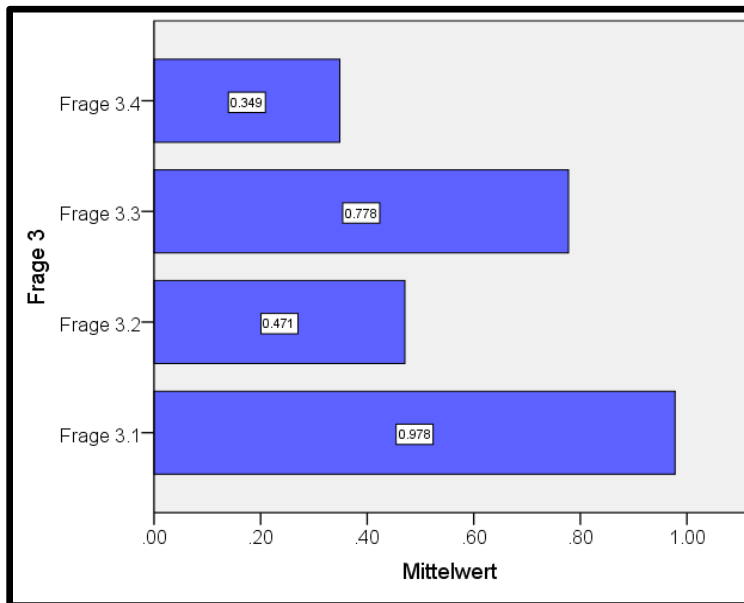


Abbildung 43: Mittelwerte der Frage 3

Mit der Frage 3 wurden die Bestandteile der Funktion nach Wieland ($Tm_i = f(aIS_i, bFI_{ij}, cIF_{ij}, dOKK_i)$) abgefragt. Die Mittelwerte zeigen, dass die befragten Personen den individuellen Tugenden, Überzeugungen und Gewohnheiten den stärksten Einfluss auf typische wirtschaftliche Transaktionen im Unternehmen beimessen. Es folgen der Einfluss von Gesetzen, der Einfluss von internen Anweisungen und abschließend der Einfluss der Kultur, Religion und Ethik.

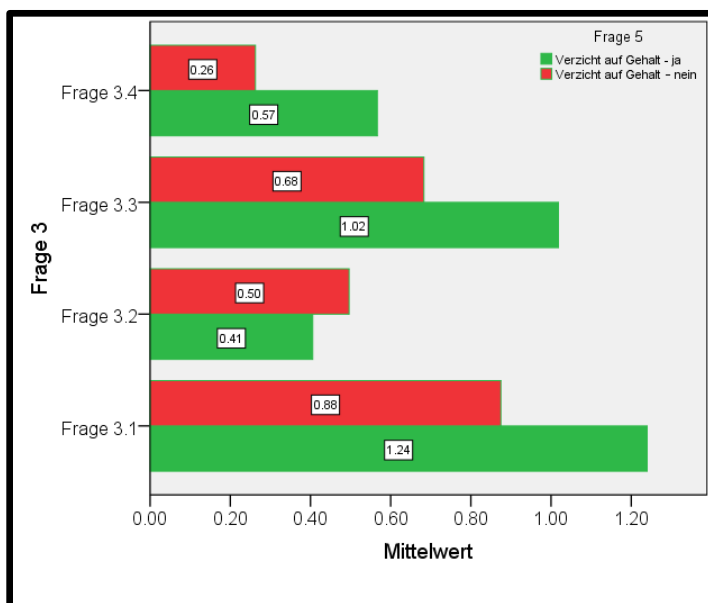


Abbildung 44: Mittelwerte der Frage 3 gruppiert nach Frage 5

Die Analyse der Mittelwerte der Frage 3 gruppiert nach Frage 5 (Bereitschaft auf Gehalt zu verzichten) zeigt vergleichbare Ergebnisse wie in Abbildung 43. Sowohl die individuellen Tugenden, Überzeugungen und Gewohnheiten haben den stärksten Einfluss auf typische wirtschaftliche Transaktionen im Unternehmen, als auch der Einfluss von Gesetzen wird als zweitstärkster Einflussfaktor betrachtet.

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

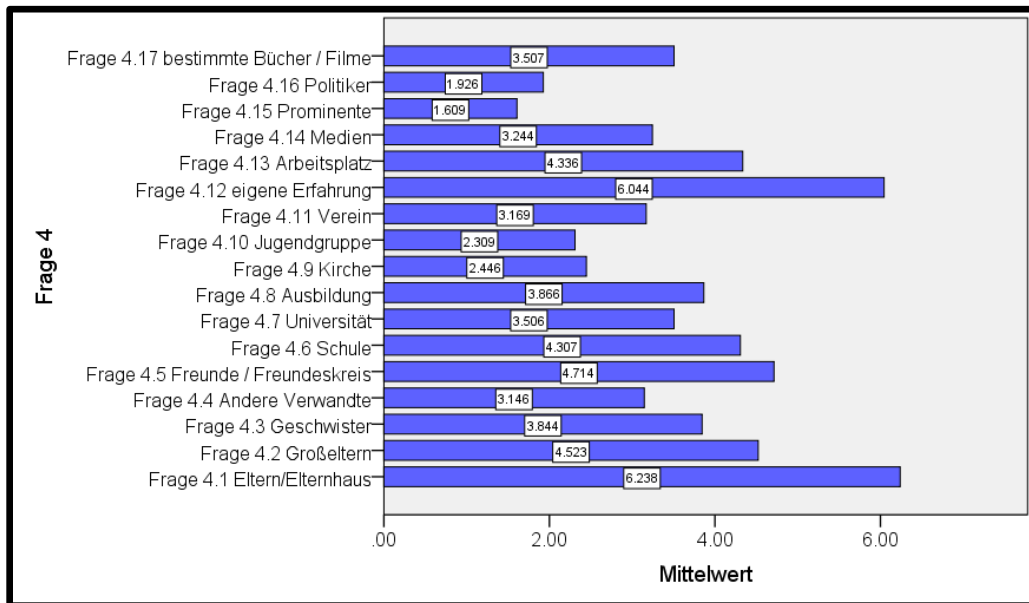


Abbildung 45: Mittelwerte der Frage 4

Bei der Herkunft der Werte zeigt sich, dass die Eltern bzw. das Elternhaus den größten Einfluss auf die Befragten hat. Dem folgen eigene Erfahrungen sowie Freunde und der Freundeskreis.

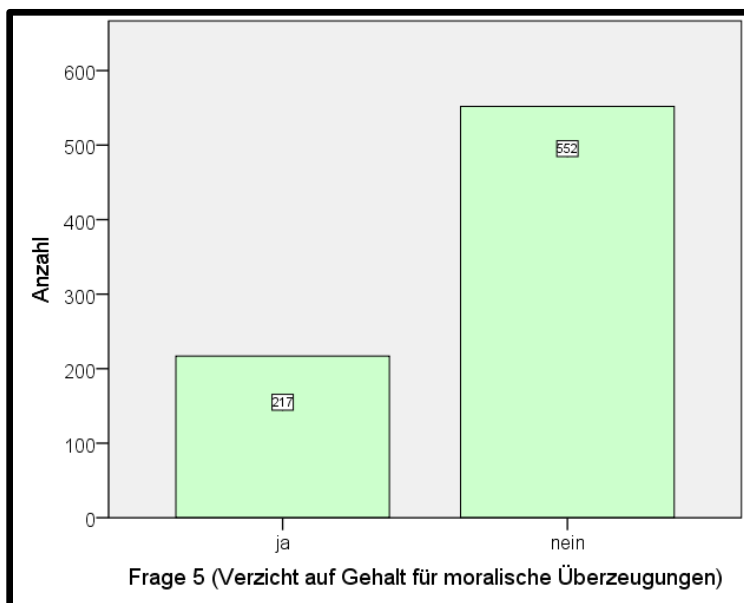


Abbildung 46: Häufigkeiten der Frage 5

Von den 769 analysierten Fragebögen äußerten sich 217 Teilnehmer (28,2%) dahingehend, dass sie nicht dazu bereit sind, für die Umsetzung ihrer persönlichen moralischen Überzeugungen in ihrem Unternehmen auf Gehalt zu verzichten. 71,8% oder 552 Teilnehmer zeigten sehr wohl diese Bereitschaft.

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

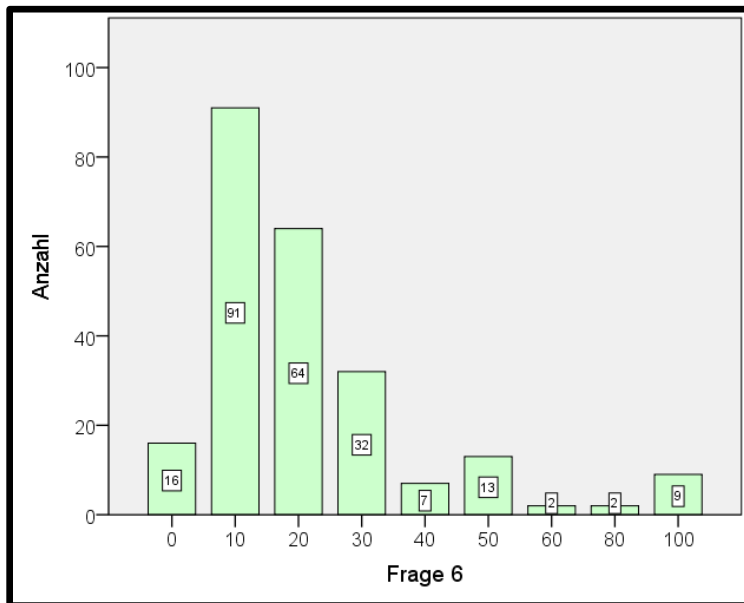


Abbildung 47: Häufigkeiten der Frage 6

91 Teilnehmer bzw. 11,8% der gesamten Befragten sind bereit auf 10% ihres Gehalts zu verzichten, der Mittelwert dieser Verzichtsbereitschaft liegt bei 22,29%. 20,1% der Befragten zeigen die Bereitschaft auf 10 – 20 Prozent ihres Gehalts zu verzichten.

Frage 6

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozent	Kumulative Prozente
Gültig	0	16	2.1	6.8	6.8
	10	91	11.8	38.6	45.3
	20	64	8.3	27.1	72.5
	30	32	4.2	13.6	86.0
	40	7	.9	3.0	89.0
	50	13	1.7	5.5	94.5
	60	2	.3	.8	95.3
	80	2	.3	.8	96.2
	100	9	1.2	3.8	100.0
		Gesamtsumme	236	30.7	100.0
Fehlend	System	533	69.3		
	Gesamtsumme	769	100.0		

Tabelle 19: Häufigkeiten der Frage 6

Es ist darauf hinzuweisen, dass bei der Frage 6 insgesamt 236 Teilnehmer eine Bewertung vorgenommen haben. 16 davon haben angekreuzt zu keinem Gehaltsverzicht bereit zu sein. Mithin verbleiben 220 Befragte, die einem Gehaltsverzicht grundsätzlich positiv gegenüberstehen. Bei der Frage 5 wurden die Befragten jedoch darum gebeten, die Frage 6 zu überspringen, wenn sie sich grundsätzlich keinen Gehaltsverzicht vorstellen können (217 Teilnehmer). Mithin haben 3 drei Teilnehmer bei Frage 6 erneut eine Entscheidung abweichend von Frage

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

5 getroffen. Diese drei Teilnehmer wurden bewusst nicht aus der Analyse entfernt, da eine erneute Entscheidung –beim Lesen der Frage 6- postuliert wird.

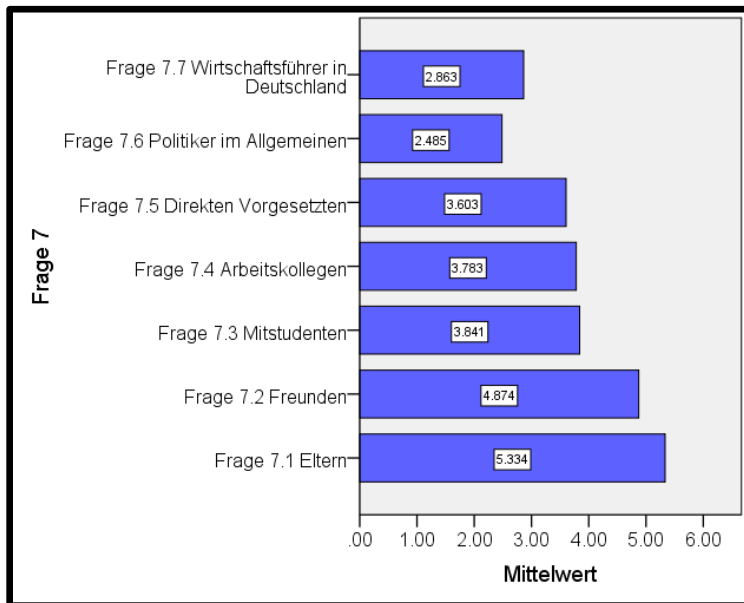


Abbildung 48: Mittelwerte der Frage 7

Bei der Übereinstimmung mit den eigenen moralischen Überzeugungen zeigt sich erneut, dass den Eltern hier eine große Bedeutung beigemessen wird. Passend zu den Ergebnissen aus Frage 4 ist somit nicht nur die Herkunft der Werte, sondern auch die Übereinstimmung mit den moralischen Überzeugungen primär den Eltern zuzuordnen. Auf den folgenden Plätzen folgen die Freunde und Mitstudenten.

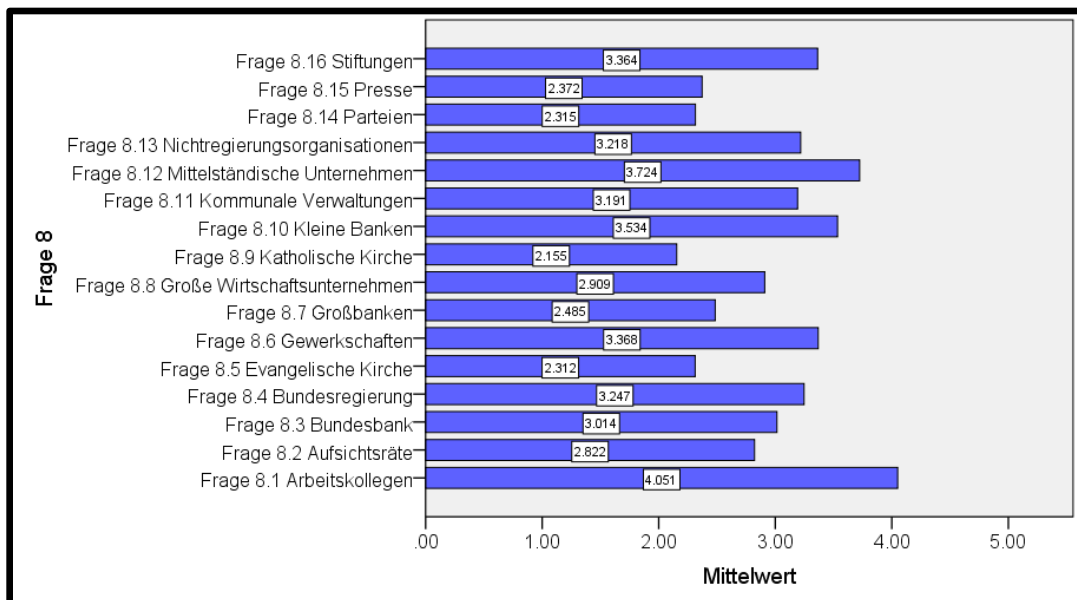


Abbildung 49: Mittelwerte der Frage 8

Bei der Fragen: „Wie viel Vertrauen haben Sie zu...?“ zeigt sich, dass das größte Vertrauen den Arbeitskollegen zugeschrieben wird. Ein hohes Vertrauen genießen mittelständische Un-

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

ternehmen und kleine Banken. Das geringste Vertrauen aus den Auswahlmöglichkeiten ließ sich bei der evangelischen und katholischen Kirche feststellen.

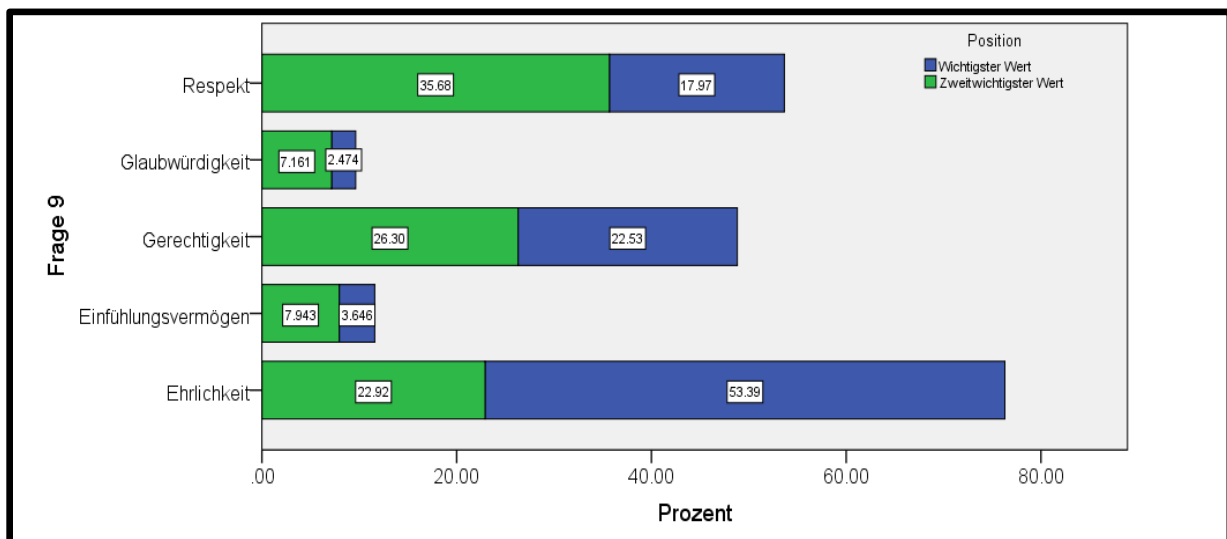


Abbildung 50: Prozentwerte als Balken - Frage 9

Der wichtigste Wert der befragten Personen ist die Ehrlichkeit. Dieser Wert vereint auch in Summe den größten Teil der Antworten auf sich.

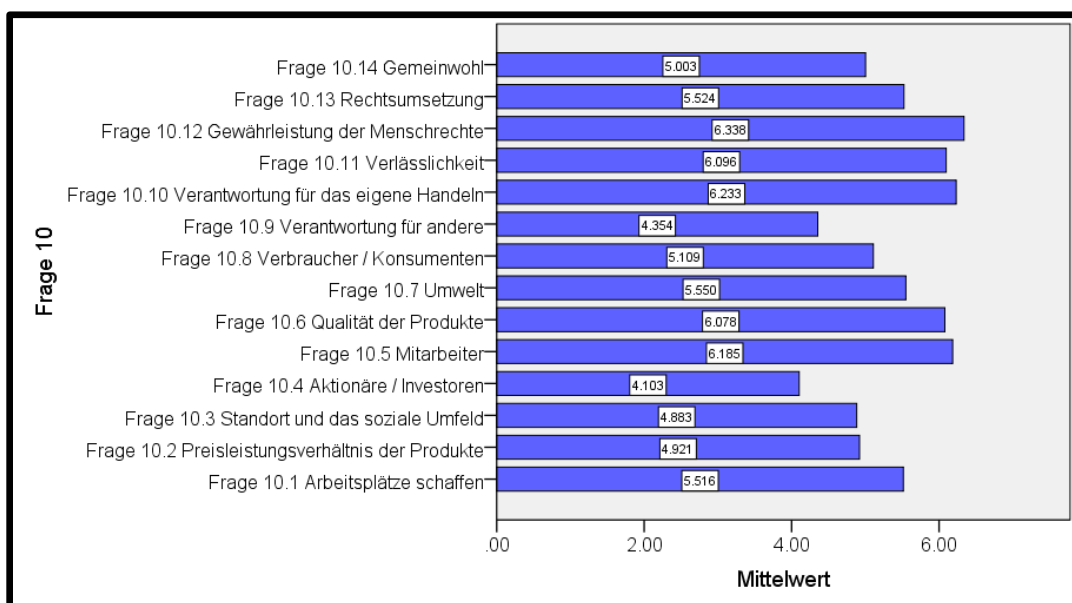


Abbildung 51: Mittelwerte der Frage 10

Die Gewährleistung der Menschenrechte ist für die Befragten die wichtigste Verantwortung, die von Unternehmen übernommen werden soll. Als zweites folgt die Verantwortung für das eigene Handeln und auf Rang drei die Verantwortung für die Mitarbeiter. Die geringste Bedeutung hat die Verantwortung für die eigenen Aktionäre.

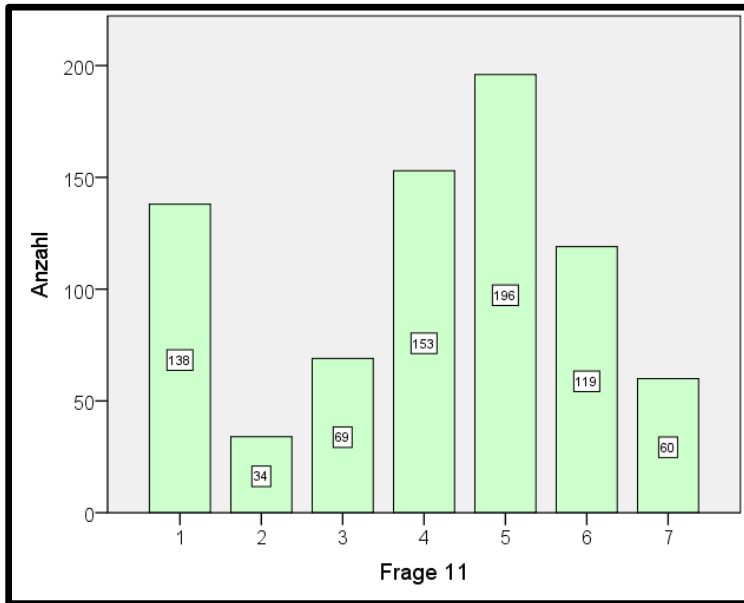


Abbildung 52: Häufigkeiten der Frage 11

Gut ein Fünftel (23,27%) der Befragten hat sich für die Skalenwerte 6 und 7 entschieden und damit zum Ausdruck gebracht, dass ihnen die Verwirklichung moralischer Werte grundsätzlich wichtiger ist, als unternehmerischer Gewinn. Ein vergleichbares Ergebnis zeigen auch die Skalenwerte 1 und 2 mit 22,37% der Antworten. Der Mittelwert der gesamten Befragung zu Frage 11 zeigt einen relativ uneinheitlichen Wert von 4,08.

In den beiden folgenden Abbildungen zeigen sich die Verteilungen zwischen den Geschlechtern. Die Abbildungen bedürfen zum jetzigen Zeitpunkt keiner weiteren Erläuterung.

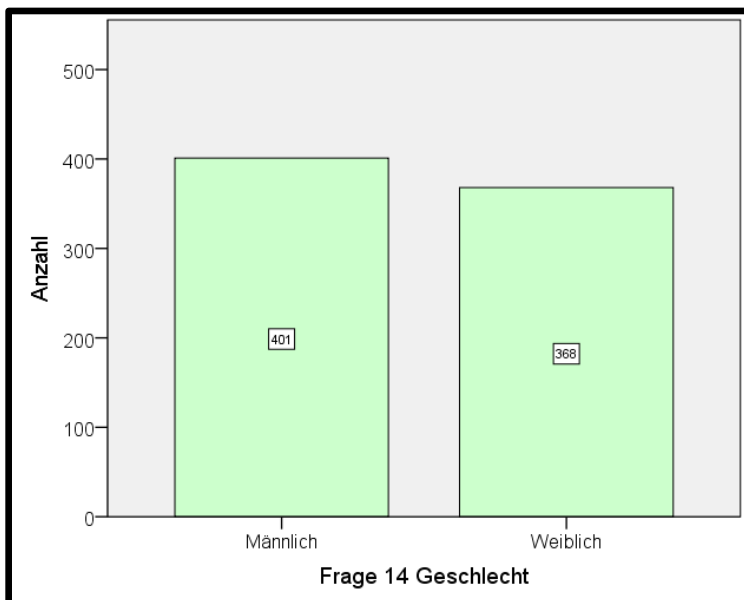


Abbildung 53: Häufigkeiten der Frage 14

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

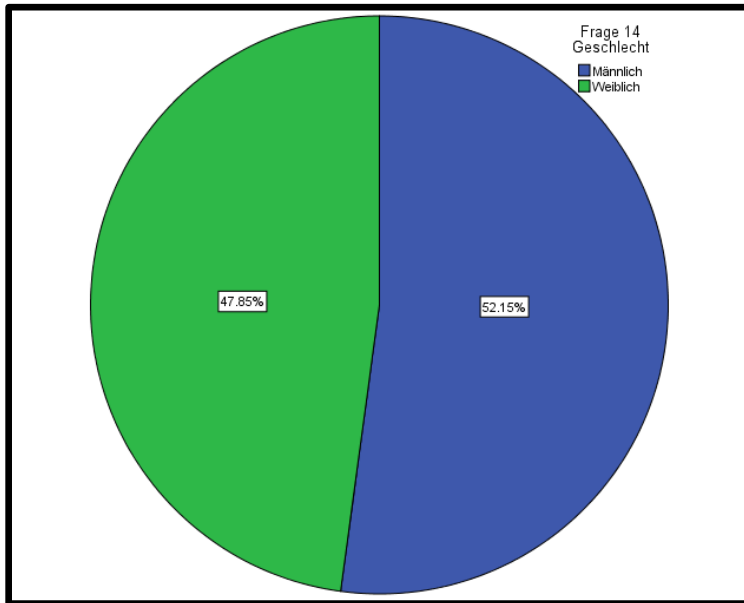


Abbildung 54: Prozentuale Verteilung der Frage 14

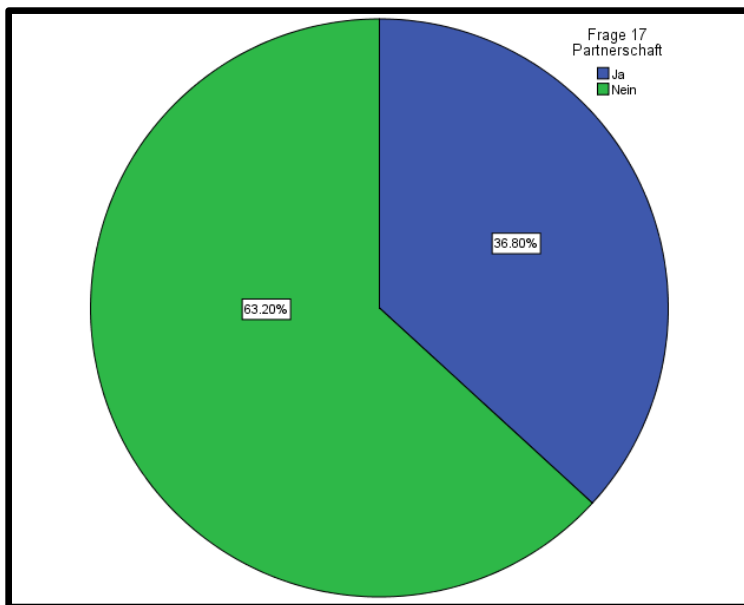


Abbildung 55: Prozentuale Verteilung der Frage 17

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

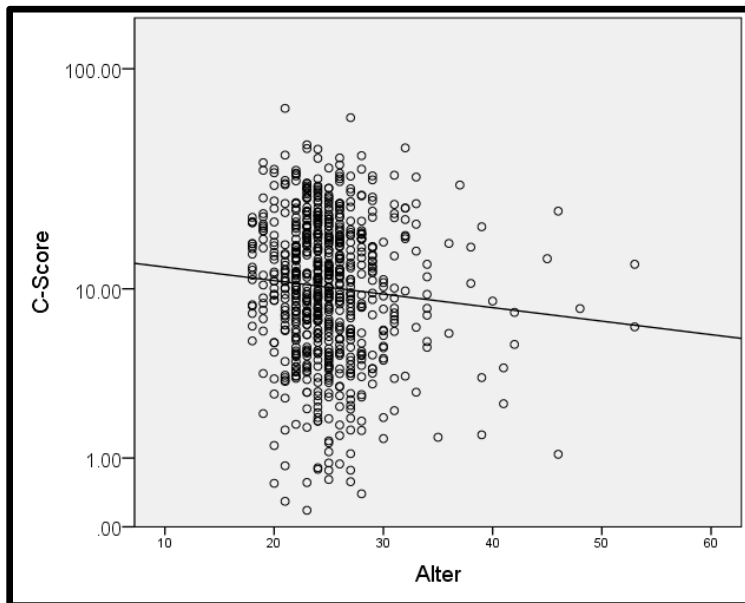


Abbildung 56: C-Score nach Alter

Die dargestellte Punktwolke in Verbindung mit dem Trend zeigen, dass der C-Score sich mit steigendem Alter schwach negativ entwickelt und eine extreme Streuung der Ergebnisse in jeder Altersgruppe festzustellen ist.

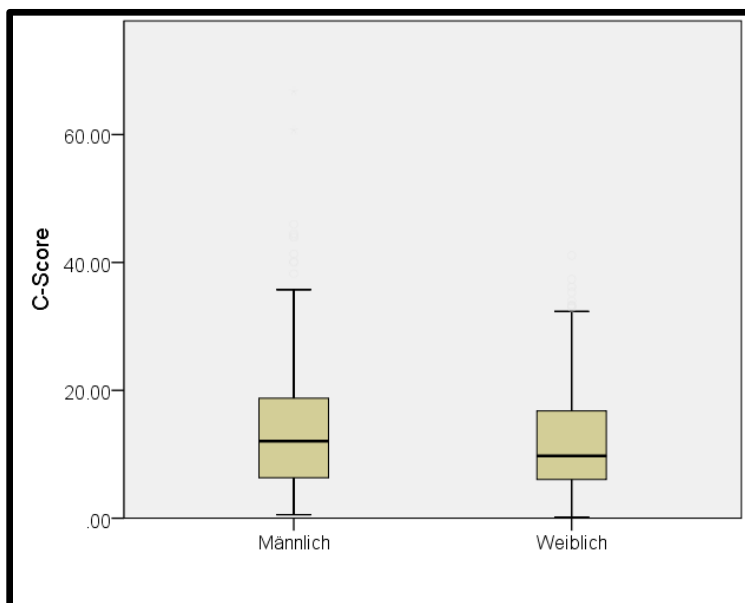


Abbildung 57: C-Score nach Geschlecht (ohne Ausreißer)

Die Boxplots zeigen, dass der C-Score zwischen den Geschlechtern fast identisch verteilt ist. Die befragten Frauen weisen jedoch insgesamt einen leicht geringeren C-Score als die befragten Männer auf.

Zusammenfassend lassen sich die Ergebnisse der deskriptiven Statistik wie folgt dokumentieren:

- 1) Individuelle Tugenden, Überzeugungen und Gewohnheiten haben den stärksten Einfluss auf typische wirtschaftliche Transaktionen im Unternehmen.
- 2) Die Eltern haben den stärksten Einfluss auf die Herkunft der Werte ihrer Kinder.
- 3) 71,8 % der Befragten zeigt die Bereitschaft für die Umsetzung ihrer persönlichen moralischen Überzeugungen auf Gehalt zu verzichten.
- 4) Die eigenen moralischen Überzeugungen stimmen am stärksten mit den Eltern überein.
- 5) Arbeitskollegen genießen bei den Befragten das größte Vertrauen.
- 6) Der wichtigste Wert ist die Ehrlichkeit.
- 7) Die Gewährleistung der Menschenrechte ist die wichtigste Verantwortung, die von Unternehmen übernommen werden soll.
- 8) Der C-Score sinkt mit zunehmenden Alter.
- 9) Frauen haben einen leicht geringeren C-Score als Männer.

5.4.7 Shapiro-Wilk & Kolmogorov-Smirnoff-Test – Test auf Normalverteilung

Im weiteren Verlauf der Untersuchung wurde die Normalverteilung der Daten überprüft. Hierfür wurden der Shapiro-Wilk und Kolmogorov-Smirnoff-Test als auch Quantilplots verwendet. Sowohl der Shapiro-Wilk als auch Kolmogorov-Smirnoff sind sehr strenge Tests. Dies begründet die Verwendung der Quantilplots speziell auch dann, wenn sich Shapiro-Wilk als auch Kolmogorov-Smirnoff widersprechen. Die Ergebnisse der Normalverteilungstests sind dem Anhang 3 zu entnehmen.

Logtransformation:

Die Fragen 12 und 13 zeigten im Q-Q-Diagramm (Vgl. Anhang 6) eine deutliche Schiefe, deshalb wurde hier die Logtransformation verwendet. Aufgrund der Null-Werte in den Daten wurde zuvor die Konstante 1 aufaddiert. Die logtransformierten Werte y berechnen sich also nach folgender Formel: $y = \ln(x+1)$ mit x als Ausgangswerte und \ln als natürlicher Logarithmus. Die so logtransformierten Werte zeigten für beide Variablen eine Normalverteilung. Deshalb wurde mit den logtransformierten Werten in der Folge auch mit parametrischen Methoden gerechnet. Für die deskriptiven Werte wurden trotzdem Originalwerte verwendet, um eine bessere Interpretation zu ermöglichen. Die Variablen wurden in den Daten und den Ergebnissen jeweils mit „logtransformiert“ bezeichnet. Bei anderen Variablen, z.B. dem C-Score, wurde durch eine Transformation kein besseres Ergebnis erzielt, deshalb wurde hier mit den Originalwerten weiter gerechnet.

Umkodierung und Variablenbearbeitung:

Aus den einzelnen Items der Frage 9 wurden zwei Variablen gebildet, die jeweils den angegebenen Wert in der ersten Position (Frage 9 Position 1) (wichtigster Wert) und den angegebenen Wert in der zweiten Position (Frage 9 Position 2) (zweitwichtigster Wert) enthalten. Aus den Angaben zum Geburtsjahr wurde das Alter berechnet mit dem Jahr 2014 als Referenz, da die Erhebung im zweiten Halbjahr 2014 durchgeführt wurden. In der Variable „Jahr“ war einmal der Wert 15 eingegeben, dieser Wert wurde gelöscht.

5.4.8 Hypothesentest

5.4.8.1 Verdichtete Ergebnisse der signifikanten Hypothesen

Im Folgenden werden nun die Hypothesen getestet. Die Erläuterungen orientieren sich an den erstellten Hypothesen und Nullhypothesen aus Anhang 1 und werden chronologisch geprüft. Jedem Hypothesentest steht eine Erklärung vor, welche Erhebungsmethode zum Test der Hypothese verwendet wurde. Es wurde an dieser Stelle bewusst darauf verzichtet, nicht signifikante Ergebnisse zu dokumentieren. Die nicht signifikanten Ergebnisse finden sich in Anhang 2. Die verdichteten Ergebnisse der signifikanten Hypothesen werden hier direkt in einem Kasten hervorgehoben. Die Nummer im Kästchen bezieht sich auf die Nummer der Hypothese in Anhang 1. Auch dies soll das Verständnis und die Übersichtlichkeit verbessern.

C-Score und Fragen 3:

Die Auswertung der Hypothesen erfolgte mit Hilfe von Korrelationen. Dies basierte auf der Tatsache, dass der C-Score nicht normalverteilt ist (Vgl. Anhang 3). Aus diesem Grund wurde eine nichtparametrische Spearman-Korrelation genutzt.

Ergebnisse:

	Frage 3.1	Frage 3.2	Frage 3.3	Frage 3.4
Korrelationskoeffizient Spearman-rho	,039	-.071*	,008	,007
p-Wert	,280	,049	,832	,847
N	769	769	769	769

Tabelle: Spearman-Korrelationen jeweils mit C-Score. rho Korrelationskoeffizient, p-Wert (zweiseitig), N Fallzahl. * signifikant auf dem 5 % Signifikanzniveau

Tabelle 20: Korrelation und Signifikanz – C-Score und Frage 3

Die Ergebnisse offenbaren nur sehr kleine Korrelationskoeffizienten (alle nahe 0). Nur die Korrelation des C-Scores mit der Frage 3.2 ist knapp signifikant, da p hier knapp unter 0,05 liegt. Der Korrelationskoeffizient dazu (rho = -0,071) ist negativ und fast 0, tendenziell ist der Zusammenhang also negativ. Mit einem höherem C-Score schätzen die Befragten den Ein-

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

fluss der internen Anweisungen als eher negativ ein. Ein niedriger C-Score hat einen positiven Einfluss. Die Hypothese 2 wird signifikant beibehalten und die Nullhypothese (H_{02}) wird falsifiziert.

2. Je höher der C-Score, desto negativer wird der Einfluss der „Internen Anweisungen des Unternehmens“ beurteilt.

C-Score und Fragen 4:

Die Auswertung der Hypothesen erfolgte mit Hilfe von Korrelationen. Dies basierte auf der Tatsache, dass der C-Score nicht normalverteilt ist (Vgl. Anhang 3). Aus diesem Grund wurde eine nichtparametrische Spearman-Korrelation genutzt. Jede Herkunft wurde für sich betrachtet, es gab also für jede Herkunft eine eigene Hypothese / Nullhypothese.

Ergebnisse:

	Korrelationskoeffizient	Spe-	p-Wert	N
	arman-rho			
Frage 4.1 Eltern/Elternhaus	-,026		,471	769
Frage 4.2 Großeltern	-,002		,946	769
Frage 4.3 Geschwister	-,078*		,030	769
Frage 4.4 Andere Verwandte	-,032		,371	769
Frage 4.5 Freunde / Freundeskreis	,022		,534	769
Frage 4.6 Schule	-,012		,748	769
Frage 4.7 Universität	-,023		,516	769
Frage 4.8 Ausbildung	-,032		,378	769
Frage 4.9 Kirche	-,024		,515	769
Frage 4.10 Jugendgruppe	-,029		,422	769
Frage 4.11 Verein	-,010		,783	769
Frage 4.12 eigene Erfahrung	,034		,350	769
Frage 4.13 Arbeitsplatz	-,065		,073	769

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

Frage 4.14 Medien	,015	,676	769
Frage 4.15 Prominente	-,034	,345	769
Frage 4.16 Politiker	-,059	,100	769
Frage 4.17 bestimmte Bücher / Filme	,047	,189	769

Tabelle: Spearman-Korrelationen jeweils mit C-Score. rho Korrelationskoeffizient, p-Wert (zweiseitig), N Fallzahl. * signifikant auf dem 5 % Signifikanzniveau

Tabelle 21: Korrelation und Signifikanz – C-Score und Frage 4

Insgesamt zeigten sich erneut nur sehr kleine Korrelationskoeffizienten. Nur die Korrelation zwischen C-Score und „Geschwister“ ist signifikant mit negativem schwachen Zusammenhang (rho = -0,078). Die Hypothese 6 wird signifikant nur für „Geschwister“ beibehalten und die Nullhypothese (H₀₆) wird falsifiziert.

6. Wenn die Herkunft der Werte durch die Geschwister beeinflusst wird, ist der C-Score geringer als wenn die Beeinflussung nicht durch die Geschwister erfolgt. Bei den anderen Wertequellen gibt es keinen Zusammenhang zum C-Score.

C-Score und Frage 5, 6:

Diese Untersuchungen führten zu nicht signifikanten Ergebnissen (Vgl. Anhang 2).

C-Score und Frage 8:

Die Auswertung der Hypothesen erfolgte mit Hilfe von Korrelationen. Dies basierte auf der Tatsache, dass der C-Score nicht normalverteilt ist (Vgl. Anhang 3). Aus diesem Grund wurde eine nichtparametrische Spearman-Korrelation genutzt. Jede Personengruppe wurde für sich betrachtet, es gab also für jede Gruppe eine eigene Hypothese / Nullhypothese.

Ergebnisse:

	Korrelationskoeffizient Spearman-rho	p-Wert	N
Frage 8.1 Arbeitskollegen	-,056	,119	769
Frage 8.2 Aufsichtsräte	-,084*	,019	769
Frage 8.3 Bundesbank	-,020	,576	769
Frage 8.4 Bundesregierung	-,025	,484	769

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

Frage 8.5 Evangelische Kirche	-,032	,383	769
Frage 8.6 Gewerkschaften	,029	,417	769
Frage 8.7 Großbanken	-,079*	,028	769
Frage 8.8 Große Wirtschaftsunternehmen	-,040	,263	769
Frage 8.9 Katholische Kirche	-,078*	,032	769
Frage 8.10 Kleine Banken	-,010	,778	769
Frage 8.11 Kommunale Verwaltungen	-,042	,246	769
Frage 8.12 Mittelständische Unternehmen	,014	,699	769
Frage 8.13 Nichtregierungsorganisationen	-,007	,852	769
Frage 8.14 Parteien	-,059	,101	769
Frage 8.15 Presse	-,051	,158	769
Frage 8.16 Stiftungen	,018	,611	769

Tabelle: Spearman-Korrelationen jeweils mit C-Score. rho Korrelationskoeffizient, p-Wert (zweiseitig), N Fallzahl. * signifikant auf dem 5 % Signifikanzniveau

Tabelle 22: Korrelation und Signifikanz – C-Score und Frage 8

Auch hier zeigten sich nur schwache Korrelationen (kleine Korrelationskoeffizienten). Signifikante Werte wurden bei Aufsichtsräten, Großbanken und der katholischen Kirche erreicht. Hier sind die Koeffizienten jeweils negativ, es ist also ein signifikant negativer Zusammenhang nachgewiesen. Bei einem höheren C-Score haben die Teilnehmer also weniger Vertrauen, bei niedrigem C-Score haben sie mehr Vertrauen in die jeweilige Personengruppe. Die Hypothese 9 wird signifikant beibehalten und die Nullhypothese (H_{09}) wird falsifiziert.

9. Je höher der C-Score, desto geringer ist das Vertrauen der Teilnehmer in Aufsichtsräte, Großbanken und in die katholische Kirche.

C-Score und Frage 9:

Diese Untersuchung führte zu nicht signifikanten Ergebnissen (Vgl. Anhang 2).

C-Score und Frage 10:

Die Auswertung der Hypothesen erfolgte mit Hilfe von Korrelationen. Dies basierte auf der Tatsache, dass der C-Score nicht normalverteilt ist (Vgl. Anhang 3). Aus diesem Grund wurde eine nichtparametrische Spearman-Korrelation genutzt. Jede Aufgabe wurde für sich betrachtet, es gibt also für jede Gruppe eine eigene Hypothese / Nullhypothese.

Ergebnisse:

	Korrelationskoeffizient Spearman-rho	p-Wert	N
Frage 10.1 Arbeitsplätze schaffen	-,063	,080	769
Frage 10.2 PreisLeistungsverhältnis der Produkte	-,003	,934	769
Frage 10.3 Standort und das soziale Umfeld	-,014	,700	769
Frage 10.4 Aktionäre / Investoren	-,104**	,004	769
Frage 10.5 Mitarbeiter	-,025	,491	769
Frage 10.6 Qualität der Produkte	,019	,597	769
Frage 10.7 Umwelt	-,019	,598	769
Frage 10.8 Verbraucher / Konsumenten	-,027	,452	769
Frage 10.9 Verantwortung für andere	-,056	,123	769
Frage 10.10 Verantwortung für das eigene Handeln	,012	,745	769
Frage 10.11 Verlässlichkeit	-,042	,241	769

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

Frage 10.12 Gewährleistung der Menschenrechte	-,016	,650	769
Frage 10.13 Rechtsumsetzung	-.115**	,001	769
Frage 10.14 Gemeinwohl	-.074*	,040	769

Tabelle: Spearman-Korrelationen jeweils mit C-Score. rho Korrelationskoeffizient, p-Wert (zweiseitig), N Fallzahl. * signifikant auf dem 5 % Signifikanzniveau, ** signifikant auf dem 1 % Niveau.

Tabelle 23: Korrelation und Signifikanz – C-Score und Frage 10

Erneut zeigen sich kleine Korrelationskoeffizienten. Signifikante Werte ergaben sich für: 1) Die Aktionäre / Investoren, 2) Aktiver Beitrag zur Umsetzung des Rechts, 3) Verwirklichung des Gemeinwohls. Diese signifikanten Zusammenhänge sind alle negativ. Bei einem größeren C-Score wird die Aufgabe also als weniger wichtig eingestuft als bei einem kleineren C-Score. Die Hypothese 11 wird signifikant beibehalten und die Nullhypothese (H_{011}) wird falsifiziert.

11. Je höher der C-Score, desto geringer wird unternehmerische Verantwortung für die folgenden Aufgaben eingeschätzt:
 1) Die Aktionäre / Investoren, 2) Aktiver Beitrag zur Umsetzung des Rechts,
 3) Verwirklichung des Gemeinwohls

C-Score und Frage 11, 12, 13:

Diese Untersuchungen führten zu nicht signifikanten Ergebnissen (Vgl. Anhang 2).

C-Score und Frage 14:

Die Auswertung erfolgte hier mit Hilfe des Test auf Lageunterschied, da der C-Score in den beiden Gruppen nicht normalverteilt ist (Vgl. Anhang 3) wurde der nichtparametrische Mann-Whitney U Test verwendet. Des Weiteren wurden deskriptive Werte gruppiert berichtet.

Ergebnisse deskriptiv:

	N	Minimum	Maximum	Mittelwert	Standardabweichung
männlich	401	,55	66,78	13,7875	9,76575
weiblich	368	,18	41,09	12,0206	8,26283

Tabelle 24: Lageunterschied - C-Score und Frage 14

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

Der Mann-Whitney U Test ergab die folgenden Werte: $Z = -2.346$, $p = .019$. Somit lag ein signifikanter Unterschied im Test vor. Die deskriptiven Werte (Mittelwerte) zeigen, dass Männer höhere C-Scores haben als Frauen. Dieser Unterschied ist zudem signifikant. Die Hypothese 15 wird signifikant falsifiziert und die Nullhypothese (H_{015}) wird beibehalten.

15. Die befragten Männer haben einen höheren C-Score als Frauen.

C-Score und Frage 15:

Die Auswertung der Hypothesen erfolgte mit Hilfe von Korrelationen. Dies basierte auf der Tatsache, dass der C-Score nicht normalverteilt ist (Vgl. Anhang 3). Aus diesem Grund wurde eine nichtparametrische Spearman-Korrelation verwendet.

Ergebnisse:

	Alter
Korrelationskoeffizient Spearman-rho	-.074*
p-Wert	,041
	753

Tabelle: Spearman-Korrelationen jeweils mit C-Score. rho Korrelationskoeffizient, p-Wert (zweiseitig), N Fallzahl. * signifikant auf dem 5 % Signifikanzniveau

Tabelle 25: Korrelation und Signifikanz – C-Score und Frage 15

Es konnte eine schwache, negative signifikante Korrelation nachgewiesen werden. Bei steigendem Alter sinkt also der C-Score bzw. je jünger die Teilnehmer, desto höher der C-Score. Die Hypothese 16 wird signifikant falsifiziert und die Nullhypothese (H_{016}) wird beibehalten.

16. Je jünger die Teilnehmer, desto höher der C-Score.

Diese Untersuchungen führten zu nicht signifikanten Ergebnissen (Vgl. Anhang 2).

Frage 3 und Fragen 4:

Bei der Untersuchung des Zusammenhangs zwischen den Fragen 3 und 4 wurde ein explorativer Untersuchungsansatz verfolgt und die Auswertung wurde mittels Korrelationen durchgeführt.

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

Die Untersuchung der Normalverteilung mittels Q-Q-Diagrammen (Vgl. Anhang 6) ergab, dass alle 4 Items der Frage 3 annähernd normalverteilt sind. Bei Frage 4 waren die folgenden Items nicht normalverteilt: 4.1, 4.12, 4.15, 4.16, (Vgl. Anhang 3). Korrelationen wurden deshalb mit der Spearman-Korrelation berechnet. Für Korrelationen mit den anderen Items wurde die Pearson-Korrelation verwendet. Jede Wertequelle/Faktor-Kombination wurde für sich betrachtet, es gab also jeweils eine eigene Hypothese / Nullhypothese.

Ergebnisse:

Item aus Frage 3	Item aus Frage 4	Methode	Korrelationskoeffizient	p-Wert	N
3.1	Frage 4.1 Eltern/Elternhaus	Spearman	,064	,074	769
	Frage 4.2 Großeltern	Pearson	-,018	,615	769
	Frage 4.3 Geschwister	Pearson	-,006	,863	769
	Frage 4.4 Andere Verwandte	Pearson	-,015	,688	769
	Frage 4.5 Freunde / Freundeskreis	Pearson	,052	,150	769
	Frage 4.6 Schule	Pearson	,016	,654	769
	Frage 4.7 Universität	Pearson	,033	,362	769
	Frage 4.8 Ausbildung	Pearson	,084*	,020	769
	Frage 4.9 Kirche	Pearson	,039	,279	769
	Frage 4.10 Jugendgruppe	Pearson	-,006	,865	769
	Frage 4.11 Verein	Pearson	,085*	,018	769
	Frage 4.12 eigene Erfahrung	Spearman	,056	,121	769
	Frage 4.13 Arbeitsplatz	Pearson	,092*	,011	769
	Frage 4.14 Medien	Pearson	,018	,626	769
	Frage 4.15 Prominente	Spearman	,037	,301	769
	Frage 4.16 Politiker	Spearman	,018	,614	769
	Frage 4.17 bestimmte Bücher / Filme	Pearson	,011	,755	769

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

3.2	Frage 4.1 Eltern/Elternhaus	Spearman	,039	,285	769
	Frage 4.2 Großeltern	Pearson	,068	,061	769
	Frage 4.3 Geschwister	Pearson	,059	,101	769
	Frage 4.4 Andere Verwandte	Pearson	,016	,650	769
	Frage 4.5 Freunde / Freundeskreis	Pearson	-,060	,095	769
	Frage 4.6 Schule	Pearson	,024	,506	769
	Frage 4.7 Universität	Pearson	,021	,562	769
	Frage 4.8 Ausbildung	Pearson	,056	,124	769
	Frage 4.9 Kirche	Pearson	.072*	,045	769
	Frage 4.10 Jugendgruppe	Pearson	,055	,128	769
	Frage 4.11 Verein	Pearson	,008	,815	769
	Frage 4.12 eigene Erfahrung	Spearman	-,016	,660	769
	Frage 4.13 Arbeitsplatz	Pearson	,065	,072	769
	Frage 4.14 Medien	Pearson	,008	,831	769
	Frage 4.15 Prominente	Spearman	.121**	,001	769
	Frage 4.16 Politiker	Spearman	,050	,163	769
	Frage 4.17 bestimmte Bücher / Filme	Pearson	-,016	,653	769
3.3	Frage 4.1 Eltern/Elternhaus	Spearman	,053	,138	769
	Frage 4.2 Großeltern	Pearson	,042	,243	769
	Frage 4.3 Geschwister	Pearson	,032	,383	769
	Frage 4.4 Andere Verwandte	Pearson	,012	,741	769

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

	Frage 4.5 Freunde / Freundeskreis	Pearson	,041	,261	769
	Frage 4.6 Schule	Pearson	,045	,212	769
	Frage 4.7 Universität	Pearson	.080*	,027	769
	Frage 4.8 Ausbildung	Pearson	,038	,291	769
	Frage 4.9 Kirche	Pearson	.084*	,020	769
	Frage 4.10 Jugendgruppe	Pearson	,004	,916	769
	Frage 4.11 Verein	Pearson	,006	,878	769
	Frage 4.12 eigene Erfahrung	Spearman	-,007	,839	769
	Frage 4.13 Arbeitsplatz	Pearson	,050	,165	769
	Frage 4.14 Medien	Pearson	,067	,062	769
	Frage 4.15 Prominente	Spearman	,038	,291	769
	Frage 4.16 Politiker	Spearman	,060	,098	769
	Frage 4.17 bestimmte Bücher / Filme	Pearson	.074*	,040	769
3.4	Frage 4.1 Eltern/Elternhaus	Spearman	.094**	,009	769
	Frage 4.2 Großeltern	Pearson	.081*	,025	769
	Frage 4.3 Geschwister	Pearson	.111**	,002	769
	Frage 4.4 Andere Verwandte	Pearson	.113**	,002	769
	Frage 4.5 Freunde / Freundeskreis	Pearson	.095**	,009	769
	Frage 4.6 Schule	Pearson	.088*	,015	769
	Frage 4.7 Universität	Pearson	.095**	,008	769
	Frage 4.8 Ausbildung	Pearson	,030	,409	769
	Frage 4.9 Kirche	Pearson	.170**	,000	769

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

Frage 4.10 Jugendgruppe	Pearson	.108**	,003	769
Frage 4.11 Verein	Pearson	,029	,427	769
Frage 4.12 eigene Erfahrung	Spearman	-,005	,897	769
Frage 4.13 Arbeitsplatz	Pearson	-,002	,961	769
Frage 4.14 Medien	Pearson	,013	,721	769
Frage 4.15 Prominente	Spearman	,040	,267	769
Frage 4.16 Politiker	Spearman	,052	,151	769
Frage 4.17 bestimmte Bücher / Filme	Pearson	.102**	,005	769

Tabelle: Korrelationen jeweils zwischen den Items aus Frage 3 und aus Frage 4. Korrelationskoeffizient, p-Wert (zweiseitig), N Fallzahl. * signifikant auf dem 5 % Signifikanzniveau, ** signifikant auf dem 1 % Niveau.

Tabelle 26: Korrelation und Signifikanz – Frage 3 und Frage 4

Im Ergebnis liegen somit teilweise signifikante Korrelationen vor. Bei den signifikanten Ergebnissen war immer eine positive Korrelation festzustellen.

3.1 und Frage 4: Je positiver die Teilnehmer den Einfluss individueller Tugenden, Überzeugungen und Gewohnheiten auf wirtschaftliche Transaktionen beurteilen, desto wichtiger schätzen Sie folgende Quellen für die Vermittlung ihrer Werte ein:

- 1) Ausbildung, 2) Verein, 3) Arbeitsplatz

3.2 und Frage 4: Je positiver die Teilnehmer den Einfluss interner Anweisungen des Unternehmens auf wirtschaftliche Transaktionen beurteilen, desto wichtiger schätzen Sie folgende Quellen für die Vermittlung ihrer Werte ein:

- 1) Kirche, 2) Prominente

3.3 und Frage 4: Je positiver die Teilnehmer den Einfluss von Gesetzen auf wirtschaftliche Transaktionen beurteilen, desto wichtiger schätzen Sie folgende Quellen für die Vermittlung ihrer Werte ein:

- 1) Universität, 2) Kirche, 3) bestimmte Bücher/Filme

3.4 und Frage 4: Je positiver die Teilnehmer den Einfluss von Kultur, Religion und Ethik auf wirtschaftliche Transaktionen beurteilen, desto wichtiger schätzen Sie folgende Quellen für die Vermittlung ihrer Werte ein:

- 1) Eltern/Elternhaus, 2) Großeltern, 3) Freunde / Freundeskreis, 4) Schule, 5) Universität, 6) Kirchen, 7) Jugendgruppen, 8) bestimmte Bücher/Filme

Frage 3 und Frage 5:

Die Auswertung erfolgte mit Hilfe des Tests auf Lageunterschiede. Da Frage 5 dichotom ist und die Items von Frage 3 in den Gruppen, laut Q-Q-Diagrammen (Vgl. Anhang 6) annähernd normalverteilt sind, wurde der t-Test für unabhängige Stichproben verwendet.

Ergebnisse deskriptiv:

		N	Minimum	Maximum	Mittelwert	Standardabweichung
Frage 3.1	ja	217	-4	4	1,24	1,858
Frage 3.1	nein	552	-4	4	,88	1,858
Frage 3.2	ja	217	-4	4	,41	1,678
Frage 3.2	nein	552	-4	4	,50	1,689
Frage 3.3	ja	217	-4	4	1,02	1,821
Frage 3.3	nein	552	-4	4	,68	1,827
Frage 3.4	ja	217	-4	4	,57	1,914
Frage 3.4	nein	552	-4	4	,26	1,819

Tabelle 27: Lageunterschied – Frage 3 und Frage 5

Ergebnis t-Test:

	t	df	p-Wert
Frage 3.1	2,449	767	,015
Frage 3.2	-,672	767	,501
Frage 3.3	2,294	767	,022
Frage 3.4	2,056	767	,040

Tabelle: t Teststatistik, df Freiheitsgrade, p-Wert

Tabelle 28: t-Test – Frage 3 und Frage 5

In den Item 1,3 und 4 unterscheiden sich die Gruppen signifikant. Die Aussage: „Gehaltsverzicht: ja“ hat jeweils höhere Werte (siehe Mittelwerte). Die Personen, die auf Gehalt für die Umsetzung ihrer persönlichen moralischen Überzeugungen verzichten würden, schätzen den Einfluss von Tugend (Frage 3.1), Gesetze (Frage 3.3) und Kultur (Frage 3.4) also jeweils po-

sitiver ein als die Gruppe, die nicht auf Gehalt verzichten würde. Die Hypothese 21 wird signifikant beibehalten und die Nullhypothese (H_{021}) wird falsifiziert. Die Hypothese 23 wird signifikant falsifiziert und die Nullhypothese (H_{023}) wird beibehalten. Die Hypothese 24 wird signifikant beibehalten und die Nullhypothese (H_{024}) wird falsifiziert.

Hypothesen 21, 23, 24: Die Personen, die auf Gehalt für die Umsetzung ihrer persönlichen moralischen Überzeugungen verzichten würden, schätzen den Einfluss von Tugend (3.1), Gesetze (3.3) und Kultur (3.4) jeweils positiver ein als die Gruppe, die nicht auf Gehalt verzichten würde.

Frage 3 und Frage 6:

Diese Untersuchung führte zu nicht signifikanten Ergebnissen (Vgl. Anhang 2).

Frage 3 und Frage 7:

Bei der Untersuchung des Zusammenhangs zwischen den Fragen 3 und 7 wurde ein explorativer Untersuchungsansatz verfolgt und die Auswertung wurde mittels Korrelationen durchgeführt.

Die Untersuchung der Normalverteilung mittels Q-Q-Diagrammen ergab, dass alle 4 Items der Frage 3 annähernd normalverteilt sind. Bei Frage 7 waren folgende Items nicht normalverteilt: 7.1, 7.2. Die Korrelationen wurden bei diesen Items mit der Spearman-Korrelation berechnet. Für Korrelationen mit den anderen Items wurde die Pearson-Korrelation verwendet. Jede Übereinstimmung/Faktor-Kombination wurde für sich betrachtet, es gab also jeweils eine eigene Hypothese / Nullhypothese.

Ergebnisse:

		Methode	Korrelationskoeffizient	p-Wert	N
Frage 3.1	Frage 7.1 Eltern	Spearman	,012	,732	769
	Frage 7.2 Freunden	Spearman	,059	,104	769
	Frage 7.3 Mitstudenten	Pearson	,023	,517	769
	Frage 7.4 Arbeitskollegen	Pearson	,039	,284	769
	Frage 7.5 Direkten Vorgesetzten	Pearson	.075*	,036	769
	Frage 7.6 Politiker im Allgemeinen	Pearson	,069	,055	769

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

	Frage 7.7 Wirtschaftsführer in Deutschland	Pearson	,055	,129	769
Frage 3.2	Frage 7.1 Eltern	Spearman	.090*	,013	769
	Frage 7.2 Freunden	Spearman	,054	,136	769
	Frage 7.3 Mitstudenten	Pearson	,052	,152	769
	Frage 7.4 Arbeitskollegen	Pearson	.102**	,005	769
	Frage 7.5 Direkten Vorgesetzten	Pearson	.128**	,000	769
	Frage 7.6 Politiker im Allgemeinen	Pearson	.100**	,005	769
	Frage 7.7 Wirtschaftsführer in Deutschland	Pearson	.105**	,004	769
Frage 3.3	Frage 7.1 Eltern	Spearman	,043	,239	769
	Frage 7.2 Freunden	Spearman	,045	,211	769
	Frage 7.3 Mitstudenten	Pearson	,056	,123	769
	Frage 7.4 Arbeitskollegen	Pearson	,035	,326	769
	Frage 7.5 Direkten Vorgesetzten	Pearson	.092*	,010	769
	Frage 7.6 Politiker im Allgemeinen	Pearson	,064	,076	769
	Frage 7.7 Wirtschaftsführer in Deutschland	Pearson	,041	,254	769
Frage 3.4	Frage 7.1 Eltern	Spearman	,045	,217	769
	Frage 7.2 Freunden	Spearman	.106**	,003	769

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

	den				
	Frage 7.3 Mitstudenten	Pearson	.115**	,001	769
	Frage 7.4 Arbeitskollegen	Pearson	,037	,301	769
	Frage 7.5 Direkten Vorgesetzten	Pearson	,068	,060	769
	Frage 7.6 Politiker im Allgemeinen	Pearson	,044	,221	769
	Frage 7.7 Wirtschaftsführer in Deutschland	Pearson	-,033	,362	769

Tabelle 29: Korrelation und Signifikanz – Frage 3 und Frage 7

3.1 und Frage 7: Je positiver die Teilnehmer den Einfluss individueller Tugenden, Überzeugungen und Gewohnheiten auf wirtschaftliche Transaktionen beurteilen, desto stärker stimmen ihre moralischen Überzeugungen mit den folgenden Gruppen überein:

1) Direkter Vorgesetzter

3.2 und Frage 7: Je positiver die Teilnehmer den Einfluss interner Anweisungen des Unternehmens auf wirtschaftliche Transaktionen beurteilen, desto stärker stimmen ihre moralischen Überzeugungen mit den folgenden Gruppen überein:

1) Eltern, 2) Arbeitskollegen, 3) Direkten Vorgesetzten, 4) Politiker,
5) Wirtschaftsführer

3.3 und Frage 7: Je positiver die Teilnehmer den Einfluss von Gesetzen auf wirtschaftliche Transaktionen beurteilen, desto stärker stimmen ihre moralischen Überzeugungen mit den folgenden Gruppen überein:

1) Direkter Vorgesetzter

3.4 und Frage 7: Je positiver die Teilnehmer den Einfluss von Kultur, Religion und Ethik auf wirtschaftliche Transaktionen beurteilen, desto stärker stimmen ihre moralischen Überzeugungen mit den folgenden Gruppen überein:

1) Freunde, 2) Mitstudierende

Frage 3 und Frage 8:

Bei der Untersuchung des Zusammenhangs zwischen den Fragen 3 und 8 wurde ein explorativer Untersuchungsansatz verfolgt und die Auswertung wurde mittels Korrelationen durchgeführt.

Die Untersuchung der Normalverteilung mittels Q-Q-Diagrammen ergab, dass alle Items der Frage 3 und der Frage 8 annähernd normalverteilt sind. Als Korrelation wurde also die Pearson-Korrelation verwendet. Jede Vertrauen/Faktor-Kombination wurde für sich betrachtet, es gab also jeweils eine eigene Hypothese / Nullhypothese.

Ergebnisse:

		Korrelationskoeffizient Pearson r	p-Wert	N
Frage 3.1	Frage 8.1 Arbeitskollegen	.119**	,001	769
	Frage 8.2 Aufsichtsräte	,043	,229	769
	Frage 8.3 Bundesbank	.071*	,048	769
	Frage 8.4 Bundesregierung	,028	,441	769
	Frage 8.5 Evangelische Kirche	-,003	,941	769
	Frage 8.6 Gewerkschaften	-,003	,927	769
	Frage 8.7 Großbanken	-,028	,438	769
	Frage 8.8 Große Wirtschaftsunternehmen	,024	,500	769
	Frage 8.9 Katholische Kirche	,045	,217	769
	Frage 8.10 Kleine Banken	,038	,294	769
	Frage 8.11 Kommunale Verwaltungen	-,008	,834	769
	Frage 8.12 Mittelständische Unternehmen	.073*	,042	769

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

	Frage 8.13 Nichtregierungsorganisationen	,070	,053	769
	Frage 8.14 Parteien	,012	,734	769
	Frage 8.15 Presse	,014	,690	769
	Frage 8.16 Stiftungen	,045	,216	769
Frage 3.2	Frage 8.1 Arbeitskollegen	,057	,113	769
	Frage 8.2 Aufsichtsräte	.087*	,015	769
	Frage 8.3 Bundesbank	.092*	,011	769
	Frage 8.4 Bundesregierung	.073*	,044	769
	Frage 8.5 Evangelische Kirche	,030	,401	769
	Frage 8.6 Gewerkschaften	-,011	,760	769
	Frage 8.7 Großbanken	.086*	,017	769
	Frage 8.8 Große Wirtschaftsunternehmen	.094**	,009	769
	Frage 8.9 Katholische Kirche	.123**	,001	769
	Frage 8.10 Kleine Banken	,012	,742	769
	Frage 8.11 Kommunale Verwaltungen	,043	,239	769
	Frage 8.12 Mittelständische Unternehmen	,031	,390	769

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

	Frage 8.13 Nichtregierungsorganisationen	,057	,114	769
	Frage 8.14 Parteien	.074*	,042	769
	Frage 8.15 Presse	,029	,417	769
	Frage 8.16 Stiftungen	,017	,647	769
Frage 3.3	Frage 8.1 Arbeitskollegen	,052	,152	769
	Frage 8.2 Aufsichtsräte	,067	,065	769
	Frage 8.3 Bundesbank	.125**	,001	769
	Frage 8.4 Bundesregierung	.121**	,001	769
	Frage 8.5 Evangelische Kirche	.093**	,010	769
	Frage 8.6 Gewerkschaften	,024	,505	769
	Frage 8.7 Großbanken	,048	,186	769
	Frage 8.8 Große Wirtschaftsunternehmen	,061	,090	769
	Frage 8.9 Katholische Kirche	.078*	,031	769
	Frage 8.10 Kleine Banken	.086*	,018	769
	Frage 8.11 Kommunale Verwaltungen	.073*	,044	769
	Frage 8.12 Mittelständische Unternehmen	.075*	,038	769

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

	Frage 8.13 Nichtregierungsorganisationen	.074*	,041	769
	Frage 8.14 Parteien	,067	,064	769
	Frage 8.15 Presse	.128**	,000	769
	Frage 8.16 Stiftungen	,063	,078	769
Frage 3.4	Frage 8.1 Arbeitskollegen	.087*	,016	769
	Frage 8.2 Aufsichtsräte	,053	,139	769
	Frage 8.3 Bundesbank	.098**	,007	769
	Frage 8.4 Bundesregierung	.117**	,001	769
	Frage 8.5 Evangelische Kirche	.100**	,006	769
	Frage 8.6 Gewerkschaften	.075*	,037	769
	Frage 8.7 Großbanken	.077*	,033	769
	Frage 8.8 Große Wirtschaftsunternehmen	.074*	,041	769
	Frage 8.9 Katholische Kirche	.091*	,011	769
	Frage 8.10 Kleine Banken	,064	,075	769
	Frage 8.11 Kommunale Verwaltungen	,056	,119	769
	Frage 8.12 Mittelständische Unternehmen	.098**	,007	769

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

	Frage 8.13 Nichtregierungsorganisationen	.100**	,005	769
	Frage 8.14 Parteien	.077*	,033	769
	Frage 8.15 Presse	,028	,433	769
	Frage 8.16 Stiftungen	.084*	,020	769

Tabelle 30: Korrelation und Signifikanz – Frage 3 und Frage 8

Die Ergebnisse zeigen teilweise positive signifikante Zusammenhänge. Im Folgenden wird ein Fokus auf die stärksten Zusammenhänge gelegt.

Frage 3.1 und 8:

Wenn das Vertrauen in Arbeitskollegen höher eingeschätzt wird, dann werden auch die individuellen Tugenden, Überzeugungen und Gewohnheiten positiver bewertet. Diese Wirkung gilt auch für die Bundesbank und mittelständische Unternehmen. Die anderen Faktoren haben keinen signifikanten Einfluss.

Frage 3.2 und 8:

Wenn das Vertrauen in die katholische Kirche höher eingeschätzt wird, dann werden auch die internen Anweisungen des Unternehmens positiver bewertet. Diese Wirkung gilt u.a. auch für große Wirtschaftsunternehmen.

Frage 3.3 und 8:

Wenn das Vertrauen in die Presse höher eingeschätzt wird, dann wird auch der Einfluss von Gesetzen positiver bewertet. Diese Wirkung gilt u.a. auch für Bundesbank.

Frage 3.4 und 8:

Wenn das Vertrauen in die Bundesregierung höher eingeschätzt wird, dann wird auch der Einfluss von Kultur, Religion und Ethik positiver bewertet. Diese Wirkung gilt u.a. auch für die evangelische Kirche und Nichtregierungsorganisationen.

Frage 3 und Frage 10:

Bei der Untersuchung des Zusammenhangs zwischen den Fragen 3 und 10 wurde ein explorativer Untersuchungsansatz verfolgt und die Auswertung wurde mittels Korrelationen durchgeführt.

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

Die Untersuchung der Normalverteilung mittels Q-Q-Diagrammen ergab, dass alle Items der Frage 3 annähernd normalverteilt sind. Bei Frage 10 waren Item 2,3,4, 7,8,9,13 und 14 annähernd normalverteilt. Die anderen Items der Frage 10 (1,5,6,10,11,12) zeigten sich nicht normalverteilt. Als Korrelation bei den Normalverteilten wurde die Pearson-Korrelation verwendet, bei den Anderen die Spearman-Korrelation. Jede Verantwortung/Faktor-Kombination wurde für sich betrachtet, es gab also jeweils eine eigene Hypothese / Nullhypothese.

Ergebnisse:

		Methode	Korrelationskoeffizient	p-Wert	N
Frage 3.1	Frage 10.1 Arbeitsplätze schaffen	Spearman	-,003	,944	769
	Frage 10.2 Preisleistungs-verhältnis der Produkte	Pearson	-,005	,899	769
	Frage 10.3 Standort und das soziale Umfeld	Pearson	-,048	,181	769
	Frage 10.4 Aktionäre / Investoren	Pearson	-,018	,613	769
	Frage 10.5 Mitarbeiter	Spearman	-,023	,527	769
	Frage 10.6 Qualität der Produkte	Spearman	,025	,481	769
	Frage 10.7 Umwelt	Pearson	-,038	,291	769
	Frage 10.8 Verbraucher / Konsumenten	Pearson	,044	,227	769
	Frage 10.9 Verantwortung für andere	Pearson	-,040	,269	769
	Frage 10.10 Verantwortung für das eigene Handeln	Spearman	-,001	,985	769

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

	Frage 10.11 Verlässlichkeit	Spearman	.097**	,007	769
	Frage 10.12 Gewährleistung der Menschenrechte	Spearman	-,018	,609	769
	Frage 10.13 Rechtsumsetzung	Pearson	,015	,678	769
	Frage 10.14 Gemeinwohl	Pearson	,009	,795	769
Frage 3.2	Frage 10.1 Arbeitsplätze schaffen	Spearman	-,006	,879	769
	Frage 10.2 PreisLeistungsverhältnis der Produkte	Pearson	,032	,376	769
	Frage 10.3 Standort und das soziale Umfeld	Pearson	,022	,539	769
	Frage 10.4 Aktionäre / Investoren	Pearson	.081*	,025	769
	Frage 10.5 Mitarbeiter	Spearman	-,017	,632	769
	Frage 10.6 Qualität der Produkte	Spearman	-,018	,622	769
	Frage 10.7 Umwelt	Pearson	,013	,725	769
	Frage 10.8 Verbraucher / Konsumenten	Pearson	.081*	,025	769
	Frage 10.9 Verantwortung für andere	Pearson	.090*	,013	769
	Frage 10.10 Verantwortung für das eigene Handeln	Spearman	,058	,108	769

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

	Frage 10.11 Verlässlichkeit	Spearman	,031	,384	769
	Frage 10.12 Gewährleistung der Menschenrechte	Spearman	,021	,557	769
	Frage 10.13 Rechtsumsetzung	Pearson	,041	,258	769
	Frage 10.14 Gemeinwohl	Pearson	.086*	,017	769
Frage 3.3	Frage 10.1 Arbeitsplätze schaffen	Spearman	,029	,421	769
	Frage 10.2 PreisLeistungsverhältnis der Produkte	Pearson	,032	,383	769
	Frage 10.3 Standort und das soziale Umfeld	Pearson	,014	,694	769
	Frage 10.4 Aktionäre / Investoren	Pearson	,059	,101	769
	Frage 10.5 Mitarbeiter	Spearman	,005	,881	769
	Frage 10.6 Qualität der Produkte	Spearman	-,021	,558	769
	Frage 10.7 Umwelt	Pearson	,022	,544	769
	Frage 10.8 Verbraucher / Konsumenten	Pearson	,031	,389	769
	Frage 10.9 Verantwortung für andere	Pearson	.072*	,047	769
	Frage 10.10 Verantwortung für das eigene Handeln	Spearman	.130**	,000	769

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

	Frage 10.11 Verlässlichkeit	Spearman	,039	,278	769
	Frage 10.12 Gewährleistung der Menschenrechte	Spearman	,060	,096	769
	Frage 10.13 Rechtsumsetzung	Pearson	.171**	,000	769
	Frage 10.14 Gemeinwohl	Pearson	.105**	,004	769
Frage 3.4	Frage 10.1 Arbeitsplätze schaffen	Spearman	,006	,875	769
	Frage 10.2 PreisLeistungsverhältnis der Produkte	Pearson	,027	,460	769
	Frage 10.3 Standort und das soziale Umfeld	Pearson	,014	,704	769
	Frage 10.4 Aktionäre / Investoren	Pearson	.131**	,000	769
	Frage 10.5 Mitarbeiter	Spearman	.072*	,047	769
	Frage 10.6 Qualität der Produkte	Spearman	,034	,352	769
	Frage 10.7 Umwelt	Pearson	.115**	,001	769
	Frage 10.8 Verbraucher / Konsumenten	Pearson	.110**	,002	769
	Frage 10.9 Verantwortung für andere	Pearson	.074*	,041	769
	Frage 10.10 Verantwortung für das eigene Handeln	Spearman	,053	,145	769

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

Frage 10.11	Verlässlichkeit	Spearman	,064	,074	769
Frage 10.12	Gewährleistung der Menschenrechte	Spearman	.106**	,003	769
Frage 10.13	Rechtsumsetzung	Pearson	.140**	,000	769
Frage 10.14	Gemeinwohl	Pearson	.115**	,001	769

Tabelle 31: Korrelation und Signifikanz – Frage 3 und Frage 10

Die Ergebnisse führten teilweise zu positiv signifikanten Korrelationen.

Frage 3.1 und 10:

Wenn Unternehmen verstärkt Verantwortung für die eigene Verlässlichkeit übernehmen sollen, dann werden auch die individuellen Tugenden, Überzeugungen und Gewohnheiten positiver bewertet. Die anderen Faktoren haben keinen signifikanten Einfluss.

Frage 3.2 und 10:

Wenn Unternehmen verstärkt Verantwortung für andere übernehmen sollen, dann werden auch die internen Anweisungen des Unternehmens positiver bewertet. Diese Wirkung gilt u.a. auch für das Gemeinwohl.

Frage 3.3 und 10:

Wenn Unternehmen verstärkt Verantwortung für die Rechtsumsetzung übernehmen sollen, dann wird auch der Einfluss von Gesetzen positiver bewertet. Diese Wirkung gilt u.a. auch für die Verantwortung für das eigene Handeln.

Frage 3.4 und 10:

Wenn Unternehmen verstärkt Verantwortung für die Rechtsumsetzung übernehmen sollen, dann wird auch der Einfluss von Kultur, Religion und Ethik positiver bewertet. Diese Wirkung gilt u.a. auch für die Verantwortung für Aktionäre und Investoren.

Frage 3 und Frage 11:

Bei der Untersuchung des Zusammenhangs zwischen den Fragen 3 und 11 wurde ein explorativer Untersuchungsansatz verfolgt und die Auswertung wurde mittels Korrelationen durchgeführt.

Die Untersuchung der Normalverteilung mittels Q-Q-Diagrammen ergab, dass alle Items der Frage 3 und auch die Frage 11 annähernd normalverteilt sind. Als Korrelation wurde deshalb die Pearson-Korrelation verwendet.

Ergebnisse:

	Korrelationskoeffizient	p-Wert	N
Frage 3.1	,069	,057	769
Frage 3.2	-,070	,053	769
Frage 3.3	,061	,092	769
Frage 3.4	.126**	,000	769

Tabelle 32: Korrelation und Signifikanz – Frage 3 und Frage 11

Es herrscht ein signifikant positiver Zusammenhang mit Frage 3.4. Die Hypothese 32 wird also signifikant beibehalten und die Nullhypothese (H_{032}) wird falsifiziert.

Hypothese 32: „Je höher der Einfluss der Kultur, Religion, Ethik, eingeschätzt wird, desto stärker ist die Bereitschaft ausgeprägt, auf Gehalt zu verzichten.“

Frage 3 und Frage 12:

Bei der Untersuchung des Zusammenhangs zwischen den Fragen 3 und 12 wurde ein explorativer Untersuchungsansatz verfolgt und die Auswertung wurde mittels Korrelationen durchgeführt.

Die Untersuchung der Normalverteilung mittels Q-Q-Diagrammen ergab, dass alle Items der Frage 3 und auch der Frage 12 (logtransformiert) annähernd normalverteilt sind. Als Korrelation wurde die Pearson-Korrelation verwendet.

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

Ergebnisse:

	Korrelationskoeffizient	p-Wert	N
Frage 3.1	-,007	,858	735
Frage 3.2	-,006	,872	735
Frage 3.3	-.076*	,040	735
Frage 3.4	,007	,847	735

Tabelle 33: Korrelation und Signifikanz – Frage 3 und Frage 12

Es herrscht eine signifikant negative Korrelation zwischen 3.3 und der Anzahl der Mitarbeiter. Die Hypothese 35 wird also signifikant falsifiziert und die Nullhypothese (H_{035}) wird beibehalten.

Hypothese 35: „Je positiver der Einfluss von Gesetzen eingeschätzt wird, desto weniger Mitarbeiter hat das Unternehmen.“

Frage 3 und Frage 14:

Die Auswertung erfolgte mit Hilfe des Tests auf Lageunterschied. Da in Frage 3.1 keine Normalverteilung für die Gruppen vorlag, wurde hier der Mann-Whitney U Test verwendet.

Da Frage 14 dichotom ist und die anderen Items von Frage 3 in den Gruppen, laut Q-Q-Diagrammen (Vgl. Anhang 6) annähernd normalverteilt sind, wurde der t-Test für unabhängige Stichproben verwendet.

Ergebnis Deskriptive:

		N	Minimum	Maximum	Mittelwert	Standardabweichung
Frage 3.1	m	401	-4	4	1,17	1,865
Frage 3.1	w	368	-4	4	,77	1,843
Frage 3.2	m	401	-3	4	,38	1,639
Frage 3.2	w	368	-4	4	,57	1,732
Frage 3.3	m	401	-4	4	,65	1,890

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

Frage 3.3	w	368	-4	4	,91	1,756
Frage 3.4	m	401	-4	4	,16	1,875
Frage 3.4	w	368	-4	4	,55	1,803

Tabelle 34: Lageunterschied – Frage 3 und Frage 14

Ergebnisse Test:

	Z		p-Wert
Frage 3.1	-3,181		,001
	t	df	p-Wert
Frage 3.2	-1,490	767	,137
Frage 3.3	-1,975	766,9	,049
Frage 3.4	-2,971	767	,003

Tabelle 35: t-Test – Frage 3 und Frage 14

Frage 3.1, 3.3 und 3.4 unterscheiden sich jeweils signifikant zwischen Männern und Frauen. Bei 3.1 mit höheren Werten bei den Männern, bei 3.3 und 3.4 mit höheren Werten bei den Frauen. Bei 3.2 gibt es keinen signifikanten Unterschied. Die Hypothese 37 wird also signifikant beibehalten und die Nullhypothese (H_{037}) wird falsifiziert.

Hypothese 37:

„Männer halten den Einfluss individueller Tugenden etc. für wichtiger als Frauen.“

„Frauen halten den Einfluss von Gesetzen und den Einfluss von Kultur etc. für wichtiger als Männer.“

Frage 3 und Frage 15, 16, 17, 18, 20:

Diese Untersuchungen führten zu nicht signifikanten Ergebnissen (Vgl. Anhang 2).

5.4.8.2 Regressionsmodelle der signifikanten Hypothesen

Bevor eine Regression durchgeführt werden kann, müssen die dazu notwendigen Voraussetzungen geprüft werden. Dazu gehören u.a. die Normalverteilung, die Linearität, die Homoskedastizität, sowie die statistische Unabhängigkeit der Residuen voneinander. Die Prüfung

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

wurde vorgenommen und wird im Folgenden jeweils unterhalb der Interpretation der Ergebnisse dokumentiert. Aufgrund des Umfangs der Ergebnisse wurden die nachfolgenden Seiten im Querformat dokumentiert.

1. Regression:

Modell:

- abhängige Variable C-Score
- Faktoren Frage 3.2, 4.3, 10.4, 10.13, 10.14 Alter 4.17

Ergebnisse:

	<u>Komplettes Modell</u>					<u>Schrittweises Modell</u>				
	B	Beta	p-Wert	Unter- grenze	Ober- grenze	B	Beta	p-Wert	Unter- grenze	Ober- grenze
(Konstante)	23,456	/	,000	18,302	28,611	23,014	/	,000	18,051	27,977
Frage 3.2	-,175	-,033	,369	-,558	,208	/				
Frage 4.3 Geschwister	-,252	-,058	,115	-,565	,061	/				
Frage 10.4 Aktionäre / Investoren	-,456	-,072	,051	-,913	,001	-,467	-,073	,044	-,922	-,012
Frage 10.13 Rechtsumsetzung	-,773	-,113	,010	-1,364	-,183	-,782	-,114	,002	-1,271	-,294
Frage 10.14 Gemeinwohl	-,035	-,006	,891	-,541	,470	/				
Alter	-,170	-,080	,028	-,322	-,018	-,153	-,072	,048	-,304	-,001
Frage 4.17 bestimmte Bücher / Filme	,317	,064	,078	-,036	,671	/				

Tabelle 36: Ergebnisse der ersten Regression

Tabelle: B (nicht standardisierte Koeffizienten), Beta (standardisierte Koeffizienten), p-Wert, Untergrenze (des 95 % Konfidenzintervalls für B), Obergrenze (des 95 % Konfidenzintervalls für B).

Angepasstes R-Quadrat komplettes Modell = 0,025, Angepasstes R-Quadrat Schrittweises Modell = 0,021.

Interpretation:

Es zeigt sich für Rechtsumsetzung und Alter jeweils ein signifikant negativer Effekt auf den C-Score, das heißt, wenn Rechtsumsetzung ansteigt, fällt der C-Score ab, wenn Alter ansteigt, fällt der C-Score ab. Rechtsumsetzung hat dabei laut standardisiertem Koeffizienten Beta einen stärkeren Effekt als Alter. Aktionäre/Investoren zeigen im kompletten Modell einen knapp nicht signifikanten negativen Effekt, im schrittweisen Modell wird der Effekt knapp signifikant. Die übrigen Faktoren haben keinen signifikanten Effekt auf C-Score.

Regressionsmodell 1:

„Je höher die Verantwortung der Unternehmen in Bezug auf die Rechtsumsetzung eingeschätzt wird, desto geringer der C-Score.“

„Je älter die Befragten Personen, desto geringer der C-Score.“

- Durbin-Watson=2,161 (komplett), = 2,157 (schrittweise) → die Ergebnisse müssen in der Nähe von 2 liegen
- VIF sind alle deutlich unter 5
- Residuen laut Q-Q-Diagramm annähernd normalverteilt
- Linearität und Homoskedastizität liegen laut Streudiagramm der Residuen gegen die vorhergesagten Werte vor
→ Voraussetzungen sind erfüllt

2. Regression:

Modell:

- abhängige Variable Frage 3.1
- Faktoren Frage4.8 Frage4.11 Frage4.13 Frage5 Frage7.5 Frage8.1 Frage8.3 Frage8.12 Frage10.11 Frage14

Ergebnisse:

	<u>Komplettes Modell</u>					<u>Schrittweises Modell</u>				
	B	Beta	p-Wert	Untergrenze	Obergrenze	B	Beta	p-Wert	Untergrenze	Obergrenze
(Konstante)	,198		,720	-,886	1,282	,446		,389	-,570	1,462
Frage 4.8 Ausbildung	,046	,042	,320	-,045	,137					
Frage 4.11 Verein	,035	,036	,328	-,036	,106					
Frage 4.13 Arbeitsplatz	,066	,055	,199	-,035	,166	,101	,084	,021	,015	,186
Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	-,352	-,085	,019	-,645	-,058	-,345	-,083	,019	-,634	-,056
Frage 7.5 Direkten Vorgesetzten	,025	,021	,586	-,065	,115					
Frage 8.1 Arbeitskollegen	,089	,066	,088	-,013	,190	,109	,081	,026	,013	,205
Frage 8.3 Bundesbank	,036	,026	,502	-,068	,140					
Frage 8.12 Mittelständische Unternehmen	,000	,000	,994	-,112	,113					
Frage 10.11 Verlässlichkeit	,142	,082	,024	,018	,266	,148	,085	,019	,025	,272

Frage 14 Geschlecht -,417 -,112 ,002 -,687 -,147 -,444 -,119 ,001 -,709 -,180

Tabelle: B (nicht standardisierte Koeffizienten), Beta (standardisierte Koeffizienten), p-Wert, Untergrenze (des 95 % Konfidenzintervalls für B), Obergrenze (des 95 % Konfidenzintervalls für B).

Angepasstes R-Quadrat komplettes Modell = 0,05, Angepasstes R-Quadrat Schrittweises Modell = 0,039.

Tabelle 37: Ergebnisse der zweiten Regression

Interpretation:

Im kompletten Modell ist Frage 5 negativ signifikant, dieser Effekt bleibt im schrittweisen Modell bestehen. Bei höheren Werten von Frage 5 werden also signifikant niedrigere Werte von Frage 3.1 beobachtet (und umgekehrt). Als weiterer signifikanter Effekt im kompletten Modell zeigt sich Verlässlichkeit mit einem positiven Koeffizienten (genauso auch im schrittweisen Modell). Wenn Verlässlichkeit ansteigt, steigen also die Werte von Frage 3.1 auch an. Weiter signifikant ist Geschlecht mit einem negativen Effekt (in beiden Modellen). Frauen haben also signifikant niedrigere Werte in Frage 3.1 im Vergleich zu den Männern (Kodierung ist 1 für m und 2 für w). Beim schrittweisen Modell wird das Bild noch klarer, neben den bereits beschriebenen Effekten sind hier die Faktoren Arbeitsplatz und Arbeitskollegen jeweils positiv signifikant.

Regressionsmodell 2:

- 1) „Je geringer die Bereitschaft ausgeprägt ist auf Gehalt zu verzichten, um seine persönlichen moralischen Überzeugungen umzusetzen, desto geringer wird der Einfluss von individuellen Tugenden, Überzeugungen und Gewohnheiten eingeschätzt.“
- 2) „Frauen schätzen individuelle Tugenden geringer ein als Männer.“
- 3) „Wenn die Herkunft der Werte durch den Arbeitsplatz erfolgte, dann werden individuellen Tugenden eine höhere Bedeutung beigemessen.“
- 4) „Wenn den Arbeitskollegen mehr Vertrauen entgegengebracht wird, dann werden individuellen Tugenden eine höhere Bedeutung beigemessen.“
- 5) „Je höher die Verlässlichkeit als unternehmerische Verantwortung eingeschätzt wird, desto höher wird die Bedeutung von individuellen Tugenden bewertet.“

Voraussetzungen:

- Durbin-Watson=1,979 (komplett), = 1,985
- VIF alle deutlich unter 5
- Residuen laut Q-Q-Diagramm annähernd normalverteilt
- Linearität und Homoskedastizität liegen laut Streudiagramm der Residuen gegen die vorhergesagten Werte vor
→ Voraussetzungen sind erfüllt

3. Regression:

Modell:

- abhängige Variable Frage 3.2
- Faktoren Frage4.9 Frage4.15 Frage7.1 Frage7.4 Frage7.5 Frage7.6 Frage7.7 Frage8.2 Frage8.3 Frage8.4 Frage8.7 Frage8.8 Frage8.9 Frage8.14 Frage10.4 Frage10.8 Frage10.9 Frage10.14

Ergebnisse:

	<u>Komplettes Modell</u>					<u>Schrittweises Modell</u>				
	B	Beta	p-Wert	Untergrenze	Obergrenze	B	Beta	p-Wert	Untergrenze	Obergrenze
(Konstante)	-1,611		,000	-2,387	-,835	-,867		,001	-1,390	-,344
Frage 4.9 Kirche	-,012	-,013	,754	-,086	,062					
Frage 4.15 Prominente	,074	,052	,170	-,032	,180					
Frage 7.1 Eltern	,067	,058	,129	-,020	,154					
Frage 7.4 Arbeitskollegen	,024	,019	,661	-,084	,133					
Frage 7.5 Direkten Vorgesetzten	,079	,074	,104	-,016	,175	,108	,100	,010	,026	,190
Frage 7.6 Politiker im Allgemeinen	,002	,001	,980	-,123	,126					
Frage 7.7 Wirtschaftsführer in Deutschland	,057	,049	,285	-,047	,161	,076	,065	,093	-,013	,164
Frage 8.2 Aufsichtsräte	-,005	-,004	,929	-,121	,110					
Frage 8.3 Bundesbank	,044	,035	,492	-,081	,169					
Frage 8.4 Bundesregierung	-,030	-,025	,609	-,144	,085					

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

Frage 8.7 Großbanken	3,579E-05	,000	1,000	-,138	,138					
Frage 8.8 Große Wirtschaftsunternehmen	,026	,021	,692	-,103	,155					
Frage 8.9 Katholische Kirche	,120	,110	,012	,026	,213	,122	,112	,002	,046	,198
Frage 8.14 Parteien	-,031	-,021	,641	-,163	,100					
Frage 10.4 Aktionäre / Investoren	,047	,039	,295	-,041	,134					
Frage 10.8 Verbraucher / Konsumenten	,045	,036	,390	-,058	,148					
Frage 10.9 Verantwortung für andere	,019	,018	,677	-,072	,111					
Frage 10.14 Gemeinwohl	,060	,056	,176	-,027	,148	,094	,088	,014	,019	,169

Tabelle 38: Ergebnisse der dritten Regression

Tabelle: B (nicht standardisierte Koeffizienten), Beta (standardisierte Koeffizienten), p-Wert, Untergrenze (des 95 % Konfidenzintervalls für B), Obergrenze (des 95 % Konfidenzintervalls für B).

Angepasstes R-Quadrat komplettes Modell = 0,03, Angepasstes R-Quadrat Schrittweises Modell = 0,036.

Interpretation:

Im kompletten Modell zeigt sich nur die katholische Kirche als signifikant mit einem positiven Effekt (wenn Werte der Kath. Kirche ansteigen, steigen die Werte der Frage 3.2 an und umgekehrt).

Im schrittweisen Modell bleibt dieser Effekt bestehen. Daneben werden im schrittweisen Modell die Variablen direkter Vorgesetzter und Gemeinwohl jeweils positiv signifikant. Frage 7.7 wird nicht signifikant und bleibt dennoch im schrittweisen Modell enthalten (Tendenz positiver Effekt).

Regressionsmodell 3:

- 1) „Je höher das Vertrauen in die kath. Kirche eingeschätzt wird, desto höher wird die Bedeutung von internen Anweisungen bewertet.“
- 2) „Je stärker die eigenen moralischen Überzeugungen mit denen des direkten Vorgesetzten übereinstimmen, desto höher wird die Bedeutung von internen Anweisungen bewertet.“
- 3) „Je stärker die Verantwortung der Unternehmen in der Verwirklichung des Gemeinwohls liegt, desto höher wird die Bedeutung von internen Anweisungen bewertet.“

- Durbin-Watson=2,011 (komplett), = 2,014 (schrittweise)
- VIF alle deutlich unter 5
- Residuen laut Q-Q-Diagramm annähernd normalverteilt
- Linearität und Homoskedastizität liegen laut Streudiagramm der Residuen gegen die vorhergesagten Werte vor
→ Voraussetzungen sind erfüllt

4. Regression:

Modell:

- abhängige Variable Frage 3.3
- Faktoren Frage4.7 Frage4.9 Frage4.17 Frage5 Frage7.5 Frage8.3 Frage8.4 Frage8.5 Frage8.9 Frage8.10 Frage8.11 Frage8.12 Frage8.13 Frage8.15 Frage10.9 Frage10.10 Frage10.13 Frage10.14 Frage12 Frage14

Ergebnisse:

	Komplettes Modell					Schrittweises Modell				
	B	Beta	p-Wert	Untergrenze	Obergrenze	B	Beta	p-Wert	Untergrenze	Obergrenze
(Konstante)	-1,881		,001	-3,031	-,731	-1,578		,003	-2,631	-,526
Frage 4.7 Universität	,055	,052	,167	-,023	,133					
Frage 4.9 Kirche	,018	,019	,671	-,067	,104					
Frage 4.17 bestimmte Bücher / Filme	,014	,014	,705	-,060	,089					
Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	-,312	-,077	,038	-,607	-,017	-,303	-,074	,039	-,591	-,016
Frage 7.5 Direkten Vorgesetzten	,073	,063	,103	-,015	,161	,071	,061	,094	-,012	,155
Frage 8.3 Bundesbank	,055	,041	,372	-,066	,176					
Frage 8.4 Bundesregierung	,064	,048	,299	-,057	,184	,092	,070	,073	-,009	,193
Frage 8.5 Evangelische Kirche	,021	,017	,691	-,084	,126					

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

Frage 8.9 Katholische Kirche	,009	,007	,872	-,098	,116					
Frage 8.10 Kleine Banken	,064	,054	,242	-,043	,171					
Frage 8.11 Kommunale Verwaltungen	-,048	-,036	,446	-,173	,076					
Frage 8.12 Mittelständische Unternehmen	-,042	-,029	,556	-,180	,097					
Frage 8.13 Nichtregierungsorganisationen	-,017	-,013	,765	-,131	,097					
Frage 8.15 Presse	,145	,100	,014	,029	,260	,154	,107	,006	,045	,263
Frage 10.9 Verantwortung für andere	-,018	-,015	,716	-,112	,077					
Frage 10.10 Verantwortung für das eigene Handeln	,167	,105	,005	,050	,284	,172	,108	,003	,058	,286
Frage 10.13 Rechtsumsetzung	,149	,110	,015	,029	,269	,158	,117	,002	,061	,256
Frage 10.14 Gemeinwohl	-,008	-,007	,880	-,117	,101					
Frage 12 Anzahl der Beschäftigten	-1,028E-06	-,038	,300	,000	,000					
Frage 14 Geschlecht	,178	,049	,203	-,096	,453					

Tabelle 39: Ergebnisse der vierten Regression

Tabelle: B (nicht standardisierte Koeffizienten), Beta (standardisierte Koeffizienten), p-Wert, Untergrenze (des 95 % Konfidenzintervalls für B), Obergrenze (des 95 % Konfidenzintervalls für B).

Angepasstes R-Quadrat komplettes Modell = 0,055, Angepasstes R-Quadrat Schrittweises Modell = 0,061.

Interpretation:

Im kompletten Modell zeigt sich Frage 5 (Verzicht auf Gehalt) negativ signifikant, Presse, Frage 10.10 (Verantwortung für eigenes Handeln) und Rechtsumsetzung zeigen sich jeweils mit positiv signifikanten Effekten. Dies bleibt auch im schrittweisen Modell so bestehen. Trotz nicht signifikanter Effekte sind außerdem im schrittweisen Modell noch direkte Vorgesetzte und Bundesregierung mit tendenziell positiven Effekten auf Frage 3.3 enthalten.

Regressionsmodell 4:

- 1) „Wer nicht auf Gehalt verzichtet, der glaubt weniger an den Einfluss von Gesetzen.“
- 2) „Je höher das Vertrauen in die Presse, desto höher wird die Bedeutung von Gesetzen bewertet.“
- 3) „Je stärker die Unternehmen Verantwortung für das eigene Handeln übernehmen sollen, desto höher wird die Bedeutung von Gesetzen bewertet.“
- 4) „Je stärker die Unternehmen Verantwortung für die Rechtsumsetzung übernehmen sollen, desto höher wird die Bedeutung von Gesetzen bewertet.“

- VIF alle deutlich unter 5
- Residuen laut Q-Q-Diagramm annähernd normalverteilt
- Linearität und Homoskedastizität liegen laut Streudiagramm der Residuen gegen die vorhergesagten Werte vor
→ Voraussetzungen sind erfüllt

5. Regression:

Modell:

- abhängige Variable Frage 3.4
- Faktoren Frage4.1 Frage4.2 Frage4.3 Frage4.4 Frage4.5 Frage4.6 Frage4.7 Frage4.9 Frage4.10 Frage4.17 Frage5 Frage7.2 Frage7.3 Frage8.1 Frage8.3 Frage8.4 Frage8.5 Frage8.6 Frage8.7 Frage8.8 Frage8.9 Frage8.12 Frage8.13 Frage8.14 Frage8.16 Frage10.4 Frage10.5 Frage10.7 Frage10.8 Frage10.9 Frage10.12 Frage10.13 Frage10.14 Frage11 Frage14

Ergebnisse:

	Komplettes Modell					Schrittweises Modell				
	B	Beta	p-Wert	Untergrenze	Obergrenze	B	Beta	p-Wert	Unter- grenze	Ober- grenze
(Konstante)	-3,102		,000	-4,406	-1,799	-2,281		,000	-3,252	-1,310
Frage 4.1 Eltern/Elternhaus	,076	,049	,251	-,054	,207					
Frage 4.2 Großeltern	-,009	-,010	,819	-,086	,068					
Frage 4.3 Geschwister	,020	,022	,576	-,050	,089					
Frage 4.4 Andere Verwandte	,050	,045	,288	-,043	,144					
Frage 4.5 Freunde / Freundeskreis	-,012	-,010	,816	-,116	,091					
Frage 4.6 Schule	-,021	-,017	,701	-,128	,086					
Frage 4.7 Universität	,039	,037	,376	-,048	,126					
Frage 4.9 Kirche	,108	,109	,023	,015	,200	,140	,141	,000	,072	,208

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

Frage 4.10 Jugendgruppe	,016	,014	,734	-,074	,105					
Frage 4.17 bestimmte Bücher / Filme	,038	,038	,322	-,037	,113					
Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	-,232	-,056	,137	-,537	,074	-,249	-,061	,091	-,537	,039
Frage 7.2 Freunden	,027	,020	,654	-,092	,146					
Frage 7.3 Mitstudenten	,082	,060	,172	-,036	,200	,119	,087	,018	,021	,217
Frage 8.1 Arbeitskollegen	,065	,048	,213	-,037	,167	,086	,065	,074	-,009	,181
Frage 8.3 Bundesbank	-,006	-,004	,927	-,136	,124					
Frage 8.4 Bundesregierung	,077	,058	,232	-,050	,204					
Frage 8.5 Evangelische Kirche	,001	,001	,981	-,105	,107					
Frage 8.6 Gewerkschaften	-3,448E-05	,000	,999	-,105	,105					
Frage 8.7 Großbanken	-,005	-,003	,950	-,157	,147					
Frage 8.8 Große Wirtschaftsunternehmen	-,006	-,004	,935	-,149	,137					
Frage 8.9 Katholische Kirche	,000	,000	,997	-,106	,105					
Frage 8.12 Mittelständische Unternehmen	,054	,037	,429	-,079	,186					
Frage 8.13 Nichtregierungsorganisationen	,028	,022	,646	-,093	,150					
Frage 8.14 Parteien	-,049	-,031	,523	-,200	,102					
Frage 8.16 Stiftungen	-,011	-,009	,848	-,119	,098					

5. Quantitative Untersuchung zu den Möglichkeiten der Implementierung von Moral in die Unternehmen

Frage 10.4 Aktionäre / Investoren	,113	,087	,024	,015	,211	,126	,097	,006	,036	,216
Frage 10.5 Mitarbeiter	-,046	-,026	,531	-,190	,098					
Frage 10.7 Umwelt	,021	,015	,724	-,096	,138					
Frage 10.8 Verbraucher / Konsumenten	,048	,035	,414	-,067	,163					
Frage 10.9 Verantwortung für andere	-,064	-,055	,222	-,167	,039					
Frage 10.12 Gewährleistung der Menschenrechte	,044	,029	,550	-,101	,188					
Frage 10.13 Rechtsumsetzung	,064	,047	,338	-,067	,196	,106	,078	,032	,009	,204
Frage 10.14 Gemeinwohl	,015	,013	,787	-,096	,127					
Frage 11	,074	,074	,048	,001	,147	,089	,089	,013	,019	,158
Frage 14 Geschlecht	,285	,077	,045	,006	,564	,300	,081	,022	,043	,557

Tabelle 40: Ergebnisse der fünften Regression

Tabelle: B (nicht standardisierte Koeffizienten), Beta (standardisierte Koeffizienten), p-Wert, Untergrenze (des 95 % Konfidenzintervalls für B), Obergrenze (des 95 % Konfidenzintervalls für B).

Angepasstes R-Quadrat komplettes Modell = 0,06, Angepasstes R-Quadrat Schrittweises Modell = 0,088.

Interpretation:

Im kompletten Modell zeigt sich Kirche, Aktionäre, Frage 11 und Geschlecht jeweils mit positiv signifikantem Effekt auf die abhängige Variable Frage 3.4. Alle anderen sind hier nicht signifikant.

Im schrittweisen Modell bleiben diese Effekte bestehen. Zusätzlich werden Mitstudenten und Rechtsumsetzung positiv signifikant. Das bedeutet also, dass jeweils bei einem Anstieg dieser Variablen die Frage 3.4 signifikant ansteigt, niedrigere Werte dieser Variablen gehen dagegen auch mit niedrigeren Werten der Frage 3.4 einher. Für Geschlecht bedeutet der positive Effekt, dass Frauen signifikant höhere Werte in Frage 3.4 haben als Männer (Kodierung ist 1 für m und 2 für w).

Regressionsmodell 5:

- 1) „Je stärker die eigenen Werte durch die Kirche geprägt wurden, desto höher wird die Bedeutung von Kultur etc. bewertet.“
- 2) „Je stärker die Unternehmen Verantwortung für die Aktionäre übernehmen sollen, desto höher wird die Bedeutung von Kultur etc. bewertet.“
- 3) „Je stärker moralische Werte wichtiger sind als unternehmerischer Gewinne, desto höher wird die Bedeutung von Kultur etc. bewertet.“
- 4) „Frauen bewerten die Bedeutung der Kultur etc. höher als Männer.“

Voraussetzungen:

- Durbin-Watson=1,913 (komplett), = 1,927 (schrittweise)
- VIF alle deutlich unter 5
- Residuen laut Q-Q-Diagramm annähernd normalverteilt
- Linearität und Homoskedastizität liegen laut Streudiagramm der Residuen gegen die vorhergesagten Werte vor
→ Voraussetzungen sind erfüllt

5.5 Gestaltungsdesign – Schlussfolgerungen und Empfehlungen

Auf Basis der deskriptiven Statistik und der Hinzunahme der signifikanten Hypothesen soll nun konkret auf die Beantwortung der forschungsleitenden Fragen im Rahmen der Primärforschung eingegangen werden. Diese lauteten:

1. Wie wird Moral in Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik nach WIELAND anschlussfähig?
2. Welchen Einfluss haben die Bestandteile der Funktion nach Wieland ($Tm_i = f(aIS_i, bFI_{ij}, cIF_{ij}, dOKK_i)$) auf wirtschaftliche Transaktionen in den Unternehmen?

Zieht man dazu die Ergebnisse der deskriptiven Forschung heran, so lassen sich die folgenden Aussagen stützen:

- i. Individuelle Tugenden, Überzeugungen und Gewohnheiten haben den stärksten Einfluss auf typische wirtschaftliche Transaktionen im Unternehmen.
- ii. Die Eltern haben den stärksten Einfluss auf die Herkunft der Werte ihrer Kinder.
- iii. 71,8 % der Befragten zeigt die Bereitschaft für die Umsetzung ihrer persönlichen moralischen Überzeugungen auf Gehalt zu verzichten.
- iv. Die eigenen moralischen Überzeugungen stimmen am stärksten mit denen der Eltern überein.
- v. Arbeitskollegen genießen bei den Befragten das größte Vertrauen.
- vi. Der wichtigste Wert ist die Ehrlichkeit.
- vii. Die Gewährleistung der Menschenrechte ist die wichtigste Verantwortung, die von Unternehmen übernommen werden soll.
- viii. Der C-Score sinkt mit zunehmendem Alter.
- ix. Frauen haben einen leicht geringeren C-Score als Männer.

Diese Ergebnisse zeigen deutlich die Möglichkeiten der Anschlussfähigkeit von Moral im Unternehmen. Die Unternehmen sollten einen großen Wert auf individuelle Tugenden, Überzeugungen und Gewohnheiten (Punkt i) legen. Die häufig vorliegende Annahme, dass Moral ausschließlich auf der Beachtung geltender Gesetze basiert,¹³¹⁴ konnte damit widerlegt werden.

Die Gleichsetzung von Moral und Regelkonformität ist mithin falsch. Die moralpsychologischen Experimente von HARTSHORNE und MAY (1928) konnten damit widerlegt wer-

¹³¹⁴ Vgl. Lind, G. (2015), Seite 35.

den.¹³¹⁵ Auch die Fokussierung von HOMANN auf die herrschende Rahmenordnung wird damit für die Befragten abgelehnt (Vgl. Kapitel 3.5).

Dabei sollten auch die Unternehmen die Situation der Eltern berücksichtigen (Punkt ii und iv). Eltern haben den stärksten Einfluss auf die Werte und die moralischen Überzeugungen ihrer Kinder. Mithin ist die persönliche und wirtschaftliche Situation der Eltern ebenfalls ein Faktor, der in Auswahlprozessen akzentuiert werden sollte. Nutzenstiftende Werte der Eltern werden sich im positiven Sinne auf die Kinder übertragen und umgekehrt.

Da 71,8 % der Befragten einen Gehaltsverzicht akzeptieren, wenn das Unternehmen den moralischen Überzeugungen des Mitarbeiters folgt, ist es augenscheinlich, dass direkt zu Beginn des Arbeitsverhältnisses auf eine Kongruenz zwischen den moralischen Werten des Mitarbeiters und des Unternehmens zu achten ist. Da Arbeitskollegen das größte Vertrauen innerhalb des Unternehmens zugemessen wird, führt ein achtsamer Auswahlprozess über alle Generationen von Mitarbeitern zu einer Verstetigung der Werte im Unternehmen.

Als wichtigster Wert wurde durch die Befragten die Ehrlichkeit genannt. Mithin sollten Unternehmen Ehrlichkeit fordern und fördern und im Umkehrschluss Unehrlichkeit konsequent bestrafen. Unternehmen sollten nicht gegen Menschenrechte verstoßen. Als Orientierungshilfe können sich die Unternehmen an der Universal Declaration of Human Rights bzw. die Allgemeine Erklärung der Menschenrechte in der Resolution 217 A (III) vom 10.12.1948 orientieren.¹³¹⁶ Aus dem fallenden C-Score mit zunehmendem Alter (Punkt viii) wird keine direkte Erkenntnis abgeleitet, da der größte Teil der Befragten im Alter zwischen 20 und 30 Jahre ist. Trotzdem könnte dieser Ansatz ein Ausgangspunkt für weitere Forschungen sein und intensiver untersucht werden. Vergleichbares gilt für die Erkenntnis der deskriptiven Statistik, dass Frauen einen geringeren C-Score aufwiesen als Männer (Punkt xi).

Im Folgenden wird nun auf die Handlungsempfehlungen auf Grundlage der signifikanten Hypothesen eingegangen:

- Hypothese 2: „Je höher der C-Score, desto negativer wird der Einfluss der „Internen Anweisungen des Unternehmens“ beurteilt.

WIELAND hat im Jahr 2005 bereits die Möglichkeit formuliert, dass zu den Funktionsbestandteilen der Governanceethik Signifikanzaussagen möglich sind (Vgl. Kapitel 1). So zeigen die Ergebnisse zur zweiten Hypothese, dass durch einen hohen C-Score der Mitarbeiter auf die intensive Ausweitung von internen Anweisungen verzichtet werden kann. Dabei ist

¹³¹⁵ Vgl. Lind, G. (2015), Seite 35.

¹³¹⁶ Vgl. <http://www.ohchr.org/EN/UDHR/Pages/Language.aspx?LangID=ger>, Stand: 19.06.2016.

trotzdem der jeweils notwendige gesetzliche Rahmen, beispielsweise im Sinne des Risikomanagements, zu beachten. Mitarbeiter mit einem hohen C-Score und einer dementsprechend hohen Moralkompetenz werden Anweisungen grundsätzlich nicht unbesehen folgen.¹³¹⁷ Auch hier werden die Forschungsergebnisse nach LIND bestätigt. Diese Erkenntnis ist dahingehend bemerkenswert, da damit auch bewiesen werden konnte, dass es sich bei Moral nicht um reine Normkonformität bzw. Gesinnung handelt, sondern Moral eine Fähigkeit beschreibt.¹³¹⁸ Der Definition der Moralkompetenz nach LIND wird somit zugestimmt.¹³¹⁹

- Hypothese 6: „Wenn die Herkunft der Werte durch die Geschwister beeinflusst wird, ist der C-Score geringer als wenn die Beeinflussung nicht durch die Geschwister erfolgt. Bei den anderen Wertequellen gibt es keinen Zusammenhang zum C-Score.“

Hier erscheint die Ableitung von Empfehlungen für die Unternehmen schwierig. Ggf. könnte das Verhältnis zu den Geschwistern im Auswahlprozess von Mitarbeitern Berücksichtigung finden.

- Hypothese 9: „Je höher der C-Score, desto geringer ist das Vertrauen der Teilnehmer in Aufsichtsräte, Großbanken und in die katholische Kirche.“

Mitarbeiter mit hohen C-Scores werden tendenziell ein geringes Vertrauen in Aufsichtsräte und Großbanken zeigen. Dieses ist im laufenden Geschäftsprozess zu berücksichtigen. Da die Konfession und der damit verbundene Glaube in vielen mitteleuropäischen Ländern strikt von der beruflichen Tätigkeit getrennt ist, lässt sich hier nur ein Rückschluss für die Einstellung von Mitarbeitern bei der katholischen Kirche vornehmen. Bei einer hohen Moralfähigkeit zeigten die Befragten mithin ein deutlich geringeres Vertrauen in die Institution der katholischen Kirche. In Bezug auf die katholische Kirche lässt sich dies mit den strengen Regeln dieser begründen. Menschen mit einem hohen C-Score folgen Regeln, Anordnungen etc. nicht ohne weiteres und lehnen aus diesem Grund gerade Institutionen mit einem strengen Regelwerk eher ab.

- Hypothese 11: „Je höher der C-Score, desto geringer wird unternehmerische Verantwortung für die folgenden Aufgaben eingeschätzt:
Die Aktionäre / Investoren, Aktiver Beitrag zur Umsetzung des Rechts,
Verwirklichung des Gemeinwohls“

¹³¹⁷ Vgl. Lind, G. (2015), Seite 73.

¹³¹⁸ Vgl. Lind, G. (2015), Seite 38.

¹³¹⁹ Moralkompetenz = „Die Fähigkeit, Probleme und Konflikte auf der Grundlage universeller Moralprinzipien durch Denken und Diskussion zu lösen, statt durch Gewalt, Betrug und Macht.“ Lind, G. (2015), Seite 39.

Ein hoher C-Score wird bei den Mitarbeitern dazu führen, dass sie nur wenig unternehmerische Verantwortung in der Befriedigung der Aktionäre / Investoren sehen. Gleiches gilt für einen aktiven Beitrag zur Umsetzung des Rechts und in Verwirklichung des Gemeinwohls. Befragte mit einer hohen Moralkompetenz erkennen scheinbar, dass die reine Fixierung auf den Shareholder Value zu einseitig ist und zu moralisch (Vgl. Kapitel 3) unlösbaren Problemen führt. Der Beitrag zur Umsetzung des Rechts wird ebenfalls abgelehnt, da eine reine Normenkonformität bei Menschen mit einer hohen Moralkompetenz ebenfalls nicht erstrebenswert ist.

- Hypothesen 15+16: Diese Hypothesen beziehen sich auf das Alter und das Geschlecht.

Bevor hier konkrete Empfehlungen ausgesprochen werden, sollten weitere Untersuchungen angeschlossen werden. Ferner müsste bei möglichen Konsequenzen auch immer die aktuelle Gesetzeslage berücksichtigt werden. In Deutschland ist dies zum Beispiel das allgemeine Gleichbehandlungsgesetz¹³²⁰.

- 3.1 und Frage 4: „Je positiver die Teilnehmer den Einfluss individueller Tugenden, Überzeugungen und Gewohnheiten auf wirtschaftliche Transaktionen beurteilen, desto wichtiger schätzen Sie folgende Quellen für die Vermittlung ihrer Werte ein:
1) Ausbildung, 2) Verein, 3) Arbeitsplatz“

Da in der deskriptiven Statistik gezeigt wurde, dass dem Einfluss individueller Tugenden, Überzeugungen und Gewohnheiten die höchste Bedeutung zugemessen wird, zeigt sich wiederum die Anschlussfähigkeit der Moral in Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik. Denn sowohl die Ausbildung als auch der Arbeitsplatz selbst sind damit ein Quell für die Werte der jeweiligen Mitarbeiter. Unternehmen müssen also schon in der Ausbildung damit beginnen ihre Wert zu vermitteln und dies dauerhaft am Arbeitsplatz der Mitarbeiter wiederholen. Die kontinuierliche Einhaltung der Unternehmenswerte ist mithin unabdingbar, um die Anschlussfähigkeit von Moral zu sichern.

- Hypothesen 21, 23, 24: „Die Personen, die auf Gehalt für die Umsetzung ihrer persönlichen moralischen Überzeugungen verzichten würden, schätzen den Einfluss von Tugend (3.1), Gesetze (3.3) und Kultur (3.4) jeweils positiver ein als die Gruppe, die nicht auf Gehalt verzichten würde.“

¹³²⁰ Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz vom 14. August 2006 (BGBl. I S. 1897), das zuletzt durch Artikel 8 des Gesetzes vom 3. April 2013 (BGBl. I S. 610) geändert worden ist.

Da 71,8 % der Befragten die Bereitschaft zeigten für die Umsetzung ihrer persönlichen moralischen Überzeugungen auf Gehalt zu verzichten, kann implizit postuliert werden, dass interne Anweisungen des Unternehmens (Frage 3.2) zumindest für diese Gruppe der 71,8% keinen positiven Einfluss beigemessen wird. Mithin wäre auch hierbei die Empfehlung für die Unternehmen, interne Anweisungen nicht unnötiger Weise auszuweiten, sondern sich nur an die gesetzlichen Vorgaben zu halten.

- 3.1 und Frage 7: Je positiver die Teilnehmer den Einfluss individueller Tugenden, Überzeugungen und Gewohnheiten auf wirtschaftliche Transaktionen beurteilen, desto stärker stimmen ihre moralischen Überzeugungen mit den folgenden Gruppen überein:
1) Direkter Vorgesetzter

Auch dieses Ergebnis zeigt welchen Einfluss die Unternehmen auf die Mitarbeiter haben. Dabei spielt in diesem Fall der direkte Vorgesetzte die entscheidende Rolle. Durch eine konsequente Personalauswahl und ein Wertemanagement, kann hier ein positiver Einfluss auf die Mitarbeiter ausgeübt werden.

- Frage 3.1 und 8: Wenn das Vertrauen in Arbeitskollegen höher eingeschätzt wird, dann werden auch die individuellen Tugenden, Überzeugungen und Gewohnheiten positiver bewertet. Diese Wirkung gilt auch für die Bundesbank und mittelständische Unternehmen. Die anderen Faktoren haben keinen signifikanten Einfluss.

Das Ergebnis deutet ebenfalls daraufhin, dass die Implementierung eines Systems zum Wertemanagement für Unternehmen zu empfehlen ist. In diesem Zusammenhang wird auch nochmals auf die Ausführungen von HIRSCHMANN (Vgl. Kapitel 4.1.3) verwiesen.

- Frage 3.1 und 10: Wenn Unternehmen verstärkt Verantwortung für die eigene Verlässlichkeit übernehmen sollen, dann werden auch die individuellen Tugenden, Überzeugungen und Gewohnheiten positiver bewertet. Die anderen Faktoren haben keinen signifikanten Einfluss.

Auch dieses Ergebnis weist den Weg in die gleiche Richtung. Verlässlichkeit als gelebter Wert muss in den Unternehmen verankert und dauerhaft geprägt werden. Unternehmen müssen dies von allen Mitarbeitern auf sämtlichen Hierarchieebenen einfordern und Zuwiderhandlungen müssen sanktioniert werden. Hier zeigt sich ebenfalls die Anschlussfähigkeit zwischen der moralischen und der ökonomischen Perspektive, da Verlässlichkeit Transaktionskosten reduziert und damit den Gewinn des Unternehmens steigert.¹³²¹

¹³²¹ In diesem Zusammenhang wird auf die Forschungsergebnisse von Douglass C. North verwiesen.

- Hypothese 32: „Je höher der Einfluss der Kultur, Religion, Ethik, eingeschätzt wird, desto stärker ist die Bereitschaft ausgeprägt, auf Gehalt zu verzichten.“

Kultur, Religion, Ethik führen dazu, dass Mitarbeiter auf Gehalt verzichten, um ihre eigenen moralischen Überzeugungen umsetzen zu können. Auch hier zeigt sich die Bedeutung der Erkenntnisse von HIRSCHMANN und FESTINGER (Vgl. Kapitel 4.1.3). Entsprechen die moralischen Überzeugungen im Unternehmen nicht denen der Mitarbeiter, so entstehen kognitive Dissonanzen. Mitarbeiter, die den Einfluss von Kultur, Religion, Ethik hoch einschätzen, scheinen somit vor diesen kognitiven Dissonanzen zurückzuschrecken und sind somit verstärkt dazu bereit, auf Gehalt zu verzichten.

Die folgenden drei Ergebnisse bedürfen einer weiteren intensiven Untersuchung und geben somit Anstoß für weitere Forschungsfelder. Ad hoc erscheint die Ableitung von konkreten Handlungsempfehlungen für Unternehmen schwierig.

- Hypothese 35: „Je positiver der Einfluss von Gesetzen eingeschätzt wird, desto weniger Mitarbeiter hat das Unternehmen.“
- Hypothese 37: „Männer halten den Einfluss individueller Tugenden etc. für wichtiger als Frauen.“
- „Frauen halten den Einfluss von Gesetzen und den Einfluss von Kultur etc. für wichtiger als Männer.“

Die Ergebnisse der fünf Regressionsmodelle liefern diverse überschneidende Erkenntnisse und unterstützt somit die bereits dargelegte Argumentation. Die Ergebnisse werden im Folgenden dargestellt und in fünf Abbildungen am Ende des Kapitels nochmals komprimiert dokumentiert. Dies soll das Gesamtverständnis der Ursache-Wirkungsbeziehungen erleichtern.

Regressionsmodell 1:

„Je höher die Verantwortung der Unternehmen in Bezug auf die Rechtsumsetzung eingeschätzt wird, desto geringer der C-Score.“

„Je älter die befragten Personen, desto geringer der C-Score.“

Regressionsmodell 2:

- 1) „Je geringer die Bereitschaft ausgeprägt ist auf Gehalt zu verzichten, um seine persönlichen moralischen Überzeugungen umzusetzen, desto geringer wird der Einfluss von individuellen Tugenden, Überzeugungen und Gewohnheiten eingeschätzt.“
- 2) „Frauen schätzen individuelle Tugenden geringer ein als Männer.“

- 3) „Wenn die Herkunft der Werte durch den Arbeitsplatz erfolgte, dann werden individuellen Tugenden eine höhere Bedeutung beigemessen.“
- 4) „Wenn den Arbeitskollegen mehr Vertrauen entgegengebracht wird, dann werden individuellen Tugenden eine höhere Bedeutung beigemessen.“
- 5) „Je höher die Verlässlichkeit als unternehmerische Verantwortung eingeschätzt wird, desto höher wird die Bedeutung von individuellen Tugenden bewertet.“

Regressionsmodell 3:

- 1) „Je höher das Vertrauen in die kath. Kirche eingeschätzt wird, desto höher wird die Bedeutung von internen Anweisungen bewertet.“
- 2) „Je stärker die eigenen moralischen Überzeugungen mit denen des direkten Vorgesetzten übereinstimmen, desto höher wird die Bedeutung von internen Anweisungen bewertet.“
- 3) „Je stärker die Verantwortung der Unternehmen in der Verwirklichung des Gemeinwohls liegt, desto höher wird die Bedeutung von internen Anweisungen bewertet.“

Regressionsmodell 4:

- 1) „Wer nicht auf Gehalt verzichtet, der glaubt weniger an den Einfluss von Gesetzen.“
- 2) „Je höher das Vertrauen in die Presse, desto höher wird die Bedeutung von Gesetzen bewertet.“
- 3) „Je stärker die Unternehmen Verantwortung für das eigene Handeln übernehmen sollen, desto höher wird die Bedeutung von Gesetzen bewertet.“
- 4) „Je stärker die Unternehmen Verantwortung für die Rechtsumsetzung übernehmen sollen, desto höher wird die Bedeutung von Gesetzen bewertet.“

Regressionsmodell 5:

- 1) „Je stärker die eigenen Werte durch die Kirche geprägt wurden, desto höher wird die Bedeutung von Kultur etc. bewertet.“
- 2) „Je stärker die Unternehmen Verantwortung für die Aktionäre übernehmen sollen, desto höher wird die Bedeutung von Kultur etc. bewertet.“
- 3) „Je wichtiger moralische Werte als unternehmerischer Gewinne sind, desto höher wird die Bedeutung von Kultur etc. bewertet.“
- 4) „Frauen bewerten die Bedeutung der Kultur etc. höher als Männer.“

Zum besseren Verständnis werden die Ergebnisse in Bezug auf den C-Score und auf die Funktionsbestandteile der Governanceethik in den nun folgenden Grafiken komprimiert, um nochmals einen Beitrag zum besseren Gesamtverständnis zu leisten.

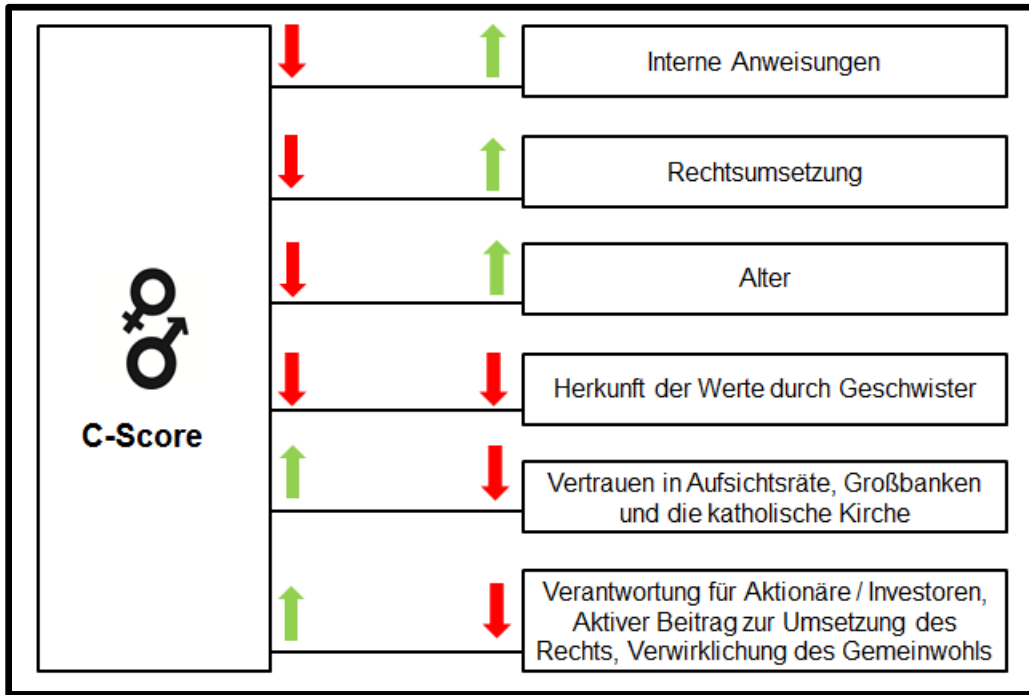


Abbildung 58: Ergebnisse in Bezug auf – C-Score

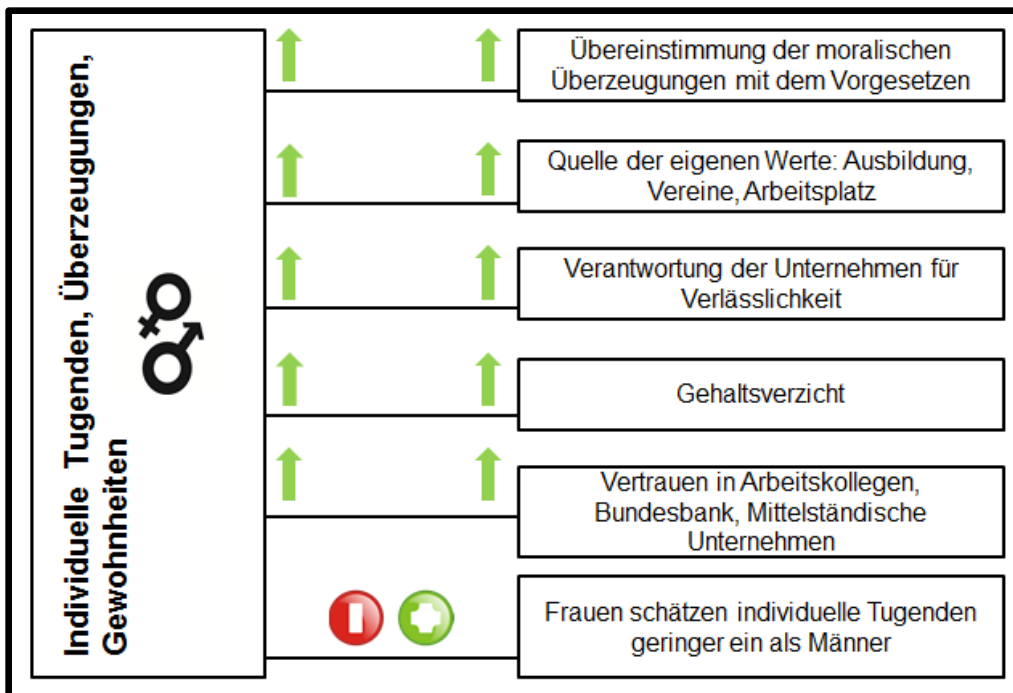


Abbildung 59: Ergebnisse in Bezug auf – Individuelle Tugenden, Überzeugungen, Gewohnheiten

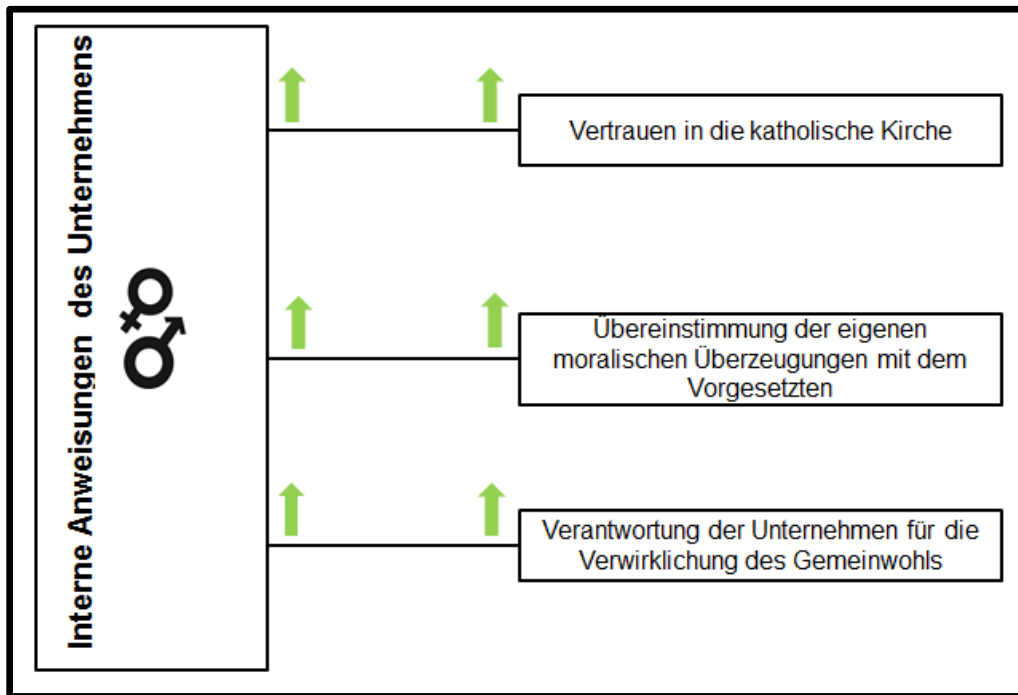


Abbildung 60: Ergebnisse in Bezug auf – Interne Anweisungen des Unternehmens

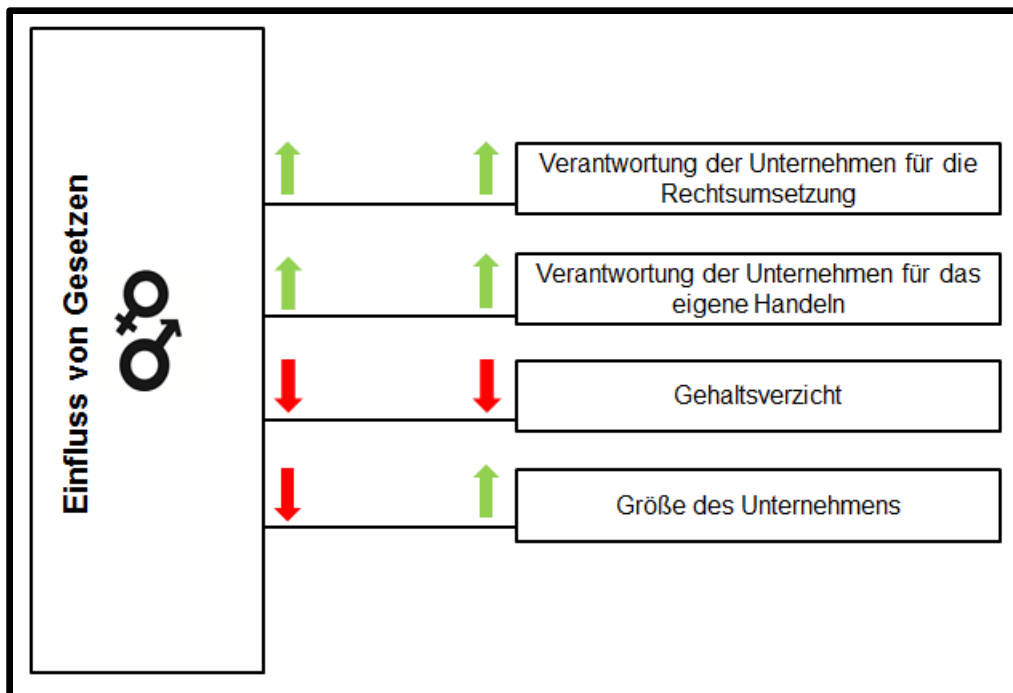


Abbildung 61: Ergebnisse in Bezug auf – Einfluss von Gesetzen

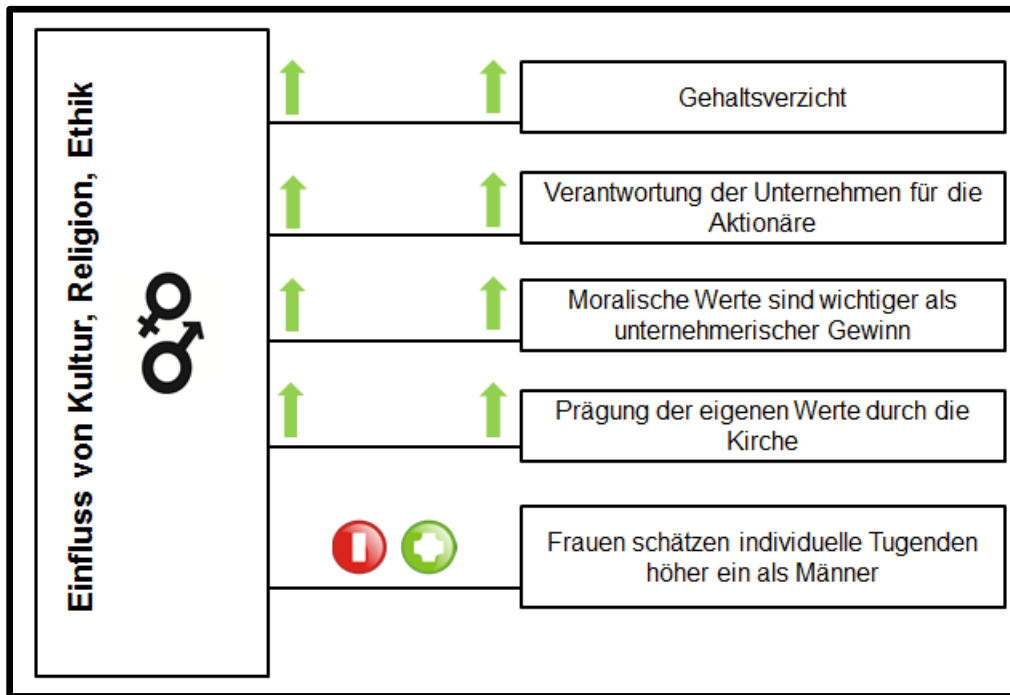


Abbildung 62: Ergebnisse in Bezug auf – Einfluss der Kultur, Religion, Ethik

Um die dargestellten Empfehlungen umzusetzen und den erhobenen Ergebnissen Rechnung zu tragen, sollten die Unternehmen zur Verbesserung der Anschlussfähigkeit von Moral ein Wertemanagement implementieren. Mit einem solchen Wertemanagement kann das Unternehmen auch den Funktionsbestandteilen der Governanceethik genug Aufmerksamkeit schenken und überprüfen, ob die Einschätzung der Mitarbeiter, welchen Einfluss die Bestandteile der Funktion nach Wieland ($T_{mi} = f(aISi, bFIij, cIFij, dOKKi)$) auf wirtschaftliche Transaktionen in den Unternehmen haben, sich mit denen der Geschäftsleitung bzw. der Eigentümer deckt. Ein solches Wertemanagement würde den Mitarbeitern und Führungskräften sowie den Kunden, Geschäftspartnern und Investoren die notwendige Orientierung geben.¹³²² Dabei ist jedoch zu beachten, dass die reine Dokumentation des Wertemanagements nicht ausreicht. Es ist vielmehr notwendig, dass sich die dort dokumentierten Aussagen und Anweisungen mit der gelebten unternehmerischen Praxis decken.¹³²³ Schon DORMANN zeigte auf, dass hierbei die Rolle der Führungskräfte und speziell die der Geschäftsleitung von größter Bedeutung ist.¹³²⁴ Dies deckt sich, wie bereits erläutert, mit den Ergebnissen der vorliegenden Arbeit. „Führungslosigkeit im Wertemanagement birgt unberechenbare Risiken und kann weitreichende negative Folgen haben.“¹³²⁵ Mögliche Konsequenzen wären ein Vertrauens- bzw. Imageverlust und langfristig ein abnehmender wirtschaftlicher Erfolg des Unternehmens.¹³²⁶ Umgekehrt liefert ein erfolgreiches Wertemanagement eine „...Starke Unternehmensidentität,

¹³²² Vgl. Dormann, J. (2004), Seite 7.

¹³²³ Vgl. Dormann, J. (2004), Seite 7.

¹³²⁴ Vgl. Dormann, J. (2004), Seite 7.

¹³²⁵ Dormann, J. (2004), Seite 9.

¹³²⁶ Vgl. Dormann, J. (2004), Seite 9.

Motivation und Eigenverantwortung, entsprechend flexible und effiziente Prozesse, mehr Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit, gesellschaftliche Akzeptanz und letztlich wachsendes Geschäftspotential.¹³²⁷

Speziell die Ergebnisse der vorliegenden Dissertation sollten sowohl bei den Verhaltensstandards, als auch bei der Auswahl und der Beförderung von Mitarbeitern eine Rolle spielen.¹³²⁸ Denn nur so kann der Organisation eine nachhaltige Selbstbeschreibung durch Selbstbindung an Werte gegeben werden.¹³²⁹ Da sowohl die Anschlussfähigkeit der Moral als auch die Wirksamkeit der Funktionsbestandteile der Governanceethik nach WIELAND im Rahmen der durchgeführten Untersuchung bewiesen werden konnten, schließt sich der Autor der folgenden Aussage von WIELAND an: „Die umfassende Perspektive des Wertemanagements bedeutet, dass es keine Leitlinien und Verhaltens- und Verfahrensgrundsätze in einem Unternehmen oder in einem der Anwendungsbereiche geben darf, die nicht Bestandteil dessen [Wertemanagements] sind.“¹³³⁰

6. Fazit

6.1 Zielerreichung

In Bezugnahme auf die Einleitung und die dort bestimmten Ziele bleibt zu konstatieren, dass die Koeffizienten der Governance Ethik in Verbindung mit der grundlegenden Moralfähigkeit untersucht werden konnten. Die definierten Forschungsfragen 1-5 (Vgl. Kapitel 1):

- Deskriptive Forschungsfragen – Kapitel 2,3,4
 1. Welche relevanten Begriffe charakterisieren die Unternehmensethik?
 2. Wie ist das Verhältnis zwischen Moral und Wirtschaft?
- Theoretische Forschungsfragen – Kapitel 4+5
 3. Wie wird Moral in Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik nach WIELAND anschlussfähig?
 4. Welchen Einfluss haben die Bestandteile der Funktion nach Wieland ($Tm_i = f(aIS_i, bFI_{ij}, cIF_{ij}, dOKK_i)$) auf wirtschaftliche Transaktionen in den Unternehmen?
- Praxeologische Forschungsfragen – Kapitel 5+6
 5. Welche Handlungsempfehlungen können auf Grundlage der gewonnenen Erkenntnisse gegeben werden?

¹³²⁷ Dormann, J. (2004), Seite 9-10.

¹³²⁸ Dies wird durch WIELAND ebenfalls gestützt. Vgl. Wieland, J. (2004b), Seite 24.

¹³²⁹ Vgl. Wieland, J. (2004b), Seite 23.

¹³³⁰ Wieland, J. (2004b), Seite 35.

konnten beantwortet werden. Dabei wurde in Kapitel zwei ausführlich auf die theoretischen und begrifflichen Grundlagen eingegangen. Die wesentlichen Begriffe wurden abgegrenzt und ein einheitlicher begrifflicher Verständnisraum wurde definiert (Vgl. Tabelle 5). Ferner wurden in Kapitel zwei die moralischen Fähigkeiten nach LIND dargestellt. Im anschließenden Kapitel drei wurde das Verhältnis zwischen Moral und Wirtschaft detailliert beschrieben. Dabei ist zu konstatieren, dass eine konsistente Konzeption zum Verhältnis zwischen Moral und Wirtschaft nicht existiert bzw. gebildet werden kann. Dafür existieren -wie in Kapitel drei anhand vieler Beispiele gezeigt- zu viele divergente Interessen der einzelnen beteiligten Wirtschaftssubjekte. Dies führte zur Frage, wie Moral im Rahmen der Wirtschaft anschlussfähig werden kann? Diese Fragestellung wurde mit der ausführlichen Auseinandersetzung mit der Governanceethik nach WIELAND beantwortet. Im Kapitel fünf erfolgt dann die quantitative Untersuchung bei der über 800 Teilnehmer befragt wurden. Nach der Bereinigung der Fragebögen verblieben 769 auswertbare Fragebögen. Mit Hilfe der Erkenntnis aus der quantitativen Forschung konnten Ursache-Wirkungsbeziehungen sowie Gesetzmäßigkeiten für die Implementierung von Moral in die Unternehmensprozesse gewonnen werden (Vgl. Kapitel 5.5). Die von WIELAND bereits im Jahr 2005 aufgezeigte Forschungslücke, dass er (WIELAND) nicht ausschließt, dass die Koeffizienten der Governanceethik Schätzwerte darstellen, die eine Signifikanzaussage erlauben,¹³³¹ konnte im Rahmen der vorliegenden Forschungsarbeit bewiesen werden.

Im Kapitel 5.5 wurden aus den gewonnenen Erkenntnissen Handlungsempfehlungen für die unternehmerische Praxis abgeleitet.

6.2 Perspektiven

Speziell die beiden theoretischen Forschungsfragen:

- Wie wird Moral in Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik nach WIELAND anschlussfähig?
- Welchen Einfluss haben die Bestandteile der Funktion nach Wieland ($Tm_i = f(aIS_i, bFI_{ij}, cIF_{ij}, dOKK_i)$) auf wirtschaftliche Transaktionen in den Unternehmen?

werden auch in den nächsten Jahren und Jahrzehnten die Forschung im Rahmen der Unternehmensethik begleiten. Vor dem Hintergrund der aktuellen Megatrends:¹³³²

1. Wissenskultur
2. Urbanisierung
3. Konnektivität
4. Neo-Ökologie
5. Globalisierung
6. Individualisierung

¹³³¹ Vgl. Wieland, J. (2005a), Seite 31, Fußnote 24.

¹³³² Vgl. <https://www.zukunftsinstitut.de/dossier/megatrends/>, Stand: 25.06.2016.

6. Fazit

7. Gesundheit
8. New Work
9. Gender Shift
10. Silver Society
11. Mobilität
12. Sicherheit

wird sich die Gesellschaft in einem erheblichen Maße verändern, was weiterhin dazu führen wird, dass der Wertekanon nicht statisch,¹³³³ sondern im erheblichen Maße von Veränderungen geprägt sein wird. Wie Moral im Laufe dieser Veränderungen in den nächsten Jahrzehnten in Unternehmen anschlussfähig bleibt, ist dabei eine der entscheidenden unternehmensethischen Fragestellungen und die Funktionsbestandteile nach WIELAND können dabei sicherlich auch in Zukunft ihren Beitrag leisten. Mit Blick auf die weltweit vorliegenden Risiken, zeigt das Weltwirtschaftsforum in Davos, dass neben der Migration speziell Risiken in und zwischen Staaten von erheblicher Bedeutung sind. Der sogenannte `Brexit` Großbritanniens aus der europäischen Union ist dafür nur ein Beispiel.¹³³⁴

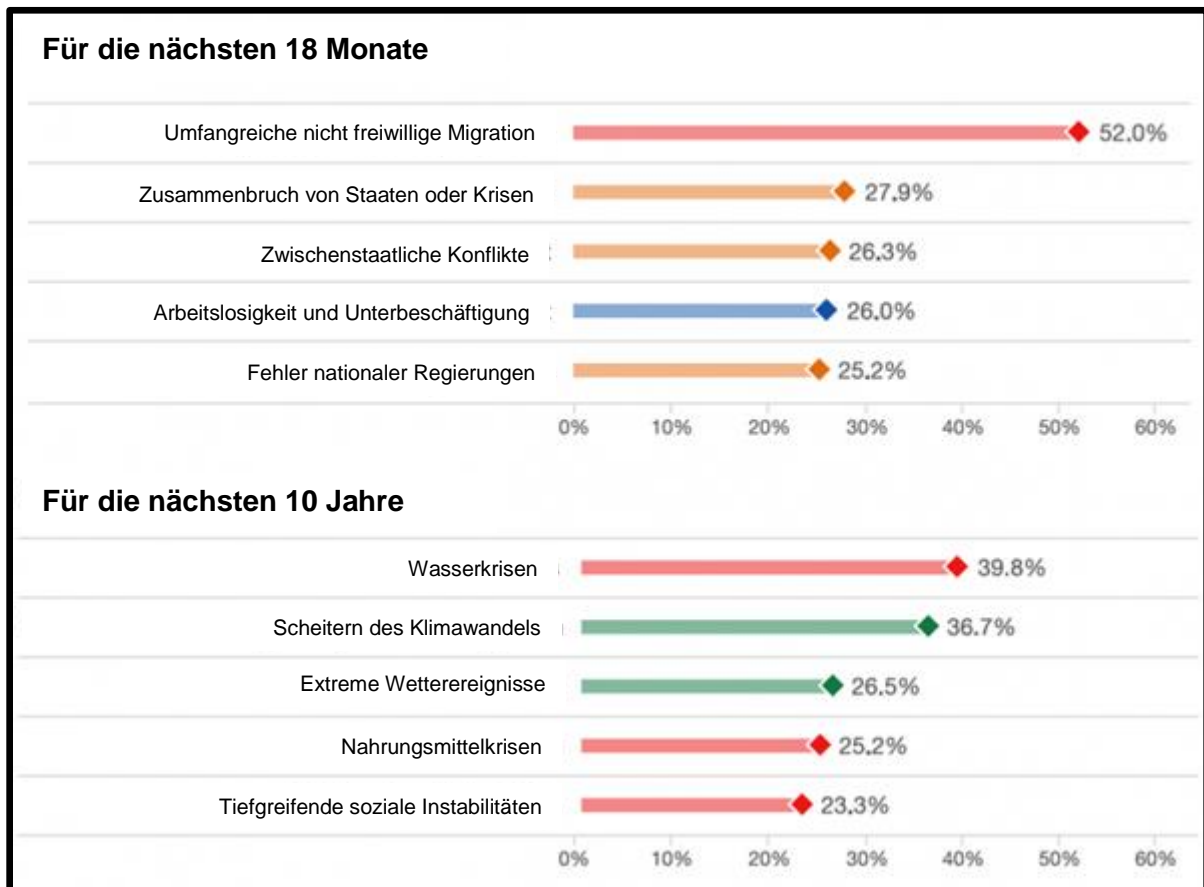


Abbildung 63: Die größten weltweiten Risiken¹³³⁵

¹³³³ Vgl. Dormann, J. (2004), Seite 9.

¹³³⁴ Vgl. <http://www.faz.net/aktuell/politik/brexit/>, Stand: 25.06.2016.

¹³³⁵ In Anlehnung an: <http://reports.weforum.org/global-risks-2016/shareable-infographics/>, Stand: 25.06.2016.

Diese Entwicklung wird u.a. dazu führen, dass die Abhängigkeit der Staaten von den wertschöpfenden Unternehmen zunimmt und damit auch die Bedeutung der Unternehmen im Sinne einer moralischen Verantwortung für die Gesellschaft. Im Jahresvergleich zwischen 2015 und 2016 ist ebenfalls zu erwähnen, dass sich die weltweiten Risiken (Vgl. Abbildung 63) verstärkt haben und viele dieser Risiken in der Verantwortung bzw. im Einflussbereich von Unternehmen liegen und augenscheinlich moralische Fragestellungen mit sich bringen. Als ein herausragendes Beispiel im Sinne der Risikowahrscheinlichkeit ist hierbei der Klimawandel zu nennen, der maßgeblich durch die Unternehmen verursacht wird.

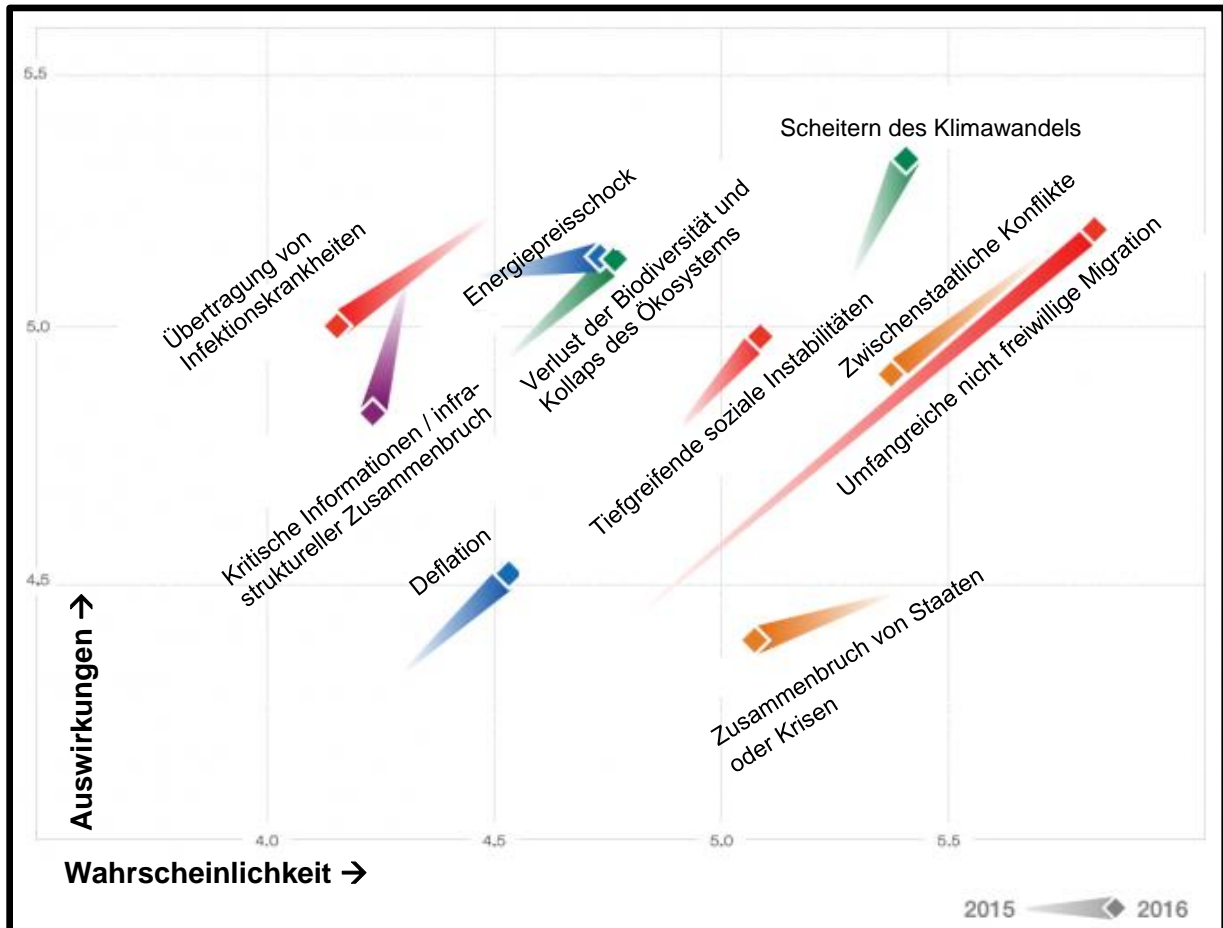


Abbildung 64: Entwicklung der weltweiten Risiken – 2015/2016¹³³⁶

Im Ergebnis wird sich die unternehmensethische Forschung auch in den kommenden Jahren mit den behandelten Forschungsfragen dieser Dissertation zwingend auseinandersetzen müssen.

¹³³⁶ In Anlehnung an: <http://reports.weforum.org/global-risks-2016/shareable-infographics/>, Stand: 25.06.2016.

Anhang 1 – Hypothesen und Nullhypothesen in Verbindung mit der jeweiligen Fragestellung

Im Rahmen von Anhang 1 werden die verwendeten Hypothesen / Nullhypothesen dokumentiert. Zu Beginn aller Hypothesen erfolgt eine Erklärung zur Ableitung und zur jeweiligen theoretischen Grundlage im Sinne einer theoriegeleiteten bzw. theoretisch-eklektischen Vorgehensweise. Die Erklärungen finden sich hinter den Aufzählungszeichen, die Hypothesen wurde `fett` dargestellt und sind fortlaufend nummeriert worden.

C-Score und Frage 3:

- Die Herleitung der Hypothesen erfolgte deduktiv, im Sinne einer theoriegeleiteten bzw. theoretisch-eklektischen Ableitung.¹³³⁷
- Grundlage der Hypothesen:
 - C-Score: Auf Basis des MUT-Test nach LIND.¹³³⁸ Dies gilt auch für alle folgenden Hypothesen. Auf eine Wiederholung dieser Aussage wird mithin verzichtet.
 - Frage 3: Auf Basis der grundlegenden Funktion der Governanceethik nach WIELAND.¹³³⁹

- 1. Je höher der C-Score, desto positiver wird der Einfluss der „Individuellen Tugenden, Überzeugungen, Gewohnheiten“ beurteilt.**

H₀₁: Je höher der C-Score, desto negativer wird der Einfluss der „Individuellen Tugenden, Überzeugungen, Gewohnheiten“ beurteilt.

- 2. Je höher der C-Score, desto negativer wird der Einfluss der „Internen Anweisungen des Unternehmens“ beurteilt.**

H₀₂: Je höher der C-Score, desto positiver wird der Einfluss der „Internen Anweisungen des Unternehmens“ beurteilt.

- 3. Je höher der C-Score, desto negativer wird der Einfluss von „Gesetzen“ beurteilt.**

H₀₃: Je höher der C-Score, desto positiver wird der Einfluss von „Gesetzen“ beurteilt.

¹³³⁷ Vgl. Kornmeier, M. (2013), Seite 124.

¹³³⁸ Vgl. <http://www.uni-konstanz.de/ag-moral/mut/mjt-intro.htm>, Stand: 15.11.2015.

¹³³⁹ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 9; Wieland, J. (2005a), Seite 29. Anmerkung: Dies sind nur zwei grundlegende Quellen aus den verwendeten uns analysieren Publikationen von WIELAND. Weitere Werke finden sich im Literaturverzeichnis dieser Dissertation.

4. Je höher der C-Score, desto positiver wird der Einfluss der „Kultur, Religion, Ethik“ beurteilt.

H₀₄: Je höher der C-Score, desto negativer wird der Einfluss der „Kultur, Religion, Ethik“ beurteilt.

5. Teilnehmer mit einem hohen C-Score unterscheiden sich von Teilnehmern mit einem niedrigen C-Score in Bezug auf die Einschätzung der moralischen Aspekte einer Transaktion.

H₀₅: Teilnehmer mit einem hohen C-Score unterscheiden sich nicht von Teilnehmern mit einem niedrigen C-Score in Bezug auf die Einschätzung der moralischen Aspekte einer Transaktion.

C-Score und Frage 4:

- Die Herleitung der Hypothesen erfolgte deduktiv, im Sinne einer theoriegeleiteten bzw. theoretisch-eklektischen Ableitung.¹³⁴⁰
- Grundlage der Hypothesen:
 - Frage 4: Basiert auf dem Ethik-Monitor 2006 der Hamburger Stiftung für Wirtschaftsethik.¹³⁴¹

6. Es besteht ein Zusammenhang zwischen der Höhe des C-Scores und der Herkunft der Werte.

H₀₆: Es besteht kein Zusammenhang zwischen der Höhe des C-Scores und der Herkunft der Werte.

C-Score und Frage 5:

- Die Herleitung der Hypothesen erfolgte deduktiv, im Sinne einer theoriegeleiteten bzw. theoretisch-eklektischen Ableitung.¹³⁴²
- Grundlage der Hypothesen:
 - Frage 5: Auf Basis der grundlegenden Funktion der Governanceethik nach WIELAND.¹³⁴³

¹³⁴⁰ Vgl. Kornmeier, M. (2013), Seite 124.

¹³⁴¹ Vgl. <http://www.stiftung-wirtschaftsethik.de/projekte/wirtschaft-verantwortung/ethik-monitor-2006.html>, Stand: 15.11.2015.

¹³⁴² Vgl. Kornmeier, M. (2013), Seite 124.

¹³⁴³ Vgl. Wieland, J. (2001); Wieland, J. (2005a); Anmerkung: Dies sind nur zwei grundlegende Quellen aus den verwendeten und analysierten Publikationen von WIELAND. Weitere Werke finden sich im Literaturverzeichnis dieser Dissertation.

- 7. Je höher der C-Score, desto häufiger verzichten die Teilnehmer auf Gehalt um damit die Umsetzung Ihrer persönlichen moralischen Überzeugungen umzusetzen.**

H₀₇: Je höher der C-Score, desto seltener verzichten die Teilnehmer auf Gehalt um damit die Umsetzung Ihrer persönlichen moralischen Überzeugungen umzusetzen.

C-Score und Frage 6:

- Die Herleitung der Hypothesen erfolgte deduktiv, im Sinne einer theoriegeleiteten bzw. theoretisch-eklektischen Ableitung.¹³⁴⁴
- Grundlage der Hypothesen:
 - Frage 6: Auf Basis der grundlegenden Funktion der Governanceethik nach WIELAND.¹³⁴⁵

- 8. Je höher der C-Score, desto höher ist die prozentuale Bereitschaft auf Gehalt zu verzichten, um die eigenen moralischen Überzeugungen im Unternehmen umzusetzen.**

H₀₈: Je höher der C-Score, desto geringer ist die prozentuale Bereitschaft auf Gehalt zu verzichten, um die eigenen moralischen Überzeugungen im Unternehmen umzusetzen.

C-Score und Frage 8:

- Die Herleitung der Hypothesen erfolgte deduktiv, im Sinne einer theoriegeleiteten bzw. theoretisch-eklektischen Ableitung.¹³⁴⁶
- Grundlage der Hypothesen:
 - Frage 8: Basiert auf dem Ethik-Monitor 2010 der Hamburger Stiftung für Wirtschaftsethik.¹³⁴⁷

- 9. Es besteht ein Zusammenhang zwischen der Höhe des C-Scores und dem Vertrauen in bestimmte Personengruppen.**

H₀₉: Es besteht kein Zusammenhang zwischen der Höhe des C-Scores und dem Vertrauen in bestimmte Personengruppen.

¹³⁴⁴ Vgl. Kornmeier, M. (2013), Seite 124.

¹³⁴⁵ Vgl. Wieland, J. (2001); Wieland, J. (2005a); Anmerkung: Dies sind nur zwei grundlegende Quellen aus den verwendeten und analysierten Publikationen von WIELAND. Weitere Werke finden sich im Literaturverzeichnis dieser Dissertation.

¹³⁴⁶ Vgl. Kornmeier, M. (2013), Seite 124.

¹³⁴⁷ Vgl. <http://www.stiftung-wirtschaftsethik.de/projekte/wirtschaft-verantwortung/ethik-monitor.html?m=>, Stand: 15.11.2015.

C-Score und Frage 9:

- Die Herleitung der Hypothesen erfolgte deduktiv, im Sinne einer theoriegeleiteten bzw. theoretisch-eklektischen Ableitung.¹³⁴⁸
- Grundlage der Hypothesen:
 - Frage 9: Basiert auf dem Ethik-Monitor 2010 der Hamburger Stiftung für Wirtschaftsethik.¹³⁴⁹

10. Es besteht ein Zusammenhang zwischen der Höhe des C-Scores und dem wichtigsten und zweitwichtigsten Wert.

H₀₁₀: Es besteht kein Zusammenhang zwischen der Höhe des C-Scores und dem wichtigsten und zweitwichtigsten Wert.

C-Score und Frage 10:

- Die Herleitung der Hypothesen erfolgte deduktiv, im Sinne einer theoriegeleiteten bzw. theoretisch-eklektischen Ableitung.¹³⁵⁰
- Grundlage der Hypothesen:
 - Frage 10: Basiert auf dem Ethik-Monitor 2010 der Hamburger Stiftung für Wirtschaftsethik.¹³⁵¹

11. Es besteht ein Zusammenhang zwischen der Höhe des C-Scores und der Einschätzung wofür Unternehmen Verantwortung übernehmen sollen.

H₀₁₁: Es besteht kein Zusammenhang zwischen der Höhe des C-Scores und der Einschätzung wofür Unternehmen Verantwortung übernehmen sollen.

C-Score und Frage 11:

- Die Herleitung der Hypothesen erfolgte deduktiv, im Sinne einer theoriegeleiteten bzw. theoretisch-eklektischen Ableitung.¹³⁵²
- Grundlage der Hypothesen:
 - Frage 11: Auf Basis der grundlegenden Funktion der Governanceethik nach WIELAND.¹³⁵³

¹³⁴⁸ Vgl. Kornmeier, M. (2013), Seite 124.

¹³⁴⁹ Vgl. <http://www.stiftung-wirtschaftsethik.de/projekte/wirtschaft-verantwortung/ethik-monitor.html?m=>, Stand: 15.11.2015.

¹³⁵⁰ Vgl. Kornmeier, M. (2013), Seite 124.

¹³⁵¹ Vgl. <http://www.stiftung-wirtschaftsethik.de/projekte/wirtschaft-verantwortung/ethik-monitor.html?m=>, Stand: 15.11.2015.

¹³⁵² Vgl. Kornmeier, M. (2013), Seite 124.

12. Je höher der C-Score, desto größer ist die Zustimmung dafür, dass die Verwirklichung moralischer Werte wichtiger ist als der unternehmerische Gewinn.

H₀₁₂: Je höher der C-Score, desto geringer ist die Zustimmung dafür, dass die Verwirklichung moralischer Werte wichtiger ist als der unternehmerische Gewinn.

C-Score und Frage 12:

- Die Herleitung der Hypothesen erfolgte deduktiv, im Sinne einer theoriegeleiteten bzw. theoretisch-eklektischen Ableitung.¹³⁵⁴
- Grundlage der Hypothesen:
 - Frage 12: Basiert auf den Demographischen Standards des statistischen Bundesamtes / Stand 2010.¹³⁵⁵

13. Es besteht ein Zusammenhang zwischen der Höhe des C-Scores und der Anzahl der Beschäftigten im Unternehmen.

H₀₁₃: Es besteht kein Zusammenhang zwischen der Höhe des C-Scores und der Anzahl der Beschäftigten im Unternehmen.

C-Score und Frage 13:

- Die Herleitung der Hypothesen erfolgte deduktiv, im Sinne einer theoriegeleiteten bzw. theoretisch-eklektischen Ableitung.¹³⁵⁶
- Grundlage der Hypothesen:
 - Frage 13: Basiert auf den Demographischen Standards des statistischen Bundesamtes / Stand 2010.¹³⁵⁷

14. Es besteht ein Zusammenhang zwischen der Höhe des C-Scores und der Höhe des Jahresumsatzes des Unternehmens.

H₀₁₄: Es besteht kein Zusammenhang zwischen der Höhe des C-Scores und der Höhe des Jahresumsatzes des Unternehmens.

¹³⁵³ Vgl. Wieland, J. (2001); Wieland, J. (2005a); Anmerkung: Dies sind nur zwei grundlegende Quellen aus den verwendeten uns analysieren Publikationen von WIELAND. Weitere Werke finden sich im Literaturverzeichnis dieser Dissertation.

¹³⁵⁴ Vgl. Kornmeier, M. (2013), Seite 124.

¹³⁵⁵ Vgl.

<https://www.destatis.de/DE/Methoden/DemografischeRegionaleStandards/DemografischeStandardsInfo.html>, Stand: 15.11.2015.

¹³⁵⁶ Vgl. Kornmeier, M. (2013), Seite 124.

¹³⁵⁷ Vgl.

<https://www.destatis.de/DE/Methoden/DemografischeRegionaleStandards/DemografischeStandardsInfo.html>, Stand: 15.11.2015.

C-Score und Frage 14:

- Die Herleitung der Hypothesen erfolgte deduktiv, im Sinne einer theoriegeleiteten bzw. theoretisch-eklektischen Ableitung.¹³⁵⁸
- Grundlage der Hypothesen:
 - Frage 14: Basiert auf den Demographischen Standards des statistischen Bundesamtes / Stand 2010.¹³⁵⁹

15. Männer haben einen geringeren C-Score als Frauen.

H₀₁₅: Männer haben einen höheren C-Score als Frauen.

C-Score und Frage 15:

- Die Herleitung der Hypothesen erfolgte deduktiv, im Sinne einer theoriegeleiteten bzw. theoretisch-eklektischen Ableitung.¹³⁶⁰
- Grundlage der Hypothesen:
 - Frage 15: Basiert auf den Demographischen Standards des statistischen Bundesamtes / Stand 2010.¹³⁶¹

16. Je jünger die Teilnehmer, desto geringer der C-Score.

H₀₁₆: Je jünger die Teilnehmer, desto höher der C-Score.

C-Score und Frage 16:

- Die Herleitung der Hypothesen erfolgte deduktiv, im Sinne einer theoriegeleiteten bzw. theoretisch-eklektischen Ableitung.¹³⁶²
- Grundlage der Hypothesen:
 - Frage 16: Basiert auf den Demographischen Standards des statistischen Bundesamtes / Stand 2010.¹³⁶³

¹³⁵⁸ Vgl. Kornmeier, M. (2013), Seite 124.

¹³⁵⁹ Vgl.

<https://www.destatis.de/DE/Methoden/DemografischeRegionaleStandards/DemografischeStandardsInfo.html>, Stand: 15.11.2015.

¹³⁶⁰ Vgl. Kornmeier, M. (2013), Seite 124.

¹³⁶¹ Vgl.

<https://www.destatis.de/DE/Methoden/DemografischeRegionaleStandards/DemografischeStandardsInfo.html>, Stand: 15.11.2015.

¹³⁶² Vgl. Kornmeier, M. (2013), Seite 124.

¹³⁶³ Vgl.

<https://www.destatis.de/DE/Methoden/DemografischeRegionaleStandards/DemografischeStandardsInfo.html>, Stand: 15.11.2015.

17. Verheiratete haben einen höheren C-Score als Ledige.

H₀₁₇: Verheiratete haben einen geringeren C-Score als Ledige.

18. Verheiratete haben einen höheren C-Score als Geschiedene.

H₀₁₈: Verheiratete haben einen geringeren C-Score als Geschiedene.

C-Score und Frage 17:

- Die Herleitung der Hypothesen erfolgte deduktiv, im Sinne einer theoriegeleiteten bzw. theoretisch-eklektischen Ableitung.¹³⁶⁴
- Grundlage der Hypothesen:
 - Frage 17: Basiert auf den Demographischen Standards des statistischen Bundesamtes / Stand 2010.¹³⁶⁵

19. Personen, die mit einem Partner zusammenleben, haben einen höheren C-Score als Personen, die dies nicht tun.

H₀₁₉: Personen, die mit einem Partner zusammenleben, haben einen geringeren C-Score als Personen, die dies nicht tun.

C-Score und Frage 18:

- Die Herleitung der Hypothesen erfolgte deduktiv, im Sinne einer theoriegeleiteten bzw. theoretisch-eklektischen Ableitung.¹³⁶⁶
- Grundlage der Hypothesen:
 - Frage 18: Basiert auf den Demographischen Standards des statistischen Bundesamtes / Stand 2010.¹³⁶⁷

¹³⁶⁴ Vgl. Kornmeier, M. (2013), Seite 124.

¹³⁶⁵ Vgl.

<https://www.destatis.de/DE/Methoden/DemografischeRegionaleStandards/DemografischeStandardsInfo.html>, Stand: 15.11.2015.

¹³⁶⁶ Vgl. Kornmeier, M. (2013), Seite 124.

¹³⁶⁷ Vgl.

<https://www.destatis.de/DE/Methoden/DemografischeRegionaleStandards/DemografischeStandardsInfo.html>, Stand: 15.11.2015.

20. Je höher der C-Score, desto höher ist das monatliche Nettoeinkommen des Haushaltes.

H₀₂₀: Je geringere der C-Score, desto höher ist das monatliche Nettoeinkommen des Haushaltes.

Bei den nun folgenden Hypothesen kann jeweils auf die Herleitung und Grundlagen der Hypothesen 1-20 zurückgegriffen werden. Dies gilt ausdrücklich nicht für die Hypothesen im Zusammenhang mit den Fragen 7, 19, 20 des Fragebogens.

Frage 3 und Frage 4:

- Bei der Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Frage 3 und Frage 4 wurde eine exploratorisch-explikative Vorgehensweise gewählt.¹³⁶⁸

Frage 3 und Frage 5:

21. Je positiver die „Individuellen Tugenden, Überzeugungen, Gewohnheiten“ eingeschätzt werden, desto wahrscheinlicher ist ein Gehaltsverzicht zur Umsetzung der persönlichen Überzeugungen.

H₀₂₁: Je positiver die „Individuellen Tugenden, Überzeugungen, Gewohnheiten“ eingeschätzt werden, desto unwahrscheinlicher ist ein Gehaltsverzicht zur Umsetzung der persönlichen Überzeugungen.

22. Je positiver die „Internen Anweisungen“ eingeschätzt werden, desto unwahrscheinlicher ist ein Gehaltsverzicht zur Umsetzung der persönlichen Überzeugungen.

H₀₂₂: Je positiver die „Internen Anweisungen“ eingeschätzt werden, desto wahrscheinlicher ist ein Gehaltsverzicht zur Umsetzung der persönlichen Überzeugungen.

23. Je positiver der „Einfluss von Gesetzen“ eingeschätzt werden, desto unwahrscheinlicher ist ein Gehaltsverzicht zur Umsetzung der persönlichen Überzeugungen.

H₀₂₃: Je positiver der „Einfluss von Gesetzen“ eingeschätzt werden, desto wahrscheinlicher ist ein Gehaltsverzicht zur Umsetzung der persönlichen Überzeugungen.

24. Je positiver die „Kultur, Religion, Ethik“ eingeschätzt werden, desto wahrscheinlicher ist ein Gehaltsverzicht zur Umsetzung der persönlichen Überzeugungen.

H₀₂₄: Je positiver die „Kultur, Religion, Ethik“ eingeschätzt werden, desto unwahrscheinlicher ist ein Gehaltsverzicht zur Umsetzung der persönlichen Überzeugungen.

¹³⁶⁸ Vgl. Töpfer, A. (2012), Seite 151-153.

Frage 3 und Frage 6:

25. Je positiver die „Individuellen Tugenden, Überzeugungen, Gewohnheiten“ eingeschätzt werden, desto höher ist der prozentuale Gehaltsverzicht zur Umsetzung der eigenen moralischen Überzeugungen im Unternehmen.

H₀₂₅: Je positiver die „Individuellen Tugenden, Überzeugungen, Gewohnheiten“ eingeschätzt werden, desto geringer ist der prozentuale Gehaltsverzicht zur Umsetzung der eigenen moralischen Überzeugungen im Unternehmen.

26. Je positiver die „Internen Anweisungen“ eingeschätzt werden, desto geringer ist der prozentuale Gehaltsverzicht zur Umsetzung der eigenen moralischen Überzeugungen im Unternehmen.

H₀₂₆: Je positiver die „Internen Anweisungen“ eingeschätzt werden, desto höher ist der prozentuale Gehaltsverzicht zur Umsetzung der eigenen moralischen Überzeugungen im Unternehmen.

27. Je positiver der „Einfluss von Gesetzen“ eingeschätzt wird, desto geringer ist der prozentuale Gehaltsverzicht zur Umsetzung der eigenen moralischen Überzeugungen im Unternehmen.

H₀₂₇: Je positiver der „Einfluss von Gesetzen“ eingeschätzt wird, desto höher ist der prozentuale Gehaltsverzicht zur Umsetzung der eigenen moralischen Überzeugungen im Unternehmen.

28. Je positiver die „Kultur, Religion, Ethik“ eingeschätzt werden, desto höher ist der prozentuale Gehaltsverzicht zur Umsetzung der eigenen moralischen Überzeugungen im Unternehmen.

H₀₂₈: Je positiver die „Kultur, Religion, Ethik“ eingeschätzt werden, desto geringer ist der prozentuale Gehaltsverzicht zur Umsetzung der eigenen moralischen Überzeugungen im Unternehmen.

Frage 3 und Frage 7:

- Bei der Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Frage 3 und Frage 7 wurde eine exploratorisch-explikative Vorgehensweise gewählt.¹³⁶⁹
- Grundlage der Hypothesen:
 - Frage 7: Basiert auf dem Ethik-Monitor 2006 der Hamburger Stiftung für Wirtschaftsethik.¹³⁷⁰

¹³⁶⁹ Vgl. Töpfer, A. (2012), Seite 151-153.

¹³⁷⁰ Vgl. <http://www.stiftung-wirtschaftsethik.de/projekte/wirtschaft-verantwortung/ethik-monitor-2006.html>, Stand: 15.11.2015.

Frage 3 und Frage 8:

- Bei der Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Frage 3 und Frage 8 wurde eine exploratorisch-explikative Vorgehensweise gewählt.¹³⁷¹

Frage 3 und Frage 10:

- Bei der Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Frage 3 und Frage 10 wurde eine exploratorisch-explikative Vorgehensweise gewählt.¹³⁷²

Frage 3 und Frage 11:

29. Je positiver die „Individuellen Tugenden, Überzeugungen, Gewohnheiten“ eingeschätzt werden, desto höher ist die Zustimmung zu folgender Aussage: „Die Verwirklichung moralischer Werte ist im Leben grundsätzlich wichtiger als der unternehmerische Gewinn.“

H₀₂₉: Je positiver die „Individuellen Tugenden, Überzeugungen, Gewohnheiten“ eingeschätzt werden, desto geringer ist die Zustimmung zu folgender Aussage: „Die Verwirklichung moralischer Werte ist im Leben grundsätzlich wichtiger als der unternehmerische Gewinn.“

30. Je positiver die „Internen Anweisungen“ eingeschätzt werden, desto geringer ist die Zustimmung zu folgender Aussage: „Die Verwirklichung moralischer Werte ist im Leben grundsätzlich wichtiger als der unternehmerische Gewinn.“

H₀₃₀: Je positiver die „Internen Anweisungen“ eingeschätzt werden, desto höher ist die Zustimmung zu folgender Aussage: „Die Verwirklichung moralischer Werte ist im Leben grundsätzlich wichtiger als der unternehmerische Gewinn.“

31. Je positiver der „Einfluss von Gesetzen“ eingeschätzt wird, desto geringer ist die Zustimmung zu folgender Aussage: „Die Verwirklichung moralischer Werte ist im Leben grundsätzlich wichtiger als der unternehmerische Gewinn.“

H₀₃₁: Je positiver der „Einfluss von Gesetzen“ eingeschätzt wird, desto höher ist die Zustimmung zu folgender Aussage: „Die Verwirklichung moralischer Werte ist im Leben grundsätzlich wichtiger als der unternehmerische Gewinn.“

32. Je positiver die „Kultur, Religion, Ethik“ eingeschätzt werden, desto höher ist die Zustimmung zu folgender Aussage: „Die Verwirklichung moralischer Werte ist im Leben grundsätzlich wichtiger als der unternehmerische Gewinn.“

¹³⁷¹ Vgl. Töpfer, A. (2012), Seite 151-153.

¹³⁷² Vgl. Töpfer, A. (2012), Seite 151-153.

H₀₃₂: Je positiver die „Kultur, Religion, Ethik“ eingeschätzt werden, desto geringer ist die Zustimmung zu folgender Aussage: „Die Verwirklichung moralischer Werte ist im Leben grundsätzlich wichtiger als der unternehmerische Gewinn.“

Frage 3 und Frage 12:

33. Je positiver die „Individuellen Tugenden, Überzeugungen, Gewohnheiten“ eingeschätzt werden, desto weniger Mitarbeiter hat das Unternehmen.

H₀₃₃: Je positiver die „Individuellen Tugenden, Überzeugungen, Gewohnheiten“ eingeschätzt werden, desto mehr Mitarbeiter hat das Unternehmen.

34. Je positiver die „Internen Anweisungen“ eingeschätzt werden, desto mehr Mitarbeiter hat das Unternehmen.

H₀₃₄: Je positiver die „Internen Anweisungen“ eingeschätzt werden, desto weniger Mitarbeiter hat das Unternehmen.

35. Je positiver der „Einfluss von Gesetzen“ eingeschätzt wird, desto mehr Mitarbeiter hat das Unternehmen.

H₀₃₅: Je positiver der „Einfluss von Gesetzen“ eingeschätzt wird, desto weniger Mitarbeiter hat das Unternehmen.

36. Je positiver die „Kultur, Religion, Ethik“ eingeschätzt werden, desto weniger Mitarbeiter hat das Unternehmen.

H₀₃₆: Je positiver die „Kultur, Religion, Ethik“ eingeschätzt werden, desto mehr Mitarbeiter hat das Unternehmen.

Frage 3 und Frage 14:

37. Es gibt einen Zusammenhang zwischen der Beantwortung der Fragen 3 und dem Geschlecht.

H₀₃₇: Es gibt keinen Zusammenhang zwischen der Beantwortung der Fragen 3 und dem Geschlecht.

Frage 3 und Frage 15:

38. Je positiver die „Individuellen Tugenden, Überzeugungen, Gewohnheiten“ eingeschätzt werden, desto älter ist der Teilnehmer.

H₀₃₈: Je positiver die „Individuellen Tugenden, Überzeugungen, Gewohnheiten“ eingeschätzt werden, desto jünger ist der Teilnehmer.

39. Je positiver die „Internen Anweisungen“ eingeschätzt werden, desto jünger ist der Teilnehmer.

H₀₃₉: Je positiver die „Internen Anweisungen“ eingeschätzt werden, desto älter ist der Teilnehmer.

40. Je positiver der „Einfluss von Gesetzen“ eingeschätzt werden, desto jünger ist der Teilnehmer.

H₀₄₀: Je positiver der „Einfluss von Gesetzen“ eingeschätzt werden, desto älter ist der Teilnehmer.

41. Je positiver die „Kultur, Religion, Ethik“ eingeschätzt werden, desto älter ist der Teilnehmer.

H₀₄₁: Je positiver die „Kultur, Religion, Ethik“ eingeschätzt werden, desto jünger ist der Teilnehmer.

Frage 3 und Frage 16:

42. Es gibt einen Zusammenhang zwischen der Beantwortung der Fragen 3 und dem Familienstand.

H₀₄₂: Es gibt keinen Zusammenhang zwischen der Beantwortung der Fragen 3 und dem Familienstand.

Frage 3 und Frage 17:

43. Es gibt einen Zusammenhang zwischen der Beantwortung der Fragen 3 und dem gemeinsamen Zusammenleben mit einem Partner.

H₀₄₃: Es gibt keinen Zusammenhang zwischen der Beantwortung der Fragen 3 und dem gemeinsamen Zusammenleben mit einem Partner.

Frage 3 und Frage 18:

44. Vollzeitbeschäftigte beantworten die Fragen 3 signifikant anders als nicht Vollzeitbeschäftigte.

H₀₄₄: Vollzeitbeschäftigte beantworten die Fragen 3 genau wie Vollzeitbeschäftigte.

Frage 3 und Frage 20:

- Die Herleitung der Hypothesen erfolgte deduktiv, im Sinne einer theoriegeleiteten bzw. theoretisch-eklektischen Ableitung.¹³⁷³
- Grundlage der Hypothesen:
 - Frage 20: Basiert auf den Demographischen Standards des statistischen Bundesamtes / Stand 2010.¹³⁷⁴

45. Es gibt einen Zusammenhang zwischen dem Nettoeinkommen im Haushalt und der Beantwortung der Fragen 3.

H₀₄₅: Es gibt keinen Zusammenhang zwischen dem Nettoeinkommen im Haushalt und der Beantwortung der Fragen 3.

¹³⁷³ Vgl. Kornmeier, M. (2013), Seite 124.

¹³⁷⁴ Vgl.

<https://www.destatis.de/DE/Methoden/DemografischeRegionaleStandards/DemografischeStandardsInfo.html>,
Stand: 15.11.2015.

Anhang 2 – Nicht signifikante Ergebnisse

Im Folgenden werden die Ergebnisse dokumentiert die keine signifikanten Ergebnisse erzielten.

C-Score und Frage 5:

Die Auswertung erfolgt hier mit Hilfe des Test auf Lageunterschied, da der C-Score in den beiden Gruppen nicht normalverteilt ist (Vgl. Anhang 3), wird der nichtparametrische Mann-Whitney U Test verwendet. Zudem werden deskriptive Werte gruppiert berichtet.

Ergebnis deskriptiv:

		N	Minimum	Maximum	Mittelwert	Standardabweichung
Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	ja	217	,55	45,98	12,8613	8,90411
	nein	552	,18	66,78	12,9737	9,20395

Der Mann-Whitney U Test ergab die folgenden Werte: $Z=-.003$, $p=.997$. Somit liegt kein signifikanter Unterschied im Test vor. Auch die deskriptiven Werte zeigen, dass es keinen deutlichen Unterschied gibt (Mittelwerte sind fast gleich).

C-Score und Frage 6:

Die Auswertung der Hypothesen erfolgt mit Hilfe von Korrelationen. Dies basiert auf der Tatsache, dass der C-Score nicht normalverteilt ist (Vgl. Anhang 3). Aus diesem Grund wurde eine nichtparametrische Spearman-Korrelation genutzt.

Ergebnis:

	Frage 6
Korrelationskoeffizient Spearman-rho	,014
p-Wert	,834
N	236

Tabelle: Spearman-Korrelationen jeweils mit C-Score. rho Korrelationskoeffizient, p-Wert (zweiseitig), N Fallzahl. * signifikant auf dem 5 % Signifikanzniveau

Es existiert kein signifikanter Zusammenhang.

C-Score und Frage 9:

Hierbei wurde nur jeweils der wichtigste Wert betrachtet. Die Auswertung erfolgte mit Hilfe des Tests auf Lageunterschied, da der C-Score in den Gruppen nicht normalverteilt ist und mehr als 2 Gruppen verglichen werden, wird der nichtparametrische Kruskal Wallis Test verwendet. Zudem werden deskriptive Werte gruppiert berichtet.

Ergebnis deskriptiv:

	N	Minimum	Maximum	Mittelwert	Standardabweichung
Ehrlichkeit	410	,29	66,78	12,8657	8,94321
Einfühlungsvermögen	28	,18	45,98	12,7920	9,98212
Gerechtigkeit	173	,56	60,72	13,3551	9,67640
Glaubwürdigkeit	19	,57	35,34	13,5029	9,94657
Respekt	138	,39	44,51	12,6082	8,73840

Der Chi-Quadrat-Test liefert die folgenden Ergebnisse: (df=4)=.299, p=.990. Es liegen somit keine signifikanten Unterschiede im C-Score bei den unterschiedlichen erstgenannten Werten vor. Auch die Mittelwerte zeigen, dass es keine deutlichen Unterschiede gibt.

C-Score und Frage 11:

Die Auswertung der Hypothesen erfolgt mit Hilfe von Korrelationen. Dies basiert auf der Tatsache, dass der C-Score nicht normalverteilt ist (Vgl. Anhang 3). Aus diesem Grund wurde eine nichtparametrische Spearman-Korrelation genutzt.

Ergebnis:

	Frage 11
Korrelationskoeffizient Spearman-rho	<.001
p-Wert	.996
N	769

Tabelle: Spearman-Korrelationen jeweils mit C-Score. rho Korrelationskoeffizient, p-Wert (zweiseitig), N Fallzahl.

Es konnte kein signifikanter Zusammenhang festgestellt werden.

C-Score und Frage 12:

Die Auswertung der Hypothesen erfolgt mit Hilfe von Korrelationen. Dies basiert auf der Tatsache, dass der C-Score nicht normalverteilt ist (Vgl. Anhang 3). Aus diesem Grund wurde eine nichtparametrische Spearman-Korrelation genutzt.

Ergebnis:

	Frage 12 Anzahl der Beschäftigten
Korrelationskoeffizient Spearman-rho	-,032
p-Wert	,388
N	735

Tabelle: Spearman-Korrelationen jeweils mit C-Score. rho Korrelationskoeffizient, p-Wert (zweiseitig), N Fallzahl.

Es konnte kein signifikanter Zusammenhang festgestellt werden.

C-Score und Frage 13:

Die Auswertung der Hypothesen erfolgt mit Hilfe von Korrelationen. Dies basiert auf der Tatsache, dass der C-Score nicht normalverteilt ist (Vgl. Anhang 3). Aus diesem Grund wurde eine nichtparametrische Spearman-Korrelation genutzt.

Ergebnis:

	Frage 13 Jahresumsatz
Korrelationskoeffizient Spearman-rho	-.017
p-Wert	.710
N	481

Tabelle: Spearman-Korrelationen jeweils mit C-Score. rho Korrelationskoeffizient, p-Wert (zweiseitig), N Fallzahl.

Es konnte kein signifikanter Zusammenhang festgestellt werden.

Frage 3 und Frage 16:

Die Auswertung erfolgt hier mit Hilfe des Tests auf Lageunterschied. Als Familienstand werden die Gruppen verheiratet/Lebenspartnerschaft und ledig/geschieden/getrennt verglichen. Da alle Items der Frage 3 in den Gruppen jeweils annähernd normalverteilt sind, wird der t-Test für unabhängige Stichproben verwendet.

Ergebnis Deskriptive:

		N	Mini- mum	Maxi- mum	Mittel- wert	Standardabwei- chung
Fra- ge 3.1	verheira- tet/Lebenspartnerschaft zu- sammenlebend	65	-4	4	,71	1,990
Fra- ge 3.1	ledig/geschieden	692	-4	4	1,00	1,859
Fra- ge 3.2	verheira- tet/Lebenspartnerschaft zu- sammenlebend	65	-3	4	,26	1,770
Fra- ge 3.2	ledig/geschieden	692	-4	4	,50	1,674
Fra- ge 3.3	verheira- tet/Lebenspartnerschaft zu- sammenlebend	65	-4	4	,69	2,076
Fra- ge 3.3	ledig/geschieden	692	-4	4	,79	1,808
Fra- ge 3.4	verheira- tet/Lebenspartnerschaft zu- sammenlebend	65	-4	4	,26	2,231
Fra- ge 3.4	ledig/geschieden	692	-4	4	,34	1,819

Ergebnis Test:

	t	df	p-Wert
Frage 3.1	-1,198	755	,231
Frage 3.2	-1,073	755	,284
Frage 3.3	-,401	755	,689
Frage 3.4	-,289	72,215	,774

Es konnte kein signifikanter Zusammenhang festgestellt werden.

Frage 3 und Frage 17:

Die Auswertung erfolgt hier mit Hilfe des Tests auf Lageunterschied. Da alle Items der Frage 3 in den Gruppen jeweils annähernd normalverteilt sind, wird der t-Test für unabhängige Stichproben verwendet.

Ergebnis Deskriptive:

		N	Minimum	Maximum	Mittelwert	Standardabweichung
Frage 3.1	ja	283	-4	4	1,03	1,862
Frage 3.1	nein	486	-4	4	,95	1,867
Frage 3.2	ja	283	-3	4	,43	1,615
Frage 3.2	nein	486	-4	4	,49	1,726
Frage 3.3	ja	283	-4	4	,78	1,829
Frage 3.3	nein	486	-4	4	,77	1,833
Frage 3.4	ja	283	-4	4	,40	1,870
Frage 3.4	nein	486	-4	4	,32	1,840

Ergebnisse Tests:

	t	df	p-Wert
Frage 3.1	,572	767	,568
Frage 3.2	-,498	767	,619
Frage 3.3	,079	767	,937
Frage 3.4	,540	767	,589

Es konnte kein signifikanter Zusammenhang festgestellt werden.

Frage 3 und Frage 18:

Die Auswertung erfolgt hier mit Hilfe des Tests auf Lageunterschied. Da alle Items der Frage 3 in den Gruppen jeweils annähernd normalverteilt sind, wird der t-Test für unabhängige Stichproben verwendet.

Ergebnis Deskriptive:

		N	Minimum	Maximum	Mittelwert	Standardabweichung
Frage 3.1	kein Vollzeit	148	-3	4	,86	1,865
Frage 3.1	Vollzeit	621	-4	4	1,00	1,864
Frage 3.2	kein Vollzeit	148	-3	4	,66	1,563
Frage 3.2	Vollzeit	621	-4	4	,43	1,711
Frage 3.3	kein Vollzeit	148	-4	4	1,00	1,841
Frage 3.3	Vollzeit	621	-4	4	,72	1,825
Frage 3.4	kein Vollzeit	148	-4	4	,23	1,990
Frage 3.4	Vollzeit	621	-4	4	,38	1,816

Ergebnis Test:

	t	df	p-Wert
Frage 3.1	-,821	767	,412
Frage 3.2	1,539	767	,124
Frage 3.3	1,647	767	,100
Frage 3.4	-,869	767	,385

Es konnte kein signifikanter Zusammenhang festgestellt werden.

Frage 3 und Frage 20:

Die Auswertung erfolgt mit Hilfe von Korrelationen. Die Variable Nettoeinkommen ist eine ordinale Variable. Aus diesem Grund wurde die Spearman-Korrelation verwendet.

Ergebnisse:

	Korrelationskoeffizient	p-Wert	N
Frage 3.1	,059	,101	769
Frage 3.2	,030	,412	769
Frage 3.3	,027	,462	769
Frage 3.4	-,010	,779	769

Es konnte kein signifikanter Zusammenhang festgestellt werden.

Anhang 3 – Einschätzung der Normalverteilungen

x = nicht normalverteilt laut
Q-Q-Diagramm

nv = annähernd normalverteilt
laut Q-Q-Diagramm

C-Score	x
Frage 3.1	nv
Frage 3.2	nv
Frage 3.3	nv
Frage 3.4	nv
Frage 4.1	x
Frage 4.2	nv
Frage 4.3	nv
Frage 4.4	nv
Frage 4.5	nv
Frage 4.6	nv
Frage 4.7	nv
Frage 4.8	nv
Frage 4.9	nv
Frage 4.10	nv
Frage 4.11	nv
Frage 4.12	x
Frage 4.13	nv
Frage 4.14	nv
Frage 4.15	x
Frage 4.16	x
Frage 4.17	nv
Frage 6	x
Frage 7.1	x
Frage 7.2	x
Frage 7.3	nv
Frage 7.4	nv
Frage 7.5	nv
Frage 7.6	nv
Frage 7.7	nv
Frage 8.1	nv
Frage 8.2	nv
Frage 8.3	nv
Frage 8.4	nv
Frage 8.5	nv
Frage 8.6	nv
Frage 8.7	nv
Frage 8.8	nv
Frage 8.9	nv
Frage 8.10	nv

Frage 8.11	nv
Frage 8.12	nv
Frage 8.13	nv
Frage 8.14	nv
Frage 8.15	nv
Frage 8.16	nv
Frage 10.1	x
Frage 10.2	nv
Frage 10.3	nv
Frage 10.4	nv
Frage 10.5	x
Frage 10.6	x
Frage 10.7	nv
Frage 10.8	nv
Frage 10.9	nv
Frage 10.10	x
Frage 10.11	x
Frage 10.12	x
Frage 10.13	nv
Frage 10.14	nv
Frage 11	nv
Frage 12	x
Frage 12 (logtransformiert)	nv
Frage 13	x
Frage 13 (logtransformiert)	nv
Alter	x
Frage 20	nv,

allerdings ordinal und nicht metrisch,
also trotzdem nichtparametrische Tests
verwenden

Anhang 4 – Grundlagen der aufgeworfenen Fragestellungen

Die folgende Tabelle zeigt die jeweilige Grundlage für alle verwendeten Fragestellungen des Fragebogens.

Frage	Grundlage der Fragestellung
1	LIND ¹³⁷⁵
2	LIND
3	WIELAND ¹³⁷⁶
4	Ethik-Monitor 2006 ¹³⁷⁷
5	WIELAND ¹³⁷⁸
6	WIELAND ¹³⁷⁹
7	Ethik-Monitor 2006
8	Ethik-Monitor 2010 ¹³⁸⁰
9	Ethik-Monitor 2010
10	Ethik-Monitor 2010
11	WIELAND ¹³⁸¹
12	Demographischen Standards des statistischen Bundesamtes / Stand 2010 ¹³⁸²
13	Demographischen Standards des statistischen Bundesamtes / Stand 2010
14	Demographischen Standards des statistischen Bundesamtes / Stand 2010
15	Demographischen Standards des statistischen Bundesamtes / Stand 2010
16	Demographischen Standards des statistischen Bundesamtes / Stand 2010

¹³⁷⁵ Vgl. Lind, G. (2009). Der MUT durch LIND via Email zur Verfügung gestellt.

¹³⁷⁶ Vgl. Wieland, J. (2001), Seite 9; Wieland, J. (2005a), Seite 29. Anmerkung: Dies sind nur zwei grundlegende Quellen aus den verwendeten und analysierten Publikationen von WIELAND. Weitere Werke finden sich im Literaturverzeichnis dieser Dissertation.

¹³⁷⁷ Vgl. <http://www.stiftung-wirtschaftsethik.de/projekte/wirtschaft-verantwortung/ethik-monitor-2006.html>, Stand: 15.11.2015.

¹³⁷⁸ Vgl. Wieland, J. (2001); Wieland, J. (2005a).

¹³⁷⁹ Vgl. Wieland, J. (2001); Wieland, J. (2005a).

¹³⁸⁰ Vgl. <http://www.stiftung-wirtschaftsethik.de/projekte/wirtschaft-verantwortung/ethik-monitor.html?m=>, Stand: 15.11.2015.

¹³⁸¹ Vgl. Wieland, J. (2001); Wieland, J. (2005a).

¹³⁸² Vgl. <https://www.destatis.de/DE/Methoden/DemografischeRegionaleStandards/DemografischeStandardsInfo.html>, Stand: 15.11.2015.

17	Demographischen Standards des statistischen Bundesamtes / Stand 2010
18	Demographischen Standards des statistischen Bundesamtes / Stand 2010
19	Demographischen Standards des statistischen Bundesamtes / Stand 2010
20	Demographischen Standards des statistischen Bundesamtes / Stand 2010

Anhang 5 – Verteilung nach Gruppen – Mann Whitney / t-test

Verteilungen nach Gruppen

Die Entscheidung: "normalverteilt / nicht normalverteilt" basiert auf dem erste Q-Q-Diagramm

Normalverteilung = t-Test

Keine Normalverteilung = Mann-Whitney U Test

Variablen	C-Score	Frage 3.1	Frage 3.2	Frage 3.3	Frage 3.4	Frage 4.1
5	Mann-Whitney	t-test	t-test	t-test	t-test	Mann-Whitney
14	Mann-Whitney	Mann-Whitney	t-test	t-test	t-test	Mann-Whitney
17	Mann-Whitney	t-test	t-test	t-test	t-test	Mann-Whitney

Variablen	Frage 4.2	Frage 4.3	Frage 4.4	Frage 4.5	Frage 4.6	Frage 4.7
5	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney	t-test	t-test
14	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney	t-test	t-test
17	Mann-Whitney	Mann-Whitney	t-test	Mann-Whitney	t-test	t-test

Variablen	Frage 4.8	Frage 4.9	Frage 4.10	Frage 4.11	Frage 4.12	Frage 4.13
5	t-test	Mann-Whitney	Mann-Whitney	t-test	Mann-Whitney	Mann-Whitney
14	t-test	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney	t-test
17	t-test	Mann-Whitney	Mann-Whitney	t-test	Mann-Whitney	t-test

Variablen	Frage 4.14	Frage 4.15	Frage 4.16	Frage 4.17	Frage 6	Frage 7.1
5	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney	t-test	Mann-Whitney	Mann-Whitney
14	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney
17	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney	t-test	Mann-Whitney	Mann-Whitney

<i>Variablen</i>	Frage 7.2	Frage 7.3	Frage 7.4	Frage 7.5	Frage 7.6	Frage 7.7
5	Mann-Whitney	t-test	t-test	t-test	Mann-Whitney	Mann-Whitney
14	Mann-Whitney	t-test	t-test	t-test	Mann-Whitney	Mann-Whitney
17	Mann-Whitney	t-test	t-test	t-test	Mann-Whitney	Mann-Whitney

<i>Variablen</i>	Frage 8.1	Frage 8.2	Frage 8.3	Frage 8.4	Frage 8.5	Frage 8.6
5	t-test	Mann-Whitney	Mann-Whitney	t-test	Mann-Whitney	t-test
14	t-test	Mann-Whitney	t-test	t-test	Mann-Whitney	t-test
17	t-test	Mann-Whitney	Mann-Whitney	t-test	Mann-Whitney	t-test

<i>Variablen</i>	Frage 8.7	Frage 8.8	Frage 8.9	Frage 8.10	Frage 8.11	Frage 8.12
5	Mann-Whitney	t-test	Mann-Whitney	t-test	Mann-Whitney	t-test
14	Mann-Whitney	t-test	Mann-Whitney	t-test	Mann-Whitney	t-test
17	Mann-Whitney	t-test	Mann-Whitney	t-test	t-test	t-test

<i>Variablen</i>	Frage 8.13	Frage 8.14	Frage 8.15	Frage 8.16	Frage 10.1	Frage 10.2
5	t-test	Mann-Whitney	Mann-Whitney	t-test	Mann-Whitney	t-test
14	t-test	Mann-Whitney	Mann-Whitney	t-test	Mann-Whitney	t-test
17	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney	t-test	Mann-Whitney	Mann-Whitney

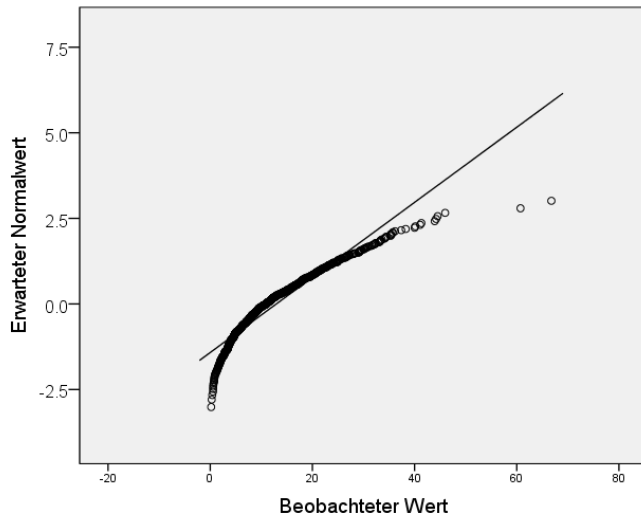
<i>Variablen</i>	Frage 10.3	Frage 10.4	Frage 10.5	Frage 10.6	Frage 10.7	Frage 10.8
5	Mann-Whitney	t-test	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney
14	Mann-Whitney	t-test	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney
17	t-test	t-test	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney

<i>Variablen</i>	Frage 10.9	Frage 10.10	Frage 10.11	Frage 10.12	Frage 10.13	Frage 10.14
5	t-test	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney
14	t-test	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney	t-test
17	t-test	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney	Mann-Whitney

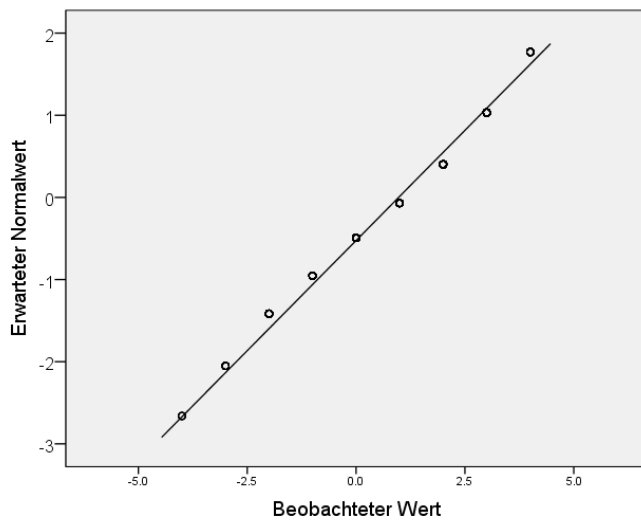
<i>Variablen</i>	Frage 11
5	Mann-Whitney
14	Mann-Whitney
17	Mann-Whitney

Anhang 6 – Q-Q-Diagramme

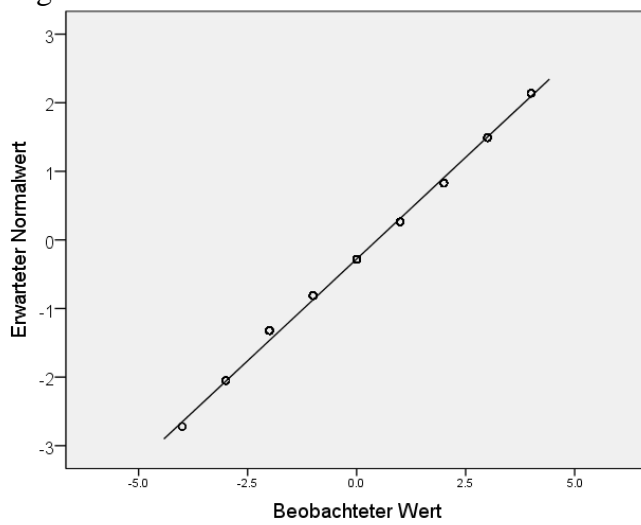
C-Score



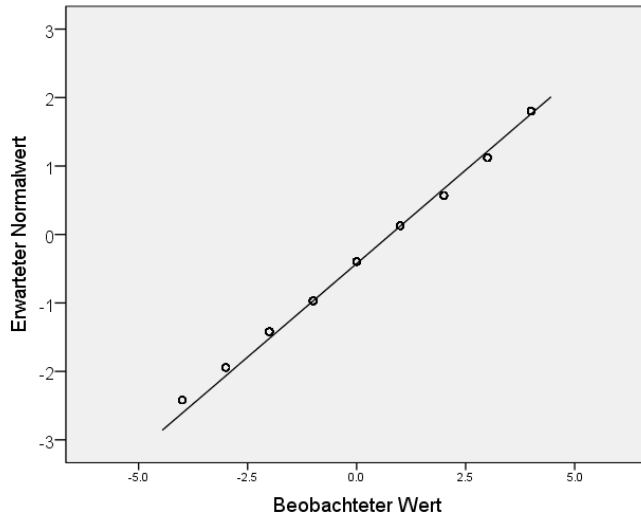
Frage 3.1



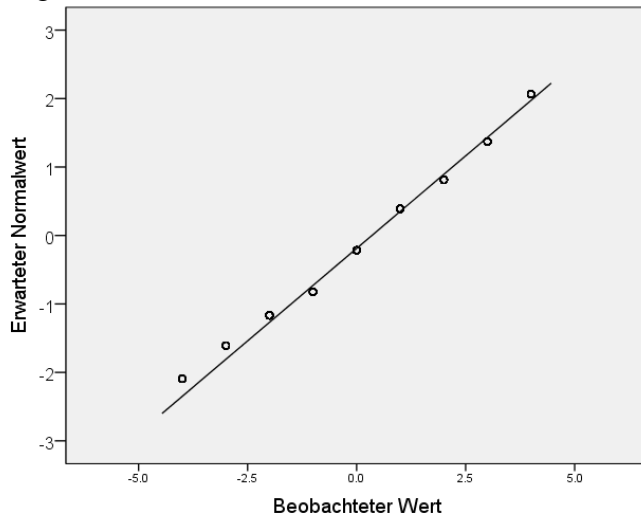
Frage 3.2



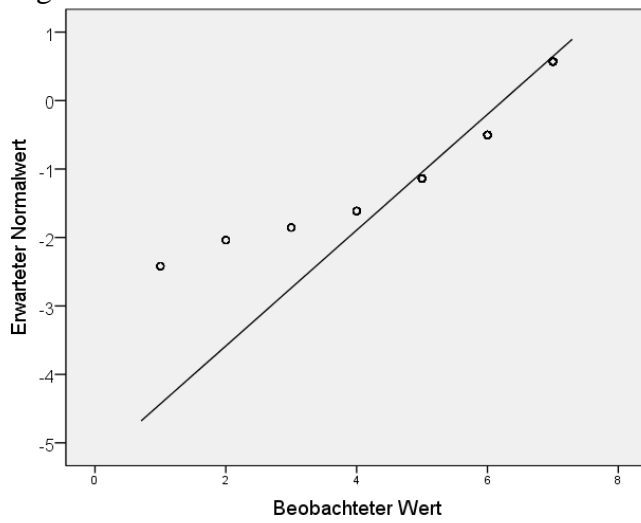
Frage 3.3



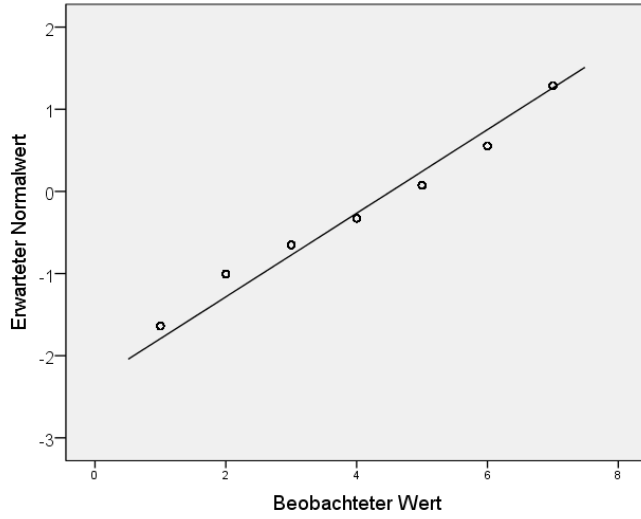
Frage 3.4



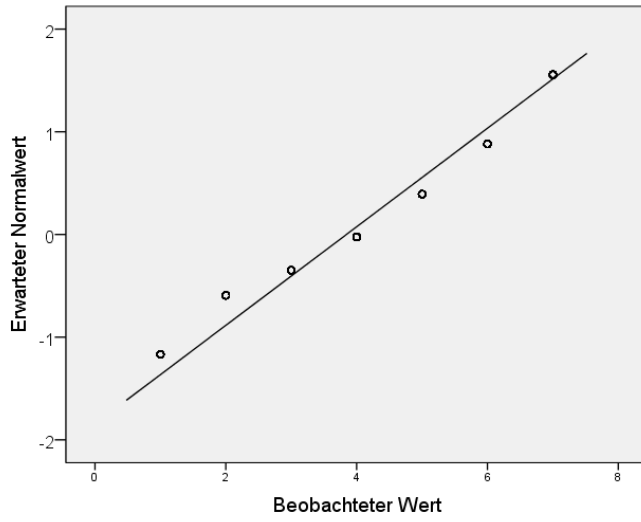
Frage 4.1



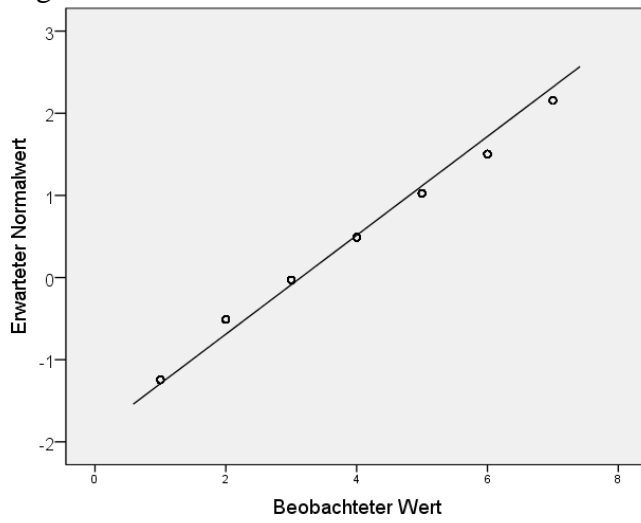
Frage 4.2



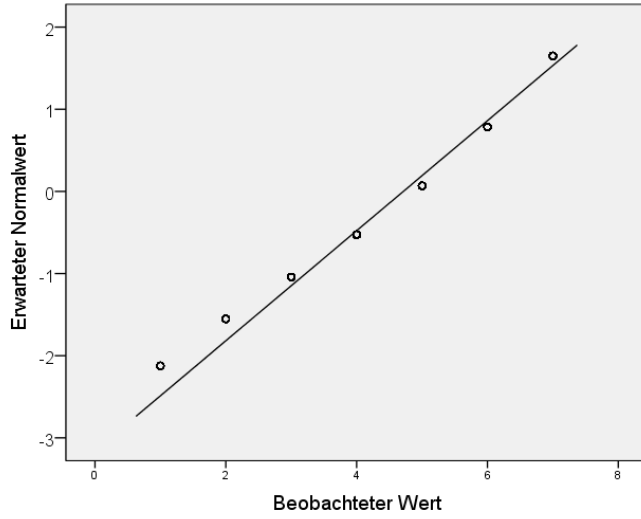
Frage 4.3



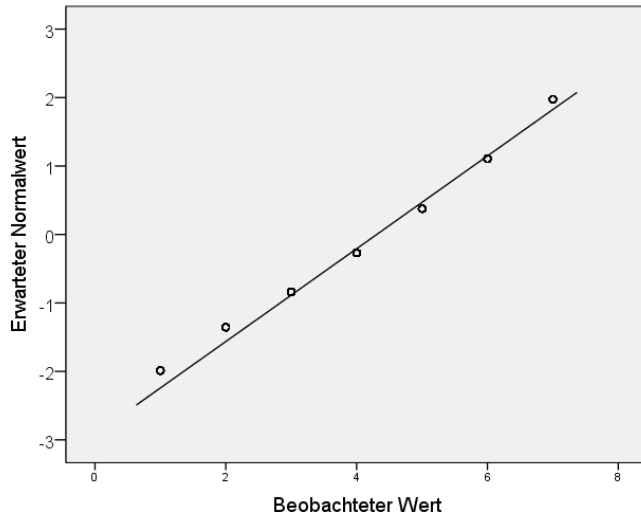
Frage 4.4



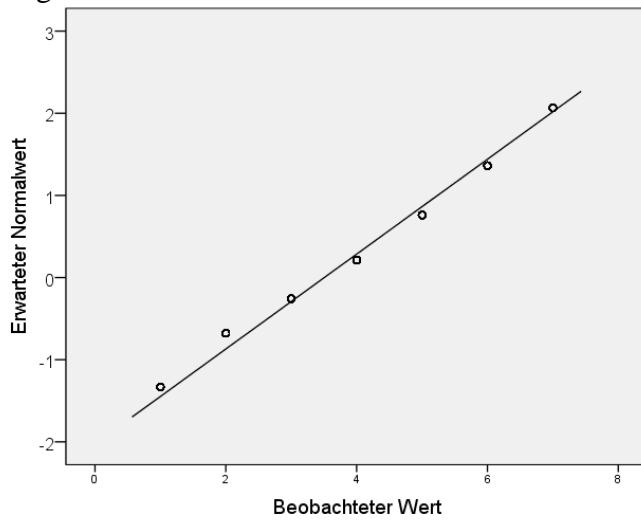
Frage 4.5



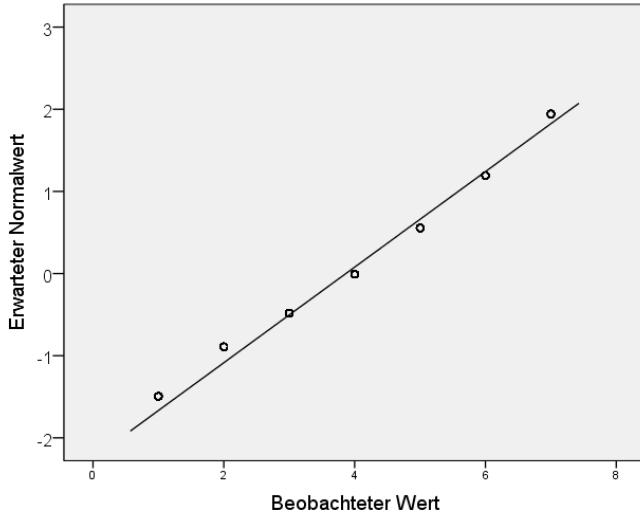
Frage 4.6



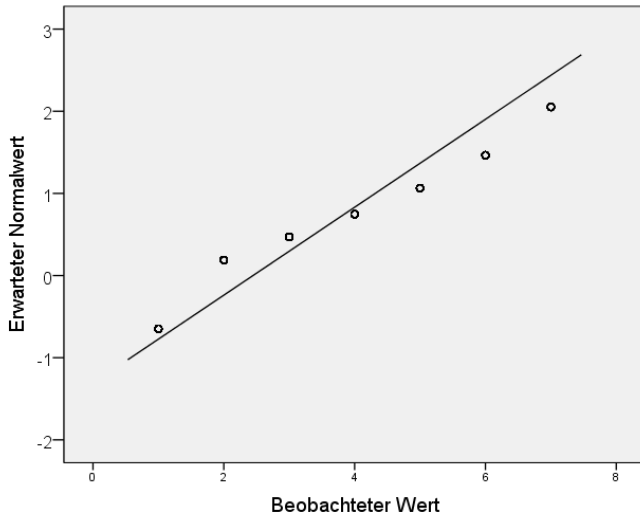
Frage 4.7



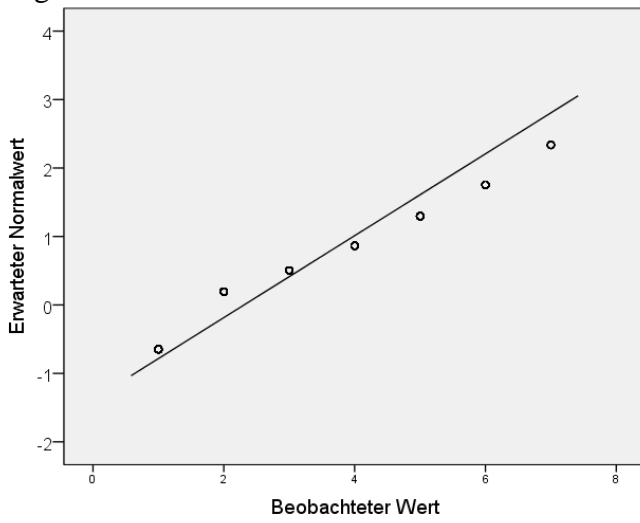
Frage 4.8



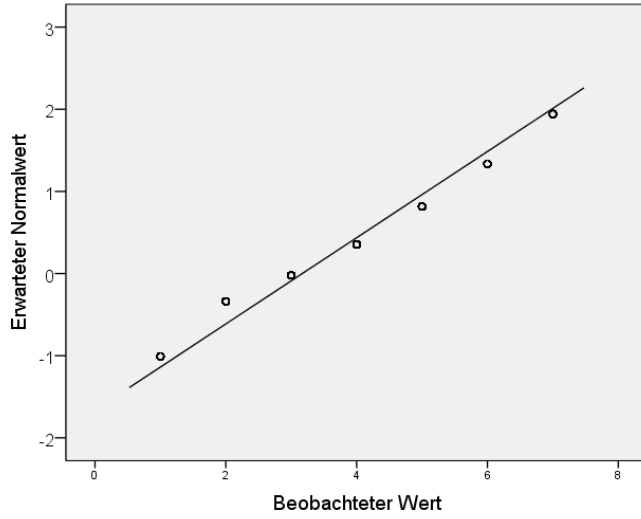
Frage 4.9



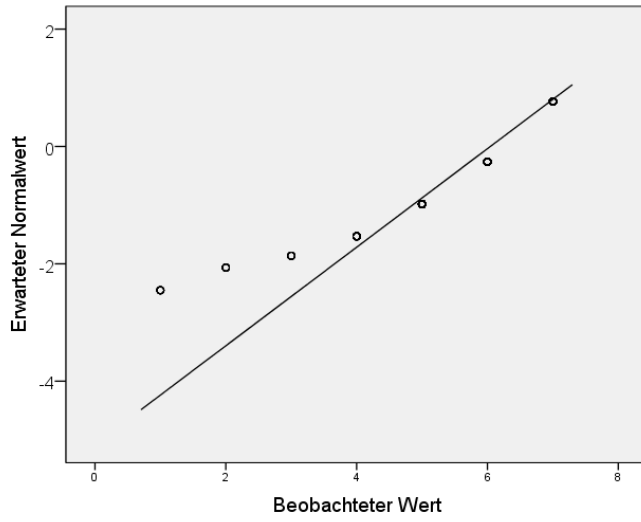
Frage 4.10



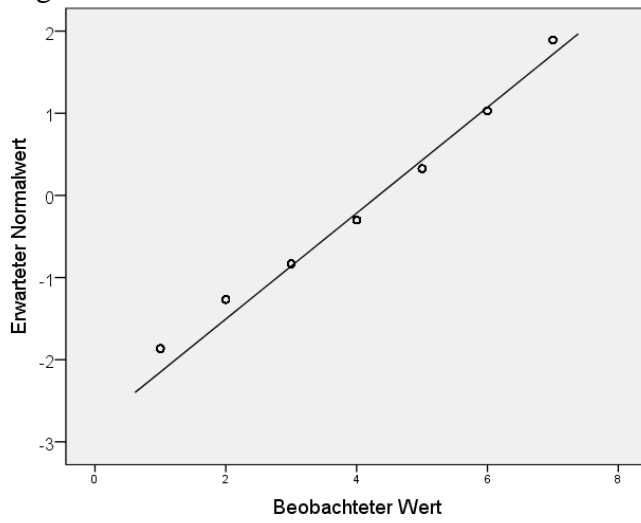
Frage 4.11



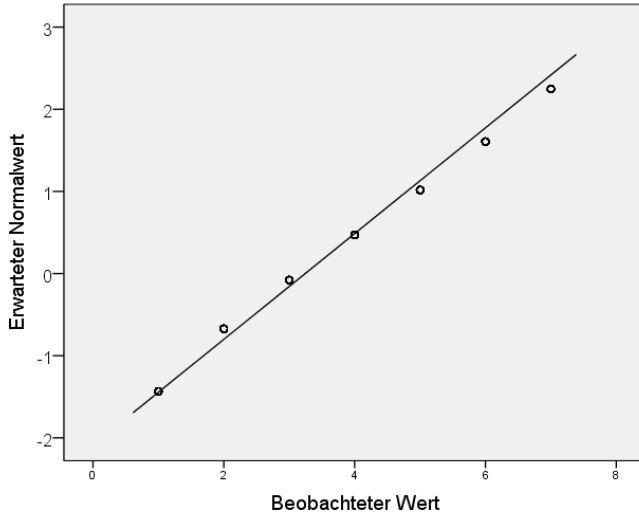
Frage 4.12



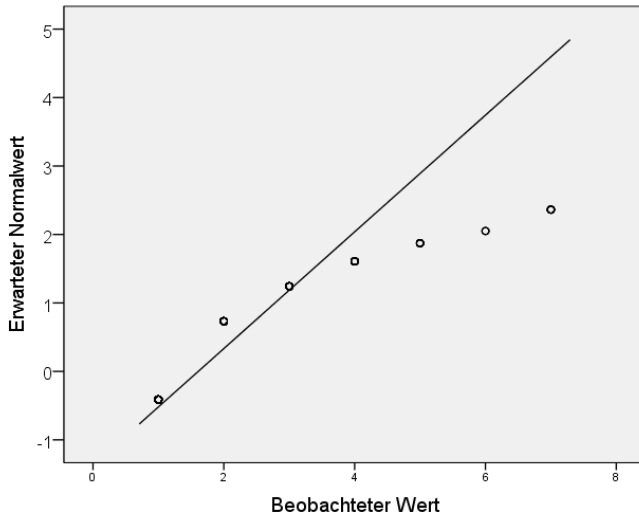
Frage 4.13



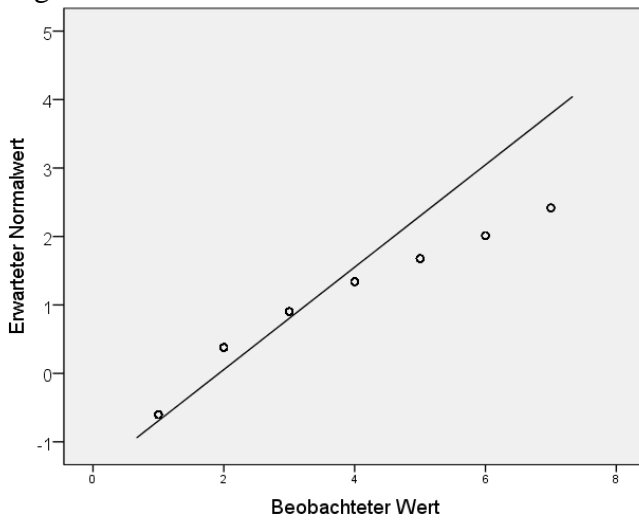
Frage 4.14



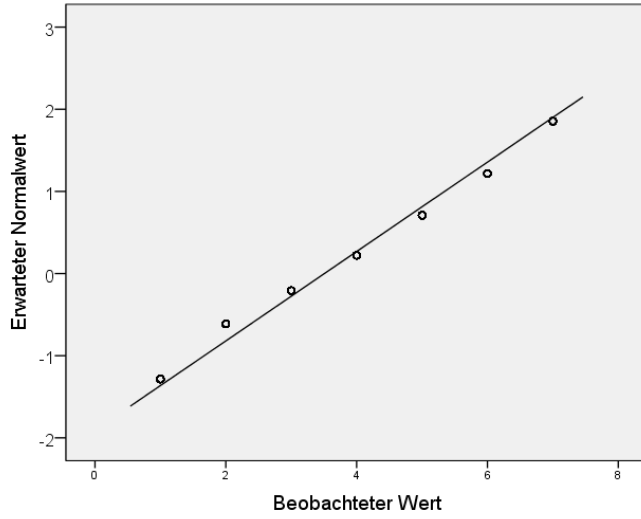
Frage 4.15



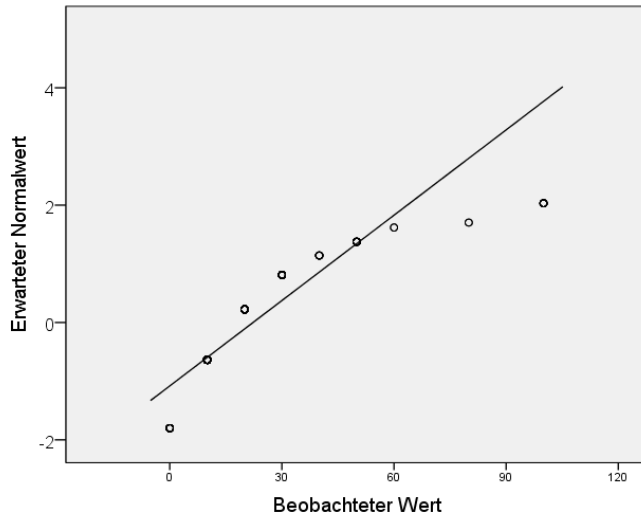
Frage 4.16



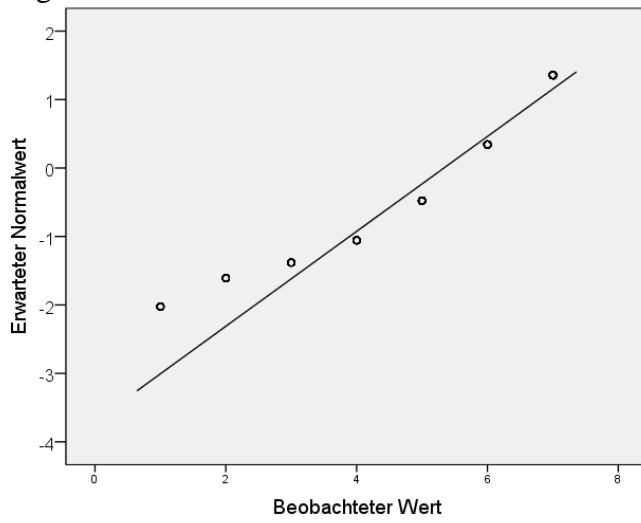
Frage 4.17



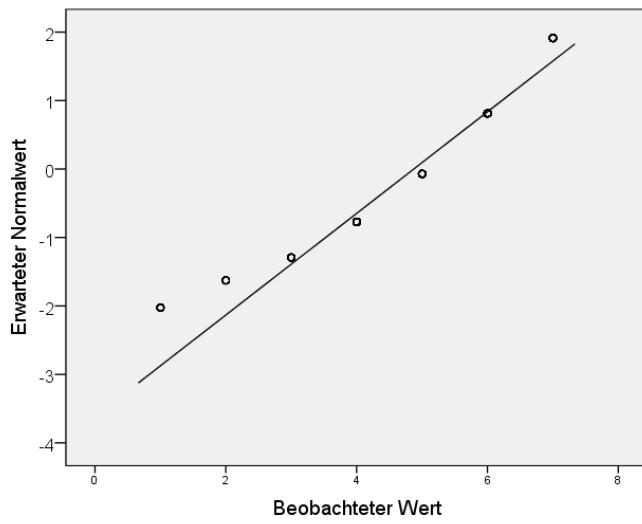
Frage 6



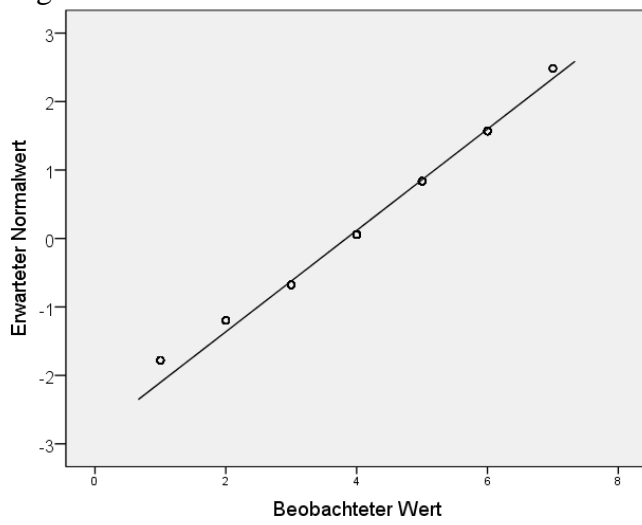
Frage 7.1



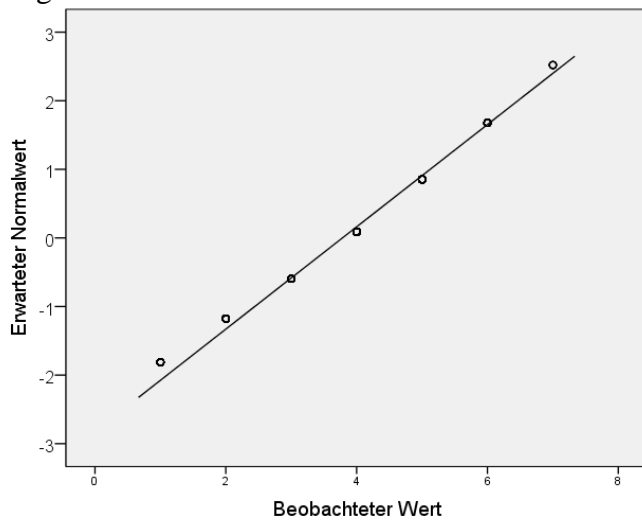
Frage 7.2



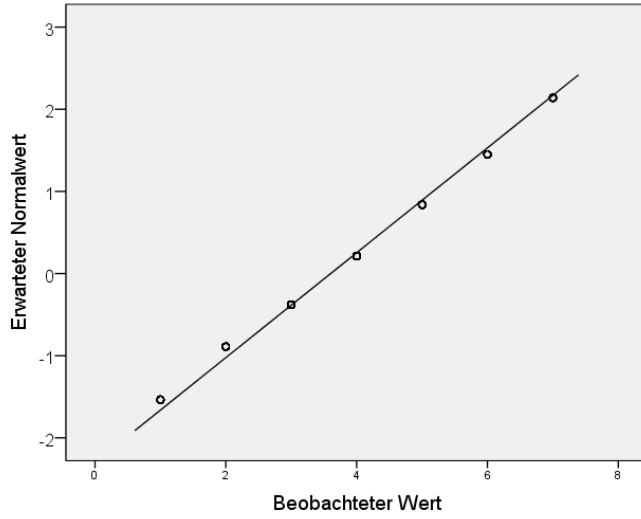
Frage 7.3



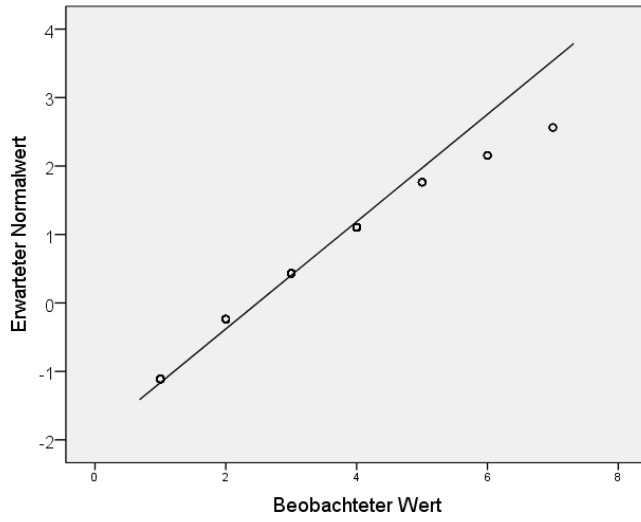
Frage 7.4



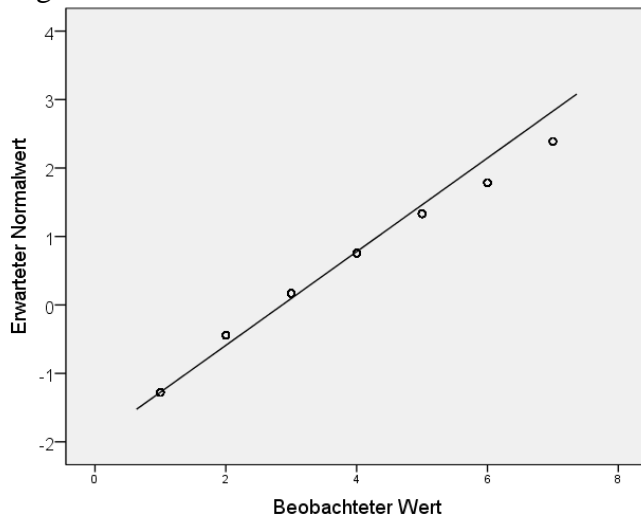
Frage 7.5



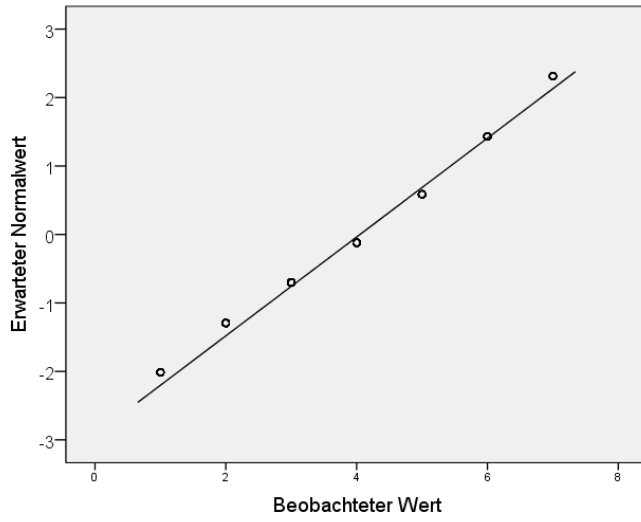
Frage 7.6



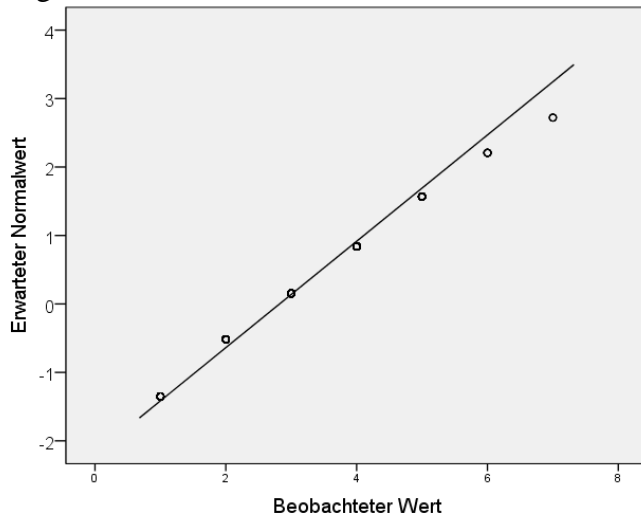
Frage 7.7



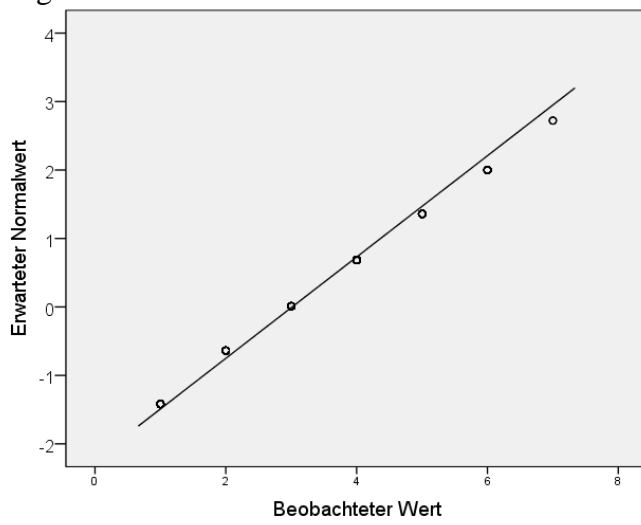
Frage 8.1



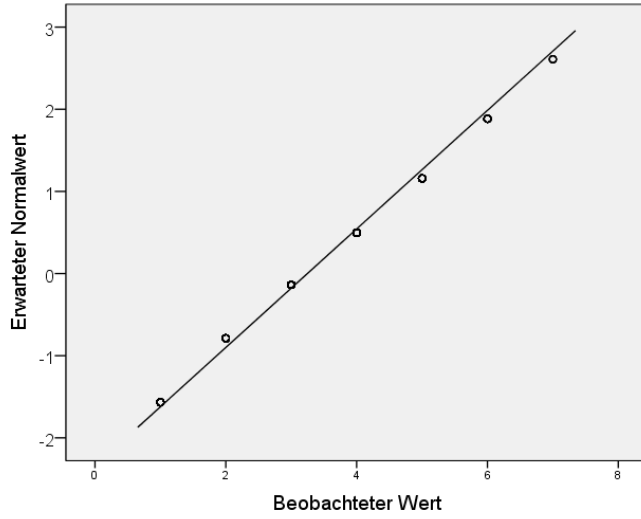
Frage 8.2



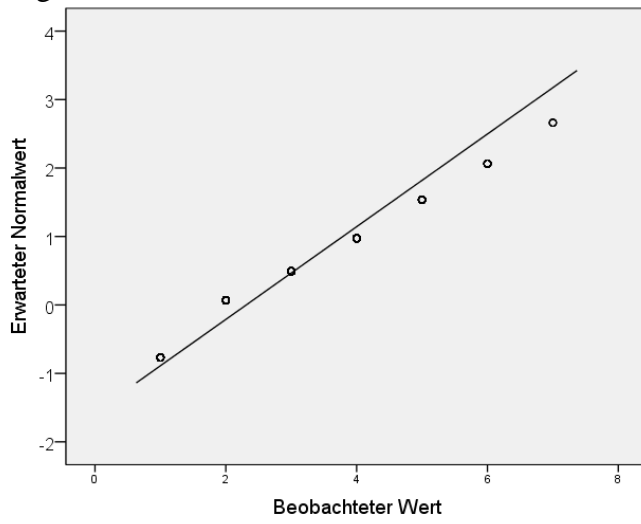
Frage 8.3



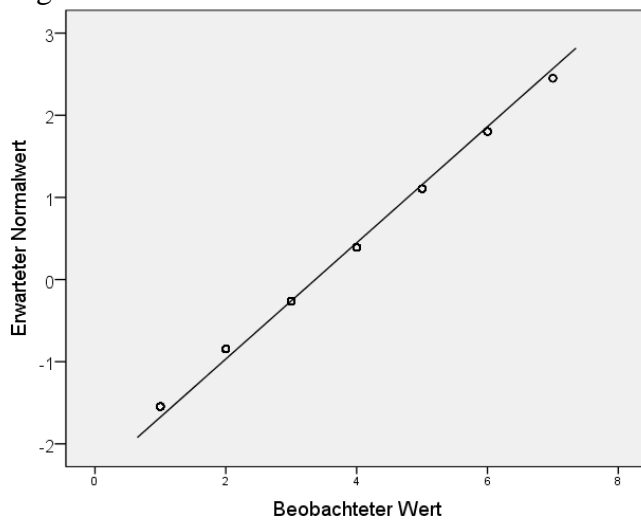
Frage 8.4



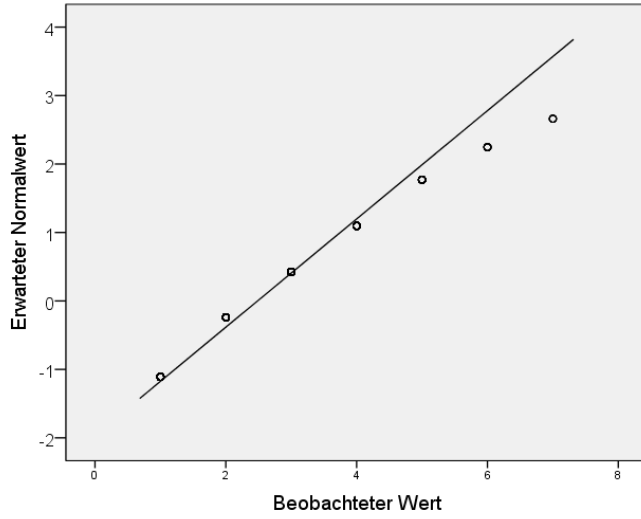
Frage 8.5



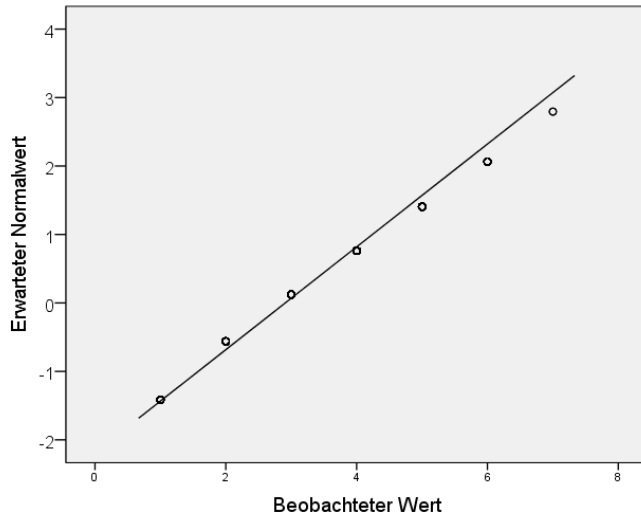
Frage 8.6



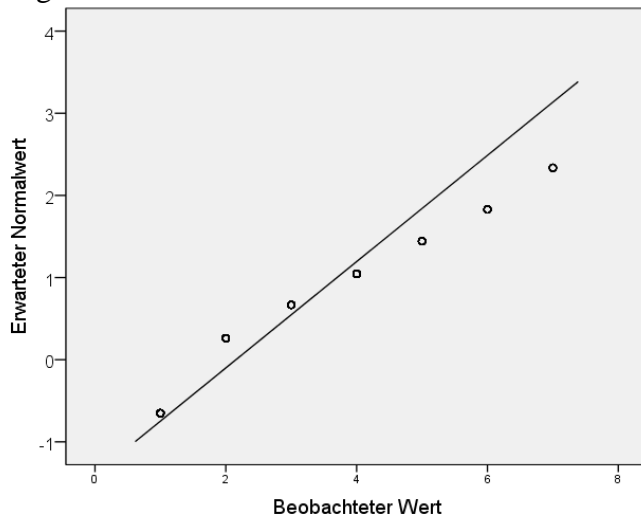
Frage 8.7



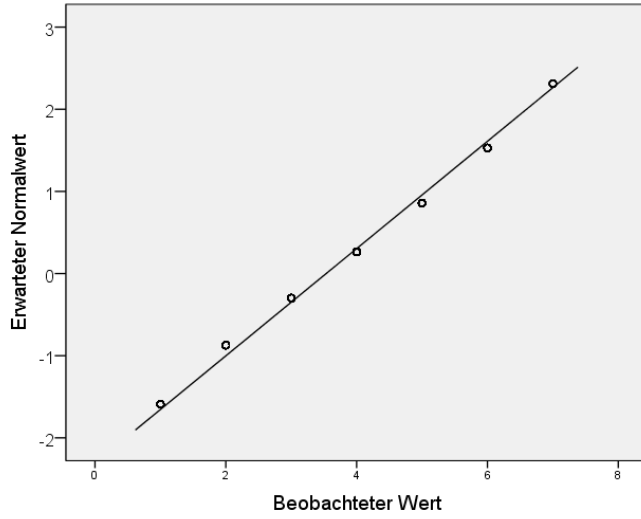
Frage 8.8



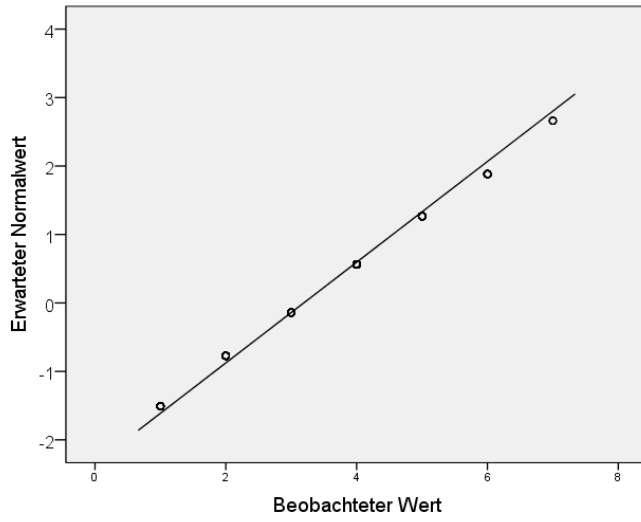
Frage 8.9



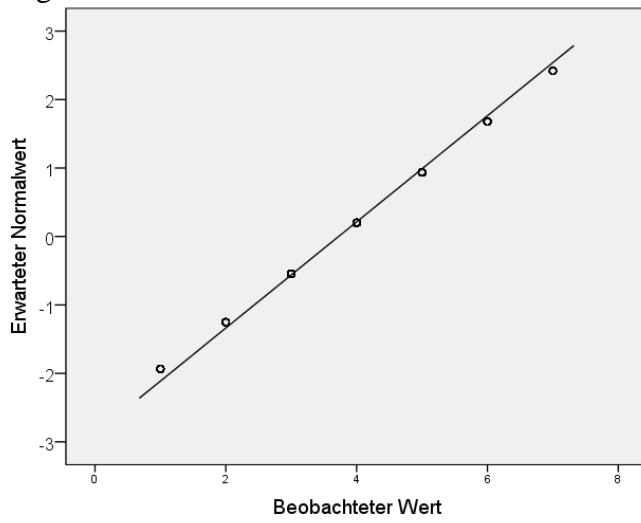
Frage 8.10



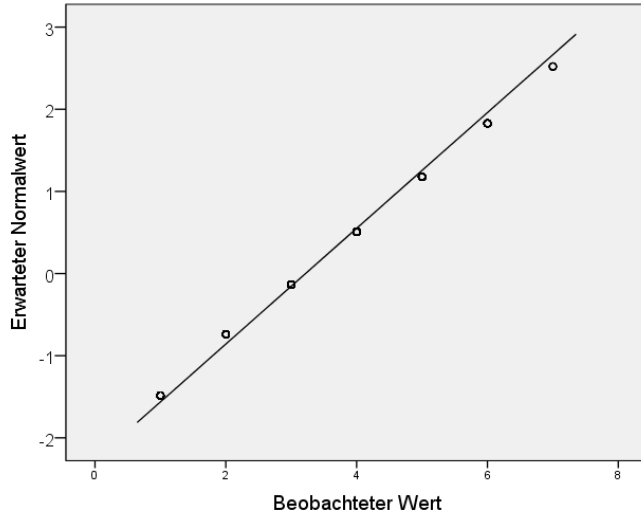
Frage 8.11



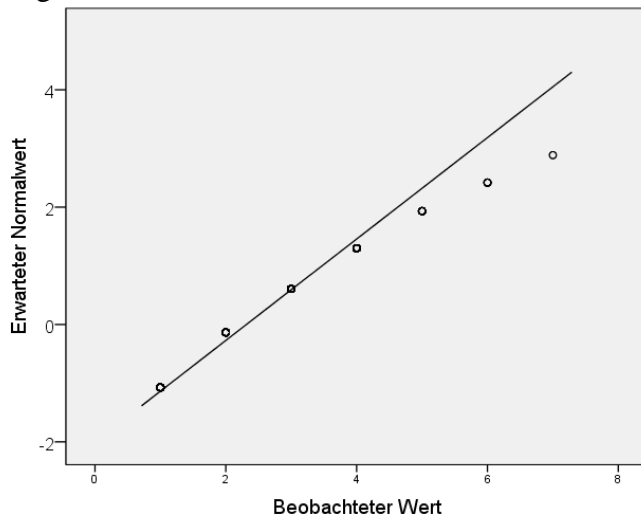
Frage 8.12



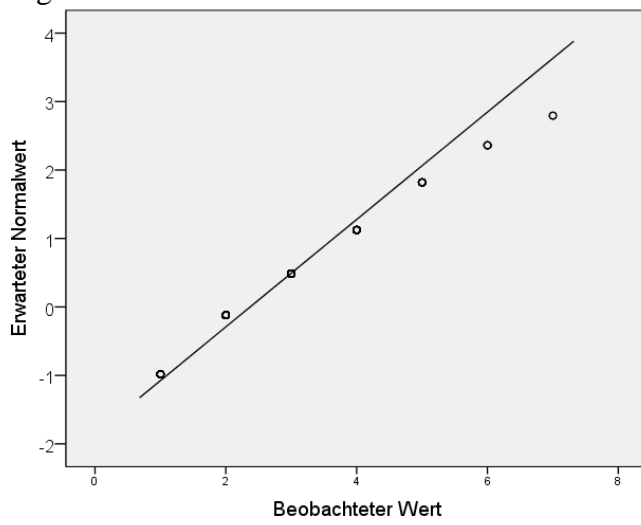
Frage 8.13



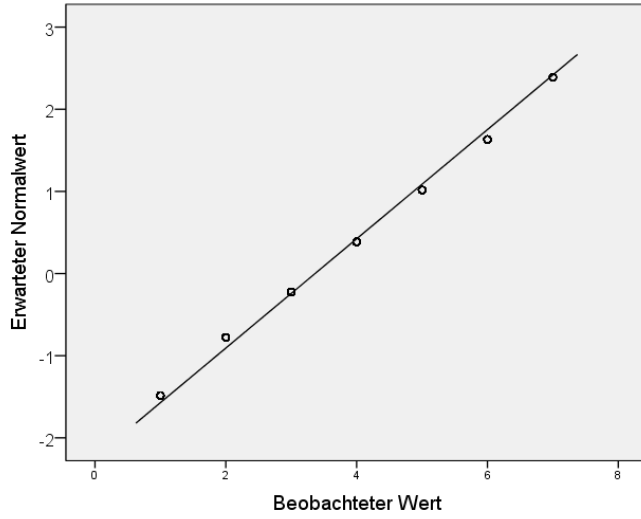
Frage 8.14



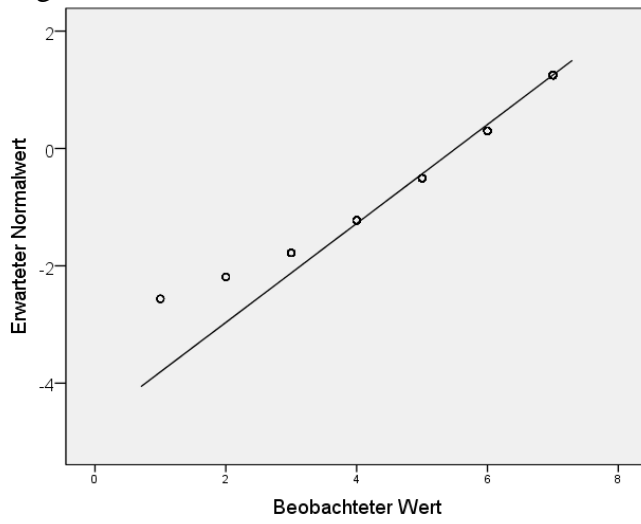
Frage 8.15



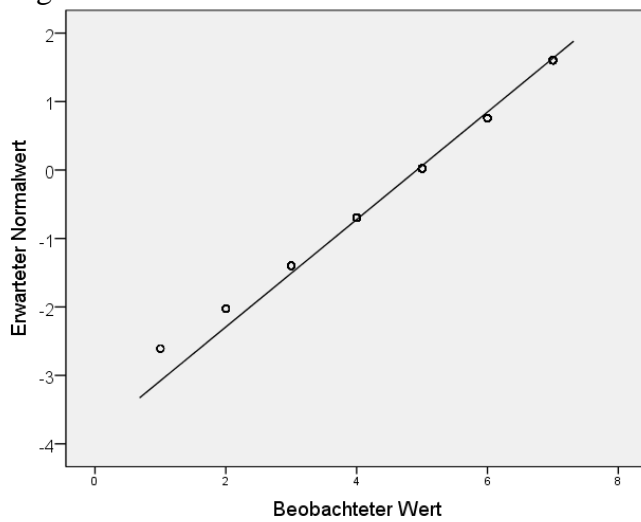
Frage 8.16



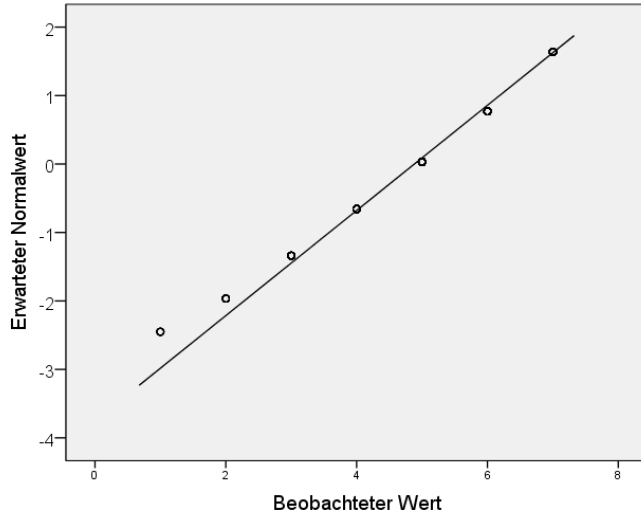
Frage 10.1



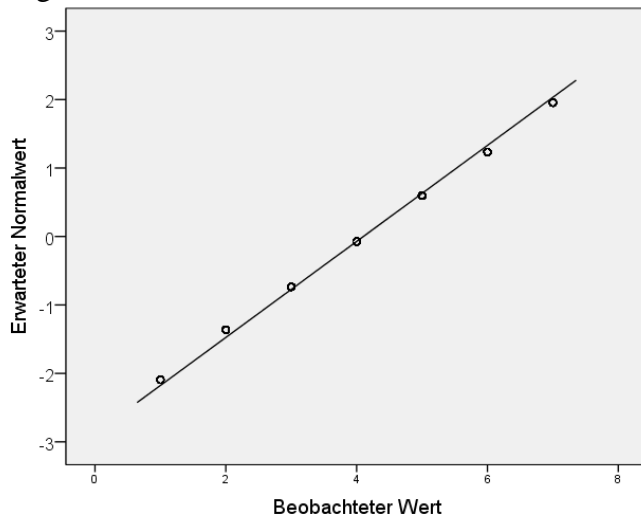
Frage 10.2



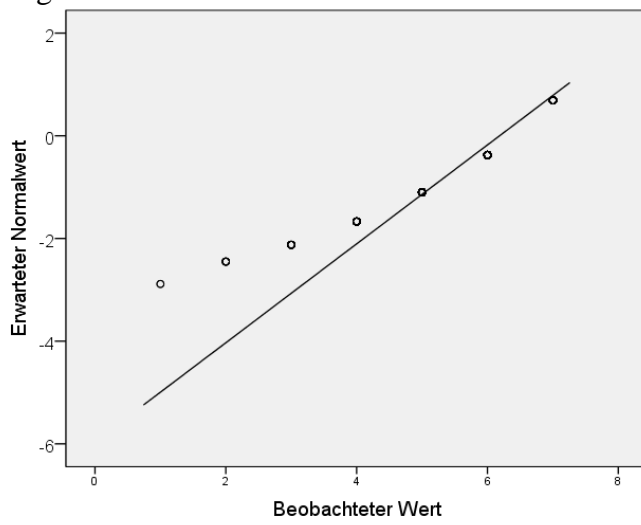
Frage 10.3



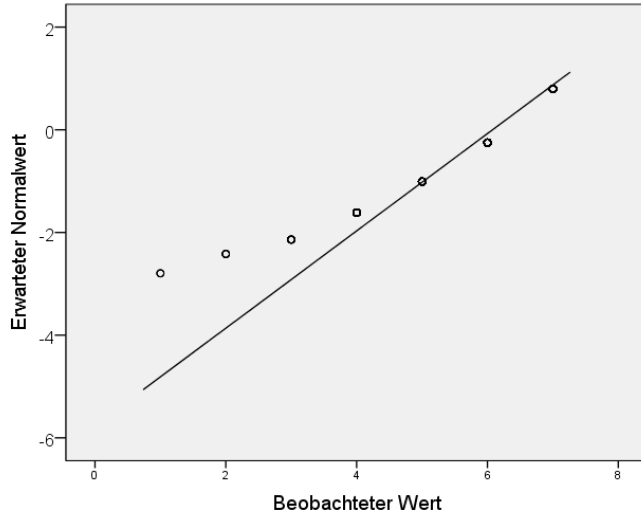
Frage 10.4



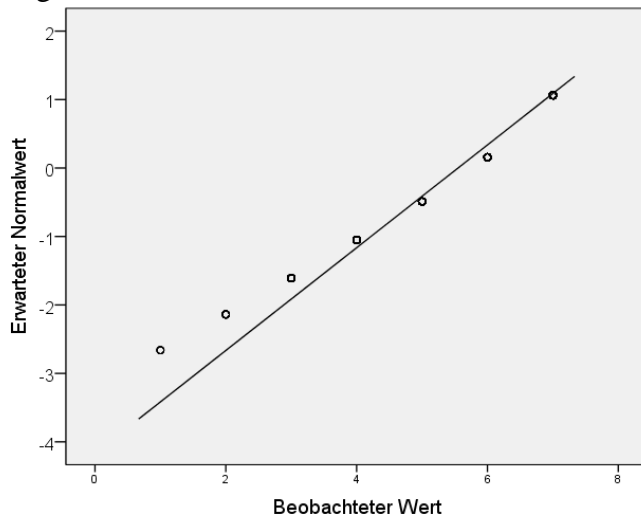
Frage 10.5



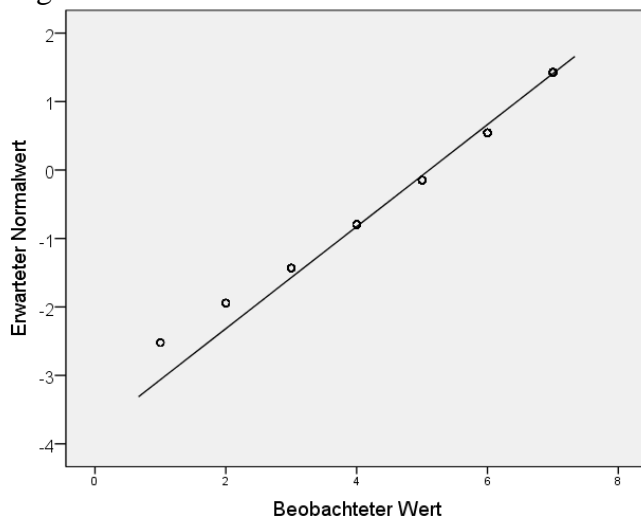
Frage 10.6



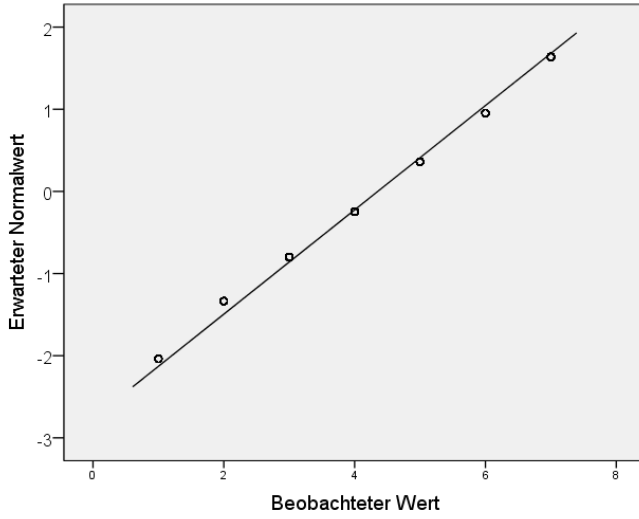
Frage 10.7



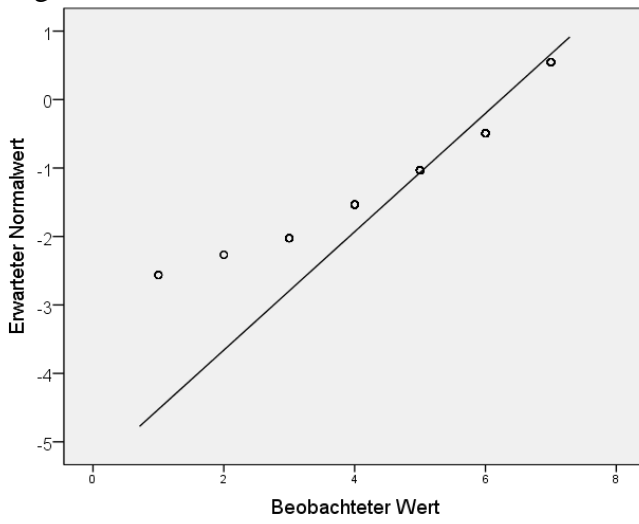
Frage 10.8



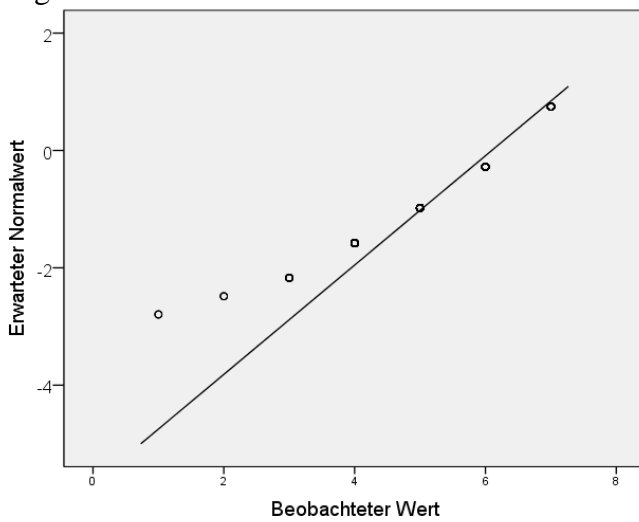
Frage 10.9



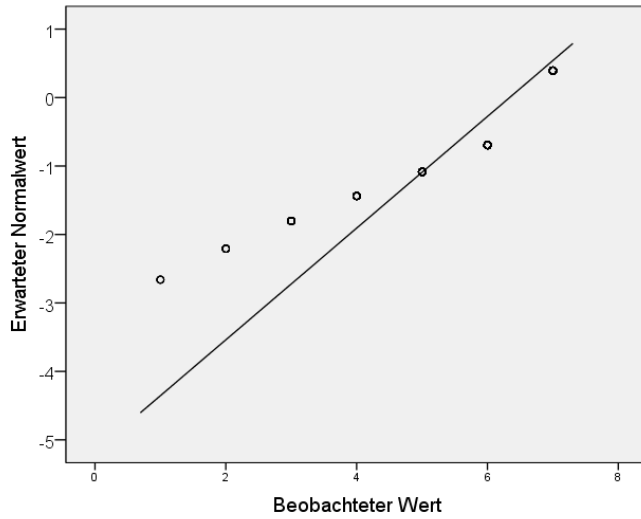
Frage 10.10



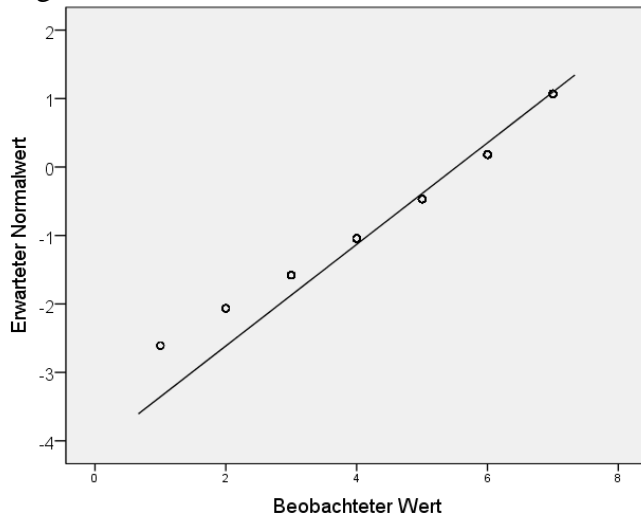
Frage 10.11



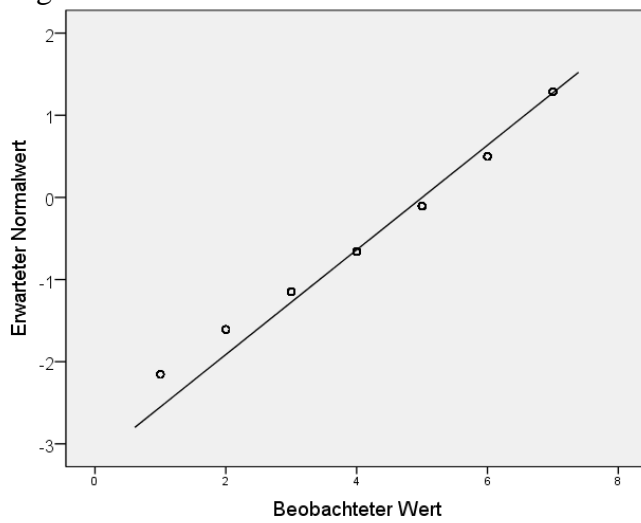
Frage 10.12



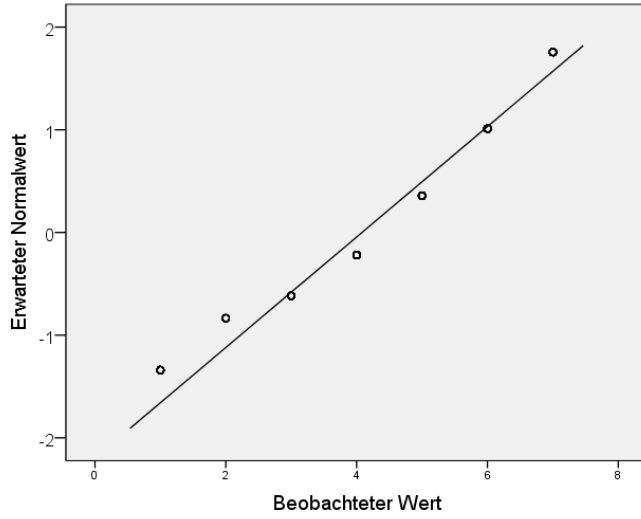
Frage 10.13



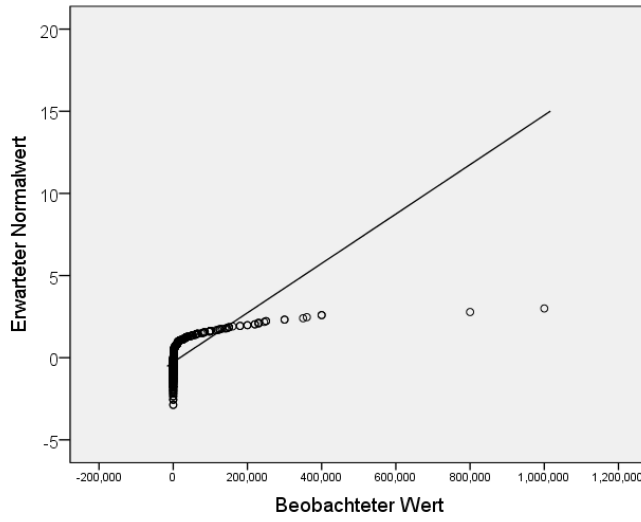
Frage 10.14



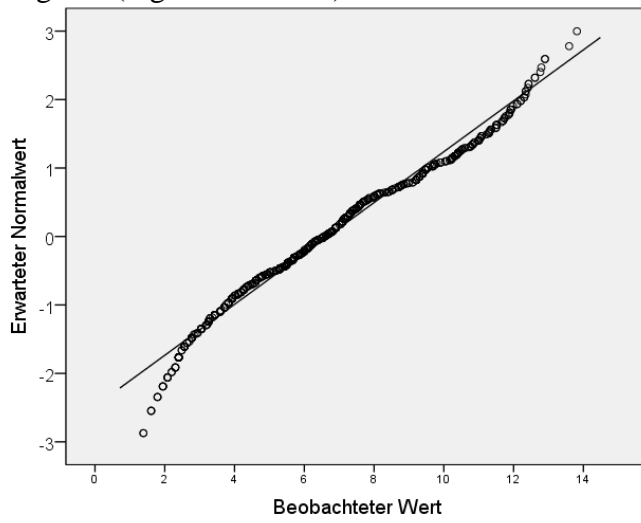
Frage 11



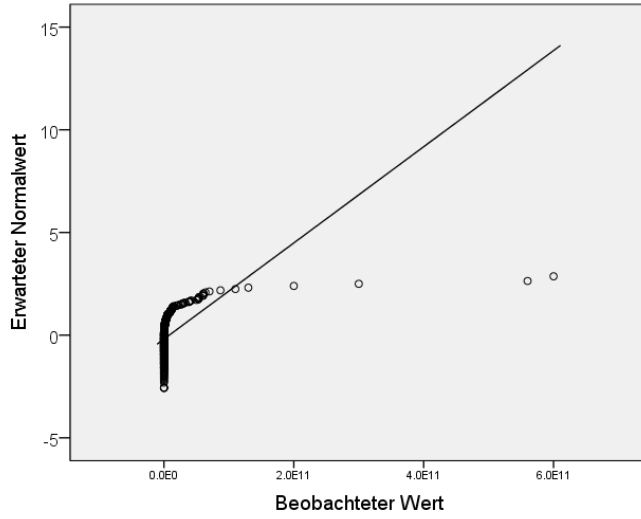
Frage 12



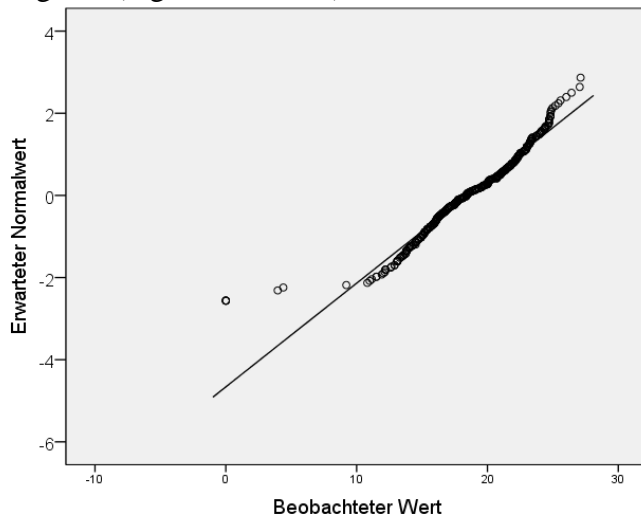
Frage 12 (logtransformiert)



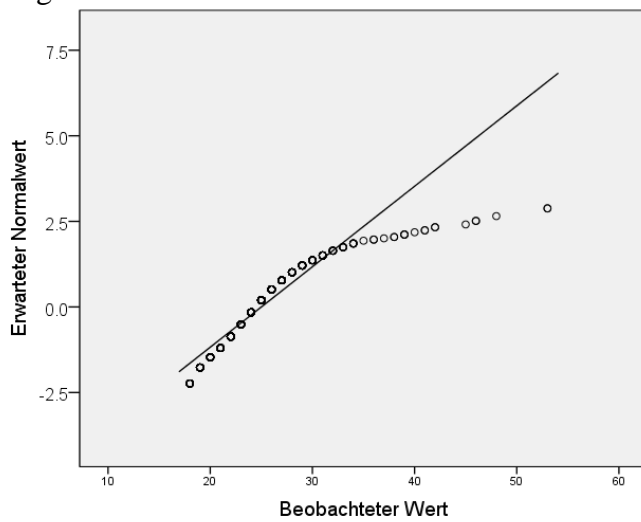
Frage 13



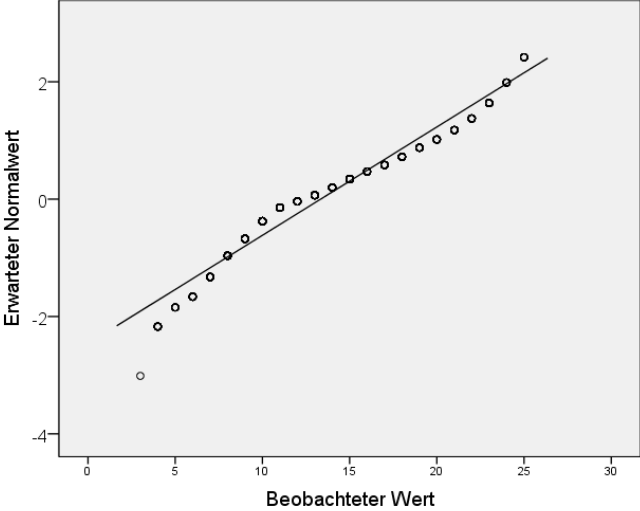
Frage 13 (logtransformiert)



Frage 15



Frage 20



Anhang 7 – Test auf Normalverteilung

Tests auf Normalverteilung

	Kolmogorow-Smirnow ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistik	df	Sig.	Statistik	df	Sig.
C-Score	.100	769	.000	.910	769	.000

a. Signifikanzkorrektur nach Lilliefors

Tests auf Normalverteilung

	Kolmogorow-Smirnow ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistik	df	Sig.	Statistik	df	Sig.
Frage 3.1	.170	769	.000	.949	769	.000
Frage 3.2	.125	769	.000	.960	769	.000
Frage 3.3	.143	769	.000	.958	769	.000
Frage 3.4	.186	769	.000	.949	769	.000

a. Signifikanzkorrektur nach Lilliefors

Tests auf Normalverteilung

	Kolmogorow-Smirnow ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistik	df	Sig.	Statistik	df	Sig.
Frage 4.1 Eltern/Elternhaus	.309	769	.000	.672	769	.000
Frage 4.2 Großeltern	.156	769	.000	.905	769	.000
Frage 4.3 Geschwister	.156	769	.000	.895	769	.000
Frage 4.4 Andere Verwandte	.153	769	.000	.921	769	.000
Frage 4.5 Freunde / Freundeskreis	.187	769	.000	.930	769	.000
Frage 4.6 Schule	.166	769	.000	.942	769	.000
Frage 4.7 Universität	.131	769	.000	.931	769	.000
Frage 4.8 Ausbildung	.143	769	.000	.937	769	.000
Frage 4.9 Kirche	.297	769	.000	.767	769	.000
Frage 4.10 Jugendgruppe	.300	769	.000	.776	769	.000
Frage 4.11 Verein	.185	769	.000	.888	769	.000
Frage 4.12 eigene Erfahrung	.249	769	.000	.757	769	.000
Frage 4.13 Arbeitsplatz	.164	769	.000	.936	769	.000
Frage 4.14 Medien	.149	769	.000	.936	769	.000
Frage 4.15 Prominente	.379	769	.000	.581	769	.000
Frage 4.16 Politiker	.302	769	.000	.722	769	.000
Frage 4.17 bestimmte Bücher / Filme	.136	769	.000	.925	769	.000

a. Signifikanzkorrektur nach Lilliefors

Tests auf Normalverteilung

	Kolmogorow-Smirnow ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistik	df	Sig.	Statistik	df	Sig.
Frage 6	.269	236	.000	.718	236	.000

a. Signifikanzkorrektur nach Lilliefors

Tests auf Normalverteilung

	Kolmogorow-Smirnow ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistik	df	Sig.	Statistik	df	Sig.
Frage 7.1 Eltern	.234	769	.000	.833	769	.000
Frage 7.2 Freunden	.232	769	.000	.877	769	.000
Frage 7.3 Mitstudenten	.205	769	.000	.933	769	.000
Frage 7.4 Arbeitskollegen	.182	769	.000	.939	769	.000
Frage 7.5 Direkten Vorgesetzten	.145	769	.000	.945	769	.000
Frage 7.6 Politiker im Allgemeinen	.196	769	.000	.887	769	.000
Frage 7.7 Wirtschaftsführer in Deutschland	.180	769	.000	.913	769	.000

a. Signifikanzkorrektur nach Lilliefors

Tests auf Normalverteilung

	Kolmogorow-Smirnow ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistik	df	Sig.	Statistik	df	Sig.
Frage 8.1 Arbeitskollegen	.179	769	.000	.939	769	.000
Frage 8.2 Aufsichtsräte	.168	769	.000	.922	769	.000
Frage 8.3 Bundesbank	.145	769	.000	.932	769	.000
Frage 8.4 Bundesregierung	.147	769	.000	.941	769	.000
Frage 8.5 Evangelische Kirche	.254	769	.000	.824	769	.000
Frage 8.6 Gewerkschaften	.158	769	.000	.941	769	.000
Frage 8.7 Großbanken	.193	769	.000	.891	769	.000
Frage 8.8 Große Wirtschaftsunternehmen	.171	769	.000	.926	769	.000
Frage 8.9 Katholische Kirche	.287	769	.000	.760	769	.000
Frage 8.10 Kleine Banken	.129	769	.000	.945	769	.000
Frage 8.11 Kommunale Verwaltungen	.144	769	.000	.937	769	.000
Frage 8.12 Mittelständische Unternehmen	.155	769	.000	.945	769	.000
Frage 8.13 Nichtregierungsorganisationen	.138	769	.000	.939	769	.000
Frage 8.14 Parteien	.217	769	.000	.876	769	.000
Frage 8.15 Presse	.195	769	.000	.874	769	.000
Frage 8.16 Stiftungen	.141	769	.000	.941	769	.000

a. Signifikanzkorrektur nach Lilliefors

Tests auf Normalverteilung

	Kolmogorow-Smirnow ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistik	df	Sig.	Statistik	df	Sig.
Frage 10.1 Arbeitsplätze schaffen	.211	769	.000	.882	769	.000
Frage 10.2 Preisleistungs-verhältnis der Produkte	.167	769	.000	.934	769	.000
Frage 10.3 Standort und das soziale Umfeld	.170	769	.000	.933	769	.000
Frage 10.4 Aktionäre / Investoren	.146	769	.000	.952	769	.000
Frage 10.5 Mitarbeiter	.274	769	.000	.757	769	.000
Frage 10.6 Qualität der Produkte	.243	769	.000	.791	769	.000
Frage 10.7 Umwelt	.219	769	.000	.877	769	.000
Frage 10.8 Verbraucher / Konsumenten	.180	769	.000	.921	769	.000
Frage 10.9 Verantwortung für andere	.138	769	.000	.948	769	.000
Frage 10.10 Verantwortung für das eigene Handeln	.330	769	.000	.700	769	.000
Frage 10.11 Verlässlichkeit	.255	769	.000	.787	769	.000
Frage 10.12 Gewährleistung der Menschenrechte	.397	769	.000	.610	769	.000
Frage 10.13 Rechtsumsetzung	.211	769	.000	.879	769	.000
Frage 10.14 Gemeinwohl	.164	769	.000	.916	769	.000

a. Signifikanzkorrektur nach Lilliefors

Tests auf Normalverteilung

	Kolmogorow-Smirnow ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistik	df	Sig.	Statistik	df	Sig.
Frage 11	.177	769	.000	.903	769	.000
Frage 12 Anzahl der Beschäftigten	.393	735	.000	.282	735	.000
Frage 12 Anzahl der Beschäftigten (logtransformiert)	.056	735	.000	.980	735	.000
Frage 13 Jahresumsatz	.424	481	.000	.170	481	.000
Frage 13 Jahresumsatz (logtransformiert)	.055	481	.001	.943	481	.000

a. Signifikanzkorrektur nach Lilliefors

Tests auf Normalverteilung

	Kolmogorow-Smirnow ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistik	df	Sig.	Statistik	df	Sig.
Alter	.154	753	.000	.850	753	.000

a. Signifikanzkorrektur nach Lilliefors

Tests auf Normalverteilung

	Kolmogorow-Smirnow ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistik	df	Sig.	Statistik	df	Sig.
Frage 20 Monatliches Nettoeinkommen	.149	769	.000	.952	769	.000

a. Signifikanzkorrektur nach Lilliefors

Anhang 8 – Deskriptive Statistik

Deskriptive Statistik

		Statistik	Standardfehler	
Frage 3.1	Mittelwert	.98	.067	
	95 % Konfidenzintervall für Mittelwert	Untergrenze	.85	
		Obergrenze	1.11	
	5% getrimmter Mittelwert	1.02		
	Median	1.00		
	Varianz	3.475		
	Standardabweichung	1.864		
	Minimum	-4		
	Maximum	4		
	Bereich	8		
	Interquartilbereich	2		
	Schiefe	-.335	.088	
	Kurtosis	-.646	.176	
Frage 3.2	Mittelwert	.47	.061	
	95 % Konfidenzintervall für Mittelwert	Untergrenze	.35	
		Obergrenze	.59	
	5% getrimmter Mittelwert	.48		
	Median	.00		
	Varianz	2.841		
	Standardabweichung	1.685		
	Minimum	-4		
	Maximum	4		
	Bereich	8		
	Interquartilbereich	3		
	Schiefe	-.110	.088	
	Kurtosis	-.503	.176	
Frage 3.3	Mittelwert	.78	.066	
	95 % Konfidenzintervall für Mittelwert	Untergrenze	.65	
		Obergrenze	.91	
	5% getrimmter Mittelwert	.81		
	Median	1.00		
	Varianz	3.350		
	Standardabweichung	1.830		
	Minimum	-4		
	Maximum	4		
	Bereich	8		
	Interquartilbereich	2		

	Schiefe		-.188	.088
	Kurtosis		-.421	.176
Frage 3.4	Mittelwert		.35	.067
	95 % Konfidenzintervall für Mittelwert	Untergrenze	.22	
		Obergrenze	.48	
	5% getrimmter Mittelwert		.38	
	Median		.00	
	Varianz		3.423	
	Standardabweichung		1.850	
	Minimum		-4	
	Maximum		4	
	Bereich		8	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		-.224	.088
	Kurtosis		-.180	.176

Deskriptive Statistik

		Statistik	Standardfehler
Frage 4.1 Eltern/Elternhaus	Mittelwert	6.24	.043
	95 % Konfidenzintervall für Mittelwert	Untergrenze Obergrenze	6.15 6.32
	5% getrimmter Mittelwert	6.41	
	Median	7.00	
	Varianz	1.398	
	Standardabweichung	1.182	
	Minimum	1	
	Maximum	7	
	Bereich	6	
	Interquartilbereich	1	
	Schiefe	-2.209	.088
	Kurtosis	5.752	.176
	Frage 4.2 Großeltern	Mittelwert	4.52
95 % Konfidenzintervall für Mittelwert		Untergrenze Obergrenze	4.38 4.66
5% getrimmter Mittelwert		4.58	
Median		5.00	
Varianz		3.862	
Standardabweichung		1.965	
Minimum		1	
Maximum		7	
Bereich		6	
Interquartilbereich		3	
Schiefe		-.387	.088
Kurtosis		-1.064	.176
Frage 4.3 Geschwister		Mittelwert	3.84
	95 % Konfidenzintervall für Mittelwert	Untergrenze Obergrenze	3.70 3.99
	5% getrimmter Mittelwert	3.83	
	Median	4.00	
	Varianz	4.343	
	Standardabweichung	2.084	
	Minimum	1	
	Maximum	7	
	Bereich	6	
	Interquartilbereich	4	
	Schiefe	-.073	.088
	Kurtosis	-1.312	.176

Frage 4.4 Andere Verwandte	Mittelwert		3.15	.060
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	3.03	
	Mittelwert	Obergrenze	3.26	
	5% getrimmter Mittelwert		3.07	
	Median		3.00	
	Varianz		2.763	
	Standardabweichung		1.662	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		.390	.088
	Kurtosis		-.701	.176
Frage 4.5 Freunde / Freundeskreis	Mittelwert		4.71	.054
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	4.61	
	Mittelwert	Obergrenze	4.82	
	5% getrimmter Mittelwert		4.77	
	Median		5.00	
	Varianz		2.228	
	Standardabweichung		1.493	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		-.532	.088
	Kurtosis		-.254	.176
Frage 4.6 Schule	Mittelwert		4.31	.053
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	4.20	
	Mittelwert	Obergrenze	4.41	
	5% getrimmter Mittelwert		4.34	
	Median		4.00	
	Varianz		2.177	
	Standardabweichung		1.475	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		-.358	.088
	Kurtosis		-.418	.176
Frage 4.7 Universität	Mittelwert		3.51	.062
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	3.38	
	Mittelwert	Obergrenze	3.63	

	5% getrimmter Mittelwert		3.46	
	Median		4.00	
	Varianz		2.998	
	Standardabweichung		1.731	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		3	
	Schiefe		.074	.088
	Kurtosis		-.977	.176
Frage 4.8 Ausbildung	Mittelwert		3.87	.062
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	3.74	
	Mittelwert	Obergrenze	3.99	
	5% getrimmter Mittelwert		3.85	
	Median		4.00	
	Varianz		2.955	
	Standardabweichung		1.719	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		-.156	.088
	Kurtosis		-.893	.176
Frage 4.9 Kirche	Mittelwert		2.45	.067
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	2.31	
	Mittelwert	Obergrenze	2.58	
	5% getrimmter Mittelwert		2.29	
	Median		1.00	
	Varianz		3.490	
	Standardabweichung		1.868	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		3	
	Schiefe		1.026	.088
	Kurtosis		-.264	.176
Frage 4.10 Jugendgruppe	Mittelwert		2.31	.060
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	2.19	
	Mittelwert	Obergrenze	2.43	
	5% getrimmter Mittelwert		2.16	
	Median		1.00	
	Varianz		2.795	

	Standardabweichung		1.672	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		3	
	Schiefe		1.044	.088
	Kurtosis		-.050	.176
Frage 4.11 Verein	Mittelwert		3.17	.069
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	3.03	
	Mittelwert	Obergrenze	3.30	
	5% getrimmter Mittelwert		3.08	
	Median		3.00	
	Varianz		3.630	
	Standardabweichung		1.905	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		4	
	Schiefe		.337	.088
	Kurtosis		-1.103	.176
Frage 4.12 eigene Erfahrung	Mittelwert		6.04	.043
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	5.96	
	Mittelwert	Obergrenze	6.13	
	5% getrimmter Mittelwert		6.19	
	Median		6.00	
	Varianz		1.417	
	Standardabweichung		1.191	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		1	
	Schiefe		-1.784	.088
	Kurtosis		4.026	.176
Frage 4.13 Arbeitsplatz	Mittelwert		4.34	.056
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	4.23	
	Mittelwert	Obergrenze	4.45	
	5% getrimmter Mittelwert		4.37	
	Median		4.00	
	Varianz		2.408	
	Standardabweichung		1.552	
	Minimum		1	
	Maximum		7	

	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		-.424	.088
	Kurtosis		-.443	.176
Frage 4.14 Medien	Mittelwert		3.24	.056
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	3.13	
	Mittelwert	Obergrenze	3.35	
	5% getrimmter Mittelwert		3.19	
	Median		3.00	
	Varianz		2.414	
	Standardabweichung		1.554	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		.334	.088
	Kurtosis		-.619	.176
Frage 4.15 Prominente	Mittelwert		1.61	.042
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	1.53	
	Mittelwert	Obergrenze	1.69	
	5% getrimmter Mittelwert		1.42	
	Median		1.00	
	Varianz		1.377	
	Standardabweichung		1.173	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		1	
	Schiefe		2.602	.088
	Kurtosis		7.471	.176
Frage 4.16 Politiker	Mittelwert		1.93	.048
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	1.83	
	Mittelwert	Obergrenze	2.02	
	5% getrimmter Mittelwert		1.76	
	Median		1.00	
	Varianz		1.787	
	Standardabweichung		1.337	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		1.703	.088

	Kurtosis		2.705	.176
Frage 4.17 bestimmte Bücher / Filme	Mittelwert		3.51	.066
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	3.38	
	Mittelwert	Obergrenze	3.64	
	5% getrimmter Mittelwert		3.45	
	Median		4.00	
	Varianz		3.378	
	Standardabweichung		1.838	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		3	
	Schiefe		.176	.088
	Kurtosis		-1.029	.176

Deskriptive Statistik

		Statistik	Standardfehler
Frage 6	Mittelwert	22.29	1.343
	95 % Konfidenzintervall für		
	Untergrenze	19.64	
	Mittelwert		
	Obergrenze	24.93	
	5% getrimmter Mittelwert	19.55	
	Median	20.00	
	Varianz	425.380	
	Standardabweichung	20.625	
	Minimum	0	
	Maximum	100	
	Bereich	100	
	Interquartilbereich	20	
	Schiefe	2.299	.158
Kurtosis	5.863	.316	

Deskriptive Statistik

		Statistik	Standardfehler
Frage 7.1 Eltern	Mittelwert	5.33	.052
	95 % Konfidenzintervall für Mittelwert	Untergrenze Obergrenze	5.23 5.44
	5% getrimmter Mittelwert	5.47	
	Median	6.00	
	Varianz	2.080	
	Standardabweichung	1.442	
	Minimum	1	
	Maximum	7	
	Bereich	6	
	Interquartilbereich	1	
	Schiefe	-1.345	.088
	Kurtosis	1.738	.176
	Frage 7.2 Freunden	Mittelwert	4.87
95 % Konfidenzintervall für Mittelwert		Untergrenze Obergrenze	4.78 4.97
5% getrimmter Mittelwert		4.96	
Median		5.00	
Varianz		1.816	
Standardabweichung		1.348	
Minimum		1	
Maximum		7	
Bereich		6	
Interquartilbereich		2	
Schiefe		-1.030	.088
Kurtosis		1.061	.176
Frage 7.3 Mitstudenten		Mittelwert	3.84
	95 % Konfidenzintervall für Mittelwert	Untergrenze Obergrenze	3.75 3.94
	5% getrimmter Mittelwert	3.87	
	Median	4.00	
	Varianz	1.826	
	Standardabweichung	1.351	
	Minimum	1	
	Maximum	7	
	Bereich	6	
	Interquartilbereich	2	
	Schiefe	-.294	.088
	Kurtosis	-.172	.176

Frage 7.4 Arbeitskollegen	Mittelwert		3.78	.048
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	3.69	
	Mittelwert	Obergrenze	3.88	
	5% getrimmter Mittelwert		3.80	
	Median		4.00	
	Varianz		1.798	
	Standardabweichung		1.341	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		-.255	.088
	Kurtosis		-.336	.176
	Frage 7.5 Direkten Vorgesetzten	Mittelwert		3.60
95 % Konfidenzintervall für		Untergrenze	3.49	
Mittelwert		Obergrenze	3.71	
5% getrimmter Mittelwert			3.58	
Median			4.00	
Varianz			2.453	
Standardabweichung			1.566	
Minimum			1	
Maximum			7	
Bereich			6	
Interquartilbereich			3	
Schiefe			.028	.088
Kurtosis			-.648	.176
Frage 7.6 Politiker im Allgemeinen		Mittelwert		2.49
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	2.39	
	Mittelwert	Obergrenze	2.58	
	5% getrimmter Mittelwert		2.39	
	Median		2.00	
	Varianz		1.628	
	Standardabweichung		1.276	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		.763	.088
	Kurtosis		.461	.176
	Frage 7.7 Wirtschaftsführer in Deutschland	Mittelwert		2.86
95 % Konfidenzintervall für		Untergrenze	2.76	
Mittelwert		Obergrenze	2.97	

5% getrimmter Mittelwert	2.78	
Median	3.00	
Varianz	2.136	
Standardabweichung	1.462	
Minimum	1	
Maximum	7	
Bereich	6	
Interquartilbereich	2	
Schiefe	.604	.088
Kurtosis	-.160	.176

Deskriptive Statistik

		Statistik	Standardfehler	
Frage 8.1 Arbeitskollegen	Mittelwert	4.05	.050	
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	3.95	
	Mittelwert	Obergrenze	4.15	
	5% getrimmter Mittelwert		4.08	
	Median		4.00	
	Varianz		1.918	
	Standardabweichung		1.385	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		-.297	.088
	Kurtosis		-.489	.176
Frage 8.2 Aufsichtsräte	Mittelwert	2.82	.046	
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	2.73	
	Mittelwert	Obergrenze	2.91	
	5% getrimmter Mittelwert		2.77	
	Median		3.00	
	Varianz		1.657	
	Standardabweichung		1.287	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		.372	.088
	Kurtosis		-.328	.176
Frage 8.3 Bundesbank	Mittelwert	3.01	.049	
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	2.92	
	Mittelwert	Obergrenze	3.11	
	5% getrimmter Mittelwert		2.97	
	Median		3.00	
	Varianz		1.827	
	Standardabweichung		1.352	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		.285	.088
	Kurtosis		-.453	.176

Frage 8.4 Bundesregierung	Mittelwert		3.25	.050
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	3.15	
	Mittelwert	Obergrenze	3.35	
	5% getrimmter Mittelwert		3.21	
	Median		3.00	
	Varianz		1.921	
	Standardabweichung		1.386	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		.181	.088
	Kurtosis		-.582	.176
Frage 8.5 Evangelische Kirche	Mittelwert		2.31	.053
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	2.21	
	Mittelwert	Obergrenze	2.42	
	5% getrimmter Mittelwert		2.19	
	Median		2.00	
	Varianz		2.181	
	Standardabweichung		1.477	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		.884	.088
	Kurtosis		-.166	.176
Frage 8.6 Gewerkschaften	Mittelwert		3.37	.051
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	3.27	
	Mittelwert	Obergrenze	3.47	
	5% getrimmter Mittelwert		3.34	
	Median		3.00	
	Varianz		2.001	
	Standardabweichung		1.415	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		.053	.088
	Kurtosis		-.524	.176
Frage 8.7 Großbanken	Mittelwert		2.49	.046
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	2.40	
	Mittelwert	Obergrenze	2.57	

	5% getrimmter Mittelwert		2.40	
	Median		2.00	
	Varianz		1.599	
	Standardabweichung		1.265	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		.684	.088
	Kurtosis		.184	.176
Frage 8.8 Große Wirtschaftsunternehmen	Mittelwert		2.91	.048
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	2.81	
	Mittelwert	Obergrenze	3.00	
	5% getrimmter Mittelwert		2.86	
	Median		3.00	
	Varianz		1.773	
	Standardabweichung		1.332	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		.406	.088
Kurtosis		-.413	.176	
Frage 8.9 Katholische Kirche	Mittelwert		2.15	.056
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	2.05	
	Mittelwert	Obergrenze	2.26	
	5% getrimmter Mittelwert		1.99	
	Median		1.00	
	Varianz		2.389	
	Standardabweichung		1.546	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		1.316	.088
Kurtosis		.889	.176	
Frage 8.10 Kleine Banken	Mittelwert		3.53	.055
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	3.43	
	Mittelwert	Obergrenze	3.64	
	5% getrimmter Mittelwert		3.52	
	Median		4.00	
	Varianz		2.345	

	Standardabweichung		1.531	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		3	
	Schiefe		.075	.088
	Kurtosis		-.756	.176
Frage 8.11 Kommunale Verwaltungen	Mittelwert		3.19	.049
	95 % Konfidenzintervall für Mittelwert	Untergrenze	3.09	
		Obergrenze	3.29	
	5% getrimmter Mittelwert		3.15	
	Median		3.00	
	Varianz		1.848	
	Standardabweichung		1.359	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		.172	.088
	Kurtosis		-.426	.176
Frage 8.12 Mittelständische Unternehmen	Mittelwert		3.72	.047
	95 % Konfidenzintervall für Mittelwert	Untergrenze	3.63	
		Obergrenze	3.82	
	5% getrimmter Mittelwert		3.73	
	Median		4.00	
	Varianz		1.663	
	Standardabweichung		1.290	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		-.017	.088
	Kurtosis		-.190	.176
Frage 8.13 Nichtregierungsorganisationen	Mittelwert		3.22	.051
	95 % Konfidenzintervall für Mittelwert	Untergrenze	3.12	
		Obergrenze	3.32	
	5% getrimmter Mittelwert		3.18	
	Median		3.00	
	Varianz		2.015	
	Standardabweichung		1.419	
	Minimum		1	
	Maximum		7	

	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		.191	.088
	Kurtosis		-.542	.176
Frage 8.14 Parteien	Mittelwert		2.31	.042
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	2.23	
	Mittelwert	Obergrenze	2.40	
	5% getrimmter Mittelwert		2.23	
	Median		2.00	
	Varianz		1.338	
	Standardabweichung		1.157	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		.802	.088
	Kurtosis		.493	.176
Frage 8.15 Presse	Mittelwert		2.37	.046
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	2.28	
	Mittelwert	Obergrenze	2.46	
	5% getrimmter Mittelwert		2.28	
	Median		2.00	
	Varianz		1.625	
	Standardabweichung		1.275	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		.693	.088
	Kurtosis		-.105	.176
Frage 8.16 Stiftungen	Mittelwert		3.36	.054
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	3.26	
	Mittelwert	Obergrenze	3.47	
	5% getrimmter Mittelwert		3.33	
	Median		3.00	
	Varianz		2.263	
	Standardabweichung		1.504	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		.138	.088

Kurtosis	-653	.176
----------	------	------

Deskriptive Statistik

		Statistik	Standardfehler	
Frage 10.1 Arbeitsplätze schaffen	Mittelwert	5.52	.043	
	95 % Konfidenzintervall für Mittelwert	Untergrenze Obergrenze	5.43 5.60	
	5% getrimmter Mittelwert	5.60		
	Median	6.00		
	Varianz	1.406		
	Standardabweichung	1.186		
	Minimum	1		
	Maximum	7		
	Bereich	6		
	Interquartilbereich	1		
	Schiefe	-.917	.088	
	Kurtosis	1.234	.176	
	Frage 10.2 Preisleistungs-verhältnis der Produkte	Mittelwert	4.92	.046
95 % Konfidenzintervall für Mittelwert		Untergrenze Obergrenze	4.83 5.01	
5% getrimmter Mittelwert		4.96		
Median		5.00		
Varianz		1.623		
Standardabweichung		1.274		
Minimum		1		
Maximum		7		
Bereich		6		
Interquartilbereich		2		
Schiefe		-.340	.088	
Kurtosis		-.134	.176	
Frage 10.3 Standort und das soziale Umfeld		Mittelwert	4.88	.047
	95 % Konfidenzintervall für Mittelwert	Untergrenze Obergrenze	4.79 4.98	
	5% getrimmter Mittelwert	4.92		
	Median	5.00		
	Varianz	1.695		
	Standardabweichung	1.302		
	Minimum	1		
	Maximum	7		
	Bereich	6		
	Interquartilbereich	2		
	Schiefe	-.403	.088	
	Kurtosis	-.068	.176	

Frage 10.4 Aktionäre / Investoren	Mittelwert		4.10	.051
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	4.00	
	Mittelwert	Obergrenze	4.20	
	5% getrimmter Mittelwert		4.10	
	Median		4.00	
	Varianz		2.032	
	Standardabweichung		1.426	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		-.030	.088
	Kurtosis		-.409	.176
	Frage 10.5 Mitarbeiter	Mittelwert		6.18
95 % Konfidenzintervall für		Untergrenze	6.11	
Mittelwert		Obergrenze	6.26	
5% getrimmter Mittelwert			6.30	
Median			6.00	
Varianz			1.078	
Standardabweichung			1.038	
Minimum			1	
Maximum			7	
Bereich			6	
Interquartilbereich			1	
Schiefe			-1.593	.088
Kurtosis			3.129	.176
Frage 10.6 Qualität der Produkte		Mittelwert		6.08
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	6.00	
	Mittelwert	Obergrenze	6.15	
	5% getrimmter Mittelwert		6.18	
	Median		6.00	
	Varianz		1.114	
	Standardabweichung		1.055	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		1	
	Schiefe		-1.429	.088
	Kurtosis		2.696	.176
	Frage 10.7 Umwelt	Mittelwert		5.55
95 % Konfidenzintervall für		Untergrenze	5.46	
Mittelwert		Obergrenze	5.64	

	5% getrimmter Mittelwert		5.65	
	Median		6.00	
	Varianz		1.774	
	Standardabweichung		1.332	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		-.844	.088
	Kurtosis		.241	.176
Frage 10.8 Verbraucher / Konsumenten	Mittelwert		5.11	.048
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	5.01	
	Mittelwert	Obergrenze	5.20	
	5% getrimmter Mittelwert		5.18	
	Median		5.00	
	Varianz		1.801	
	Standardabweichung		1.342	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		-.553	.088
Kurtosis		-.029	.176	
Frage 10.9 Verantwortung für andere	Mittelwert		4.35	.057
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	4.24	
	Mittelwert	Obergrenze	4.47	
	5% getrimmter Mittelwert		4.38	
	Median		4.00	
	Varianz		2.481	
	Standardabweichung		1.575	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		-.167	.088
Kurtosis		-.614	.176	
Frage 10.10 Verantwortung für das eigene Handeln	Mittelwert		6.23	.042
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	6.15	
	Mittelwert	Obergrenze	6.31	
	5% getrimmter Mittelwert		6.37	
	Median		7.00	
	Varianz		1.338	

	Standardabweichung		1.157	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		1	
	Schiefe		-1.824	.088
	Kurtosis		3.693	.176
Frage 10.11 Verlässlichkeit	Mittelwert		6.10	.039
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	6.02	
	Mittelwert	Obergrenze	6.17	
	5% getrimmter Mittelwert		6.20	
	Median		6.00	
	Varianz		1.152	
	Standardabweichung		1.073	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		1	
	Schiefe		-1.364	.088
	Kurtosis		2.168	.176
	Frage 10.12 Gewährleistung der Menschenrechte	Mittelwert		6.34
95 % Konfidenzintervall für		Untergrenze	6.25	
Mittelwert		Obergrenze	6.42	
5% getrimmter Mittelwert			6.52	
Median			7.00	
Varianz			1.503	
Standardabweichung			1.226	
Minimum			1	
Maximum			7	
Bereich			6	
Interquartilbereich			1	
Schiefe			-2.082	.088
Kurtosis			3.954	.176
Frage 10.13 Rechtsumsetzung		Mittelwert		5.52
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	5.43	
	Mittelwert	Obergrenze	5.62	
	5% getrimmter Mittelwert		5.62	
	Median		6.00	
	Varianz		1.817	
	Standardabweichung		1.348	
	Minimum		1	
Maximum		7		

	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		-.857	.088
	Kurtosis		.322	.176
Frage 10.14 Gemeinwohl	Mittelwert		5.00	.057
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	4.89	
	Mittelwert	Obergrenze	5.11	
	5% getrimmter Mittelwert		5.09	
	Median		5.00	
	Varianz		2.464	
	Standardabweichung		1.570	
	Minimum		1	
	Maximum		7	
	Bereich		6	
	Interquartilbereich		2	
	Schiefe		-.604	.088
	Kurtosis		-.258	.176

Deskriptive Statistik

		Statistik	Standardfehler
Frage 11	Mittelwert	4.08	.067
	95 % Konfidenzintervall für Mittelwert	Untergrenze Obergrenze	3.95 4.21
	5% getrimmter Mittelwert	4.09	
	Median	4.00	
	Varianz	3.456	
	Standardabweichung	1.859	
	Minimum	1	
	Maximum	7	
	Bereich	6	
	Interquartilbereich	2	
	Schiefe	-.397	.088
	Kurtosis	-.892	.176
	Frage 12 Anzahl der Beschäftigten	Mittelwert	18144.97
95 % Konfidenzintervall für Mittelwert		Untergrenze Obergrenze	13327.11 22962.83
5% getrimmter Mittelwert		6904.41	
Median		700.00	
Varianz		4426555353.04	
Standardabweichung		66532.363	
Minimum		3	
Maximum		1000000	
Bereich		999997	
Interquartilbereich		4900	
Schiefe		8.300	.090
Kurtosis		95.765	.180
Frage 12 Anzahl der Beschäftigten (logtransformiert)		Mittelwert	6.6686
	95 % Konfidenzintervall für Mittelwert	Untergrenze Obergrenze	6.4738 6.8634
	5% getrimmter Mittelwert	6.6124	
	Median	6.5525	
	Varianz	7.235	
	Standardabweichung	2.68982	
	Minimum	1.39	
	Maximum	13.82	
	Bereich	12.43	
	Interquartilbereich	3.90	
	Schiefe	.291	.090

	Kurtosis		-.603	.180
Frage 13 Jahresumsatz	Mittelwert		8187849748.72	1947224332.28
				4
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	4361712654.35	
	Mittelwert	Obergrenze	12013986843.0	
			8	
	5% getrimmter Mittelwert		2359597569.88	
	Median		100000000.00	
	Varianz		1823799330714	
			116000000.000	
	Standardabweichung		42705963643.4	
			32	
	Minimum		0	
	Maximum		600000000000	
	Bereich		600000000000	
Interquartilbereich		2292000000		
Schiefe		11.076	.111	
Kurtosis		139.333	.222	
Frage 13 Jahresumsatz (logtransformiert)	Mittelwert		18.4663	.18062
	95 % Konfidenzintervall für	Untergrenze	18.1114	
	Mittelwert	Obergrenze	18.8212	
	5% getrimmter Mittelwert		18.6045	
	Median		18.4207	
	Varianz		15.693	
	Standardabweichung		3.96138	
	Minimum		.00	
	Maximum		27.12	
	Bereich		27.12	
	Interquartilbereich		5.66	
	Schiefe		-.891	.111
	Kurtosis		2.997	.222

<

Deskriptive Statistik

		Statistik	Standardfehler	
Alter	Mittelwert	25.00	.155	
	95 % Konfidenzintervall für Mittelwert	Untergrenze	24.70	
		Obergrenze	25.31	
	5% getrimmter Mittelwert	24.66		
	Median	24.00		
	Varianz	18.092		
	Standardabweichung	4.253		
	Minimum	18		
	Maximum	53		
	Bereich	35		
	Interquartilbereich	4		
	Schiefe	2.110	.089	
	Kurtosis	8.761	.178	

Deskriptive Statistik

		Statistik	Standardfehler	
Frage 20 Monatliches Nettoeinkommen	Mittelwert	13.34	.195	
	95 % Konfidenzintervall für Mittelwert	Untergrenze	12.95	
		Obergrenze	13.72	
	5% getrimmter Mittelwert	13.23		
	Median	12.00		
	Varianz	29.331		
	Standardabweichung	5.416		
	Minimum	3		
	Maximum	25		
	Bereich	22		
	Interquartilbereich	9		
	Schiefe	.383	.088	
	Kurtosis	-.905	.176	

Anhang 9 – ANOVA

ANOVA

		Quadrat- summe	df	Mittel der Quadrate	F	Sig.
C-Score	Zwischen Gruppen	53.895	4	13.474	.161	.958
	Innerhalb der Grup- pen	63749.516	763	83.551		
	Gesamtsumme	63803.410	767			
Frage 3.1	Zwischen Gruppen	17.042	4	4.260	1.226	.298
	Innerhalb der Grup- pen	2651.582	763	3.475		
	Gesamtsumme	2668.624	767			
Frage 3.2	Zwischen Gruppen	12.404	4	3.101	1.092	.359
	Innerhalb der Grup- pen	2167.022	763	2.840		
	Gesamtsumme	2179.426	767			
Frage 3.3	Zwischen Gruppen	38.115	4	9.529	2.870	.022
	Innerhalb der Grup- pen	2533.364	763	3.320		
	Gesamtsumme	2571.479	767			
Frage 3.4	Zwischen Gruppen	14.081	4	3.520	1.027	.392
	Innerhalb der Grup- pen	2614.095	763	3.426		
	Gesamtsumme	2628.176	767			
Frage 4.1 El- tern/Elternhaus	Zwischen Gruppen	2.948	4	.737	.525	.717
	Innerhalb der Grup- pen	1070.446	763	1.403		
	Gesamtsumme	1073.395	767			
Frage 4.2 Großeltern	Zwischen Gruppen	2.699	4	.675	.175	.952
	Innerhalb der Grup- pen	2950.726	763	3.867		
	Gesamtsumme	2953.426	767			
Frage 4.3 Geschwister	Zwischen Gruppen	36.088	4	9.022	2.089	.080

	Innerhalb der Gruppen	3294.532	763	4.318		
	Gesamtsumme	3330.620	767			
Frage 4.4 Andere Verwandte	Zwischen Gruppen	3.608	4	.902	.325	.861
	Innerhalb der Gruppen	2118.058	763	2.776		
	Gesamtsumme	2121.667	767			
Frage 4.5 Freunde / Freundeskreis	Zwischen Gruppen	6.301	4	1.575	.705	.588
	Innerhalb der Gruppen	1704.250	763	2.234		
	Gesamtsumme	1710.551	767			
Frage 4.6 Schule	Zwischen Gruppen	8.099	4	2.025	.929	.446
	Innerhalb der Gruppen	1662.993	763	2.180		
	Gesamtsumme	1671.092	767			
Frage 4.7 Universität	Zwischen Gruppen	9.787	4	2.447	.815	.516
	Innerhalb der Gruppen	2290.167	763	3.002		
	Gesamtsumme	2299.953	767			
Frage 4.8 Ausbildung	Zwischen Gruppen	49.650	4	12.412	4.267	.002
	Innerhalb der Gruppen	2219.536	763	2.909		
	Gesamtsumme	2269.186	767			
Frage 4.9 Kirche	Zwischen Gruppen	17.187	4	4.297	1.234	.295
	Innerhalb der Gruppen	2656.292	763	3.481		
	Gesamtsumme	2673.479	767			
Frage 4.10 Jugendgruppe	Zwischen Gruppen	8.455	4	2.114	.755	.555
	Innerhalb der Gruppen	2137.408	763	2.801		
	Gesamtsumme	2145.863	767			
Frage 4.11 Verein	Zwischen Gruppen	13.085	4	3.271	.901	.463
	Innerhalb der Gruppen	2771.582	763	3.632		

	Gesamtsumme	2784.667	767			
Frage 4.12 eigene Erfahrung	Zwischen Gruppen	1.033	4	.258	.181	.948
	Innerhalb der Gruppen	1086.371	763	1.424		
	Gesamtsumme	1087.405	767			
Frage 4.13 Arbeitsplatz	Zwischen Gruppen	9.511	4	2.378	.989	.413
	Innerhalb der Gruppen	1834.469	763	2.404		
	Gesamtsumme	1843.979	767			
Frage 4.14 Medien	Zwischen Gruppen	5.209	4	1.302	.537	.708
	Innerhalb der Gruppen	1848.770	763	2.423		
	Gesamtsumme	1853.979	767			
Frage 4.15 Prominente	Zwischen Gruppen	1.660	4	.415	.300	.878
	Innerhalb der Gruppen	1055.370	763	1.383		
	Gesamtsumme	1057.030	767			
Frage 4.16 Politiker	Zwischen Gruppen	6.037	4	1.509	.843	.498
	Innerhalb der Gruppen	1366.733	763	1.791		
	Gesamtsumme	1372.770	767			
Frage 4.17 bestimmte Bücher / Filme	Zwischen Gruppen	31.571	4	7.893	2.352	.053
	Innerhalb der Gruppen	2560.366	763	3.356		
	Gesamtsumme	2591.936	767			
Frage 6	Zwischen Gruppen	2122.039	4	530.510	1.249	.291
	Innerhalb der Gruppen	97690.727	230	424.742		
	Gesamtsumme	99812.766	234			
Frage 7.1 Eltern	Zwischen Gruppen	23.694	4	5.924	2.873	.022
	Innerhalb der Gruppen	1573.304	763	2.062		
	Gesamtsumme	1596.999	767			
Frage 7.2 Freunden	Zwischen Gruppen	.162	4	.040	.022	.999

	Innerhalb der Gruppen	1394.587	763	1.828		
	Gesamtsumme	1394.749	767			
Frage 7.3 Mitstudenten	Zwischen Gruppen	4.362	4	1.091	.595	.666
	Innerhalb der Gruppen	1397.574	763	1.832		
	Gesamtsumme	1401.936	767			
Frage 7.4 Arbeitskollegen	Zwischen Gruppen	11.084	4	2.771	1.544	.187
	Innerhalb der Gruppen	1369.035	763	1.794		
	Gesamtsumme	1380.120	767			
Frage 7.5 Direkten Vorgesetzten	Zwischen Gruppen	5.985	4	1.496	.608	.657
	Innerhalb der Gruppen	1877.681	763	2.461		
	Gesamtsumme	1883.667	767			
Frage 7.6 Politiker im Allgemeinen	Zwischen Gruppen	4.345	4	1.086	.665	.616
	Innerhalb der Gruppen	1245.468	763	1.632		
	Gesamtsumme	1249.813	767			
Frage 7.7 Wirtschaftsführer in Deutschland	Zwischen Gruppen	2.587	4	.647	.301	.877
	Innerhalb der Gruppen	1637.330	763	2.146		
	Gesamtsumme	1639.917	767			
Frage 8.1 Arbeitskollegen	Zwischen Gruppen	7.813	4	1.953	1.017	.398
	Innerhalb der Gruppen	1465.207	763	1.920		
	Gesamtsumme	1473.020	767			
Frage 8.2 Aufsichtsräte	Zwischen Gruppen	2.404	4	.601	.362	.836
	Innerhalb der Gruppen	1266.866	763	1.660		
	Gesamtsumme	1269.270	767			
Frage 8.3 Bundesbank	Zwischen Gruppen	9.737	4	2.434	1.333	.256
	Innerhalb der Gruppen	1393.105	763	1.826		

	Gesamtsumme	1402.842	767			
Frage 8.4 Bundesregierung	Zwischen Gruppen	9.132	4	2.283	1.189	.314
	Innerhalb der Gruppen	1465.356	763	1.921		
	Gesamtsumme	1474.488	767			
Frage 8.5 Evangelische Kirche	Zwischen Gruppen	23.573	4	5.893	2.723	.029
	Innerhalb der Gruppen	1651.051	763	2.164		
	Gesamtsumme	1674.624	767			
Frage 8.6 Gewerkschaften	Zwischen Gruppen	7.421	4	1.855	.927	.448
	Innerhalb der Gruppen	1527.559	763	2.002		
	Gesamtsumme	1534.979	767			
Frage 8.7 Großbanken	Zwischen Gruppen	5.406	4	1.352	.844	.498
	Innerhalb der Gruppen	1222.406	763	1.602		
	Gesamtsumme	1227.813	767			
Frage 8.8 Große Wirtschaftsunternehmen	Zwischen Gruppen	13.465	4	3.366	1.905	.108
	Innerhalb der Gruppen	1348.155	763	1.767		
	Gesamtsumme	1361.620	767			
Frage 8.9 Katholische Kirche	Zwischen Gruppen	7.921	4	1.980	.828	.508
	Innerhalb der Gruppen	1825.948	763	2.393		
	Gesamtsumme	1833.870	767			
Frage 8.10 Kleine Banken	Zwischen Gruppen	12.799	4	3.200	1.365	.244
	Innerhalb der Gruppen	1788.321	763	2.344		
	Gesamtsumme	1801.120	767			
Frage 8.11 Kommunale Verwaltungen	Zwischen Gruppen	7.512	4	1.878	1.016	.398
	Innerhalb der Gruppen	1410.733	763	1.849		
	Gesamtsumme	1418.245	767			
Frage 8.12 Mittelständli-	Zwischen Gruppen	14.959	4	3.740	2.260	.061

sche Unternehmen	Innerhalb der Gruppen	1262.520	763	1.655		
	Gesamtsumme	1277.479	767			
Frage 8.13 Nichtregierungsorganisationen	Zwischen Gruppen	11.332	4	2.833	1.407	.230
	Innerhalb der Gruppen	1535.918	763	2.013		
	Gesamtsumme	1547.250	767			
Frage 8.14 Parteien	Zwischen Gruppen	9.048	4	2.262	1.695	.149
	Innerhalb der Gruppen	1018.326	763	1.335		
	Gesamtsumme	1027.374	767			
Frage 8.15 Presse	Zwischen Gruppen	9.247	4	2.312	1.427	.223
	Innerhalb der Gruppen	1235.732	763	1.620		
	Gesamtsumme	1244.979	767			
Frage 8.16 Stiftungen	Zwischen Gruppen	1.398	4	.349	.154	.961
	Innerhalb der Gruppen	1736.247	763	2.276		
	Gesamtsumme	1737.645	767			
Frage 10.1 Arbeitsplätze schaffen	Zwischen Gruppen	16.112	4	4.028	2.889	.022
	Innerhalb der Gruppen	1063.668	763	1.394		
	Gesamtsumme	1079.780	767			
Frage 10.2 PreisLeistungsverhältnis der Produkte	Zwischen Gruppen	5.904	4	1.476	.909	.458
	Innerhalb der Gruppen	1239.408	763	1.624		
	Gesamtsumme	1245.312	767			
Frage 10.3 Standort und das soziale Umfeld	Zwischen Gruppen	5.968	4	1.492	.879	.476
	Innerhalb der Gruppen	1295.485	763	1.698		
	Gesamtsumme	1301.453	767			
Frage 10.4 Aktionäre / Investoren	Zwischen Gruppen	5.137	4	1.284	.630	.641
	Innerhalb der Gruppen	1554.941	763	2.038		

	Gesamtsumme	1560.078	767			
Frage 10.5 Mitarbeiter	Zwischen Gruppen	4.293	4	1.073	.996	.409
	Innerhalb der Gruppen	822.081	763	1.077		
	Gesamtsumme	826.374	767			
Frage 10.6 Qualität der Produkte	Zwischen Gruppen	8.253	4	2.063	1.861	.115
	Innerhalb der Gruppen	845.902	763	1.109		
	Gesamtsumme	854.155	767			
Frage 10.7 Umwelt	Zwischen Gruppen	11.647	4	2.912	1.653	.159
	Innerhalb der Gruppen	1344.164	763	1.762		
	Gesamtsumme	1355.811	767			
Frage 10.8 Verbraucher / Konsumenten	Zwischen Gruppen	1.854	4	.463	.256	.906
	Innerhalb der Gruppen	1379.739	763	1.808		
	Gesamtsumme	1381.592	767			
Frage 10.9 Verantwortung für andere	Zwischen Gruppen	19.467	4	4.867	1.974	.097
	Innerhalb der Gruppen	1880.778	763	2.465		
	Gesamtsumme	1900.245	767			
Frage 10.10 Verantwortung für das eigene Handeln	Zwischen Gruppen	1.887	4	.472	.351	.843
	Innerhalb der Gruppen	1023.926	763	1.342		
	Gesamtsumme	1025.812	767			
Frage 10.11 Verlässlichkeit	Zwischen Gruppen	2.867	4	.717	.621	.648
	Innerhalb der Gruppen	880.809	763	1.154		
	Gesamtsumme	883.676	767			
Frage 10.12 Gewährleistung der Menschenrechte	Zwischen Gruppen	24.502	4	6.126	4.139	.003
	Innerhalb der Gruppen	1129.152	763	1.480		
	Gesamtsumme	1153.655	767			
Frage 10.13 Rechts-	Zwischen Gruppen	29.237	4	7.309	4.082	.003

umsetzung	Innerhalb der Gruppen	1366.293	763	1.791		
	Gesamtsumme	1395.530	767			
Frage 10.14 Gemeinwohl	Zwischen Gruppen	27.455	4	6.864	2.809	.025
	Innerhalb der Gruppen	1864.539	763	2.444		
	Gesamtsumme	1891.995	767			
Frage 11	Zwischen Gruppen	17.686	4	4.422	1.280	.276
	Innerhalb der Gruppen	2636.146	763	3.455		
	Gesamtsumme	2653.832	767			
Frage 12 Anzahl der Beschäftigten	Zwischen Gruppen	21951736952 .931	4	5487934238. 233	1.240	.293
	Innerhalb der Gruppen	32268263535 86.487	729	4426373598. 884		
	Gesamtsumme	32487780905 39.418	733			
Frage 12 Anzahl der Beschäftigten (logtransformiert)	Zwischen Gruppen	13.484	4	3.371	.464	.762
	Innerhalb der Gruppen	5296.792	729	7.266		
	Gesamtsumme	5310.276	733			
Frage 13 Jahresumsatz	Zwischen Gruppen	11835908675 28680000000 0.000	4	29589771688 21700000000 .000	1.631	.165
	Innerhalb der Gruppen	86358777006 74884000000 00.000	476	18142600211 50185700000 .000		
	Gesamtsumme	87542367874 27751000000 00.000	480			
Frage 13 Jahresumsatz (logtransformiert)	Zwischen Gruppen	40.271	4	10.068	.640	.634
	Innerhalb der Gruppen	7492.140	476	15.740		
	Gesamtsumme	7532.411	480			
Alter	Zwischen Gruppen	50.468	4	12.617	.695	.595

	Innerhalb der Gruppen	13553.526	747	18.144		
	Gesamtsumme	13603.995	751			
Frage19	Zwischen Gruppen	2.888	4	.722	.781	.537
	Innerhalb der Gruppen	681.949	738	.924		
	Gesamtsumme	684.837	742			
Frage 20 Monatliches Nettoeinkommen	Zwischen Gruppen	73.178	4	18.295	.622	.647
	Innerhalb der Gruppen	22445.821	763	29.418		
	Gesamtsumme	22518.999	767			

Anhang 10 – Kreuztabellen & Chi-Quadrat-Tests

Kreuztabelle Frage 9 Position 1*Frage 5

(Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)

			Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)
			ja
Frage 9 Position 1	Ehrlichkeit	Anzahl	99
		% in Frage 9 Position 1	24.1%
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	45.8%
	Einfühlungsvermögen	Anzahl	13
		% in Frage 9 Position 1	46.4%
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	6.0%
	Gerechtigkeit	Anzahl	59
		% in Frage 9 Position 1	34.1%
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	27.3%
	Glaubwürdigkeit	Anzahl	6
		% in Frage 9 Position 1	31.6%
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	2.8%
Respekt	Anzahl	39	
	% in Frage 9 Position 1	28.3%	
	% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	18.1%	

Gesamtsumme	Anzahl	216
	% in Frage 9 Position 1	28.1%
	% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	100.0%

Kreuztabelle Frage 9 Position 1*Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)

			Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)
			nein
Frage 9 Position 1	Ehrlichkeit	Anzahl	311
		% in Frage 9 Position 1	75.9%
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	56.3%
	Einfühlungsvermögen	Anzahl	15
		% in Frage 9 Position 1	53.6%
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	2.7%
	Gerechtigkeit	Anzahl	114
		% in Frage 9 Position 1	65.9%
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	20.7%
	Glaubwürdigkeit	Anzahl	13
		% in Frage 9 Position 1	68.4%
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	2.4%
Respekt	Anzahl	99	
	% in Frage 9 Position 1	71.7%	

	% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	17.9%
Gesamtsumme	Anzahl	552
	% in Frage 9 Position 1	71.9%
	% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	100.0%

Kreuztabelle Frage 9 Position 1*Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)

			Gesamtsumme
Frage 9 Position 1	Ehrlichkeit	Anzahl	410
		% in Frage 9 Position 1	100.0%
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	53.4%
	Einfühlungsvermögen	Anzahl	28
		% in Frage 9 Position 1	100.0%
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	3.6%
	Gerechtigkeit	Anzahl	173
		% in Frage 9 Position 1	100.0%
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	22.5%
	Glaubwürdigkeit	Anzahl	19
		% in Frage 9 Position 1	100.0%
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	2.5%
	Respekt	Anzahl	138
		% in Frage 9 Position 1	100.0%

	% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	18.0%
Gesamtsumme	Anzahl	768
	% in Frage 9 Position 1	100.0%
	% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	100.0%

Chi-Quadrat-Tests

	Wert	df	Asymp. Sig. (zweiseitig)
Pearson-Chi-Quadrat	11.024 ^a	4	.026
Likelihood-Quotient	10.581	4	.032
Zusammenhang linear-mit-linear	2.185	1	.139
Anzahl der gültigen Fälle	768		

a. 0 Zellen (,0%) haben die erwartete Anzahl von weniger als 5. Die erwartete Mindestanzahl ist 5,34.

Frage 9 Position 1 * Frage 14 Geschlecht

Kreuztabelle

			Frage 14 Geschlecht	
			1	2
Frage 9 Position 1	Ehrlichkeit	Anzahl	204	206
		% in Frage 9 Position 1	49.8%	50.2%
		% in Frage 14 Geschlecht	51.0%	56.0%
	Einfühlungsvermögen	Anzahl	15	13
		% in Frage 9 Position 1	53.6%	46.4%
		% in Frage 14 Geschlecht	3.8%	3.5%
	Gerechtigkeit	Anzahl	94	79
		% in Frage 9 Position 1	54.3%	45.7%
		% in Frage 14 Geschlecht	23.5%	21.5%
Glaubwürdigkeit	Anzahl	15	4	
	% in Frage 9 Position 1	78.9%	21.1%	
	% in Frage 14 Geschlecht	3.8%	1.1%	
Respekt	Anzahl	72	66	
	% in Frage 9 Position 1	52.2%	47.8%	
	% in Frage 14 Geschlecht	18.0%	17.9%	
Gesamtsumme	Anzahl	400	368	
	% in Frage 9 Position 1	52.1%	47.9%	
	% in Frage 14 Geschlecht	100.0%	100.0%	

Kreuztabelle

			Gesamtsumme
Frage 9 Position 1	Ehrlichkeit	Anzahl	410
		% in Frage 9 Position 1	100.0%
		% in Frage 14 Geschlecht	53.4%

Einfühlungsvermögen	Anzahl	28
	% in Frage 9 Position 1	100.0%
	% in Frage 14 Geschlecht	3.6%
Gerechtigkeit	Anzahl	173
	% in Frage 9 Position 1	100.0%
	% in Frage 14 Geschlecht	22.5%
Glaubwürdigkeit	Anzahl	19
	% in Frage 9 Position 1	100.0%
	% in Frage 14 Geschlecht	2.5%
Respekt	Anzahl	138
	% in Frage 9 Position 1	100.0%
	% in Frage 14 Geschlecht	18.0%
Gesamtsumme	Anzahl	768
	% in Frage 9 Position 1	100.0%
	% in Frage 14 Geschlecht	100.0%

Chi-Quadrat-Tests

	Wert	df	Asymp. Sig. (zweiseitig)
Pearson-Chi-Quadrat	6.761 ^a	4	.149
Likelihood-Quotient	7.165	4	.127
Zusammenhang linear-mit-linear	1.254	1	.263
Anzahl der gültigen Fälle	768		

a. 0 Zellen (,0%) haben die erwartete Anzahl von weniger als 5. Die erwartete Mindestanzahl ist 9,10.

Frage 9 Position 1 * Frage16 (dichotom)

Kreuztabelle

			Frage16dichotom
			verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend
Frage 9 Position 1	Ehrlichkeit	Anzahl	31
		% in Frage 9 Position 1	7.6%
		% in Frage16dichotom	47.7%
	Einfühlungsvermögen	Anzahl	3
		% in Frage 9 Position 1	11.1%
		% in Frage16dichotom	4.6%
	Gerechtigkeit	Anzahl	16
		% in Frage 9 Position 1	9.5%
		% in Frage16dichotom	24.6%
	Glaubwürdigkeit	Anzahl	3
		% in Frage 9 Position 1	17.6%
		% in Frage16dichotom	4.6%
	Respekt	Anzahl	12
		% in Frage 9 Position 1	8.8%
		% in Frage16dichotom	18.5%
Gesamtsumme	Anzahl	65	
	% in Frage 9 Position 1	8.6%	
	% in Frage16dichotom	100.0%	

Kreuztabelle

			Frage16dichotom
			ledig/geschieden
Frage 9 Position 1	Ehrlichkeit	Anzahl	375
		% in Frage 9 Position 1	92.4%
		% in Frage16dichotom	54.3%
	Einfühlungsvermögen	Anzahl	24
		% in Frage 9 Position 1	88.9%
		% in Frage16dichotom	3.5%
	Gerechtigkeit	Anzahl	153
		% in Frage 9 Position 1	90.5%
		% in Frage16dichotom	22.1%
	Glaubwürdigkeit	Anzahl	14
		% in Frage 9 Position 1	82.4%
		% in Frage16dichotom	2.0%
Respekt	Anzahl	125	
	% in Frage 9 Position 1	91.2%	
	% in Frage16dichotom	18.1%	
Gesamtsumme	Anzahl	691	
	% in Frage 9 Position 1	91.4%	
	% in Frage16dichotom	100.0%	

Kreuztabelle

			Gesamtsumme
Frage 9 Position 1	Ehrlichkeit	Anzahl	406
		% in Frage 9 Position 1	100.0%
		% in Frage16dichotom	53.7%
	Einfühlungsvermögen	Anzahl	27
		% in Frage 9 Position 1	100.0%
		% in Frage16dichotom	3.6%
	Gerechtigkeit	Anzahl	169
		% in Frage 9 Position 1	100.0%
		% in Frage16dichotom	22.4%
	Glaubwürdigkeit	Anzahl	17
		% in Frage 9 Position 1	100.0%
		% in Frage16dichotom	2.2%
Respekt	Anzahl	137	
	% in Frage 9 Position 1	100.0%	
	% in Frage16dichotom	18.1%	
Gesamtsumme	Anzahl	756	
	% in Frage 9 Position 1	100.0%	
	% in Frage16dichotom	100.0%	

Chi-Quadrat-Tests

	Wert	df	Asymp. Sig. (zweiseitig)
Pearson-Chi-Quadrat	2.634 ^a	4	.621
Likelihood-Quotient	2.254	4	.689
Zusammenhang linear-mit-linear	.581	1	.446
Anzahl der gültigen Fälle	756		

a. 2 Zellen (20,0%) haben die erwartete Anzahl von weniger als 5. Die erwartete Mindestanzahl ist 1,46.

Frage 9 Position 1 * Frage 17 Partnerschaft

Kreuztabelle

			Frage 17 Partnerschaft	
			Ja	Nein
Frage 9 Position 1	Ehrlichkeit	Anzahl	138	272
		% in Frage 9 Position 1	33.7%	66.3%
		% in Frage 17 Partnerschaft	48.9%	56.0%
	Einfühlungsvermögen	Anzahl	12	16
		% in Frage 9 Position 1	42.9%	57.1%
		% in Frage 17 Partnerschaft	4.3%	3.3%
	Gerechtigkeit	Anzahl	66	107
		% in Frage 9 Position 1	38.2%	61.8%
		% in Frage 17 Partnerschaft	23.4%	22.0%
	Glaubwürdigkeit	Anzahl	8	11
		% in Frage 9 Position 1	42.1%	57.9%
		% in Frage 17 Partnerschaft	2.8%	2.3%
Respekt	Anzahl	58	80	
	% in Frage 9 Position 1	42.0%	58.0%	
	% in Frage 17 Partnerschaft	20.6%	16.5%	
Gesamtsumme	Anzahl	282	486	
	% in Frage 9 Position 1	36.7%	63.3%	
	% in Frage 17 Partnerschaft	100.0%	100.0%	

Kreuztabelle

			Gesamtsumme
Frage 9 Position 1	Ehrlichkeit	Anzahl	410
		% in Frage 9 Position 1	100.0%
		% in Frage 17 Partnerschaft	53.4%
	Einfühlungsvermögen	Anzahl	28
		% in Frage 9 Position 1	100.0%
		% in Frage 17 Partnerschaft	3.6%
	Gerechtigkeit	Anzahl	173
		% in Frage 9 Position 1	100.0%
		% in Frage 17 Partnerschaft	22.5%
	Glaubwürdigkeit	Anzahl	19
		% in Frage 9 Position 1	100.0%
		% in Frage 17 Partnerschaft	2.5%
	Respekt	Anzahl	138
		% in Frage 9 Position 1	100.0%
		% in Frage 17 Partnerschaft	18.0%
Gesamtsumme	Anzahl	768	
	% in Frage 9 Position 1	100.0%	
	% in Frage 17 Partnerschaft	100.0%	

Chi-Quadrat-Tests

	Wert	df	Asymp. Sig. (zweiseitig)
Pearson-Chi-Quadrat	4.171 ^a	4	.383
Likelihood-Quotient	4.148	4	.386
Zusammenhang linear-mit-linear	3.561	1	.059
Anzahl der gültigen Fälle	768		

a. 0 Zellen (,0%) haben die erwartete Anzahl von weniger als 5. Die erwartete Mindestanzahl ist 6,98.

Frage 9 Position 1 * Vollzeitwerbstätig

Kreuztabelle

			Vollzeiterwerbstätig	
			Nein	Ja
Frage 9 Position 1	Ehrlichkeit	Anzahl	78	332
		% in Frage 9 Position 1	19.0%	81.0%
		% in Vollzeitwerbstätig	52.7%	53.5%
	Einfühlungsvermögen	Anzahl	8	20
		% in Frage 9 Position 1	28.6%	71.4%
		% in Vollzeitwerbstätig	5.4%	3.2%
	Gerechtigkeit	Anzahl	36	137
		% in Frage 9 Position 1	20.8%	79.2%
		% in Vollzeitwerbstätig	24.3%	22.1%
Glaubwürdigkeit	Anzahl	6	13	
	% in Frage 9 Position 1	31.6%	68.4%	
	% in Vollzeitwerbstätig	4.1%	2.1%	
Respekt	Anzahl	20	118	
	% in Frage 9 Position 1	14.5%	85.5%	
	% in Vollzeitwerbstätig	13.5%	19.0%	
Gesamtsumme	Anzahl	148	620	
	% in Frage 9 Position 1	19.3%	80.7%	
	% in Vollzeitwerbstätig	100.0%	100.0%	

Kreuztabelle

			Gesamtsumme
Frage 9 Position 1	Ehrlichkeit	Anzahl	410
		% in Frage 9 Position 1	100.0%
		% in Vollzeitberwerbstätig	53.4%
	Einfühlungsvermögen	Anzahl	28
		% in Frage 9 Position 1	100.0%
		% in Vollzeitberwerbstätig	3.6%
	Gerechtigkeit	Anzahl	173
		% in Frage 9 Position 1	100.0%
		% in Vollzeitberwerbstätig	22.5%
	Glaubwürdigkeit	Anzahl	19
		% in Frage 9 Position 1	100.0%
		% in Vollzeitberwerbstätig	2.5%
	Respekt	Anzahl	138
		% in Frage 9 Position 1	100.0%
		% in Vollzeitberwerbstätig	18.0%
Gesamtsumme	Anzahl	768	
	% in Frage 9 Position 1	100.0%	
	% in Vollzeitberwerbstätig	100.0%	

Chi-Quadrat-Tests

	Wert	df	Asymp. Sig. (zweiseitig)
Pearson-Chi-Quadrat	5.711 ^a	4	.222
Likelihood-Quotient	5.477	4	.242
Zusammenhang linear-mit-linear	.456	1	.500
Anzahl der gültigen Fälle	768		

a. 1 Zellen (10,0%) haben die erwartete Anzahl von weniger als 5. Die erwartete Mindestanzahl ist 3,66.

Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen) * Frage 14 Geschlecht

Kreuztabelle

		Frage 14 Geschlecht		
		1	2	
Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	ja	Anzahl	118	99
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	54.4%	45.6%
		% in Frage 14 Geschlecht	29.4%	26.9%
	nein	Anzahl	283	269
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	51.3%	48.7%
		% in Frage 14 Geschlecht	70.6%	73.1%
Gesamtsumme		Anzahl	401	368
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	52.1%	47.9%
		% in Frage 14 Geschlecht	100.0%	100.0%

Kreuztabelle

		Gesamtsumme
Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	ja	Anzahl 217
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen) 100.0%
		% in Frage 14 Geschlecht 28.2%
nein	Anzahl 552	
	% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen) 100.0%	
	% in Frage 14 Geschlecht 71.8%	
Gesamtsumme	Anzahl 769	
	% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen) 100.0%	
	% in Frage 14 Geschlecht 100.0%	

Chi-Quadrat-Tests

	Wert	df	Asymp. Sig. (zweiseitig)	Exakte Sig. (zweiseitig)	Exakte Sig. (einseitig)
Pearson-Chi-Quadrat	.604 ^a	1	.437		
Kontinuitätskorrektur ^b	.485	1	.486		
Likelihood-Quotient	.604	1	.437		
Exakter Test nach Fisher				.471	.243
Zusammenhang linear-mit-linear	.603	1	.437		
Anzahl der gültigen Fälle	769				

a. 0 Zellen (,0%) haben die erwartete Anzahl von weniger als 5. Die erwartete Mindestanzahl ist 103,84.

b. Berechnung nur für eine 2x2-Tabelle

Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen) * Frage16dichotom

Kreuztabelle

		Frage16dichotom		
		verheiratet/Lebenspartner-schaft zusammenlebend	le-dig/geschieden	
Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	ja	Anzahl	17	193
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	8.1%	91.9%
		% in Frage16dichotom	26.2%	27.9%
	nein	Anzahl	48	499
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	8.8%	91.2%
		% in Frage16dichotom	73.8%	72.1%
Gesamtsumme		Anzahl	65	692
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	8.6%	91.4%
		% in Frage16dichotom	100.0%	100.0%

Kreuztabelle

		Gesamtsumme
Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	Anzahl	210
	% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	100.0%
	% in Frage16dichotom	27.7%
nein	Anzahl	547
	% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	100.0%
	% in Frage16dichotom	72.3%
Gesamtsumme	Anzahl	757
	% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	100.0%
	% in Frage16dichotom	100.0%

Chi-Quadrat-Tests

	Wert	df	Asymp. Sig. (zweiseitig)	Exakte Sig. (zweiseitig)	Exakte Sig. (einseitig)
Pearson-Chi-Quadrat	.089 ^a	1	.765		
Kontinuitätskorrektur ^b	.024	1	.878		
Likelihood-Quotient	.090	1	.764		
Exakter Test nach Fisher				.885	.446
Zusammenhang linear-mit-linear	.089	1	.765		
Anzahl der gültigen Fälle	757				

a. 0 Zellen (.0%) haben die erwartete Anzahl von weniger als 5. Die erwartete Mindestanzahl ist 18,03.

b. Berechnung nur für eine 2x2-Tabelle

Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen) * Frage 17 Partnerschaft

Kreuztabelle

		Frage 17 Partnerschaft		
		Ja	Nein	
Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	ja	Anzahl	88	129
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	40.6%	59.4%
		% in Frage 17 Partnerschaft	31.1%	26.5%
	nein	Anzahl	195	357
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	35.3%	64.7%
		% in Frage 17 Partnerschaft	68.9%	73.5%
Gesamtsumme		Anzahl	283	486
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	36.8%	63.2%
		% in Frage 17 Partnerschaft	100.0%	100.0%

Kreuztabelle

		Gesamtsumme	
Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	ja	Anzahl	217
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	100.0%
		% in Frage 17 Partnerschaft	28.2%
	nein	Anzahl	552
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	100.0%
		% in Frage 17 Partnerschaft	71.8%
Gesamtsumme		Anzahl	769

% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	100.0%
% in Frage 17 Partnerschaft	100.0%

Chi-Quadrat-Tests

	Wert	df	Asymp. Sig. (zweiseitig)	Exakte Sig. (zweiseitig)	Exakte Sig. (einseitig)
Pearson-Chi-Quadrat	1.830 ^a	1	.176		
Kontinuitätskorrektur ^b	1.612	1	.204		
Likelihood-Quotient	1.816	1	.178		
Exakter Test nach Fisher				.184	.102
Zusammenhang linear-mit-linear	1.827	1	.176		
Anzahl der gültigen Fälle	769				

a. 0 Zellen (.0%) haben die erwartete Anzahl von weniger als 5. Die erwartete Mindestanzahl ist 79,86.

b. Berechnung nur für eine 2x2-Tabelle

Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen) * Vollzeitwerbstätig

Kreuztabelle

		Vollzeiterwerbstätig		
		Nein	Ja	
Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	ja	Anzahl	46	171
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	21.2%	78.8%
		% in Vollzeitwerbstätig	31.1%	27.5%
	nein	Anzahl	102	450
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	18.5%	81.5%
		% in Vollzeitwerbstätig	68.9%	72.5%
Gesamtsumme		Anzahl	148	621
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	19.2%	80.8%
		% in Vollzeitwerbstätig	100.0%	100.0%

Kreuztabelle

		Gesamtsumme
Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	ja	Anzahl 217
		% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen) 100.0%
		% in Vollzeitwerbstätig 28.2%
nein	Anzahl 552	
	% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen) 100.0%	
	% in Vollzeitwerbstätig 71.8%	
Gesamtsumme	Anzahl 769	
	% in Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen) 100.0%	
	% in Vollzeitwerbstätig 100.0%	

Chi-Quadrat-Tests

	Wert	df	Asymp. Sig. (zweiseitig)	Exakte Sig. (zweiseitig)	Exakte Sig. (einseitig)
Pearson-Chi-Quadrat	.741 ^a	1	.389		
Kontinuitätskorrektur ^b	.577	1	.448		
Likelihood-Quotient	.731	1	.393		
Exakter Test nach Fisher				.416	.223
Zusammenhang linear-linear	.740	1	.390		
Anzahl der gültigen Fälle	769				

a. 0 Zellen (,0%) haben die erwartete Anzahl von weniger als 5. Die erwartete Mindestanzahl ist 41,76.

b. Berechnung nur für eine 2x2-Tabelle

Anhang 11 – Kruskal-Wallis-Test

Ränge			
	Frage 9 Position 1	H	Mittlerer Rang
C-Score	Ehrlichkeit	410	384.39
	Einfühlungsvermögen	28	376.95
	Gerechtigkeit	173	390.55
	Glaubwürdigkeit	19	390.84
	Respekt	138	377.91
	Gesamtsumme	768	
Frage 3.1	Ehrlichkeit	410	372.77
	Einfühlungsvermögen	28	342.39
	Gerechtigkeit	173	407.76
	Glaubwürdigkeit	19	450.08
	Respekt	138	389.70
	Gesamtsumme	768	
Frage 3.2	Ehrlichkeit	410	396.15
	Einfühlungsvermögen	28	343.36
	Gerechtigkeit	173	373.27
	Glaubwürdigkeit	19	443.74
	Respekt	138	364.15
	Gesamtsumme	768	
Frage 3.3	Ehrlichkeit	410	368.71
	Einfühlungsvermögen	28	351.39
	Gerechtigkeit	173	428.85
	Glaubwürdigkeit	19	296.97
	Respekt	138	394.59
	Gesamtsumme	768	
Frage 3.4	Ehrlichkeit	410	371.74
	Einfühlungsvermögen	28	420.73
	Gerechtigkeit	173	406.04
	Glaubwürdigkeit	19	412.32
	Respekt	138	384.21
	Gesamtsumme	768	
Frage 4.1 Eltern/Elternhaus	Ehrlichkeit	410	396.26
	Einfühlungsvermögen	28	373.64
	Gerechtigkeit	173	359.14
	Glaubwürdigkeit	19	353.97
	Respekt	138	387.76
	Gesamtsumme	768	
Frage 4.2 Großeltern	Ehrlichkeit	410	382.40

	Einfühlungsvermögen	28	389.88
	Gerechtigkeit	173	381.22
	Glaubwürdigkeit	19	419.03
	Respekt	138	389.02
	Gesamtsumme	768	
Frage 4.3 Geschwister	Ehrlichkeit	410	389.32
	Einfühlungsvermögen	28	342.93
	Gerechtigkeit	173	383.16
	Glaubwürdigkeit	19	251.42
	Respekt	138	398.62
	Gesamtsumme	768	
Frage 4.4 Andere Verwandte	Ehrlichkeit	410	386.61
	Einfühlungsvermögen	28	387.96
	Gerechtigkeit	173	369.74
	Glaubwürdigkeit	19	377.37
	Respekt	138	397.02
	Gesamtsumme	768	
Frage 4.5 Freunde / Freundeskreis	Ehrlichkeit	410	381.81
	Einfühlungsvermögen	28	416.39
	Gerechtigkeit	173	369.68
	Glaubwürdigkeit	19	363.00
	Respekt	138	407.55
	Gesamtsumme	768	
Frage 4.6 Schule	Ehrlichkeit	410	383.12
	Einfühlungsvermögen	28	315.07
	Gerechtigkeit	173	399.50
	Glaubwürdigkeit	19	363.05
	Respekt	138	386.84
	Gesamtsumme	768	
Frage 4.7 Universität	Ehrlichkeit	410	388.08
	Einfühlungsvermögen	28	352.82
	Gerechtigkeit	173	389.83
	Glaubwürdigkeit	19	303.82
	Respekt	138	384.71
	Gesamtsumme	768	
Frage 4.8 Ausbildung	Ehrlichkeit	410	398.40
	Einfühlungsvermögen	28	275.96
	Gerechtigkeit	173	372.57
	Glaubwürdigkeit	19	254.45
	Respekt	138	398.08
	Gesamtsumme	768	
Frage 4.9 Kirche	Ehrlichkeit	410	373.94

	Einfühlungsvermögen	28	427.54
	Gerechtigkeit	173	404.30
	Glaubwürdigkeit	19	323.71
	Respekt	138	390.68
	Gesamtsumme	768	
Frage 4.10 Jugendgruppe	Ehrlichkeit	410	375.43
	Einfühlungsvermögen	28	365.27
	Gerechtigkeit	173	409.14
	Glaubwürdigkeit	19	351.76
	Respekt	138	388.97
	Gesamtsumme	768	
Frage 4.11 Verein	Ehrlichkeit	410	386.13
	Einfühlungsvermögen	28	345.71
	Gerechtigkeit	173	376.56
	Glaubwürdigkeit	19	317.82
	Respekt	138	406.66
	Gesamtsumme	768	
Frage 4.12 eigene Erfahrung	Ehrlichkeit	410	381.65
	Einfühlungsvermögen	28	421.34
	Gerechtigkeit	173	390.13
	Glaubwürdigkeit	19	378.79
	Respekt	138	379.21
	Gesamtsumme	768	
Frage 4.13 Arbeitsplatz	Ehrlichkeit	410	392.89
	Einfühlungsvermögen	28	332.70
	Gerechtigkeit	173	369.15
	Glaubwürdigkeit	19	360.97
	Respekt	138	392.57
	Gesamtsumme	768	
Frage 4.14 Medien	Ehrlichkeit	410	381.65
	Einfühlungsvermögen	28	416.05
	Gerechtigkeit	173	390.02
	Glaubwürdigkeit	19	322.79
	Respekt	138	388.13
	Gesamtsumme	768	
Frage 4.15 Prominente	Ehrlichkeit	410	379.92
	Einfühlungsvermögen	28	394.27
	Gerechtigkeit	173	389.27
	Glaubwürdigkeit	19	357.08
	Respekt	138	393.93
	Gesamtsumme	768	
Frage 4.16 Politiker	Ehrlichkeit	410	377.57

	Einfühlungsvermögen	28	367.11
	Gerechtigkeit	173	384.16
	Glaubwürdigkeit	19	383.66
	Respekt	138	409.14
	Gesamtsumme	768	
Frage 4.17 bestimmte Bücher / Filme	Ehrlichkeit	410	371.20
	Einfühlungsvermögen	28	459.93
	Gerechtigkeit	173	414.41
	Glaubwürdigkeit	19	408.84
	Respekt	138	367.85
	Gesamtsumme	768	
Frage 6	Ehrlichkeit	105	122.04
	Einfühlungsvermögen	14	120.68
	Gerechtigkeit	64	124.41
	Glaubwürdigkeit	6	138.58
	Respekt	46	96.35
	Gesamtsumme	235	
Frage 7.1 Eltern	Ehrlichkeit	410	398.71
	Einfühlungsvermögen	28	330.39
	Gerechtigkeit	173	371.42
	Glaubwürdigkeit	19	287.13
	Respekt	138	383.05
	Gesamtsumme	768	
Frage 7.2 Freunden	Ehrlichkeit	410	382.22
	Einfühlungsvermögen	28	398.71
	Gerechtigkeit	173	389.89
	Glaubwürdigkeit	19	371.53
	Respekt	138	383.41
	Gesamtsumme	768	
Frage 7.3 Mitstudenten	Ehrlichkeit	410	388.14
	Einfühlungsvermögen	28	355.34
	Gerechtigkeit	173	398.21
	Glaubwürdigkeit	19	357.39
	Respekt	138	366.14
	Gesamtsumme	768	
Frage 7.4 Arbeitskollegen	Ehrlichkeit	410	393.92
	Einfühlungsvermögen	28	346.84
	Gerechtigkeit	173	382.53
	Glaubwürdigkeit	19	268.00
	Respekt	138	382.67
	Gesamtsumme	768	
Frage 7.5 Direkten Vorge-	Ehrlichkeit	410	383.03

setzen	Einfühlungsvermögen	28	346.07
	Gerechtigkeit	173	380.21
	Glaubwürdigkeit	19	344.84
	Respekt	138	407.50
	Gesamtsumme	768	
Frage 7.6 Politiker im All- gemeinen	Ehrlichkeit	410	381.43
	Einfühlungsvermögen	28	368.00
	Gerechtigkeit	173	391.19
	Glaubwürdigkeit	19	351.34
	Respekt	138	393.16
Gesamtsumme	768		
Frage 7.7 Wirtschaftsführer in Deutschland	Ehrlichkeit	410	385.82
	Einfühlungsvermögen	28	354.09
	Gerechtigkeit	173	380.21
	Glaubwürdigkeit	19	373.89
	Respekt	138	393.59
Gesamtsumme	768		
Frage 8.1 Arbeitskollegen	Ehrlichkeit	410	388.50
	Einfühlungsvermögen	28	405.89
	Gerechtigkeit	173	379.11
	Glaubwürdigkeit	19	298.92
	Respekt	138	386.81
Gesamtsumme	768		
Frage 8.2 Aufsichtsräte	Ehrlichkeit	410	386.21
	Einfühlungsvermögen	28	385.45
	Gerechtigkeit	173	392.22
	Glaubwürdigkeit	19	330.18
	Respekt	138	377.01
Gesamtsumme	768		
Frage 8.3 Bundesbank	Ehrlichkeit	410	371.58
	Einfühlungsvermögen	28	372.46
	Gerechtigkeit	173	402.23
	Glaubwürdigkeit	19	335.18
	Respekt	138	409.90
Gesamtsumme	768		
Frage 8.4 Bundesregierung	Ehrlichkeit	410	368.35
	Einfühlungsvermögen	28	406.46
	Gerechtigkeit	173	393.23
	Glaubwürdigkeit	19	429.11
	Respekt	138	410.94
Gesamtsumme	768		
Frage 8.5 Evangelische Kir-	Ehrlichkeit	410	368.72

che	Einfühlungsvermögen	28	467.39
	Gerechtigkeit	173	421.52
	Glaubwürdigkeit	19	355.16
	Respekt	138	372.20
	Gesamtsumme	768	
Frage 8.6 Gewerkschaften	Ehrlichkeit	410	375.24
	Einfühlungsvermögen	28	388.34
	Gerechtigkeit	173	411.55
	Glaubwürdigkeit	19	346.84
	Respekt	138	382.51
	Gesamtsumme	768	
Frage 8.7 Großbanken	Ehrlichkeit	410	385.64
	Einfühlungsvermögen	28	362.93
	Gerechtigkeit	173	390.05
	Glaubwürdigkeit	19	313.55
	Respekt	138	388.29
	Gesamtsumme	768	
Frage 8.8 Große Wirtschaftsunternehmen	Ehrlichkeit	410	368.52
	Einfühlungsvermögen	28	370.88
	Gerechtigkeit	173	385.14
	Glaubwürdigkeit	19	398.21
	Respekt	138	432.04
	Gesamtsumme	768	
Frage 8.9 Katholische Kirche	Ehrlichkeit	410	377.60
	Einfühlungsvermögen	28	442.16
	Gerechtigkeit	173	395.23
	Glaubwürdigkeit	19	359.87
	Respekt	138	383.23
	Gesamtsumme	768	
Frage 8.10 Kleine Banken	Ehrlichkeit	410	377.47
	Einfühlungsvermögen	28	351.34
	Gerechtigkeit	173	379.12
	Glaubwürdigkeit	19	390.89
	Respekt	138	417.99
	Gesamtsumme	768	
Frage 8.11 Kommunale Verwaltungen	Ehrlichkeit	410	379.65
	Einfühlungsvermögen	28	416.43
	Gerechtigkeit	173	377.56
	Glaubwürdigkeit	19	312.05
	Respekt	138	411.12
	Gesamtsumme	768	
Frage 8.12 Mittelständische	Ehrlichkeit	410	364.83

Unternehmen	Einfühlungsvermögen	28	358.57
	Gerechtigkeit	173	405.83
	Glaubwürdigkeit	19	411.79
	Respekt	138	417.71
	Gesamtsumme	768	
Frage 8.13 Nichtregierungs- organisationen	Ehrlichkeit	410	373.74
	Einfühlungsvermögen	28	368.95
	Gerechtigkeit	173	410.61
	Glaubwürdigkeit	19	336.87
	Respekt	138	393.45
Gesamtsumme	768		
Frage 8.14 Parteien	Ehrlichkeit	410	378.71
	Einfühlungsvermögen	28	486.45
	Gerechtigkeit	173	382.69
	Glaubwürdigkeit	19	363.50
	Respekt	138	386.17
Gesamtsumme	768		
Frage 8.15 Presse	Ehrlichkeit	410	369.79
	Einfühlungsvermögen	28	434.25
	Gerechtigkeit	173	393.94
	Glaubwürdigkeit	19	331.47
	Respekt	138	413.57
Gesamtsumme	768		
Frage 8.16 Stiftungen	Ehrlichkeit	410	381.57
	Einfühlungsvermögen	28	412.79
	Gerechtigkeit	173	383.88
	Glaubwürdigkeit	19	363.42
	Respekt	138	391.14
Gesamtsumme	768		
Frage 10.1 Arbeitsplätze schaffen	Ehrlichkeit	410	402.34
	Einfühlungsvermögen	28	337.05
	Gerechtigkeit	173	387.06
	Glaubwürdigkeit	19	311.74
	Respekt	138	347.94
Gesamtsumme	768		
Frage 10.2 Preisleistungs- verhältnis der Produkte	Ehrlichkeit	410	392.14
	Einfühlungsvermögen	28	379.38
	Gerechtigkeit	173	378.70
	Glaubwürdigkeit	19	334.89
	Respekt	138	376.93
Gesamtsumme	768		
Frage 10.3 Standort und	Ehrlichkeit	410	384.11

das soziale Umfeld	Einfühlungsvermögen	28	441.57
	Gerechtigkeit	173	380.90
	Glaubwürdigkeit	19	442.68
	Respekt	138	370.58
	Gesamtsumme	768	
Frage 10.4 Aktionäre / Investoren	Ehrlichkeit	410	377.89
	Einfühlungsvermögen	28	365.63
	Gerechtigkeit	173	384.64
	Glaubwürdigkeit	19	434.18
	Respekt	138	400.95
Gesamtsumme	768		
Frage 10.5 Mitarbeiter	Ehrlichkeit	410	395.49
	Einfühlungsvermögen	28	358.34
	Gerechtigkeit	173	370.21
	Glaubwürdigkeit	19	295.47
	Respekt	138	387.33
Gesamtsumme	768		
Frage 10.6 Qualität der Produkte	Ehrlichkeit	410	397.68
	Einfühlungsvermögen	28	357.36
	Gerechtigkeit	173	391.53
	Glaubwürdigkeit	19	294.61
	Respekt	138	354.41
Gesamtsumme	768		
Frage 10.7 Umwelt	Ehrlichkeit	410	397.86
	Einfühlungsvermögen	28	409.68
	Gerechtigkeit	173	383.09
	Glaubwürdigkeit	19	337.00
	Respekt	138	348.00
Gesamtsumme	768		
Frage 10.8 Verbraucher / Konsumenten	Ehrlichkeit	410	385.20
	Einfühlungsvermögen	28	388.34
	Gerechtigkeit	173	378.39
	Glaubwürdigkeit	19	344.08
	Respekt	138	394.88
Gesamtsumme	768		
Frage 10.9 Verantwortung für andere	Ehrlichkeit	410	387.63
	Einfühlungsvermögen	28	456.14
	Gerechtigkeit	173	373.95
	Glaubwürdigkeit	19	287.55
	Respekt	138	387.24
Gesamtsumme	768		
Frage 10.10 Verantwortung	Ehrlichkeit	410	377.38

für das eigene Handeln	Einfühlungsvermögen	28	389.27
	Gerechtigkeit	173	387.40
	Glaubwürdigkeit	19	385.50
	Respekt	138	400.91
	Gesamtsumme	768	
Frage 10.11 Verlässlichkeit	Ehrlichkeit	410	395.95
	Einfühlungsvermögen	28	350.66
	Gerechtigkeit	173	376.25
	Glaubwürdigkeit	19	353.63
	Respekt	138	371.95
	Gesamtsumme	768	
Frage 10.12 Gewährleistung der Menschenrechte	Ehrlichkeit	410	378.64
	Einfühlungsvermögen	28	410.88
	Gerechtigkeit	173	403.72
	Glaubwürdigkeit	19	276.39
	Respekt	138	387.34
	Gesamtsumme	768	
Frage 10.13 Rechtsumsetzung	Ehrlichkeit	410	377.69
	Einfühlungsvermögen	28	384.54
	Gerechtigkeit	173	421.71
	Glaubwürdigkeit	19	263.68
	Respekt	138	374.71
	Gesamtsumme	768	
Frage 10.14 Gemeinwohl	Ehrlichkeit	410	396.74
	Einfühlungsvermögen	28	448.41
	Gerechtigkeit	173	380.94
	Glaubwürdigkeit	19	300.97
	Respekt	138	351.12
	Gesamtsumme	768	
Frage 11	Ehrlichkeit	410	373.77
	Einfühlungsvermögen	28	363.96
	Gerechtigkeit	173	405.11
	Glaubwürdigkeit	19	329.89
	Respekt	138	402.22
	Gesamtsumme	768	
Frage 12 Anzahl der Be- schäftigten	Ehrlichkeit	392	364.59
	Einfühlungsvermögen	27	363.31
	Gerechtigkeit	160	378.66
	Glaubwürdigkeit	19	393.71
	Respekt	136	359.92
	Gesamtsumme	734	
Frage 12 Anzahl der Be-	Ehrlichkeit	392	364.59

schäftigten (logtransformiert)	Einfühlungsvermögen	27	363.31
	Gerechtigkeit	160	378.66
	Glaubwürdigkeit	19	393.71
	Respekt	136	359.92
	Gesamtsumme	734	
Frage 13 Jahresumsatz	Ehrlichkeit	249	236.04
	Einfühlungsvermögen	20	236.05
	Gerechtigkeit	100	258.32
	Glaubwürdigkeit	15	260.03
	Respekt	97	233.95
	Gesamtsumme	481	
Frage 13 Jahresumsatz (logtransformiert)	Ehrlichkeit	249	236.04
	Einfühlungsvermögen	20	236.05
	Gerechtigkeit	100	258.32
	Glaubwürdigkeit	15	260.03
	Respekt	97	233.95
	Gesamtsumme	481	
Alter	Ehrlichkeit	405	373.38
	Einfühlungsvermögen	27	341.98
	Gerechtigkeit	166	397.61
	Glaubwürdigkeit	16	353.97
	Respekt	138	369.62
	Gesamtsumme	752	
Frage19	Ehrlichkeit	402	361.93
	Einfühlungsvermögen	25	407.92
	Gerechtigkeit	168	376.02
	Glaubwürdigkeit	16	352.22
	Respekt	132	393.16
	Gesamtsumme	743	
Frage 20 Monatliches Nettoeinkommen	Ehrlichkeit	410	374.52
	Einfühlungsvermögen	28	396.82
	Gerechtigkeit	173	386.71
	Glaubwürdigkeit	19	422.45
	Respekt	138	403.67
	Gesamtsumme	768	

	Frage 5 (Verzicht auf Gehalt für moralische Überzeugungen)	H	Mittlerer Rang	Summe der Ränge
C-Score	ja	217	384.96	83536.00
	nein	552	385.02	212529.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 3.1	ja	217	417.75	90652.00
	nein	552	372.13	205413.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 3.2	ja	217	378.21	82070.50
	nein	552	387.67	213994.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 3.3	ja	217	413.35	89696.50
	nein	552	373.86	206368.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 3.4	ja	217	410.09	88989.00
	nein	552	375.14	207076.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.1 Eltern/Elternhaus	ja	217	379.86	82429.50
	nein	552	387.02	213635.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.2 Großeltern	ja	217	403.26	87508.50
	nein	552	377.82	208556.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.3 Geschwister	ja	217	392.59	85192.00
	nein	552	382.02	210873.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.4 Andere Verwandte	ja	217	395.08	85732.50
	nein	552	381.04	210332.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.5 Freunde / Freundeskreis	ja	217	400.83	86980.00
	nein	552	378.78	209085.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.6 Schule	ja	217	381.82	82855.50
	nein	552	386.25	213209.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.7 Universität	ja	217	376.43	81685.50
	nein	552	388.37	214379.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.8 Ausbildung	ja	217	359.28	77964.50
	nein	552	395.11	218100.50
	Gesamtsumme	769		

Frage 4.9 Kirche	ja	217	416.21	90317.00
	nein	552	372.73	205748.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.10 Jugendgruppe	ja	217	431.87	93716.50
	nein	552	366.57	202348.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.11 Verein	ja	217	410.34	89044.50
	nein	552	375.04	207020.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.12 eigene Erfahrung	ja	217	377.48	81914.00
	nein	552	387.95	214151.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.13 Arbeitsplatz	ja	217	370.10	80311.50
	nein	552	390.86	215753.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.14 Medien	ja	217	357.13	77497.00
	nein	552	395.96	218568.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.15 Prominente	ja	217	402.72	87391.00
	nein	552	378.03	208674.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.16 Politiker	ja	217	392.90	85260.00
	nein	552	381.89	210805.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.17 bestimmte Bücher / Filme	ja	217	420.08	91157.00
	nein	552	371.21	204908.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 6	ja	212	125.87	26684.50
	nein	24	53.40	1281.50
	Gesamtsumme	236		
Frage 7.1 Eltern	ja	217	349.15	75766.50
	nein	552	399.09	220298.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.2 Freunden	ja	217	364.19	79028.50
	nein	552	393.18	217036.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.3 Mitstudenten	ja	217	353.09	76621.00
	nein	552	397.54	219444.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.4 Arbeitskollegen	ja	217	345.93	75067.00
	nein	552	400.36	220998.00
	Gesamtsumme	769		

Frage 7.5 Direkten Vorgesetzten	ja	217	360.21	78165.00
	nein	552	394.75	217900.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.6 Politiker im Allgemeinen	ja	217	359.54	78020.00
	nein	552	395.01	218045.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.7 Wirtschaftsführer in Deutschland	ja	217	337.92	73328.00
	nein	552	403.51	222737.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.1 Arbeitskollegen	ja	217	419.89	91117.00
	nein	552	371.28	204948.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.2 Aufsichtsräte	ja	217	388.16	84231.50
	nein	552	383.76	211833.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.3 Bundesbank	ja	217	385.64	83683.00
	nein	552	384.75	212382.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.4 Bundesregierung	ja	217	392.71	85218.00
	nein	552	381.97	210847.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.5 Evangelische Kirche	ja	217	416.41	90361.00
	nein	552	372.65	205704.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.6 Gewerkschaften	ja	217	402.99	87449.50
	nein	552	377.93	208615.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.7 Großbanken	ja	217	359.65	78045.00
	nein	552	394.96	218020.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.8 Große Wirtschaftsunternehmen	ja	217	366.91	79619.00
	nein	552	392.11	216446.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.9 Katholische Kirche	ja	217	421.52	91469.00
	nein	552	370.64	204596.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.10 Kleine Banken	ja	217	393.71	85435.50
	nein	552	381.58	210629.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.11 Kommunale Verwaltungen	ja	217	397.41	86239.00
	nein	552	380.12	209826.00
	Gesamtsumme	769		

Frage 8.12 Mittelständische Unternehmen	ja	217	412.03	89411.50
	nein	552	374.37	206653.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.13 Nichtregierungsorganisationen	ja	217	435.24	94446.00
	nein	552	365.25	201619.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.14 Parteien	ja	217	401.19	87059.00
	nein	552	378.63	209006.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.15 Presse	ja	217	395.11	85739.00
	nein	552	381.03	210326.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.16 Stiftungen	ja	217	410.08	88987.00
	nein	552	375.14	207078.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.1 Arbeitsplätze schaffen	ja	217	363.52	78883.50
	nein	552	393.44	217181.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.2 Preisleistungs-verhältnis der Produkte	ja	217	375.79	81546.50
	nein	552	388.62	214518.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.3 Standort und das soziale Umfeld	ja	217	380.35	82536.00
	nein	552	386.83	213529.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.4 Aktionäre / Investoren	ja	217	355.59	77163.50
	nein	552	396.56	218901.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.5 Mitarbeiter	ja	217	375.62	81510.50
	nein	552	388.69	214554.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.6 Qualität der Produkte	ja	217	371.43	80601.00
	nein	552	390.33	215464.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.7 Umwelt	ja	217	400.17	86837.50
	nein	552	379.04	209227.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.8 Verbraucher / Konsumenten	ja	217	387.17	84016.00
	nein	552	384.15	212049.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.9 Verantwortung für andere	ja	217	415.15	90087.00
	nein	552	373.15	205978.00
	Gesamtsumme	769		

Frage 10.10 Verantwortung für das eigene Handeln	ja	217	401.63	87153.00
	nein	552	378.46	208912.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.11 Verlässlichkeit	ja	217	373.51	81051.50
	nein	552	389.52	215013.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.12 Gewährleistung der Menschenrechte	ja	217	417.86	90676.50
	nein	552	372.08	205388.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.13 Rechtsumsetzung	ja	217	403.87	87639.00
	nein	552	377.58	208426.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.14 Gemeinwohl	ja	217	410.75	89132.00
	nein	552	374.88	206933.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 11	ja	217	436.26	94667.50
	nein	552	364.85	201397.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 12 Anzahl der Beschäftigten	ja	201	368.26	74020.00
	nein	534	367.90	196460.00
	Gesamtsumme	735		
Frage 12 Anzahl der Beschäftigten (logtransformiert)	ja	201	368.26	74020.00
	nein	534	367.90	196460.00
	Gesamtsumme	735		
Frage 13 Jahresumsatz	ja	137	238.87	32725.50
	nein	344	241.85	83195.50
	Gesamtsumme	481		
Frage 13 Jahresumsatz (logtransformiert)	ja	137	238.87	32725.50
	nein	344	241.85	83195.50
	Gesamtsumme	481		
Alter	ja	211	383.44	80906.50
	nein	542	374.49	202974.50
	Gesamtsumme	753		
Frage19	ja	206	366.85	75572.00
	nein	538	374.66	201568.00
	Gesamtsumme	744		
Frage 20 Monatliches Nettoeinkommen	ja	217	395.85	85900.50
	nein	552	380.73	210164.50
	Gesamtsumme	769		

Ränge

	Frage 14 Geschlecht	H	Mittlerer Rang	Summe der Ränge
C-Score	1	401	403.00	161603.50
	2	368	365.38	134461.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 3.1	1	401	409.07	164037.00
	2	368	358.77	132028.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 3.2	1	401	373.39	149728.50
	2	368	397.65	146336.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 3.3	1	401	371.94	149149.50
	2	368	399.23	146915.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 3.4	1	401	364.33	146094.50
	2	368	407.53	149970.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.1 Eltern/Elternhaus	1	401	351.64	141006.50
	2	368	421.35	155058.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.2 Großeltern	1	401	365.36	146510.00
	2	368	406.40	149555.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.3 Geschwister	1	401	357.60	143397.50
	2	368	414.86	152667.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.4 Andere Verwandte	1	401	366.70	147046.50
	2	368	404.94	149018.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.5 Freunde / Freundeskreis	1	401	359.51	144165.50
	2	368	412.77	151899.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.6 Schule	1	401	357.90	143516.00
	2	368	414.54	152549.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.7 Universität	1	401	373.32	149701.00
	2	368	397.73	146364.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.8 Ausbildung	1	401	366.21	146850.50
	2	368	405.47	149214.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.9 Kirche	1	401	370.17	148437.50

	2	368	401.16	147627.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.10 Jugendgruppe	1	401	383.47	153772.50
	2	368	386.66	142292.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.11 Verein	1	401	412.58	165443.50
	2	368	354.95	130621.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.12 eigene Erfahrung	1	401	386.68	155059.00
	2	368	383.17	141006.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.13 Arbeitsplatz	1	401	364.40	146125.50
	2	368	407.44	149939.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.14 Medien	1	401	367.73	147459.00
	2	368	403.82	148606.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.15 Prominente	1	401	385.94	154760.50
	2	368	383.98	141304.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.16 Politiker	1	401	381.29	152898.50
	2	368	389.04	143166.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.17 bestimmte Bücher / Filme	1	401	377.43	151349.00
	2	368	393.25	144716.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 6	1	122	120.16	14659.00
	2	114	116.73	13307.00
	Gesamtsumme	236		
Frage 7.1 Eltern	1	401	347.73	139439.50
	2	368	425.61	156625.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.2 Freunden	1	401	372.89	149529.00
	2	368	398.20	146536.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.3 Mitstudenten	1	401	382.90	153541.00
	2	368	387.29	142524.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.4 Arbeitskollegen	1	401	382.10	153224.00
	2	368	388.15	142841.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.5 Direkten Vorge-	1	401	404.99	162402.50

setzen	2	368	363.21	133662.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.6 Politiker im All- gemeinen	1	401	395.06	158421.00
	2	368	374.03	137644.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.7 Wirtschaftsführer in Deutschland	1	401	416.11	166859.50
	2	368	351.10	129205.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.1 Arbeitskollegen	1	401	405.47	162594.50
	2	368	362.69	133470.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.2 Aufsichtsräte	1	401	396.80	159117.00
	2	368	372.14	136948.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.3 Bundesbank	1	401	401.30	160920.00
	2	368	367.24	135145.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.4 Bundesregierung	1	401	379.43	152153.00
	2	368	391.07	143912.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.5 Evangelische Kir- che	1	401	386.40	154945.00
	2	368	383.48	141120.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.6 Gewerkschaften	1	401	388.26	155694.00
	2	368	381.44	140371.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.7 Großbanken	1	401	384.57	154213.50
	2	368	385.47	141851.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.8 Große Wirt- schaftsunternehmen	1	401	393.19	157670.00
	2	368	376.07	138395.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.9 Katholische Kir- che	1	401	389.33	156120.50
	2	368	380.28	139944.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.10 Kleine Banken	1	401	390.15	156451.00
	2	368	379.39	139614.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.11 Kommunale Verwaltungen	1	401	379.36	152123.50
	2	368	391.15	143941.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.12 Mittelständische	1	401	404.68	162278.00

Unternehmen	2	368	363.55	133787.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.13 Nichtregierungs- organisationen	1	401	412.59	165449.00
	2	368	354.93	130616.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.14 Parteien	1	401	394.63	158246.00
	2	368	374.51	137819.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.15 Presse	1	401	381.73	153073.00
	2	368	388.57	142992.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.16 Stiftungen	1	401	398.81	159921.00
	2	368	369.96	136144.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.1 Arbeitsplätze schaffen	1	401	351.17	140818.00
	2	368	421.87	155247.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.2 Preisleistungs- verhältnis der Produkte	1	401	372.65	149434.00
	2	368	398.45	146631.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.3 Standort und das soziale Umfeld	1	401	363.43	145733.50
	2	368	408.51	150331.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.4 Aktionäre / In- vestoren	1	401	372.36	149315.00
	2	368	398.78	146750.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.5 Mitarbeiter	1	401	349.22	140037.50
	2	368	423.99	156027.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.6 Qualität der Pro- dukte	1	401	374.64	150231.50
	2	368	396.29	145833.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.7 Umwelt	1	401	351.86	141095.00
	2	368	421.11	154970.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.8 Verbraucher / Konsumenten	1	401	358.80	143878.00
	2	368	413.55	152187.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.9 Verantwortung für andere	1	401	335.71	134619.50
	2	368	438.71	161445.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.10 Verantwortung	1	401	367.94	147544.50

für das eigene Handeln	2	368	403.59	148520.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.11 Verlässlichkeit	1	401	353.76	141856.00
	2	368	419.05	154209.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.12 Gewährleistung der Menschenrechte	1	401	356.57	142985.00
	2	368	415.98	153080.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.13 Rechtsumsetzung	1	401	350.28	140460.50
	2	368	422.84	155604.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.14 Gemeinwohl	1	401	340.21	136425.50
	2	368	433.80	159639.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 11	1	401	363.76	145869.00
	2	368	408.14	150196.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 12 Anzahl der Beschäftigten	1	386	375.99	145132.00
	2	349	359.16	125348.00
	Gesamtsumme	735		
Frage 12 Anzahl der Beschäftigten (logtransformiert)	1	386	375.99	145132.00
	2	349	359.16	125348.00
	Gesamtsumme	735		
Frage 13 Jahresumsatz	1	296	255.62	75664.50
	2	185	217.60	40256.50
	Gesamtsumme	481		
Frage 13 Jahresumsatz (logtransformiert)	1	296	255.62	75664.50
	2	185	217.60	40256.50
	Gesamtsumme	481		
Alter	1	392	385.90	151273.50
	2	361	367.33	132607.50
	Gesamtsumme	753		
Frage19	1	385	377.97	145517.00
	2	359	366.64	131623.00
	Gesamtsumme	744		
Frage 20 Monatliches Nettoeinkommen	1	401	399.01	160002.00
	2	368	369.74	136063.00
	Gesamtsumme	769		

Ränge

	Frage 17 Partnerschaft	H	Mittlerer Rang	Summe der Ränge
C-Score	Ja	283	379.92	107517.50
	Nein	486	387.96	188547.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 3.1	Ja	283	391.84	110891.00
	Nein	486	381.02	185174.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 3.2	Ja	283	377.40	106805.50
	Nein	486	389.42	189259.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 3.3	Ja	283	387.53	109671.00
	Nein	486	383.53	186394.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 3.4	Ja	283	391.46	110782.00
	Nein	486	381.24	185283.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.1 Eltern/Elternhaus	Ja	283	371.04	105004.50
	Nein	486	393.13	191060.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.2 Großeltern	Ja	283	412.85	116837.50
	Nein	486	368.78	179227.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.3 Geschwister	Ja	283	370.32	104801.50
	Nein	486	393.55	191263.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.4 Andere Verwandte	Ja	283	387.03	109530.50
	Nein	486	383.82	186534.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.5 Freunde / Freundeskreis	Ja	283	385.45	109083.00
	Nein	486	384.74	186982.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.6 Schule	Ja	283	393.67	111409.00
	Nein	486	379.95	184656.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.7 Universität	Ja	283	392.68	111129.50
	Nein	486	380.53	184935.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.8 Ausbildung	Ja	283	393.69	111415.00
	Nein	486	379.94	184650.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.9 Kirche	Ja	283	374.04	105853.00

	Nein	486	391.38	190212.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.10 Jugendgruppe	Ja	283	397.14	112392.00
	Nein	486	377.93	183673.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.11 Verein	Ja	283	389.15	110130.00
	Nein	486	382.58	185935.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.12 eigene Erfahrung	Ja	283	386.80	109463.00
	Nein	486	383.95	186602.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.13 Arbeitsplatz	Ja	283	401.53	113632.00
	Nein	486	375.38	182433.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.14 Medien	Ja	283	366.10	103606.00
	Nein	486	396.01	192459.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.15 Prominente	Ja	283	380.54	107693.50
	Nein	486	387.60	188371.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.16 Politiker	Ja	283	371.38	105100.50
	Nein	486	392.93	190964.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.17 bestimmte Bücher / Filme	Ja	283	383.47	108522.50
	Nein	486	385.89	187542.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 6	Ja	96	108.16	10383.50
	Nein	140	125.59	17582.50
	Gesamtsumme	236		
Frage 7.1 Eltern	Ja	283	374.68	106033.50
	Nein	486	391.01	190031.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.2 Freunden	Ja	283	385.27	109031.00
	Nein	486	384.84	187034.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.3 Mitstudenten	Ja	283	387.92	109781.00
	Nein	486	383.30	186284.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.4 Arbeitskollegen	Ja	283	396.36	112170.50
	Nein	486	378.38	183894.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.5 Direkten Vorge-	Ja	283	385.93	109219.50

setzten	Nein	486	384.46	186845.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.6 Politiker im All- gemeinen	Ja	283	381.77	108040.00
	Nein	486	386.88	188025.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.7 Wirtschaftsführer in Deutschland	Ja	283	391.14	110693.00
	Nein	486	381.42	185372.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.1 Arbeitskollegen	Ja	283	386.30	109322.00
	Nein	486	384.24	186743.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.2 Aufsichtsräte	Ja	283	387.08	109544.00
	Nein	486	383.79	186521.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.3 Bundesbank	Ja	283	388.68	109996.00
	Nein	486	382.86	186069.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.4 Bundesregierung	Ja	283	381.47	107956.00
	Nein	486	387.06	188109.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.5 Evangelische Kir- che	Ja	283	388.10	109831.00
	Nein	486	383.20	186234.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.6 Gewerkschaften	Ja	283	394.18	111553.50
	Nein	486	379.65	184511.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.7 Großbanken	Ja	283	381.77	108041.00
	Nein	486	386.88	188024.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.8 Große Wirt- schaftsunternehmen	Ja	283	389.36	110189.00
	Nein	486	382.46	185876.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.9 Katholische Kir- che	Ja	283	364.09	103037.50
	Nein	486	397.18	193027.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.10 Kleine Banken	Ja	283	381.74	108033.50
	Nein	486	386.90	188031.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.11 Kommunale Verwaltungen	Ja	283	393.90	111472.50
	Nein	486	379.82	184592.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.12 Mittelständische	Ja	283	401.17	113531.50

Unternehmen	Nein	486	375.58	182533.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.13 Nichtregierungs- organisationen	Ja	283	389.97	110361.00
	Nein	486	382.11	185704.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.14 Parteien	Ja	283	389.74	110296.00
	Nein	486	382.24	185769.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.15 Presse	Ja	283	381.27	107900.50
	Nein	486	387.17	188164.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.16 Stiftungen	Ja	283	381.18	107873.00
	Nein	486	387.23	188192.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.1 Arbeitsplätze schaffen	Ja	283	387.07	109539.50
	Nein	486	383.80	186525.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.2 Preisleistungs- verhältnis der Produkte	Ja	283	380.94	107806.00
	Nein	486	387.36	188259.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.3 Standort und das soziale Umfeld	Ja	283	384.00	108671.00
	Nein	486	385.58	187394.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.4 Aktionäre / In- vestoren	Ja	283	382.94	108371.50
	Nein	486	386.20	187693.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.5 Mitarbeiter	Ja	283	396.24	112137.00
	Nein	486	378.45	183928.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.6 Qualität der Pro- dukte	Ja	283	387.32	109611.00
	Nein	486	383.65	186454.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.7 Umwelt	Ja	283	387.52	109668.50
	Nein	486	383.53	186396.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.8 Verbraucher / Konsumenten	Ja	283	385.41	109071.50
	Nein	486	384.76	186993.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.9 Verantwortung für andere	Ja	283	398.87	112879.50
	Nein	486	376.92	183185.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.10 Verantwortung	Ja	283	396.68	112261.00

für das eigene Handeln	Nein	486	378.20	183804.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.11 Verlässlichkeit	Ja	283	382.30	108190.50
	Nein	486	386.57	187874.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.12 Gewährleistung der Menschenrechte	Ja	283	381.80	108048.50
	Nein	486	386.87	188016.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.13 Rechtsumsetzung	Ja	283	390.56	110529.00
	Nein	486	381.76	185536.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.14 Gemeinwohl	Ja	283	380.80	107765.50
	Nein	486	387.45	188299.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 11	Ja	283	384.31	108760.50
	Nein	486	385.40	187304.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 12 Anzahl der Beschäftigten	Ja	267	369.11	98551.50
	Nein	468	367.37	171928.50
	Gesamtsumme	735		
Frage 12 Anzahl der Beschäftigten (logtransformiert)	Ja	267	369.11	98551.50
	Nein	468	367.37	171928.50
	Gesamtsumme	735		
Frage 13 Jahresumsatz	Ja	173	238.58	41273.50
	Nein	308	242.36	74647.50
	Gesamtsumme	481		
Frage 13 Jahresumsatz (logtransformiert)	Ja	173	238.58	41273.50
	Nein	308	242.36	74647.50
	Gesamtsumme	481		
Alter	Ja	274	475.62	130321.00
	Nein	479	320.58	153560.00
	Gesamtsumme	753		
Frage19	Ja	269	391.91	105423.00
	Nein	475	361.51	171717.00
	Gesamtsumme	744		
Frage 20 Monatliches Nettoeinkommen	Ja	283	423.42	119829.00
	Nein	486	362.63	176236.00
	Gesamtsumme	769		

Ränge

	Vollzeiterwerbstätig	H	Mittlerer Rang	Summe der Ränge
C-Score	Nein	148	395.08	58471.50
	Ja	621	382.60	237593.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 3.1	Nein	148	368.61	54554.50
	Ja	621	388.91	241510.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 3.2	Nein	148	409.51	60607.00
	Ja	621	379.16	235458.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 3.3	Nein	148	413.21	61155.00
	Ja	621	378.28	234910.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 3.4	Nein	148	371.76	55020.00
	Ja	621	388.16	241045.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.1 Eltern/Elternhaus	Nein	148	377.42	55858.00
	Ja	621	386.81	240207.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.2 Großeltern	Nein	148	362.70	53679.50
	Ja	621	390.31	242385.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.3 Geschwister	Nein	148	370.10	54774.50
	Ja	621	388.55	241290.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.4 Andere Verwandte	Nein	148	358.96	53126.00
	Ja	621	391.21	242939.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.5 Freunde / Freundeskreis	Nein	148	368.40	54523.50
	Ja	621	388.96	241541.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.6 Schule	Nein	148	362.77	53690.50
	Ja	621	390.30	242374.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.7 Universität	Nein	148	361.54	53507.50
	Ja	621	390.59	242557.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.8 Ausbildung	Nein	148	344.98	51056.50
	Ja	621	394.54	245008.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.9 Kirche	Nein	148	392.69	58117.50

	Ja	621	383.17	237947.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.10 Jugendgruppe	Nein	148	396.34	58658.50
	Ja	621	382.30	237406.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.11 Verein	Nein	148	378.50	56018.00
	Ja	621	386.55	240047.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.12 eigene Erfahrung	Nein	148	365.67	54118.50
	Ja	621	389.61	241946.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.13 Arbeitsplatz	Nein	148	339.13	50191.00
	Ja	621	395.93	245874.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.14 Medien	Nein	148	396.85	58734.00
	Ja	621	382.18	237331.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.15 Prominente	Nein	148	363.04	53729.50
	Ja	621	390.23	242335.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.16 Politiker	Nein	148	378.85	56070.50
	Ja	621	386.46	239994.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 4.17 bestimmte Bücher / Filme	Nein	148	380.13	56259.50
	Ja	621	386.16	239805.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 6	Nein	51	126.25	6438.50
	Ja	185	116.36	21527.50
	Gesamtsumme	236		
Frage 7.1 Eltern	Nein	148	375.79	55616.50
	Ja	621	387.20	240448.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.2 Freunden	Nein	148	371.93	55045.50
	Ja	621	388.12	241019.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.3 Mitstudenten	Nein	148	355.21	52571.00
	Ja	621	392.10	243494.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.4 Arbeitskollegen	Nein	148	383.21	56715.00
	Ja	621	385.43	239350.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.5 Direkten Vorge-	Nein	148	380.43	56304.00

setzten	Ja	621	386.09	239761.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.6 Politiker im All- gemeinen	Nein	148	382.07	56547.00
	Ja	621	385.70	239518.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 7.7 Wirtschaftsführer in Deutschland	Nein	148	376.44	55713.50
	Ja	621	387.04	240351.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.1 Arbeitskollegen	Nein	148	390.61	57811.00
	Ja	621	383.66	238254.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.2 Aufsichtsräte	Nein	148	420.82	62282.00
	Ja	621	376.46	233783.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.3 Bundesbank	Nein	148	399.12	59070.00
	Ja	621	381.63	236995.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.4 Bundesregierung	Nein	148	393.00	58163.50
	Ja	621	383.09	237901.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.5 Evangelische Kir- che	Nein	148	404.27	59832.00
	Ja	621	380.41	236233.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.6 Gewerkschaften	Nein	148	404.95	59932.50
	Ja	621	380.25	236132.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.7 Großbanken	Nein	148	392.41	58076.50
	Ja	621	383.23	237988.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.8 Große Wirt- schaftsunternehmen	Nein	148	383.71	56789.00
	Ja	621	385.31	239276.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.9 Katholische Kir- che	Nein	148	392.48	58087.00
	Ja	621	383.22	237978.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.10 Kleine Banken	Nein	148	391.77	57982.50
	Ja	621	383.39	238082.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.11 Kommunale Verwaltungen	Nein	148	380.33	56289.50
	Ja	621	386.11	239775.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.12 Mittelständische	Nein	148	399.03	59056.00

Unternehmen	Ja	621	381.66	237009.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.13 Nichtregierungs- organisationen	Nein	148	393.81	58284.00
	Ja	621	382.90	237781.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.14 Parteien	Nein	148	405.60	60029.00
	Ja	621	380.09	236036.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.15 Presse	Nein	148	398.93	59041.00
	Ja	621	381.68	237024.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 8.16 Stiftungen	Nein	148	409.53	60610.00
	Ja	621	379.15	235455.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.1 Arbeitsplätze schaffen	Nein	148	369.93	54749.00
	Ja	621	388.59	241316.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.2 Preisleistungs- verhältnis der Produkte	Nein	148	398.41	58965.00
	Ja	621	381.80	237100.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.3 Standort und das soziale Umfeld	Nein	148	392.84	58140.50
	Ja	621	383.13	237924.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.4 Aktionäre / In- vestoren	Nein	148	385.98	57124.50
	Ja	621	384.77	238940.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.5 Mitarbeiter	Nein	148	378.67	56043.00
	Ja	621	386.51	240022.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.6 Qualität der Pro- dukte	Nein	148	411.92	60964.50
	Ja	621	378.58	235100.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.7 Umwelt	Nein	148	394.89	58443.50
	Ja	621	382.64	237621.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.8 Verbraucher / Konsumenten	Nein	148	399.94	59191.00
	Ja	621	381.44	236874.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.9 Verantwortung für andere	Nein	148	393.63	58256.50
	Ja	621	382.94	237808.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.10 Verantwortung	Nein	148	396.20	58637.50

für das eigene Handeln	Ja	621	382.33	237427.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.11 Verlässlichkeit	Nein	148	411.18	60855.00
	Ja	621	378.76	235210.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.12 Gewährleistung der Menschenrechte	Nein	148	377.91	55930.00
	Ja	621	386.69	240135.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.13 Rechtsumsetzung	Nein	148	404.50	59866.50
	Ja	621	380.35	236198.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 10.14 Gemeinwohl	Nein	148	379.01	56094.00
	Ja	621	386.43	239971.00
	Gesamtsumme	769		
Frage 11	Nein	148	388.52	57500.50
	Ja	621	384.16	238564.50
	Gesamtsumme	769		
Frage 12 Anzahl der Beschäftigten	Nein	131	354.79	46478.00
	Ja	604	370.86	224002.00
	Gesamtsumme	735		
Frage 12 Anzahl der Beschäftigten (logtransformiert)	Nein	131	354.79	46478.00
	Ja	604	370.86	224002.00
	Gesamtsumme	735		
Frage 13 Jahresumsatz	Nein	81	245.33	19871.50
	Ja	400	240.12	96049.50
	Gesamtsumme	481		
Frage 13 Jahresumsatz (logtransformiert)	Nein	81	245.33	19871.50
	Ja	400	240.12	96049.50
	Gesamtsumme	481		
Alter	Nein	142	269.76	38306.00
	Ja	611	401.92	245575.00
	Gesamtsumme	753		
Frage19	Nein	137	423.74	58052.50
	Ja	607	360.93	219087.50
	Gesamtsumme	744		
Frage 20 Monatliches Nettoeinkommen	Nein	148	371.58	54993.50
	Ja	621	388.20	241071.50
	Gesamtsumme	769		

Ränge

	Frage16dichotom	H	Mittlerer Rang	Summe der Ränge
C-Score	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	365.84	23779.50
	ledig/geschieden	692	380.24	263123.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 3.1	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	349.48	22716.50
	ledig/geschieden	692	381.77	264186.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 3.2	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	351.18	22827.00
	ledig/geschieden	692	381.61	264076.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 3.3	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	374.82	24363.50
	ledig/geschieden	692	379.39	262539.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 3.4	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	379.77	24685.00
	ledig/geschieden	692	378.93	262218.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 4.1 Eltern/Elternhaus	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	357.31	23225.00
	ledig/geschieden	692	381.04	263678.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 4.2 Großeltern	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	368.18	23932.00
	ledig/geschieden	692	380.02	262971.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 4.3 Geschwister	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	353.42	22972.00
	ledig/geschieden	692	381.40	263931.00
	Gesamtsumme	757		

Frage 4.4 Andere Verwandte	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	380.56	24736.50
	ledig/geschieden	692	378.85	262166.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 4.5 Freunde / Freundeskreis	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	348.75	22668.50
	ledig/geschieden	692	381.84	264234.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 4.6 Schule	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	379.17	24646.00
	ledig/geschieden	692	378.98	262257.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 4.7 Universität	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	449.05	29188.50
	ledig/geschieden	692	372.42	257714.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 4.8 Ausbildung	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	341.51	22198.00
	ledig/geschieden	692	382.52	264705.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 4.9 Kirche	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	383.90	24953.50
	ledig/geschieden	692	378.54	261949.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 4.10 Jugendgruppe	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	405.16	26335.50
	ledig/geschieden	692	376.54	260567.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 4.11 Verein	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	346.03	22492.00
	ledig/geschieden	692	382.10	264411.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 4.12 eigene Erfahrung	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	396.65	25782.50

	ledig/geschieden	692	377.34	261120.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 4.13 Arbeitsplatz	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	407.86	26511.00
	ledig/geschieden	692	376.29	260392.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 4.14 Medien	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	379.63	24676.00
	ledig/geschieden	692	378.94	262227.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 4.15 Prominente	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	392.38	25505.00
	ledig/geschieden	692	377.74	261398.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 4.16 Politiker	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	380.88	24757.50
	ledig/geschieden	692	378.82	262145.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 4.17 bestimmte Bücher / Filme	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	385.39	25050.50
	ledig/geschieden	692	378.40	261852.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 6	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	18	108.42	1951.50
	ledig/geschieden	212	116.10	24613.50
	Gesamtsumme	230		
Frage 7.1 Eltern	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	362.98	23594.00
	ledig/geschieden	692	380.50	263309.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 7.2 Freunden	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	379.13	24643.50
	ledig/geschieden	692	378.99	262259.50
	Gesamtsumme	757		

Frage 7.3 Mitstudenten	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	359.12	23343.00
	ledig/geschieden	692	380.87	263560.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 7.4 Arbeitskollegen	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	369.53	24019.50
	ledig/geschieden	692	379.89	262883.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 7.5 Direkten Vorgesetzten	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	382.31	24850.00
	ledig/geschieden	692	378.69	262053.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 7.6 Politiker im Allgemeinen	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	377.57	24542.00
	ledig/geschieden	692	379.13	262361.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 7.7 Wirtschaftsführer in Deutschland	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	355.48	23106.50
	ledig/geschieden	692	381.21	263796.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 8.1 Arbeitskollegen	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	338.36	21993.50
	ledig/geschieden	692	382.82	264909.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 8.2 Aufsichtsräte	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	350.55	22786.00
	ledig/geschieden	692	381.67	264117.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 8.3 Bundesbank	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	356.93	23200.50
	ledig/geschieden	692	381.07	263702.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 8.4 Bundesregierung	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	332.25	21596.50

	ledig/geschieden	692	383.39	265306.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 8.5 Evangelische Kirche	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	383.42	24922.50
	ledig/geschieden	692	378.58	261980.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 8.6 Gewerkschaften	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	398.01	25870.50
	ledig/geschieden	692	377.21	261032.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 8.7 Großbanken	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	355.13	23083.50
	ledig/geschieden	692	381.24	263819.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 8.8 Große Wirtschaftsunternehmen	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	367.05	23858.50
	ledig/geschieden	692	380.12	263044.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 8.9 Katholische Kirche	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	327.88	21312.50
	ledig/geschieden	692	383.80	265590.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 8.10 Kleine Banken	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	345.27	22442.50
	ledig/geschieden	692	382.17	264460.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 8.11 Kommunale Verwaltungen	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	416.43	27068.00
	ledig/geschieden	692	375.48	259835.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 8.12 Mittelständische Unternehmen	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	394.29	25629.00
	ledig/geschieden	692	377.56	261274.00
	Gesamtsumme	757		

Frage 8.13 Nichtregierungs-organisationen	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	416.72	27086.50
	ledig/geschieden	692	375.46	259816.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 8.14 Parteien	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	367.41	23881.50
	ledig/geschieden	692	380.09	263021.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 8.15 Presse	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	393.51	25578.00
	ledig/geschieden	692	377.64	261325.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 8.16 Stiftungen	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	387.70	25200.50
	ledig/geschieden	692	378.18	261702.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 10.1 Arbeitsplätze schaffen	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	398.58	25908.00
	ledig/geschieden	692	377.16	260995.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 10.2 Preisleistungs-verhältnis der Produkte	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	421.48	27396.00
	ledig/geschieden	692	375.01	259507.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 10.3 Standort und das soziale Umfeld	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	405.98	26388.50
	ledig/geschieden	692	376.47	260514.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 10.4 Aktionäre / Investoren	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	368.08	23925.00
	ledig/geschieden	692	380.03	262978.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 10.5 Mitarbeiter	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	362.72	23577.00

	ledig/geschieden	692	380.53	263326.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 10.6 Qualität der Produkte	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	364.32	23680.50
	ledig/geschieden	692	380.38	263222.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 10.7 Umwelt	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	368.62	23960.50
	ledig/geschieden	692	379.97	262942.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 10.8 Verbraucher / Konsumenten	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	372.25	24196.50
	ledig/geschieden	692	379.63	262706.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 10.9 Verantwortung für andere	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	392.00	25480.00
	ledig/geschieden	692	377.78	261423.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 10.10 Verantwortung für das eigene Handeln	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	414.14	26919.00
	ledig/geschieden	692	375.70	259984.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 10.11 Verlässlichkeit	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	383.32	24915.50
	ledig/geschieden	692	378.59	261987.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 10.12 Gewährleistung der Menschenrechte	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	364.00	23660.00
	ledig/geschieden	692	380.41	263243.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 10.13 Rechtsumsetzung	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	384.65	25002.50
	ledig/geschieden	692	378.47	261900.50
	Gesamtsumme	757		

Frage 10.14 Gemeinwohl	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	364.79	23711.50
	ledig/geschieden	692	380.33	263191.50
	Gesamtsumme	757		
Frage 11	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	384.46	24990.00
	ledig/geschieden	692	378.49	261913.00
	Gesamtsumme	757		
Frage 12 Anzahl der Beschäftigten	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	61	354.35	21615.50
	ledig/geschieden	664	363.79	241559.50
	Gesamtsumme	725		
Frage 12 Anzahl der Beschäftigten (logtransformiert)	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	61	354.35	21615.50
	ledig/geschieden	664	363.79	241559.50
	Gesamtsumme	725		
Frage 13 Jahresumsatz	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	45	263.00	11835.00
	ledig/geschieden	434	237.62	103125.00
	Gesamtsumme	479		
Frage 13 Jahresumsatz (logtransformiert)	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	45	263.00	11835.00
	ledig/geschieden	434	237.62	103125.00
	Gesamtsumme	479		
Alter	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	64	578.55	37027.50
	ledig/geschieden	681	353.68	240857.50
	Gesamtsumme	745		
Frage19	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	63	369.21	23260.50
	ledig/geschieden	674	368.98	248692.50
	Gesamtsumme	737		
Frage 20 Monatliches Nettoeinkommen	verheiratet/Lebenspartnerschaft zusammenlebend	65	459.39	29860.50

ledig/geschieden	692	371.45	257042.50
Gesamtsumme	757		

Anhang 12 – Regressionsmodelle

Hinweise: In den nun folgenden Regressionsmodellen wurden die signifikanten Ergebnisse aus den bisherigen Analysen verwendet. Es wurde eine Analyse für die abhängige Variable: C-Score und jeweils eine für jedes Item von Frage 3 durchgeführt. Die Modelle wurden jeweils einmal komplett und dann nochmal schrittweise rückwärts gerechnet. Diese gesamte Auswertung umfasst rund 390 WORD-Seiten. Mithin wird auf die beigefügten Datenträger verwiesen.

Anhang 13 – Fragebogen

Hinweis: Aufgrund der Tatsache, dass im Fragebogen der moralische Urteilstest nach LIND verwendet wurde, ist eine Veröffentlichung durch Prof. Lind grundsätzlich untersagt. Entsprechend der Vorlagen von Prof. Lind wurde dem Fragebogen der folgende Hinweis hinzugefügt:

International Copyright © 1977-2009 Moral Judgement Test MJT / MUT by Georg Lind.
No copying allowed without written permission. Free for use in institutions of public education and basic research.
Contact: Georg.Lind@uni-konstanz.de For a list of certified other language versions see: <http://www.uni-konstanz.de/ag-moral/> .

Mithin wird auf die beigefügten Datenträger verwiesen.

Anhang 14 - Auflistung der neuen wissenschaftlichen Ergebnisse

Die von WIELAND bereits im Jahr 2005 aufgezeigte Forschungslücke, dass er (WIELAND) nicht ausschließt, dass die Koeffizienten der Governanceethik Schätzwerte darstellen, die eine Signifikanzaussage erlauben, konnte im Rahmen der vorliegenden Forschungsarbeit erstmalig mit Hilfe einer quantitativen Primärforschung bewiesen werden.

Erstmals wurde eine solche Untersuchung in Bezug auf nebenberuflich Studierende im Ruhrgebiet als Merkmalsträger vorgenommen. Hierbei handelt es sich gemäß des Regionalverbandes Ruhr um Dual oder in Teilzeit Studierende. Der Beobachtungszeitraum lag im WS 2014 / 2015 (Grundgesamtheit = 25.897).

Mit einer Grundgesamtheit von 25.897, einem gewählten Stichprobenfehler von 4% und einer Sicherheitswahrscheinlichkeit von 97% sowie einer geschätzten Verteilung der Antworten von 50% ergab sich eine Stichprobengröße von 716. Das Ziel der Untersuchung war es, somit mindestens 716 verwertbare Fragebögen zu erhalten. Denn mit einer Stichprobe von mindestens 716 Merkmalsträgern war mit den obigen Bedingungen eine repräsentative Aussage über die Grundgesamtheit möglich. Eine größere Stichprobe führt zu noch aussagekräftigeren Ergebnissen in Bezug auf die Grundgesamt. Das bedeutet, dass der Stichprobenfehler sinkt und die Sicherheitswahrscheinlichkeit zunimmt.

Auf Grundlage von 45 Hypothesen wurden im Rahmen der quantitativen Primärforschung 869 Personen mit Hilfe eines Fragebogens befragt. Von diesen 869 Fragebögen waren 769 verwertbar.

Ferner erfolgt erstmalig eine Verknüpfung der Governanceethik nach WIELAND in Verbindung mit dem MCT Moral Competence Test nach LIND. Damit gelang es, die folgenden Forschungsfragen 1-5 (Vgl. Kapitel 1) vollständig zu beantworten:

- Deskriptive Forschungsfragen – Kapitel 2,3,4
 1. Welche relevanten Begriffe charakterisieren die Unternehmensethik?
 2. Wie ist das Verhältnis zwischen Moral und Wirtschaft?

- Theoretische Forschungsfragen – Kapitel 4+5
 3. Wie wird Moral in Unternehmen auf Grundlage der Governanceethik nach WIELAND anschlussfähig?
 4. Welchen Einfluss haben die Bestandteile der Funktion nach Wieland ($Tm_i = f(aIS_i, bFI_{ij}, cIF_{ij}, dOKK_i)$) auf wirtschaftliche Transaktionen in den Unternehmen?

- Praxeologische Forschungsfragen – Kapitel 5+6
 5. Welche Handlungsempfehlungen können auf Grundlage der gewonnenen Erkenntnisse gegeben werden?

Literaturverzeichnis

- Achleitner, A.-K. (2001), Handbuch Investment Banking, 2. Auflage, Wiesbaden 2001
- Alchian, A.A., Demsetz, H. (1972), Production, Information Costs and Economic Organization, in: American Economic Review 62 (5) Seite 77-795
- Altvater, E. (2015), Der Grundwiderspruch des 21. Jahrhunderts, in: Atlas der Globalisierung – weniger wird mehr, Berlin 2015, Seite 16-19
- Andersen, S. (2005), Einführung in Die Ethik, 2. Auflage, Berlin 2005
- Anderson, N., Herriot, P., Hodgkinson, G.P. (2001), The Practitioner-Researcher divide in Industrial, Work and Organizational (IWO) Psychology: Where we are now, and where do we go from here?, in: Journal of Occupational and Organizational Psychology, 74. Jg., Part 1, 2001, Seite 22-27
- Anzenbacher, A. (1998), Christliche Sozialethik: Einführung und Prinzipien, Paderborn 1998
- Arendt, H. (2007), Über das Böse – Eine Vorlesung zu Fragen der Ethik, 8. Auflage, München 2007
- Arndt, M.B. (2007), Ethik denken - Maßstäbe zum Handeln in der Pflege, 2. Auflage, Stuttgart 2007
- Arnold, V. (2009), Vom Sollen zum Wollen - Über neuere Entwicklungen in der Wirtschaftsethik. In: Perspektiven der Wirtschaftspolitik 10 (3), Seite 253-265
- Arrow, K., Debreu, G. (1954), Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy, in: Econometrica 22, Seite 265-290
- Artz, K. W., Brush, T. H. (2000), Asset specificity, uncertainty and relational norms: An examination of coordination costs in collaborative strategic alliances, in: Journal of Economic Behavior & Organization, 41, 4, Seite 337-362
- Ashforth, B.E., Gibbs, B.W. (1990), The double-edge of organizational legitimation, in: Organization Science, Nr. 1 (2), Seite 177-194
- Aufderheide, D. (2005), Governanceethik und der Ansatz der Regeltransparenz, in: Wieland, J. (Hrsg.) Governanceethik im Diskurs, 2. Auflage, Marburg 2005, Seite 121-146
- Bach, S., Beznoska, M., Steiner, V. (2011), A Wealth Tax on the Rich to Bring down Public Debt? Revenue and Distributional Effects of a Capital Levy, SOEP Paper, The German Socio-Economic Panel Study at DIW Berlin, Nr. 397-2011, Berlin 2011
- Badura, A. (2002), Selective moral disengagement in the exercise of moral agency, in: Journal of Moral Education, Nr. 31, Seite 101-119
- Bartz, T. (2015), Mutter aller Blasen, in: ManagerMagazin, Nr. 8/2015, Seite 74-78

- Baum, M. (2005), Sittlichkeit und Freiheit in Kants Grundlegung, in: Engelhard, K., Heidemann, D. H. (Hrsg.), Ethikbegründungen zwischen Universalismus und Relativismus, Berlin 2005, Seite 183-202
- Baumhart, R. C. (1961), How Ethical are Businessmen?, in: HBR, 4. Jg., Nr. 39, Seite 6-19 und Seite 156-176
- Bausch, T. (2004), Korruption und Ethik – Reflexionen eines Unternehmers. In Brink, A., Karitzki, O. (Hrsg.), Unternehmensethik in turbulenten Zeiten. Wirtschaftsführer über Ethik im Management, Bern 2004, Seite 129-159
- Beckmann, J. P. (2003), Ethik nach Vorgaben des Gesetzes? Überlegungen zur Aufgabe der Ethik gem. §§ 5 und 6 Stammzellengesetz (StGZ). in Amelung, K., Beulke, W., Lilie, H., Rosenau, H. Rüping, H. & Wolfslast, G. (Hrsg.), Strafrecht, Biorecht, Rechtsphilosophie. Festschrift für Hans-Ludwig Schreiber zum 70. Geburtstag am 10. Mai 2003, Seite 593-602
- Behnam, M. (1997), Strategische Unternehmensplanung und ethische Reflexion, Berlin 1997
- Beckmann, J. P. (2003), Ethik nach Vorgaben des Gesetzes? Überlegungen zur Aufgabe der Ethik gem. §§ 5 und 6 Stammzellengesetz (StGZ). in: Amelung, K., Beulke, W., Lilie, H., Rosenau, H. Rüping, H. & Wolfslast, G. (Hrsg.), Strafrecht, Biorecht, Rechtsphilosophie. Festschrift für Hans-Ludwig Schreiber zum 70. Geburtstag am 10. Mai 2003, Seite 593-602
- Bendixen, P. (2009), Die Unsichtbare Hand, die Freiheit und der Markt: Das weite Feld ökonomischen Denkens, Münster 2009
- Berger, J. (2014), Wem gehört Deutschland – Die wahren Machthaber und das Märchen vom Volksvermögen, Frankfurt am Main 2014
- Bergold, U., Mayer, B. (2005), Flow statt Frust: Mit Behavioral Finance und Technische Analyse zu den Gewinnern gehören, München 2005
- Berkel, K., Herzog, R. (1997), „Unternehmenskultur und Ethik“, in: Bienert, W./CRISAND, E. (Hrsg.) Arbeitshefte Führungspsychologie, Bd.27, Heidelberg 1997
- Beschorner, T., Hollstein, B., Lee-Peucker, M.Y., König, M., Schumann, O.J. (2005), Einleitung, in: Beschorner, T., Hollstein, B., Lee-Peucker, M.Y., König, M., Schumann, O.J. (Hrsg.), Wirtschafts- und Unternehmensethik. Rückblick – Ausblick – Perspektiven, München, Mering 2005
- Beschorner, D. (2011), Ökologie, Ökonomie und Ethik: Eine Gemengelage mit Zukunft? in: Nguyen, T. (Hrsg.), Mensch und Markt, Wiesbaden 2011
- Beyer, J. (2003), Deutschland AG a.D.: Deutsche Bank, Allianz und das Verflechtungszentrum des deutschen Kapitalismus, in: Streeck, W. (Hrsg.), Alle Macht dem Markt? - Fallstudien zur Abwicklung der Deutschland AG, Frankfurt am Main 2003, Seite 118-146
- Biehl, P., Nipkow, K.E. (2005), Bildung und Bildungspolitik in theologischer Perspektive, Münster 2005
- Biethahn, J., Mucksch, H., Ruf, W. (2004), Ganzheitliches Informationsmanagement, München 2004

- Binswanger, H. C. (1998), Die Glaubensgemeinschaft der Ökonomen, München 1998
- Binswanger, H. C. (2012), Finanz- und Umweltkrise sind ohne Währungs- und Geldreform nicht lösbar, in: Die Vollgeld-Reform, Verein Monetäre Modernisierung (Hrsg.), 2. Auflage, Solothurn 2012
- Binswanger, H. C. (2013), Die Wachstumsspirale – Geld, Energie und Imagination in der Dynamik des Marktprozesses, 4. Auflage, Marburg 2013
- Binswanger, M. (2012), Sinnloser Wettbewerb – Warum wir immer mehr Unsinn produzieren, Freiburg, Basel, Wien 2012
- Binswanger, M. (2013), Die Tretmühlen des Glücks – Wir haben immer mehr und werden nicht glücklicher. Was können wir tun?, Freiburg, Basel, Wien 2013
- Birnbacher, D. (2007), Analytische Einführung in die Ethik, 2. Auflage, Berlin, New York 2007
- Bleicher, K. (2011), Das Konzept integriertes Management - Visionen - Missionen – Programme, 8. Auflage, Frankfurt am Main 2011
- Bleisch, B. (2010), Pflichten auf Distanz - Weltarmut und individuelle Verantwortung Berlin, New York 2010
- Blindow, K. (2010), Wir haben alle auf Zukunft gelebt, in: Honegger, C., Neckel S., Magnin, C. (2010), Strukturierte Verantwortungslosigkeit – Berichte aus der Bankenwelt, Berlin 2010, Seite 114-120
- Bohlken, E. (2002), Wertethik, in: Düwell, M./Hübenthal, C./Werner, M. H. (Hrsg.), Handbuch Ethik, Stuttgart, Weimar 2002, Seite 108-121
- Boshammer, S. (2003), Gruppen, Rechte, Gerechtigkeit, Berlin 2003
- Bourdieu, P. (2004), Gegenfeuer, Konstanz 2004
- Bowles, S. (2014), Welche Güter soll in Märkten gehandelt werden? – Was Märkte können – und was nicht, in: Herzog, L., Honneth, A. (Hrsg.), Der Wert des Marktes – Ein ökonomisch-philosophischer Diskurs vom 18. Jahrhundert bis zur Gegenwart, Berlin 2014, Seite 470-484
- Breuel, C. (2011), Die Verschuldungskultur: Finanzkrise, Weltordnungspolitik, geistiger Niedergang der Moderne, Hamburg 2011
- Briefs, G. (1980), Ausgewählte Schriften, Erster Band, Berlin 1980
- Brickson, S. (2007), Organizational identity orientation: The genesis oft he role oft he firm and distinct forms of social value. in: Academy of Management Review, Nr. 32, Seite 864-888
- Brodbeck, K.-H. (2004), Kritische Wirtschaftsethik – Skizzen zur impliziten Ethik ökonomischer Theoriebildung, in: Ulrich, P., Breuer, M. (Hrsg.), Wirtschaftsethik im philosophischen Diskurs – Begründung und „Anwendung“ praktischen Orientierungswissens, Würzburg 2004, Seite 211-225
- Brodbeck, K.-H. (2006), Gewinn und Moral – Beiträge zur Ethik der Finanzmärkte, Aachen 2006

- Brodbeck, K.-H. (2012), Werte in der Ökonomie - Zu den ethischen Grundlagen des Wirtschaftens, in: J. Krall, F. Lamprecht, R. Lernbass u.a.: Ethical Finance, Frankfurt am Main 2012, Seite 107-133
- Brohm, A. (2002), Holistische Unternehmensmodell in der Schaden- und Unfallversicherung, Karlsruhe 2002
- Bühler, C. (2010), Wenn der Zug fährt, dann muss man einfach aufspringen, in: Honegger, C., Neckel S., Magnin, C. (2010), Strukturierte Verantwortungslosigkeit – Berichte aus der Bankenwelt, Berlin 2010, Seite 121-127
- Bürmann, J. (2003), Die Gesellschaft nach der Arbeit, Münster, Hamburg, London 2003
- Cable, J., (1985), Capital Market Information and Industrial Performance: The Role of West German Banks, in: Economic Journal No. 95, Seite 118-132
- Carson, S. J., Madhok, A., Wu, T. (2006), Uncertainty, opportunism and governance: The effects of volatility and ambiguity on formal and relational contracting, in: Academy of Management Journal, 49, 5, Seite 1058-1077
- Chang, H-J. (2011), 23 Things They Don't Tell You About Capitalism, London 2011
- Chia, A., Mee, L. (2000), The effects of issue characteristics on the recognition of moral issues, in: Journal of Business Ethics, Nr. 27, Seite 255-269
- Chiu, I. H.-Y. (2008), Regulatory Convergence in EU Securities Regulation, Alphen aan den Rijn 2008
- Chmielewicz, K. (1994), Forschungskonzeptionen der Wirtschaftswissenschaften, 3. Auflage, Stuttgart 1994
- Coase, R.H. (1937), The Nature of the Firm, in: *Economica*, Heft 4, S. 386-405
- Cobbers, C. (2005), Die Globalisierung der Finanzmärkte als wirtschaftsethische Herausforderung. Das Beispiel der Asienkrise, St. Gallen 2005
- Copeland, T.E., Koller, T., Murrin, J. (2002), Unternehmenswert: Methoden und Strategien für eine wertorientierte Unternehmensführung, Frankfurt am Main 2002
- Commons, J.R. (1934/1990), Institutional Economics. Its Place in Political Economy. New Brunswick-London 1934/1990
- Conrad, C.A. (2010), Moral Und Wirtschaftskrisen- Enron, Subprime& Co., Hamburg 2010
- Conrad, P., Trummer M. (2005), Unternehmungs- und Führungsethik, Discussion-Paper No. 4/2005, Institut für Personalmanagement, Helmut-Schmidt-Universität Hamburg 2005
- Crouch, C. (2013), Das befremdliche Überleben des Neoliberalismus, 4. Auflage, Berlin 2013
- Crouch, C. (2015), Postdemokratie, 11. Auflage, Frankfurt am Main 2015

- Czington, C., Neckel, S. (2010), Ein Volk von Zochern!, in: Honegger, C., Neckel S., Magnin, C. (2010), Strukturierte Verantwortungslosigkeit – Berichte aus der Bankenwelt, Berlin 2010, Seite 95-100
- Dahm, R. (2011), Lebensprinzip Einheit oder Prinzipien stimmen überall oder gar nicht, Berlin 2011
- Daly, H., Farley, J. (2011), Ecological Economics, Second Edition: Principles and Applications, 2. Auflage, Washington 2011
- De George, R.T. (1990), Business Ethics, 3. Auflage, New York, London 1990
- Delay, H.E. (2009), Steady-State-Ökonomie – Ein Wirtschaftssystem des langfristigen Gleichgewichts, in: Zeitschrift für Sozialökonomie, Jg. 46, Nr. 162/162, Seite 39-42
- Dedeke, A. (2015), A Cognitive-Intuitionist Model of Moral Judgment, in: Journal of Business Ethics 2015, Nr. 126, Seite 437-457
- Demele, U. (2010), Kritische Finanzethik, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Nr. 11/2, 2010, Seite 139-159
- Deutschmann, C. (2015), Die Finanzialisierung der Welt, in: Atlas der Globalisierung – weniger wird mehr, Berlin 2015, Seite 20-21
- Dewartripont, M., Maskin, E. (1995), Credit and Efficiency in Centralized and Decentralized Economies, in: Review of Economic Studies, Vol. 62, No. 4, Seite 541-555
- Dietzfelbinger, D. (2002), Aller Anfang ist leicht – Unternehmens- und Wirtschaftsethik für die Praxis, 3. Auflage, München 2002
- Dietzfelbinger, D. (2008), Praxisleitfaden Unternehmensethik Kennzahlen, Instrumente, Handlungsempfehlungen, Wiesbaden 2008
- Dobner, R. (2007), Neue Soziale Frage und Sozialpolitik, Wiesbaden 2007
- Doll, A. (2007), Mehr als starke Worte. Werteorientiertes Management im Unternehmensalltag, in: E-Journal Philosophie, & Wirtschaft, 11, Februar 2007, Seite 4-7
- Dormann, J. (2004), Geleitwort, in: Wieland, J. (Hrsg.), Handbuch Wertemanagement, Hamburg 2004, Seite 7-10
- Draxler, J. (2009), Private Equity Exit: Strategie und Vertragsgestaltung, Wien 2009
- Dröge, K. (2010), Auf ein Modell hundert Prozent vertrauen? Na, dann wärs kein Modell, dann wärs ja die Wirklichkeit, in: Honegger, C., Neckel S., Magnin, C. (2010), Strukturierte Verantwortungslosigkeit – Berichte aus der Bankenwelt, Berlin 2010, Seite 47-53
- Eckhard, B. (2008), Lernen in Vertragsbeziehungen – Eine empirische Untersuchung in der Automobilindustrie, Wiesbaden 2008
- Edelstein, W., Oser, F. (2001), Moralische Erziehung in der Schule: Entwicklungspsychologie und pädagogische Praxis, Weinheim 2001

- Eder, K. (2000), Kulturelle Identität zwischen Tradition und Utopie - Soziale Bewegungen als Ort gesellschaftlicher Lernprozesse, Frankfurt, New York 2000
- Egger, J., Rycher, M. (2010), Wir bekommen jetzt die Retourkutsche, in: Honegger, C., Neckel S., Magnin, C. (2010), Strukturierte Verantwortungslosigkeit – Berichte aus der Bankenwelt, Berlin 2010, Seite 179-184
- Eisenmann, P. (2006), Werte und Normen in der Sozialen Arbeit, Stuttgart 2006
- Enderle, G. (1993), Handlungsorientierte Wirtschaftsethik – Grundlagen und Anwendungen, Bern, Stuttgart, Wien
- Endress, M., Roughley, N. (2000), Anthropologie und Moral: philosophische und soziologische Perspektiven, Würzburg 2000
- Emunds, B. (2009), Schwund des Arbeitsvermögens unter dem Renditedruck der Finanzwirtschaft, Frankfurt am Main 2009
- Emunds, B. (2010), Renditedruck der Finanzmärkte – schwere Zeiten für die Unternehmensethik, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Nr. 11/2, 2010, Seite 97-121
- Farmer, K., Mestel, R. (2011), Von der US-Immobilienkrise zur globalen Finanz- und Wirtschaftskrise, in: Lachmann, W., Haupt, R., Farmer, K. (Hrsg.), Die Krise der Weltwirtschaft – Zurück zur Sozialen Marktwirtschaft und die ethischen Herausforderungen auf dem Weg dahin, Münster 2011, Seite 23-55
- Feld, L.P., Köhler, E.A. (2011), Ist die Ordnungsökonomik zukunftsfähig?, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Nr. 12/2, 2011, Seite 173-195
- Fend, H. (2009), Was die Eltern ihren Kindern mitgeben – Generationen aus Sicht der Erziehungswissenschaft, in: Künemund, H., Szydlík, M. (Hrsg.), Generationen – Multidisziplinäre Perspektiven, Wiesbaden 2009, Seite 81-103
- Fenner, D. (2007), Das gute Leben, Berlin 2007
- Festl, M.G., Festl-Pell, D. (2012), Wirtschaftsethik: Individualmoral oder Rahmenordnung? Ein Beitrag zum Einfluss der Verhaltensökonomik auf die Wirtschaftsethik, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Nr. 13/2, 2012, Seite 141-153
- Fichtner, U., Schnibben, C. (2012), Billionenpoker - Wie Banken und Staaten die Welt mit Geld überschwemmen – und uns arm machen, 2. Auflage, München 2012
- Fischer, J. (2008), Grundkurs Ethik: Grundbegriffe philosophischer und theologischer Ethik, Stuttgart 2008
- Flecker, J., Kirschenhofer, S. (2007), Die populistische Lücke: Umbrüche in der Arbeitswelt und Aufstieg des Rechtspopulismus am Beispiel Österreichs, Berlin 2007
- Flic, W. (2008), Stabilität des internationalen Finanzsystems, in Aus Politik und Zeitgeschichte. Beilage zur Wochenzeitung `Das Parlament`, Jg. 2008, Heft7, Seite 3-8

- Franken, S. (2010), *Verhaltensorientierte Führung - Handeln, Lernen und Diversity in Unternehmen*, Heidelberg 2010
- Frey, D., Frey, A., Peus, C. & Oßwald, S. (2008), Warum es so leicht ist, Werte zu proklamieren, und so viel schwieriger, sich auch entsprechend zu verhalten. In: Rohmann, E., Herner, M.J., Fetchenhauer, D. (Hrsg.). *Sozialpsychologische Beiträge zur Positiven Psychologie. Eine Festschrift für Hans-Werner Bierhoff*, Seite 226-247, Lengerich 2008
- Frey, D., Graupmann, V. (2011), Werte vermitteln – Sozialpsychologische Modelle und Strategien, in: *Werte und Normen im beruflichen Alltag*, Klein, R.A., Görder, B. (Hrsg.), Münster 2001
- Friedman, M. (1970), *The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits*, in: *The New York Times Magazine*, 13.09.1970, New York 1970, ohne Seite
- Friedman, M. (2000), „Alle Steuern sind zu hoch“ in: *Spiegel* Nr. 41/2000, Seite 128-132
- Friedrich, K. (2012), *Auslaufmodell Gewinnmaximierung*, in: Bürkle, H. (Hrsg.), *Mythos Strategie: Mit der richtigen Strategie zur Marktführerschaft - Die Erfolgsstrategien von 15 regionalen und globalen Marktführern*, 2. Auflage, Wiesbaden 2012
- Friske, C., Bartsche E., Schmeisser W. (2005), „Einführung in die Unternehmensethik: Erste theoretische, normative und praktische Aspekte“, in: HUMMEL, T.R. (Hrsg.), *Schriften zum internationalen Management*, Bd. 12, München und Mering 2005
- Galuske, M. (2002), *Flexible Sozialpädagogik: Elemente einer Theorie Sozialer Arbeit in der modernen Arbeitsgesellschaft*, Weinhheim, München 2002
- Galbraith, J.K. (1992), *Finanzgenies*, Frankfurt am Main 1992
- Gatzemeier, M. (2007), *Philosophie als Theorie der Rationalität - Reflektierte Praxis, Normentheorie und Anwendungsethik*, Würzburg 2007
- Geanakoplos, J. (1982), *Arrow-Debreu Model of General Equilibrium – The New Palgrave*, in: *A Dictionary in Economics*, London 1982, Seite 116-124
- Gerhard, C. (2014), *QB 13 Palliativmedizin - Die Prüfung sicher bestehen*, Stuttgart 2014
- Gerke, W. (2005), *Kapitalmärkte und Ethik - ein Widerspruch*, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Nr. 6/1, 2005, Seite 22-30
- Gerken, L. (1999), *Der Wettbewerb der Staaten*, Tübingen 1999
- Gerloff, W. (1952), *Geld und Gesellschaft. Versuch einer gesellschaftlichen Theorie des Geldes*, Frankfurt am Main 1952
- Gertenbach, L. (2007), *Kultivierung des Marktes – Foucault und die Gouvernementalität des Neoliberalismus*, Berlin 2007
- Goshal, S., Moran, P. (1996), *Bad for practice: A critique of the transaction cost theory*, in: *Academy of Management Review*, Nr. 21, Seite 13-47.
- Gillen, E. (2006), *Wie Ethik Moral voranbringt*, Münster 2006

- Gingrich, N., Haley, V., Tyler, R. (2007), *Real Change: From the World That Fails to the World That Works*, Washington 2007
- Giersch, H. (1994), Die Moral als Standortfaktor , in: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, Nr. 304, vom 31.12.1994
- Glatz, U.B. (2001), *Emil Lask: Philosophie im Verhältnis zu Weltanschauung, Leben und Erkenntnis*, Würzburg 2001
- Glauser, A. (2010), Bankrott, das ist einfach unmöglich gewesen, in: Honegger, C., Neckel S., Magnin, C. (2010), *Strukturierte Verantwortungslosigkeit – Berichte aus der Bankenwelt*, Berlin 2010, Seite 107-113
- Gleich, R., Sauter, R. (2008), *Operational Excellence: Innovative Ansätze und Best Practices in der produzierenden Industrie*, München 2008
- Göbel, E. (2010), *Unternehmensethik: Grundlagen und praktische Umsetzung*, Stuttgart 2010
- Green, L. (1991), Two Views of Collective Rights, in: *Canadian Journal of Law and Jurisprudence* 4, No. 2, Seite 315-327
- Green, S. (2010), *Wahre Werte – Über Moral, Geld und die Zukunft*, München 2010
- Greene, J.D., Paxton, J.M. (2009), Patterns of neural activity associated with honest and dishonest moral decisions, in: *Proceedings of the National Academy of Science*, Nr. 106/30, Seite 12506-12511
- Greenspan A. (2007), Ich bin im falschen Jahrhundert geboren, in: *Tagesanzeiger* vom 19.09.2007, Zürich 2007
- Greer, W.B. (2000), *Ethics and Uncertainty - The Economics of John M. Keynes and Frank H. Knight*, Cheltenham 2000
- Grundwald, W. (2005a), Soziale Vergleichsprozesse in krisenhaften Zeiten: wie Führungskräfte ihre Mitarbeiter/innen besser verstehen können, in: *Organisationsentwicklung*, 2005, 24 (2), Seite 52-61
- Grundwald, W. (2005b), Ethik und Konfliktregelung in Unternehmen, in: *Personalführung*, 2005, 38 (5), Seite 72-83
- Gulati, R., Lawrence, P. R., Puranam, P. (2005), Adaptation in vertical relationships: Beyond incentive conflict, in: *Strategic Management Journal*, 26, Seite 415-440
- Haaker, A. (2013), Nun sag, Home oeconomicus, wie hast du´s mit der Moral? in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Nr. 14/2, 2013, Seite 157-177
- Hänzi, D. (2010), Es war mega-cool! Man dachte, die Welt wächst in den Himmel, in: Honegger, C., Neckel S., Magnin, C. (2010), *Strukturierte Verantwortungslosigkeit – Berichte aus der Bankenwelt*, Berlin 2010, Seite 134-139
- Härle, W. (2011), *Ethik*, Berlin, New York 2011

Hamm, B. (2011), Hoffen lernen – Zukünfte partizipativ gestalten, in: Elsen, S. (Hrsg.), Ökosoziale Transformation: Solidarische Ökonomie und die Gestaltung des Gemeinwesens, Neu-Ulm 2011, Seite 143-153

Hammann, P., Erichson, B. (2000), Marktforschung, 4. Auflage, Stuttgart 2000

Hanusch, H., Kuhn, T., Canter, U. (2002), Volkswirtschaftslehre 1: Grundlegende Mikro- und Makroökonomik, Berlin, Heidelberg, New York 2002

Hare, R.M. (1995), Universeller Präskriptivismus, in: Fehige, C., Meggle, G. (1995), Zum moralischen Denken, Frankfurt am Main 1995

Hawliczek, J.W. (2007), Kapitalmarktfaktor Moral – Kurzimplikation ethisch relevanter Aspekte auf dem Kapitalmarkt, Stuttgart 2007

Hayek, F.A. (2003), Recht, Gesetz und Freiheit – Eine Neufassung der liberalen Grundsätze der Gerechtigkeit und der politische Ökonomie, Band 4, Tübingen Nachdruck 2013

Hechter, M. (1993), Values Research in the Social and Behavioral Science, in: Hechter, M., Nadel, L. Michod, R.E. (Hrsg.) The Origin of Values, New York 1993, Seite 1-28

Heck, A. (2003), Grundkurs Theologische Ethik – Ein Arbeits- und Studienbuch, Münster 2003

Hecker, C. (2011), Soziale Marktwirtschaft und Soziale Gerechtigkeit – Mythos, Anspruch und Wirklichkeit – Die Konzeptionen des Ordoliberalismus und die praktische Wirtschaftspolitik in der bundesdeutschen Nachkriegsgeschichte unter besonderer Berücksichtigung der wirtschaftsethischen Leitmotive, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Nr. 12/2, 2011, Seite 269-294

Heidbrink, L., Hirsch, A. (2008), Verantwortung als Marktwirtschaftliches Prinzip – Zum Verhältnis von Moral und Ökonomie, Frankfurt am Main 2008

Heintze, A. (2005), „Führen mit Werten – Werte schaffen durch Führung“ in: Walther-Klaus, E., Reuter, A. (Hrsg.): Wissens- und Wertemanagement in Theorie und Praxis, Saarbrücken 2005, Seite 199-236

Hepfer, K. (2008), Philosophische Ethik, Göttingen 2008

Henckmann, W. (1989), Scheler, M., in: Lutz, B. (Hrsg.), Metzler-Philosophen-Lexikon : Dreihundert biographisch-werkgeschichtliche Porträts von den Vorsokratikern bis zu den Neuen Philosophen, Stuttgart 1989, Seite 692-694

Herrmann, U. (2005), Vielgestaltigkeit als Wettbewerbsvorteil - Ansätze evangelischer Wirtschaftsethik von 1970 – 1995, Münster 2005

Herrmann, U. (2013), Der Sieg des Kapitals – Wie der Reichtum in die Welt kam: Die Geschichte von Wachstum, Geld und Krisen, 2. Auflage, Frankfurt am Main 2013

Herrmann, U. (2015), Der schwierige Übergang, in: Atlas der Globalisierung – weniger wird mehr, Berlin 2015, Seite 104-107

- Hesse, M., Seith, A. (2013), Der Anlasshandel, in: Der Spiegel, Nr. 44/2013, Seite 64-66
- Hilber, M. L. (2004), Trau, schau wem – Vom Umgang mit der Wahrheit in der Werbung, in: Ruh, H., Leisinger, K. M. (Hrsg.), Ethik im Management: Ethik und Erfolg verbünden sich, Zürich 2004, Seite 247-254
- Hillmann, K.-H. (2001), „Zur Wertewandelforschung: Einführung, Übersicht und Ausblick“ in: Oesterdiekhoff, G.W., Jedelka, H. (Hrsg.): Werte und Wertewandel in westlichen Gesellschaften – Resultate und Perspektiven der Sozialwissenschaften, Opladen 2001, Seite 15-40
- Himme, A. (2007), Gütekriterien der Messung: Reliabilität, Validität und Generalisierbarkeit, in: Methodik der empirischen Forschung, Albers, A., Klapper, U. Konradt, U., Walter, A. Wolf, J. (Hrsg.), Wiesbaden 2007
- Hirsch, F. (1980), Die sozialen Grenzen des Wachstums – Eine ökonomische Analyse der Wachstumskrise, Reinbek bei Hamburg 1980
- Hirschmann, A.O. (1970), Exit, Voice , and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations , and States, Cambridge 1970
- Hussy, W., Schreier, M., Echterhoff, G. (2013), Forschungsmethoden in Psychologie und Sozialwissenschaften für Bachelor, Berlin, Heidelberg 2013
- Festinger, L. (1957), A Theory of Cognitive Dissonance, Stanford 1957
- Forst, R. (2013), Gerechtigkeit ist radikal, in: Der Spiegel, Nr. 34/2013, 19.08.2013, Seite 106-109
- Höffe, O. (1997), Tugend, in: Höffe, O. (Hrsg.) Lexikon der Ethik, München 1997
- Höffe, O. (1999), Demokratie im Zeitalter der Globalisierung, München 1999
- Höffe, O. (2009a), Einführung in Aristoteles Poetik, in: Höffe, O. (Hrsg.) Aristoteles Poetik, Berlin 2009
- Höffe, O. (2009b), Ist die Demokratie zukunftsfähig?, München 2009
- Hörter, S. (1998), Shareholder Value-orientiertes Bank Controlling, Berlin 1998
- Homburg, C. (2007), Betriebswirtschaftslehre als empirische Wissenschaft – Bestandsaufnahme und Empfehlungen, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Sonderheft 56/2007, Seite 27-60
- Honegger, C., Neckel S., Magnin, C. (2010), Einleitung: Berichte aus der Bankenwelt in: Honegger, C., Neckel S., Magnin, C. (2010), Strukturierte Verantwortungslosigkeit – Berichte aus der Bankenwelt, Berlin 2010, Seite 15-32
- Homann, K. (1995), Gewinnmaximierung und Kooperation – Eine ordnungsethische Reflexion, Kieler Arbeitspapiere Nr. 691, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Kiel 1995

Homann, K. (2001a), Governanceethik und philosophische Ethik mit ökonomischer Methode – Versuch einer Verhältnisbestimmung: Koreferat zum Beitrag von Josef Wieland, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Nr. 2/1, 2001, Seite 34-47

Homann, K. (2001b), Ökonomik: Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln, in: Siebeck, G. (Hrsg.), *Artibus ingenius – Beiträge zu Theologie, Philosophie, Rechtswissenschaften und Wirtschaftswissenschaften*, Tübingen 2001, Seite 85-110

Homann, K., Lütge, C. (2005), *Einführung in die Wirtschaftsethik*, 2. Auflage, Münster 2005

Homann, K. (2007a), *Ethik in der Marktwirtschaft*, in: Schriftenreihe des Roman Herzog Instituts, Position Nr. 3, Köln 2007

Homann, K. (2007b), *Moral und ökonomisches Gesetz? Diskussionspapier Nr. 2007-7 des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle Wittenberg*, Halle 2007

Homann, K., Suchanek, A. (2000), *Ökonomik – Eine Einführung*, Tübingen 2000

Homann, K. (2014), *Sollen und Können – Grenzen und Bedingungen der Individualmoral*, Wien 2014

Hollstein, B. (2010), *Institutionen- versus Individualethik? Eine falsche Alternative vor dem Hintergrund der Finanzkrise*, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Nr. 11/2, 2010, Seite 122-125

Hossain, N., McGregor, J.A. (2011), *A 'Lost Generation'? Impacts of Complex Compound Crises on Children and Young People*, in: *Development Policy Review*. Sep2011, Vol. 29, Issue 5, Seite 565-584

Hofmeister, B. (2006), *Werte im Management: Chancen und Risiken einer wertorientierten Unternehmensführung*, Saarbrücken 2006

Hofstadter, D. (2014), *Sprache ist alles*, in: *Der Spiegel*, Nr. 18/2014, 28.04.2014, Seite 124-128

Holmström, B.R. (1979), *Moral Hazard and Observability*, in: *Bell Journal of Economics* 10, Seite 74-91

Holmström, B.R. (1982), *Moral Hazard in Teams*, in: *Bell Journal of Economics* 12, Seite 324-340

Homann, K., Blome-Drees, F. (1992), *Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Göttingen 1992

Homann, K., Lütge, C. (2005), *Einführung in die Wirtschaftsethik*, 2. Auflage, Münster 1992

Honecker, M. (2010), *Evangelische Ethik als Ethik der Unterscheidung: Mit einer Gesamtbibliographie von Martin Honecker*, Berlin 2010

Hondrich, K.O. (2001), *Der neue Mensch*, Berlin 2001

Hübner, J. (2010), *Kapitalmarktinformationen: Ihre dienende Rolle für eine nachhaltige Entwicklung – Eine Analyse des Finanzmarktes in ethischer Perspektive*, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Nr. 11/2, 2010, Seite 160-178

Hungenberg, H., Wulf, T. (2011), Grundlagen der Unternehmensführung, 4. Auflage, Heidelberg, Dordrecht, London, New York 2011

Hungerbühler, A. (2010), Das System ist pervers, in: Honegger, C., Neckel S., Magnin, C. (2010), Strukturierte Verantwortungslosigkeit – Berichte aus der Bankenwelt, Berlin 2010, Seite 35-40

Imran, H. (2008), Das islamische Wirtschaftssystem – Normen und Prinzipien einer alternativen Ökonomie, 2. Auflage, Paderborn 2008

Jain, R. (2010a), Am liebsten möchte man wegrennen, in: Honegger, C., Neckel S., Magnin, C. (2010), Strukturierte Verantwortungslosigkeit – Berichte aus der Bankenwelt, Berlin 2010, Seite 66-71

Jain, R. (2010b), Viele haben das Gefühl sie müssten aggressiv sein – wie die Männer, in: Honegger, C., Neckel S., Magnin, C. (2010), Strukturierte Verantwortungslosigkeit – Berichte aus der Bankenwelt, Berlin 2010, Seite 146-151

Jalowicz Simon, M. (2014), Untergetaucht – Eine junge Frau überlebt in Berlin 1940-1945, Frankfurt am Main 2014

Joas, H. (2013), Die Entstehung der Werte, 6. Auflage, Frankfurt am Main 2013

Joób, M. (2008), Globale Gerechtigkeit : im Spiegel zeitgenössischer Theorien der politischen Philosophie, Ödenburg 2008

Joób, M., Brändle, T. (2012), Einleitung, in: Die Vollgeld-Reform, Verein Monetäre Modernisierung (Hrsg.), 2. Auflage, Solothurn 2012

Joób, M. (2012), Freiheit und Gerechtigkeit: Ethische Grundlagen der Geldreform, Vortrag an der Universität Zürich am 02.06.2012, http://www.youtube.com/watch?v=Qzxs_20iWMk

Joób, M. (2014), Grundlagen einer neuen Wirtschaftsethik und die Notwendigkeit einer Geldreform, Norderstedt 2014

Jost, P.-J. (2009), Organisation und Koordination - Eine ökonomische Einführung, Wiesbaden 2009

Jung, W. (1989), Hartmann, Paul Nicolai, in: Lutz, B. (Hrsg.), Metzler-Philosophen-Lexikon : Dreihundert biographisch-werkgeschichtliche Porträts von den Vorsokratikern bis zu den Neuen Philosophen, Stuttgart 1989, Seite 311-313

Kabst, R. (2000), Steuerung und Kontrolle internationaler Joint Venture: Eine transaktionskostentheoretisch fundierte empirische Analyse, München 2000

Kaehler J.F. (o.J.), Vorlesung zur Moralphilosophie, in: Stark, W. (Hrsg.) Nachwort – Immanuel Kant. Vorlesung zur Moralphilosophie, Berlin 2004, Seite 371-407

Kant, I. (1839), Schriften zur Anthropologie und Pädagogik, Leipzig 1839

Kant, I. (1959), Metaphysik der Sitten (1796), Vorländer, K. (Hrsg.), Hamburg 1959

- Kaplitza, G. (1982), Die Stichprobe, in: Holm, K. (Hrsg.) die Befragung 1, München, 1982, Seite 136-186.
- Karitzki, O. (2004), Hinführung II. Auf die Haltung kommt es an – über zu viel, zu wenig und falsches Vertrauen. In Brink, A., Karitzki, O. (Hrsg.), Unternehmensethik in turbulenten Zeiten. Wirtschaftsführer über Ethik im Management, Seite 89-93, Bern 2001
- Kersting, W. (1998), Statements, in: Brieskorn, N., Wallacher, J. (1998/2000), Homo oeconomicus: Der Mensch der Zukunft?, Globale Solidarität – Schritte zu einer neuen Weltkultur, Band 2, Stuttgart 1998, Seite 82-137
- Keynes, J. M. (1938) The General Theory and After, Part II, Collected Writings Vol. XIV, Seite 297.
- Killich, S., Luczak, H. (2003), Unternehmenskooperation für kleine und mittelständische Unternehmen - Lösungen für die Praxis, Berlin, Heidelberg, New York 2003
- Kindleberger, C.P. (1993), A Financial History of Western Europe, 2. Auflage, Oxford 1993
- Kirchgässner, G. (2009), Die Krise der Wirtschaft: Auch eine Krise der Wirtschaftswissenschaften?, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Jg. 10 / Heft 4, Seite 436-468
- Kleine, A. (2004), Der Einflussfaktor Bündelungskosten bei Nachfragerbündelungen - Konzeptualisierung und Messung, Wiesbaden 2004
- Kleinfeld, A. (2005), Philosophische Perspektiven aus der Praxis, in: Eigenstetter, M., Hammerl, M. (Hrsg.), Wirtschafts- und Unternehmensethik - ein Widerspruch in sich?, Kröning 2005, Seite 37-56
- Klopper, M. (2008), Ethik-Klassiker von Platon bis John Stuart Mill - Ein Lehr- und Studienbuch, Stuttgart 2008
- Knight, F.H. (1965), Risk, Uncertainty and Profit, New York 1965
- Kohlberg, L. (1996a), Moralische Entwicklung, in: Althof, W. (Hrsg.), Die Psychologie der Moralentwicklung, Frankfurt am Main 1996, Seite 7-40
- Kohlberg, L. (1996a), Moralstufen und Moralerwerb: Der kognitiv-entwicklungstheoretische Ansatz, Althof, W. (Hrsg.), Die Psychologie der Moralentwicklung, Frankfurt am Main 1996, Seite 123-174
- Kohlberg, L., Kramer, R. (1996), Zusammenhänge und Brüche zwischen der Moralentwicklung in der Kindheit und im Erwachsenenalter, in: Althof, W. (Hrsg.), Die Psychologie der Moralentwicklung, Frankfurt am Main 1996, Seite 41-80
- Kornmeier, M. (2013), Wissenschaftlich Schreiben leicht gemacht, 6. Auflage, Bern 2013
- Koschnik, W.J. (1998), Management and Marketing, Berlin 1998
- Koslowski, P. (2009), Ethik der Banken, Folgerungen aus der Finanzkrise, München 2009
- Kreikebaum, H. (1996), Grundlagen der Unternehmensethik, Stuttgart 1996

- Kreikebaum, H., Gilbert, D.U., Reinhardt, G.O. (2002), Organisationsmanagement Internationaler Unternehmen - Grundlagen Und Moderne Netzwerkstrukturen, Wiesbaden 2002
- König, M. (1999), Ebenen der Unternehmensethik, in: Nutzinger, H.G. (Hrsg.), Wirtschafts- und Unternehmensethik: Kritik einer neuen Generation, München 1999, Seite 55-73
- Komo, D. (2007), Grenzüberschreitende Zusammenschlüsse Britischer und Deutscher Unternehmen, Frankfurt am Main 2007
- Koopmans, T. C. (1957), Three essays on the state of economic science, New York 1957
- Koslowski, P. (2009), Ethik der Banken. Folgerungen aus der Finanzkrise, München 2009
- Kremer, J. (2005), Einführung in die Diskrete Finanzmathematik, New York 2005
- Kroh, M., Hannes, N., Kroll, L., Lampert, T. (2012), Menschen mit hohem Einkommen leben länger, in: DIW-Wochenbericht 38/2012, Seite 3-15
- Kromrey, H. (2006), Empirische Sozialforschung, 11. Auflage, Budrich, Stuttgart 2006
- Kropotkin, P. (1910), Gegenseitige Hilfe in der Tier- und Menschenwelt, Leipzig 1910
- Krugman, P. (2009), Die neue Weltwirtschaftskrise, Frankfurt, New York 2009
- Kube, S. (2007), Homo oeconomicus vs homo aequus – Experimentelle Untersuchung zu sozialen Präferenzen, Berlin 2007
- Küng, H. (1990), Projekt Weltethos, München 1990
- Küng, H. (2010a), Anständig wirtschaften – Warum Ökonomie Moral braucht, München, Zürich 2010
- Küng H. (2010b), Die globale Wirtschaftskrise erfordert ein globales Ethos Manifest für ein Globales Wirtschaftsethos, in: Küng, H., Leisinger, K.M., Wieland, J. (2010), Manifest Globales Wirtschaftsethos, München 2010, Seite 37-47
- Küng, H. (2011), Globale Marktwirtschaft erfordert ein globales Ethos, in: Grüniger, S., Fürst, M., Pforr, S., Schmiedeknecht M. (Hrsg.), Verantwortung in der globalen Ökonomie gestalten – Governanceethik und Wertemanagement, 2011, Seite 425-432
- Kunze, A. (2009), Entschleunigung in der Unternehmensberichterstattung: Ist weniger mehr?, Hamburg 2009
- Kunze, M. (2008), Unternehmensethik und Wertemanagement in Familien- und Mittelstandsunternehmen - Projektorientierte Analyse, Gestaltung und Integration von Werten und Normen, Wiesbaden 2008
- Kuznets, S. (1962), The Share and Structure of Consumption, in: ohne Hrsg. (1962), Economic Development and Cultural Change, ohne Ort, Seite 40

- Lachmann, W. (2011), Ethische Aspekte der Wirtschaftsbeziehungen – gibt es nur gemeinsame Lösungen? in: Lachmann, W., Haupt, R., Farmer, K. (Hrsg.), Die Krise der Weltwirtschaft – Zurück zur Sozialen Marktwirtschaft und die ethischen Herausforderungen auf dem Weg dahin, Münster 2011, Seite 1-22
- Lampe, M., Engleman-Lampe, C. (2012), Mindfulness-based business ethics education, in: Academy of Educational Leadership Journal, Nr. 16/3, Seite 99-111.
- Lautmann, R. (1969), Wert und Normen: Begriffsanalysen für die Soziologie, Köln 1969
- Lane, C. (2000), Globalization and the German model of capitalism – erosion or survival? in: British Journal of Sociology, Vol. 51 / No. 2, Seite 207-234
- Lang, H. (2009), Neue Theorie des Management: bewähren sich die Managementtheorien in der Finanzkrise?, Bremen 2009
- Lay, R. (1992), Über die Kultur des Unternehmens, Düsseldorf 1992
- Lay, R. (1999), „Kultur und Unkultur im Unternehmen“ in: Personalführung, Ausg. 8, 1999
- Leiber, T. (2006), Glück, Moral und Liebe - Perspektiven der Lebenskunst, Würzburg 2006
- Lessenich, S. (2015), Ein Rückblick auf den Wachstumsstaat, in: Atlas der Globalisierung – weniger wird mehr, Berlin 2015, Seite 14-15
- Lienert, G.A. Raatz, U. (1994), Testaufbau und Testanalyse, 5. Auflage, Weinheim 1994
- Lind, G. (2009), Moral ist lernbar, München 2009
- Lind, G. (2015), Moral ist lehrbar – Wie man moralisch-demokratische Kompetenz fördern und damit Gewalt, Betrug und Macht mindern kann, Berlin 2015
- Lin-Hi, N., Suchanek, A. (2009), Eine wirtschaftsethische Kommentierung der Finanzkrise, in: Forum Wirtschaftsethik, Jg. 17, Nr. 1, Seite 20-27
- Leisinger, K.M. (2010), Unternehmensethik und Managerethik, in: Küng, H., Leisinger, K.M., Wieland, J. (2010), Manifest Globales Wirtschaftsethos, München 2010, Seite 48-75
- Löw-Beer, M. (2010), Wir haben da so eine Art Finanzreligion erfunden, in der alle gläubig sind und keiner mehr was weiß, in: Honegger, C., Neckel S., Magnin, C. (2010), Strukturierte Verantwortungslosigkeit – Berichte aus der Bankenwelt, Berlin 2010, Seite 203-208
- Löwe, T. (1999), Wirtschaften als Erfahrung - Bausteine einer philosophischen Theorie gelingender Ökonomie, Göttingen 1999
- Lohmann, H.-M. (2001), Marxismus, Frankfurt am Main, New York 2001
- Lorch, A. (2010), Lernen aus der Krise – Auf dem Weg zu einer Verfassung des Kapitalismus, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Nr. 11/1, 2010, Seite 76-78
- Luhmann, N. (1998), Die Gesellschaft der Gesellschaft, Erster Teilband 1-3, Frankfurt am Main 1997

- Lukes, S. (2014), Kategorien für die Gefährlichkeit von Märkten – Invasionen des Marktes, in: Herzog, L., Honneth, A. (Hrsg.), *Der Wert des Marktes – Ein ökonomisch-philosophischer Diskurs vom 18. Jahrhundert bis zur Gegenwart*, Berlin 2014, Seite 485-510
- Mackie, J.L. (1981), *Ethik – Die Erfindung des moralisch Richtigen und Falschen*, Stuttgart 1981
- Macneil, I.R. (1974), *The Many Futures of Contracts*, in: *Southern California Law Review*, 47. Jahrgang, Seite 691-816
- Macneil, I.R. (1978), *Contracts: Adjustments of Long-Term Economic Relations under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law*, in: *Northwestern University Law Review*, 72. Jahrgang, Seite 854-905
- Maddison, A. (2001), *Development Centre Studies - The World Economy: A Millennial Perspective*, Paris 2001
- Maddison, A. (2007), *Development Centre Studies - Chinese Economic Performance in the Long Run, SECOND EDITION, REVISED AND UPDATED 960-2030 AD*, Paris 2007
- Magnin, C. (2010a), *Wo soll man denn auf einmal die ganze Intelligenz hernehmen? Wo war sie denn bislang?*, in: Honegger, C., Neckel S., Magnin, C. (2010), *Strukturierte Verantwortungslosigkeit – Berichte aus der Bankenwelt*, Berlin 2010, Seite 185-191
- Magnin, C. (2010b), *Die haben Sachen gekauft, von denen sie keine Ahnung hatten.*, in: Honegger, C., Neckel S., Magnin, C. (2010), *Strukturierte Verantwortungslosigkeit – Berichte aus der Bankenwelt*, Berlin 2010, Seite 209-216
- Mahnkopf, B. (2015), *Peak Everything, das gefährliche Maximum*, in: *Atlas der Globalisierung – weniger wird mehr*, Berlin 2015, Seite 62-63
- Malik, F. (1984), *Strategie des Managements komplexer Systeme*, Bern, Stuttgart 1984
- Malik, F. (1996), *Systemmatisches Management und Systemmatisches Projektmanagement*, in: Balck, H., *Networking und Projektorientierung*, Berlin 1996
- Malik, F. (2007), *Management – Das A und O des Handwerks*, Frankfurt am Main 2007
- Mann, G. (2011), *Marktwirtschaftlich ausgerichtete Regulierung der Finanzmärkte*, in: Lachmann, W., Haupt, R., Farmer, K. (Hrsg.), *Die Krise der Weltwirtschaft – Zurück zur Sozialen Marktwirtschaft und die ethischen Herausforderungen auf dem Weg dahin*, Münster 2011, Seite 77-89
- Manstetten, R. (2002), *Natur und Wert: Ethische Probleme der Umweltökonomie*, in: Arnswald, U., Kertscher, J. (Hrsg.), *Herausforderungen der angewandten Ethik*, Paderborn 2002, Seite 223-240
- Marx, A. (2003), *Wirtschaftsethik*, Schriftenreihe der FBS, Bd.61, Mannheim 2003
- Mastronardi, P. (2010a), *Freiheit und Verantwortung im freien Markt*, in: Mastronardi, P., v. Cranach, M. (Hrsg.), *Lernen aus der Krise – Auf dem Weg zu einer Verfassung des Kapitalismus*, Bern, Stuttgart, Wien 2010, Seite 61-67

- Mastronardi, P. (2010b), Der Finanzmarkt ist ein Service public, in: Mastronardi, P., v. Cranach, M. (Hrsg.), Lernen aus der Krise – Auf dem Weg zu einer Verfassung des Kapitalismus, Bern, Stuttgart, Wien 2010, Seite 125-132
- Mastronardi, P., v. Cranach, M. (2010), Einleitung, in: Mastronardi, P., v. Cranach, M. (Hrsg.), Lernen aus der Krise – Auf dem Weg zu einer Verfassung des Kapitalismus, Bern, Stuttgart, Wien 2010, Seite 1-12
- Mastronardi, P., Stückelberger, C., v. Cranach, M. (2010), Lernen aus der Krise. Notwendig sind jetzt tiefgreifende Reformen, in: Mastronardi, P., v. Cranach, M. (Hrsg.), Lernen aus der Krise – Auf dem Weg zu einer Verfassung des Kapitalismus, Bern, Stuttgart, Wien 2010, Seite 19-24
- Mayntz, R., Scharpf, F.W. (1995), Der Ansatz akteurzentrierten Institutionalismus, in: Mayntz, R., Scharpf, F.W. (Hrsg.), Gesellschaftliche Selbstregelung und politische Steuerung, Frankfurt am Main, New York 1995, Seite 39-72
- Menz, M., Ebersbach, L., Menges, J. (2007), Mergers& acquisitions: Von der Strategie zur Integration: Tagungsband zum 5. DocNet Management-Symposium, Bern 2007
- Merton, R.K. (1995), Soziologische Theorie und soziale Struktur, Berlin, New York 1995
- Meulemann, H. (1996), Werte und Wertewandel : zur Identität einer geteilten und wieder vereinten Nation, Weinheim 1996
- Michler, A.F., Smeets, H.D. (2011), Die aktuelle Finanzkrise: Bestandsaufnahme und Lehren für die Zukunft, Stuttgart 2011
- Minsky, H. (1982), “The Financial Instability Hypothesis: An Interpretation of Keynes and an Alternative to Standard Theory” und “The Financial Instability Hypothesis: A Restatement” beide in Minsky, H.: Can It Happen Again? Essay on Instability and Finance, Armonk, New York 1982, Seite 59-70, 90-116
- Mintzberg, H. (2004), Managers not MBAs, London 2004
- Moe, T.M. (1984), The New Economics of Organizations, in: American Journal of Political Science 28, Seite 739-777
- Mohr, H. (2010), Evolutionäre Ethik, in: Erwägen – Wissen – Ethik, Jg. 21 – 2010, Seite 231-242
- Mooslechner, P., Schürz, M. (2010), Bonus! Glanz und Elend der Bankmanager, in: Honegger, C., Neckel S., Magnin, C. (2010), Strukturierte Verantwortungslosigkeit – Berichte aus der Bankenwelt, Berlin 2010, Seite 79-92
- Müller, K. (2002), Globalisierung, Frankfurt, New York 2002
- Nair, C. (2012), Den Konsum in Asien einschränken, in: Randers, J. (2012), 2052 – Der neue Bericht an den Club of Rome – Eine globale Prognose für die nächsten 40 Jahre, München 2012, Seite 45-49
- Neckel, S. (2010), Das Debakel der Finanzeliten: Krise der Erfolgskultur, in: Honegger, C., Neckel S., Magnin, C. (2010), Strukturierte Verantwortungslosigkeit – Berichte aus der Bankenwelt, Berlin 2010, Seite 72-78

- Nell-Breuning, O. (1928), Grundzüge der Börsenmoral, Münster 1928
- Neuhäuser, C. (2011), Unternehmen als moralische Akteure, Berlin 2011
- Nida-Rümelin, J. (2011), Die Optimierungsfalle – Philosophie einer humanen Ökonomie, München 2011
- Noll, B. (2002), Wirtschafts- und Unternehmensethik in der Marktwirtschaft, Stuttgart, Berlin, Köln 2002
- Nutzinger, H. G. (1991), Einleitung: Zum Spannungsfeld von Wirtschaft und Ethik, in: Nutzinger, H. G. (Hrsg.), Wirtschaft und Ethik, Wiesbaden 1991, Seite 7-20
- o.V. (2001), Lernen für das Leben Erste Ergebnisse von PISA 2000: Erste Ergebnisse von PISA 2000, Paris 2001
- o.V. (2012), Volatilität – Blinde Aufseher, in: Wirtschaftswoche, Nr. 1/2 vom 09.01.2012, Seite 107.
- Oltmanns, T. (2008), Eliten-Marketing: Wie Sie Entscheider erreichen, Frankfurt am Main 2008
- O'Neill, O. (1996), Towards Justice and Virtue: A Constructive Account of Practical Reasoning, Cambridge 1996
- Ouchi, W. (1980), Markets, Bureaucracies and Clans, in: Administrative Science Quarterly 25, Seite 129-141
- Paech, N. (2013), Befreiung vom Überfluss – Auf dem Weg in die Postwachstumsökonomie, München 2013
- Palazzo, G. (2006), Die Rückkehr des Individuums in die Governanceethik – Polylingualität als Einfallstor der Tugend, in: Wieland, J. (Hrsg.), Die Tugend der Governance, Band 4, 2006, Seite 31-50
- Palazzo, G. (2011), Polylingualität – Die Herausforderung für Unternehmen in der globalen Welt des 21. Jahrhunderts, in: Grüniger, S., Fürst, M., Pforr, S., Schmiedeknecht M. (Hrsg.), Verantwortung in der globalen Ökonomie gestalten – Governanceethik und Wertemanagement, 2011, Seite 189-201
- Panther, S. (2004), Governanceethik als Wirtschaftsethik: Versuch des Weiterdenkens in kritischer Absicht, Konstanz, Working Paper, Nr. 13/2004
- Panther, S. (2005), Governanceethik als Wirtschaftsethik, in: Wieland, J. (Hrsg.) Governanceethik im Diskurs, 2. Auflage, Marburg 2005, Seite 101-120
- Paul, A. (2012), Die Gesellschaft des Geldes: Entwurf einer monetären Theorie der Moderne, Wiesbaden 2012
- Pech, J.C. (2008), Bedeutung der Wirtschaftsethik für die marktorientierte Unternehmensführung, Wiesbaden 2008

- Petersen, T. (2005), Wertorientierte Unternehmensführung – Zwischen Preis und Würde, in: Schmidt, M., Beschoner, T. (Hrsg.), Werte- und Reputationsmanagement, München u. a. 2005, Seite 131-147
- Peukert, R. (2003), Werte, in: Schäfers, B. (Hrsg.), Grundbegriffe der Soziologie, 8.Auflage, Olden 2003
- Pfriem, R. (2011), Plurale Gesellschaften, heterogene Akteure und polylinguale Organisationen – Die Zukunft ist offen, also noch möglich, in: Grüninger, S., Fürst, M., Pforr, S., Schmiedeknecht M. (Hrsg.), Verantwortung in der globalen Ökonomie gestalten – Governanceethik und Wertemanagement, 2011, Seite 203-226
- Piaget, J. (1976), The affective unconscious and the cognitive unconscious, in: Inhelder, B., Chipman, H.H. (Hrsg.), Piaget and his school, New York 1976, Seite 63-71
- Piaget, J. (1981), Intelligenz and affectivity – Their relation during child development, Palo Alto, CA Annual Reviews, (Original 1954)
- Picht, G. (1985), Kants Religionsphilosophie, Stuttgart 1985
- Pieper, A. (1979), Pragmatische und ethische Normenbegründung, Freiburg i. B., München 1979
- Pies, I. (2010), Karl Homanns Programm einer ökonomischen Ethik - `A View from Inside` in zehn Thesen, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Nr. 11/3, 2010, Seite 249-261
- Pies, I. (2011), Interview zur Schuldenkrise, Diskussionspapier Nr. 2011-22, Lehrstuhl für Wirtschaftsethik, Martin-Luther-Universität, Halle-Wittenberg 2011
- Pies, I. (2013), Personen, Organisationen, Ordnungsregeln: Der demokratische Diskurs muss zwei Defizite aufarbeiten – ein Interview zur Bankmoral, Diskussionspapier Nr. 2013-18, Martin-Luther-Universität, Halle-Wittenberg 2013
- Piketty T. (2014a), Das Kapital frisst die Zukunft, in: Der Spiegel, Nr. 19/2014, 05.05.2014, Seite 65-67
- Piketty T. (2014b), Das Kapital im 21. Jahrhundert, München 2014
- Pillutla, M.M., Chen, X.-P. (1999), Social Norms and Cooperation in Social Dilemmas: The Effects of Context and Feedback. Organizational Behavior and Human Decision Processes, Nr. 78/2, Seite 81-103
- Plaum, E. (1986), Psychologie der Werte – antiquiert oder aktuell? : Beiträge zur Entwicklung einer objektiven Hierarchie der Zielvorstellungen und Sinnbezüge, München 1986
- Polanyi, K. (2013), The Great Transformation – Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen, 13. Auflage, Wien 2013
- Popper, K. (2003), Das Elend des Historizismus, Tübingen 2003
- Porter, M. (1992), Capital Disadvantage - American's Failing Capital Investment System, in: Harvard Business Review, 70(5), Seite 65-83

- Prieß, W. (2010), Vom Zweck des Nutzens: Sinn und Grenzen des Eigennutz-Paradigmas und das Rationale der Nützlichkeit, Norderstedt 2010
- Priddat, B.P. (1995), Moralischer Konsum. Über das Verhältnis von Rationalität, Präferenzen und Personen, in: Lohmann, K.R., Priddat, B.P. (Editor): Ökonomie und Moral. Beiträge zur Theorie ökonomischer Rationalität, München, Oldenbourg 1995
- Priddat, B.P. (2009), Kann es `Wirtschaftsethik` geben? – Ein Zustandsberichtsversuch, in: zfwu, Nr. 10/3, 2009, Seite 341-357
- Priddat, B.P. (2005), Organisation und Sprache, in: Wieland, J. (Hrsg.) Governanceethik im Diskurs, 2. Auflage, Marburg 2005, Seite 147-180
- Queen, P. E. (2015), Enlightened Shareholder Maximization: Is this Strategy Achievable?, in: Journal of Business Ethics 2015, Nr. 127, Seite 683-694
- Raithel, J. (2008), Quantitative Forschung – Ein Praxiskurs, 2. Auflage, Wiesbaden 2008
- Randers, J. (2012), 2052 – Der neue Bericht an den Club of Rome – Eine globale Prognose für die nächsten 40 Jahre, München 2012
- Rawls, J. (2000), A Theory of Justice, 2. Auflage, Cambridge 2000
- Redlich, T. (2011), Wertschöpfung in der Bottom-up-Ökonomie, Heidelberg 2011
- Rehm, H. (2011), Reformen der nationalen und internationalen Finanzarchitektur, in: Kredit und Kapital, Jg. 2011, H. 3, Seite 317-338.
- Rehm, H. (2012), Banken und Ethik, in: Cramer, J.-E., Dombret, A., Heitmüller, H.-M. et.al., Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Jahrgang 65, Nr. 10 vom 15.05.2012, Seite 474-479
- Reisch, R.D. (2009), Konzern-Treasury - Finanzmanagement in der Industrie, München 2009
- Richter, I. (2006), Recht im Bildungssystem - eine Einführung, Stuttgart 2006
- Rinderle, P. (2007), Werte im Widerstreit, Freiburg, München 2007
- Rindfleisch, A., Heide, J. B. (1997), Transaction cost analysis: Past, present, and future applications, in: Journal of Marketing, 61, Seite 30-54
- Ripperger, T. (2003), Ökonomik des Vertrauens - Analyse eines Organisationsprinzips, 2. Auflage, Tübingen 2003
- Roberts, R. (2008), The City – A Guide to London´s Global Financial Centre, London 2008
- Röpke, W. (1958), Jenseits von Angebot und Nachfrage, 2. Auflage, Erlenbach-Zürich
- Rohls, J. (1999), Geschichte der Ethik, Tübingen 1999
- Rokeach, M. (1973), The nature of human values, New York 1973

- Roloff, J., König, M. (2005), Unternehmensethik und Praxis: Es waren zwei Königskinder... – Workshopbericht, in: Beschorner, T./Hollstein, B./König, M./Lee- Peuker, M.-Y./Schumann, O. J. (Hrsg.), Wirtschafts- und Unternehmensethik : Rückblick, Ausblick, Perspektiven, München u. a. 2005, Seite 375-381
- Rosa, H. (2015), Verdichtete Zeit, in: Atlas der Globalisierung – weniger wird mehr, Berlin 2015, Seite 42-43
- Roth, S. (2006), Preismanagement für Leistungsbündel: Preisbildung, Bündelung und Delegation, Wiesbaden 2006
- Rothenberger, P. (1992), Ein Mehrebenenkonzept zur Diagnose von Werten in Unternehmen: ein Beitrag zum wertorientierten Personalmanagement, Frankfurt am Main 1992
- Roubini, N., Mihm, S. (2011), Das Ende der Weltwirtschaft und ihre Zukunft, 3. Auflage, München 2011
- Rudolph, B. (2010), Unternehmensethik und Finanzmärkte, in: Die Unternehmung 64. Jg., Nr. 4, Seite 437-457
- Rustige, M., Grote, M.H. (2008), Der Einfluss von Diversifikationsstrategien auf den Aktienkurs deutscher Unternehmen, Working paper series, Johann-Wolfgang-Goethe-Universität Frankfurt am Main, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften Finance & accounting, Nr. 186, Frankfurt 2008
- Rüstow, A. (1950), Das Versagen des Wirtschaftsliberalismus, 2. Auflage, Düsseldorf 1950
- Rüstow, A. (1961), Paläoliberalismus, Kommunismus und Neoliberalismus, in: Greiss, F., Meyer, F.W. (Hrsg.), Wirtschaft, Gesellschaft und Kultur. Festschrift für Alfred Müller-Armack, Berlin, Seite 61-70.
- Rusche, T. (1992), Philosophische versus ökonomische Imperative einer Unternehmensethik, EWD-Bd. 1, Münster 1992
- Rusche, T. (2002), Aspekte einer Dialogbezogenen Unternehmensethik . Dialogbezogene Begründung - Christliche Motivation - Verantwortungsvernünftige Praxis, Münster 2002
- Rynkiewicz, K. (2011), Der Glückliche Weg zum Erfolg eines Tugendhaften, in: Forum Philosophicum: International Journal for Philosophy, September 2011, 16/2, Seite 59-82
- Sachs, J. (2010), Globales Wirtschaftsethos: Entscheidend für eine nachhaltige Entwicklung, in: Küng, H., Leisinger, K.M., Wieland, J. (2010), Manifest Globales Wirtschaftsethos, München 2010, Seite 14-21
- Saigal, K. (2008), Sustainable Development: The Spiritual Dimension, Delhi 2008
- Sandel, M.J. (2009), Gerechtigkeit – Wie wir das Richtige tun, Berlin 2009
- Sandel, M.J. (2012a), Sokrates in Harvard, in: Der Spiegel, Nr. 46/2012, 12.11.2012, Seite 160-165
- Sandel, M.J. (2012b), Was man für Geld nicht kaufen kann, Berlin 2012

- Sandel, M.J. (2013), Das Marktdenken hat uns im Griff, in: Wirtschaftswoche, Nr. 45 vom 04.11.2013, Seite 26-27
- Seiffert, H. (1992), Einführung in die Wissenschaftstheorie: Handlungstheorie : Modallogik, Ethik, Systemtheorie, München 1992
- Sedlacek, T. (2012), Die Ökonomie von GUT und BÖSE, München 2012
- Schadow, S. (2013), Achtung für das Gesetz - Moral und Motivation bei Kant, Göttingen 2013
- Scherhorn, G. (2009), Geld soll dienen, nicht herrschen – Die aufhaltsame Expansion des Finanzkapitals, Wien 2009
- Scherer, A. G. (2003), Multinationale Unternehmen und Globalisierung. Zur Neuorientierung der Theorie der multinationalen Unternehmung, Heidelberg 2003
- Scheuch, E.K. (1990), Wertewandel? Schwierige Einschätzung der Zukunftsentwicklung, in: Schmitt, D., Heck, Th. (Hrsg.), Handbuch Energie, Stuttgart 1990, Seite 347-390
- Schittler, R. Michalky, M. (2008), Das große Buch der Börse, München 2008
- Schlegelmilch, B.B. (1998), Marketing Ethics – An International Perspective, London, Boston 1998
- Schleissheimer, B. (2003), Ethik heute - eine Antwort auf die Frage nach dem guten Leben, Würzburg 2003
- Schmidbauer, W. (2012), Das Floß der Medusa – Was wir zum Überleben brauchen, Hamburg 2012
- Schmidt, M. (2005), Reputationsmanagement, in: Schmidt, M., Beschorner, T. (Hrsg.), Werte- und Reputationsmanagement, München u. a. 2005, Seite 11-22
- Schmidt, S. (2010), Markt ohne Moral – Das Versagen der internationalen Finanzelite, München 2010
- Schnädelbach, H. (1983), Philosophie in Deutschland 1831-1933, Frankfurt am Main 1983
- Schnaas, D. (2012), Volkswirtschafts-Leere, in Wirtschaftswoche, Heft 32, Seite 24-28
- Schnell, R. Hill, P.B., Esser, E. (2005), Methoden der empirischen Sozialforschung, München, Oldenbourg, 2005
- Schöneck, N.M., Voß, W. (2013), Das Forschungsprojekt: Planung, Durchführung und Auswertung einer quantitativen Studie, Wiesbaden 2013
- Schor, J.B. (2015), Erziehung zum Konsum, in: Atlas der Globalisierung – weniger wird mehr, Berlin 2015, Seite 28-29
- Schramm, M. (2006), Das Management moralischer Interessen – Zur Praxisrelevanz von Tugenden in der Wirtschafts- und Unternehmensethik, in: Wieland, J. (Hrsg.), Die Tugend der Governance, Band 4, 2006, Seite 51-82

- Schramm, M. (2007), Normative Konflikte und moralische Interessen – Zur Governance ethischer Kontingenz in modernen Gesellschaften, in: Wieland, J. (Hrsg.), Governanceethik und Diskursethik – ein zwangloser Diskurs, Band 5, 2007, Seite 113-135
- Schramm, M. (2008), Transaktions-Rhizome – Ontologie und Ethik eines mikroanalytischen Stakeholder-Managements, in: Wieland, J. (Hrsg.), Die Stakeholder-Gesellschaft und ihre Governance – Management, Netzwerke, Diskurse, Band 6, 2008, Seite 51-82
- Schumann, O.J. (1999), Die Kunst des Fragen, in: Nutzinger, H.G. (Hrsg.), Wirtschafts- und Unternehmensethik: Kritik einer neuen Generation, München 1999, Seite 15-23
- Schurz, G. (2013), Das Problem der Induktion, in: Keuth, H. (Hrsg.), Logik der Forschung, 4. Auflage, Berlin 2013, Seite 25-40
- Schwegler, R. (2008), Moralisches Handeln von Unternehmen - Eine Weiterentwicklung des neuen St. Galler Management-Modells und der Ökonomischen Ethik, Wiesbaden 2008
- Schweitzer, M. (1978), Wissenschaftsziele und Auffassungen der Betriebswirtschaftslehre – Eine Einführung, in: Schweitzer, M. (Hrsg.), Auffassungen und Wissenschaftsziele der Betriebswirtschaftslehre, Darmstadt 1978, Seite 1-14
- Schweitzer, M. (2012), Ethische Werte und Normen als Bedingung des unternehmerischen Entscheidens, in Akademie, Jg. 2012, Heft 3, Seite 73ff.
- Scott, D.L. (2000), Wall-Street-Wörterbuch: Börsenlexikon von A bis Z für den Investor von heute; aktuelle Tipps von Investment-Experten, 2. Auflage, München, Wien, Oldenburg 2000
- Sell, F.L., Kermer, S. (2008), Aufgaben und Lösungen in der Volkswirtschaftslehre, Berlin, Heidelberg 2008
- Sistermann, R. (2002), Zur Theologie des Marktes – Konkurrenzwirtschaft und Mitleidsmoral, in: Zilleßen, D., Markt: Religion und Moral des Marktes, Münster 2002, Seite 25-28
- Skidelsky, R., Skidelsky, E. (2012), Wie viel ist genug? – Vom Wachstumswahn zu einer Ökonomie des guten Lebens, München 2012
- Skrzipek, M. (2005), Shareholder Value versus Stakeholder Value – Ein Vergleich des US-amerikanischen Raums mit Österreich, Wiesbaden 2005
- Smith, A. (1770), Theorie der ethischen Gefühle, Marburg 1985
- Smith, H.L. (2003), Lessons executives failed to learn from their mother: Integrating earth-centered values within corporate core ideologies, in: Business and Society Review, Nr. 108/3, Seite 389-404.
- Spaemann, R. (1989), Glück und Wohlwollen. Versuch über Ethik, Stuttgart 1989
- Spaemann, R. (2001), Grenzen - zur ethischen Dimension des Handelns, Stuttgart 2001
- Spann, O. (1929), Tote und lebendige Wissenschaft, 3. Auflage, Jena 1929

- Spies, T. (2011), Generische Architektursichten: Erzeugung und Visualisierung kontextspezifischer Sichten am Beispiel serviceorientierter Architekturen, Wiesbaden 2011
- Starbatty, J. (2008), Warum Ökonomen versagt haben, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 04.11.2008, Nr. 258, Seite 12
- Statistisches Bundesamt, (2012), Statistisches Jahrbuch - Deutschland und Internationales 2012, Wiesbaden 2012
- Staubhaar, T., Vöpel, H. (2011), Leviathan gegen Raubtier: Zum Verhältnis von Staat und Finanzmärkten in Zeiten der Globalisierung, in: Wirtschaftsdienst, Nr. 2011/12, Seite 816-820
- Steinbrenner, J. (1999), Ästhetische Tatsachen: Zum Status von ästhetischen Werturteilen, in: Flügel, M., Gfeller, T., Walser, C. (Hrsg.), Werte und Fakten : eine Dichotomie im Spiegel philosophischer Kontroversen, Bern, Stuttgart, Wien 1999, Seite 133-162
- Stelter, D. (2013), Die Billionen Schuldenbombe – Wie die Krise begann und warum sie noch lange nicht zu Ende ist, Weinheim 2013
- Stiglitz, J. (2012), Der Preis der Ungleichheit – Wie die Spaltung der Gesellschaft unsere Zukunft bedroht, 4. Auflage, München 2012
- Stiglitz, J. (2011), Im freien Fall – Vom Versagen der Märkte zur Neuordnung der Weltwirtschaft, 3. Auflage, München 2011
- Stiglitz, J. (2004), Die Schatte der Globalisierung, 5. Auflage, München 2004
- Stocker, F. (2009), Moderne Volkswirtschaftslehre: Logik der Marktwirtschaft, 6. Auflage, München 2009
- Stokes, D.E. (1997), Pasteur's Quadrant – Basic Science and Technological Innovation, Washington 1997
- Störig, H. J. (2006) Kleine Weltgeschichte der Philosophie, 5. Auflage, Frankfurt am Main 2006
- Streeck, W. (1999), Korperatismus, in Deutschland. Zwischen Nationalstaat und Europäischer Union, Frankfurt am Main, New York 1999
- Streeck, W. (2013), Gekaufte Zeit – Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus, 4. Auflage, Berlin 2013
- Streibler, E. (1980), Einleitung in: Streibler, E., Watrin, Ch. (Hrsg.), Zur Theorie marktwirtschaftlicher Ordnungen, Tübingen 1980, Seite 1-12.
- Suchanek, A. (2005), Moral als Managementaufgabe, in: Schmidt, M., Beschorner, T. (Hrsg.), Werte und Reputationsmanagement, München u. a. 2005, Seite 63-82
- Tenbrunsel, A.E., Messick, D.M. (2004), Ethical fading: the role of self-deception in unethical behavior, in: Social Justice Research, 17 (2), Seite 223-236
- Theuvsen, L. (1997), Interne Organisation und Transaktionskostenansatz, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 67, 9, Seite 971-996

- Thielemann, U., Ulrich, P. (2003), Brennpunkt Bankenethik. Der Finanzplatz Schweiz in wirtschaftsethischer Perspektive, Bern 2003
- Thielemann U. (2011), Das Ende der Demokratie, in: Wirtschaftsdienst, Nr. 2011/12, Seite 820-823
- Thierjung, K. (2009), Von der Weltordnung zum Weltspiel - das Verhältnis von Moral, Politik und Wirtschaft in Zeiten der Globalisierung, München 2009
- Thurn, V. (2015), Lebensmittel für die Tonne, in: Atlas der Globalisierung – weniger wird mehr, Berlin 2015, Seite 84-85
- Töpfer, A. (2012), Erfolgreich forschen – Ein Leitfaden für Bachelor-, Master-Studierende und Doktoranden, 3. Auflage, Wiesbaden 2012
- Tokarski, T.O. (2009), Ethik und Entrepreneurship - Eine theoretische sowie empirische Analyse junger Unternehmen im Rahmen einer Unternehmensethikforschung, Wiesbaden 2009
- Ulrich, H. (1984). Management, Bern 1984
- Ulrich, P. (2000b), Integrative Wirtschaftsethik im Rationalitätenkonflikt, in: EuS, Jg. 11, H. 4, Seite 631-642
- Ulrich, P. (2001), Integrative Wirtschaftsethik - Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie, 3. Auflage, Bern 2001
- Ulrich, P. (2008), Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie, 4. Auflage, Bern 2008
- Ulrich, P. (2009), Die gesellschaftliche Einbettung der Marktwirtschaft als Kernproblem des 21. Jahrhunderts – Eine wirtschaftsethische Fortschrittsperspektive, in: Berichte des Instituts für Wirtschaftsethik, Nr. 115, St. Gallen 2009
- Ulrich, P., Homann, K., Kliemt, H. (2010), Die Philosophie und die Wirtschaftskrise : Stellungnahmen von Karl Homann, Hartmut Kliemt und Peter Ulrich, in: Information Philosophie 38 (2010), Nr. 1, Seite 14-19.
- Ulrich, P. (2010), Auf der Suche nach Grundsätzen einer vernünftigen Globalisierungspolitik, in: Mastronardi, P., v. Cranach, M. (Hrsg.), Lernen aus der Krise – Auf dem Weg zu einer Verfassung des Kapitalismus, Bern, Stuttgart, Wien 2010, Seite 25-33
- Vanberg, V.J. (2008), On the Economics of Moral Preferences, in: The American Journal of Economics and Sociology, Vol. 67, No. 4, Seite 605-628
- v. Cranach, M. (2010), Systemische Ursachen der Weltwirtschaftskrise, in: Mastronardi, P., v. Cranach, M. (Hrsg.), Lernen aus der Krise – Auf dem Weg zu einer Verfassung des Kapitalismus, Bern, Stuttgart, Wien 2010, Seite 75-94
- v. Cranach, M. Ulrich, P., Mastronardi, P. (2010), Der Glaube an den freien Markt, in: Mastronardi, P., v. Cranach, M. (Hrsg.), Lernen aus der Krise – Auf dem Weg zu einer Verfassung des Kapitalismus, Bern, Stuttgart, Wien 2010, Seite 13-18

- Visser, W. (2012), CSR 2.0: Unternehmerische Nachhaltigkeit und Verantwortung, in: Randers, J. (2012), 2052 – Der neue Bericht an den Club of Rome – Eine globale Prognose für die nächsten 40 Jahre, München 2012, Seite 254-258
- Vitali, S., Glattfelder, J.B., Battiston, S. (2011), The Network of Global Corporate Control, PLoS ONE 6(10): e25995. doi:10.1371/journal.pone.0025995
- v. Uslar, D. (2005), Leib, Welt, Seele: Höhepunkte in der Geschichte der philosophischen Psychologie - von den Anfängen bis zur Gegenwart, Würzburg 2005
- von der Pforten, D. (2010), Zur Differenzierung von Recht, Moral und Ethik, in: Recht und Moral, Sandkühler, H.-J. (Hrsg.), Hamburg 2010, Seite 33-48
- Wang, L. C., Calvano, L. (2015), Is Business Ethics Education Effective? An Analysis of Gender, Personal Ethical Perspectives, and Moral Judgment, in: Journal of Business Ethics 2015, Nr. 126, Seite 591-602
- Wagner, K.W., Patzak, G. (2007), Performance Excellence: Der Praxisleitfaden zum effektiven Prozessmanagement, München 2007
- Weik, M., Friedrich, M. (2014), Der Crash ist die Lösung – Warum der finale Kollaps kommt und wie Sie Ihr Vermögen retten, Köln 2014
- Weiland, H. (2011), Wirtschaftsethik und Unternehmensführung: Brauchen wir einen Paradigmenwechsel zum ganzheitlichen Denken?, Hamburg 2011
- Wegener, I. (2003), Komplexitätstheorie: Grenzen der Effizienz von Algorithmen, Berlin, Heidelberg, New York 2003
- Weischer, C. (2011), Sozialstrukturanalyse: Grundlagen und Modelle, Wiesbaden 2011
- Weise, P. (2000), Individualethik oder Institutionenethik: Die Resozialisierung des homo oeconomicus, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Nr. 1/1, 2000, Seite 9-30
- Weiß, J. (1989), Weber, Max, in: Lutz, B. (Hrsg.), Metzler-Philosophen-Lexikon : Dreihundert biographisch-werkgeschichtliche Porträts von den Vorsokratikern bis zu den Neuen Philosophen, Stuttgart 1989, Seite 803-807.
- Wellas, P. (2012), Die Allgegenwart kontraintuitiver Folgen moralisch intendierten Handelns in der modernen Weltgesellschaft, Münster 2012
- Westphal, A. (2011), Ethikbasierte Unternehmensführung und Commitment der Mitarbeiter, Heidelberg 2011
- Werner, F. (2002), Vom Wert der Werte : Die Tauglichkeit des Wertbegriffs als Orientierung gebende Kategorie menschlicher Lebensführung, Münster 2002
- Wetzel, D. J. (2010), Elegant verrechnet – zur prekären Lage der ökonomischen Wissenschaften, in: Honegger, C., Neckel S., Magnin, C. (2010), Strukturierte Verantwortungslosigkeit – Berichte aus der Bankenwelt, Berlin 2010, Seite 293-301

- Wieland, J. (1994), Warum Unternehmensethik? In: Forum für Philosophie Bad Homburg (Hrsg.), Markt und Moral. Die Diskussion um Unternehmensethik. Bern 1994, Seite 215-239
- Wieland, J. (1996), Ökonomische Organisation, Allokation und Status, Tübingen 1996
- Wieland, J. (1997), Die Neue Organisationsökonomik – Entwicklung und Probleme der Theoriebildung, in: Ortman, G., Sydow, J., Türk, K. (Hrsg.), Theorien der Organisation – Die Rückkehr der Gesellschaft, Opladen 1997, Seite 35-66
- Wieland, J. (1998), Globalisierung und rechtliche Verantwortung. Die Unternehmung als Akteur der Gesellschaft, in: Alwart, H. (Hrsg.), Verantwortung und Steuerung von Unternehmen in der Marktwirtschaft, Göttingen 1998
- Wieland, J. (2001), Eine Theorie der Governanceethik, in: zfwu, 2/1 (2001), Seite 8-33
- Wieland, J. (2002), Wissen als kooperative und moralische Ressource, Konstanz, Working Paper, Nr. 02/2002
- Wieland, J., Fürst, M. (2002), WerteManagement - Der Faktor Moral im Risikomanagement, Konstanz, Working Paper, Nr. 01/2002
- Wieland, J. (2004a), Governanceethik und moralische Anreize, Konstanz, Working Paper, Nr. 07/2004
- Wieland, J. (2004b), Grundlagen der Wertemanagement, in: Wieland, J. (Hrsg.), Handbuch Wertemanagement, Hamburg 2004, Seite 13-52
- Wieland, J. (2005a), Normativität und Governance – Gesellschaftstheoretische und philosophische Reflexionen der Governanceethik, Marburg 2005
- Wieland, J. (2005b), Vorwort, in: Wieland, J. (Hrsg.) Governanceethik im Diskurs, 2. Auflage, Marburg 2005, Seite 1-15
- Wieland, J. (2006), Die Tugend der Governance - Reflexion und Kritik, Konstanz, Working Paper, Nr. 22/2006
- Wieland, J. (2007), Die Ethik der Governance, 5. Auflage, Marburg 2007
- Wieland, J. (2010a), Vorwort, , in: Küng, H., Leisinger, K.M., Wieland, J. (2010), Manifest Globales Wirtschaftsethos, München 2010, Seite 11-13
- Wieland, J. (2010b), Wie kann man Werte managen? Ein Leitfaden für die Praxis, in: Küng, H., Leisinger, K.M., Wieland, J. (2010), Manifest Globales Wirtschaftsethos, München 2010, Seite 92-139
- Wieland, J., Heck, A.E.H. (2013), Shared Value durch Stakeholder Governance, Marburg 2013
- Wiegand, J. (2005), Handbuch Planungserfolg: Methoden, Zusammenarbeit und Management als integraler Prozess, Zürich 2005
- Wiemeyer, J. (2008), Krise der Finanzwirtschaft – Krise der Sozialen Marktwirtschaft? Sozial-ethische Überlegungen, in: Konrad-Adenauer-Stiftung (Hrsg.): Lehren aus der Finanzmarktkrise. Ein Comeback der Sozialen Marktwirtschaft, St. Augustin, Berlin 2008, Seite 21-30

- Williams, B. (1986), Der Begriff der Moral – Eine Einführung in die Ethik, Stuttgart 1986
- Williamson, O. E. (1990), Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus - Unternehmen, Märkte, Kooperationen, Tübingen 1990
- Williamson, O. E. (1993), Calculativeness, Trust and Economic Organization, in: Journal of Law and Economics 36, Seite 453-486
- Williamson, O.E., Ouchi, W. (1981), The Markets and Hierarchies and Visible Hand Perspectives, in: Ven, A.v.d., Joyce, W. (Hrsg.), Perspectives on organization design and behavior, New York 1981, Seite 347-418
- Willke, G. (2003), Neoliberalismus, Frankfurt am Main 2003
- Willmroth, J. (2015), Ausgetrickst – Die Twitter Aktie steigt binnen Minuten um acht Prozent – wegen einer Fälschung, in: Süddeutsche Zeitung, Nr. 161 vom 16.07.2015, Seite 15
- Windolf, P. (2005), Was ist Finanzmarkt-Kapitalismus, in: Windolf, P. (Hrsg.), Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie Sonderhefte 45/2005, Köln, Seite 20-55
- Wirsching, A. (2012), Der Preis der Freiheit: Geschichte Europas in unserer Zeit, München 2012
- Wirtz, B.W. (2003), Mergers & Acquisitions Management, Wiesbaden 2003
- Wöhe, G., Döring, U. (2000), Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 20. Auflage, München 2000
- Wolf, U. (1997), Gibt es moralische Probleme in der Wirtschaft, in: Lohmann, K.R., Priddat, B.P. (Hrsg.), Ökonomie und Moral: Beiträge zur Theorie ökonomischer Rationalität, Seite 17-30
- Wolff, G. (2000), Ethische Grundsatzfragen der Unternehmenspolitik. In Hungenberg, H., & Schwetzler, B. (Hrsg.), Unternehmung, Gesellschaft und Ethik. Erfahrungen und Perspektiven, Wiesbaden 2000, Seite 25-36
- Xu, Z. X., Ma, H. K., (2015), Does Honesty Result from Moral Will or Moral Grace? Why Moral Identity matters, in: Journal of Business Ethics 2015, Nr. 127, Seite 371-384
- Zelewski, S. (2009), Faire Verteilung von Effizienzgewinnen in Supply Webs - ein spieltheoretischer Ansatz auf der Basis des τ -Werts, Berlin 2008
- Zernikow, B. (2008), Palliativversorgung von Kindern, Jugendlichen und jungen Erwachsenen, Heidelberg 2008
- Ziegler, J. (2005), Die neue Herrscher der Welt und ihre globalen Widersacher, 8. Auflage, München 2005
- Ziegler, J. (2013), Wir lassen sie verhungern – Die Massenvernichtung in der Dritten Welt, 2. Auflage, München 2013
- Ziegler, J. (2015), Ändere die Welt, 3. Auflage, München 2015

Zintl, R. (1989), Der Homo Oeconomicus: Ausnahmeerscheinung in jeder Situation oder Jedermann in Ausnahmesituationen?, in: Analyse & Kritik, Jg. 11, Heft 1, Seite 52-69

Zsifkovits, V. (2005), Ethisch richtig denken und handeln, Wien 2005

Internetseitenverzeichnis

<https://www.alumni.hbs.edu/careers/career-resources/Pages/networking.aspx>, Stand: 28.07.2014

<http://articles.latimes.com/2003/jul/29/nation/na-terror29>, Stand: 21.06.2013

<http://www.bmbf.de/de/398.php>, Stand: 22.10.2013

http://www.boeckler.de/18990_19015.htm, Stand: 22.07.2014

http://www.boeckler.de/19569_19591.htm, Stand: 24.07.2014

http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Monatsberichte/Publikationen_Migration/2007/09/070919agmb006.pdf?__blob=publicationFile&v=3, Stand: 01.03.2014

http://www.csr-iso-26000.de/CSR_Deutschland.htm, Stand: 22.07.2014

http://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD0000000000255602.pdf, Stand: 13.07.2013

<http://deadpeasantinsurance.com/>, Stand 21.06.2013

<http://derstandard.at/1397521103204/Wie-man-Milliarden-mit-Millisekunden-macht>, Stand: 23.07.2014

<https://www.destatis.de/DE/Methoden/DemografischeRegionaleStandards/DemografischeStandardsInfo.html>, Stand: 15.11.2015

<http://de.statista.com/statistik/daten/studie/2861/umfrage/entwicklung-der-gesamtbevoelkerung-deutschlands/>, Stand: 13.11.2014

<http://deutsche-wirtschafts-nachrichten.de/2013/01/31/derivate-erste-explosionen-im-umfeld-der-700-billionen-dollar-bombe/#>, Stand: 17.10.2013

<http://www.dsw-info.de/DSW-Dividendenstudie-2015.2054.0.html>, Stand: 07.02.2016

<http://www.duden.de/rechtschreibung/Plutokratie#Bedeutung1>, Stand: 24.07.2014

<http://www.duden.de/rechtschreibung/Prinzip>, Stand: 08.04.2014

<http://www.economist.com/node/796127>, Stand: 04.06.2015

<http://www.econ.yale.edu/~shiller/data.htm>, Stand: 07.02.2016

<http://economia.unipv.it/harrod/edition/editionstuff/rfh.346.htm#23502>, Stand: 22.07.2014

<http://www.empirical-methods.hslu.ch/empirical-methods/h-forschungsprozess/h-uebersicht-forschungsprozess.htm>, Stand: 08.02.2016

<http://www.ethikinstitut.de/index.php?id=129>, Stand: 16.09.2012

<http://www.fao.org/publications/card/en/c/c2cda20d-eb9b-4467-8a94-038087fe0f6e/>, Stand: 04.06.2015

<http://www.faz.net/aktuell/politik/brexit/>, Stand: 25.06.2016

<http://www.fhfa.gov/AboutUs/Reports/Pages/U-S-House-Price-Index-November-2015.aspx>, Stand: 07.02.2016

http://www.forbes.com/2006/07/27/oracle-ellison-interview_cz_vmb_0727ellison.html, Stand: 04.06.2015

<http://www.fsbio-hannover.de/oftheweek/118.htm>, Stand: 25.04.2014

<http://www.fuw.ch/article/grenzen-der-geschwindigkeit/>, Stand: 23.07.2014

<http://www.globescan.com/commentary-and-analysis/press-releases/press-releases-2011/150-sharp-drop-in-american-enthusiasm-for-free-market-poll-shows.html>, Stand: 11.08.2013

http://www.institutional-money.com/news/uebersicht/artikel/towers-watson-studie-deutscher-pensionsfonds-survey-2010-pensionsfonds-wachsen-weiter/?tx_ttnews%25BbackPid%25D=11&cHash=512ed65210, Stand: 10.08.2013

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx>, Stand: 01.08.2014

http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/index.html, Stand: 18.10.2013

<http://www.nytimes.com/2003/07/29/us/threats-responses-plans-criticisms-pentagon-prepares-futures-market-terror.html>, Stand: 21.06.2013

<http://www.manager-magazin.de/finanzen/boerse/neue-regeln-eu-schafft-pflicht-zu-quartalsberichten-ab-a-905378.html>, Stand: 23.07.2014

<http://www.manager-magazin.de/magazin/artikel/a-199437.html>, Stand: 23.07.2014

<http://www.margareththatcher.org/document/104316>, Stand: 22.06.2014

<http://www.margareththatcher.org/document/104442>, Stand: 22.06.2014

<http://www.marketwatch.com/story/why-are-workers-in-the-dark-2002-04-24>, Stand 21.06.2013

<http://www.metropol Ruhr.de/land-leute/daten-fakten/lage-und-geografie.html>, Stand: 16.05.2016

<http://www.raosoft.com/sampleSize.html>, Stand: 16.05.2016

<http://www.ohchr.org/EN/UDHR/Pages/Language.aspx?LangID=ger>, Stand: 19.06.2016

<http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052702304422704579574184101045614>, Stand: 24.07.2014

<http://online.wsj.com/article/SB124277653430137033.html#>, Stand: 21.06.2013

http://online.wsj.com/public/resources/documents/april_25.htm, Stand 21.06.2013

<http://reports.weforum.org/global-risks-2016/shareable-infographics/>, Stand: 25.06.2016

<http://de.reuters.com/article/companiesNews/idDEBEE94U03C20130531>, Stand: 23.01.2014

<http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/us-haushaltsstreit-die-groessten-glaeubiger-der-usa-im-ueberblick-a-928124.html>, Stand: 01.08.2014

<http://www.stiftung-wirtschaftsethik.de/projekte/wirtschaft-verantwortung/ethik-monitor-2006.html>, Stand: 15.11.2015

<http://www.stiftung-wirtschaftsethik.de/projekte/wirtschaft-verantwortung/ethik-monitor.html?m=>, Stand: 15.11.2015

<http://www.uni-konstanz.de/ag-moral/>, Stand: 29.07.2015

<http://www.uni-konstanz.de/ag-moral/mut/mjt-engl.htm#dear>, Stand: 29.07.2015.

<http://www.uni-konstanz.de/ag-moral/mut/mjt-intro.htm>, Stand: 15.11.2015.

http://www.uni-konstanz.de/ag-moral/mut/mjt-intro.htm#moral_comptence, Stand: 29.07.2015

<http://www.uni-konstanz.de/ag-moral/mut/mjt-intro.htm#C-score>, Stand: 08.02.2016

<http://www.uni-konstanz.de/ag-moral/mut/mjt-engl.htm#measure>, Stand: 29.07.2015

<http://www.uni-konstanz.de/ag-moral/mut/mjt-engl.htm#valid>, Stand: 16.05.2016

https://www.uni-muenchen.de/aktuelles/publikationen/einsichten/archiv/2009/kulturwissenschaften/wettbewerb_2009.pdf, Stand: 08.04.2014

<http://www.univie.ac.at/ksa/elearning/cp/quantitative/quantitative-full.html>, Stand: 16.05.2016

<http://www.wallstreet-online.de/diskussion/1145949-371-380/die-weltwirtschaftskrise-was-tun->, Stand: 17.10.2013

http://www.welt.de/welt_print/article1802284/Das-ist-Sozialismus-fuer-Reiche.html, Stand: 23.12.2013

http://www.wwf.ch/de/aktiv/besser_leben/footprint/, Stand: 23.01.2014

http://www.youtube.com/watch?v=Qzxs_20iWMk, Stand: 21.06.2013

<https://www.zukunftsinstitut.de/dossier/megatrends/>, Stand: 25.06.2016

Sonstige Quellen

Franke, G. (2009), „Gefahren des kurzfristigen (internationalen) Risikomanagements des Bankkredits, der Collateralized Debt Obligations (CDO) sowie der Structured Products und die Finanzmarktkrise“ Vortrag auf der Tagung „Einsichten aus der Finanzmarktkrise für das Bankcompliance“ der Arbeitsgruppe „Compliance und Ethik in Finanzinstitutionen im Deutschen Netzwerk Wirtschaftsethik“ in Zusammenarbeit mit der Bayerischen Hypo- und Vereinsbank AG am 29. Mai 2009 in München

Jäger, S., Klüssendorf, J. (2013), Die Story im Ersten: Banken außer Kontrolle - Wie die Politik uns in die Krise führte, verfügbar unter: <http://www.ardmediathek.de/das-erste/reportage-dokumentation/banken-ausser-kontrolle-wie-die-politik-uns-in-die-krise?documentId=15880448>, Stand: 30.11.2013

Lamby, S. (2009), Die Story im Ersten: Der große Rausch – Ein Investmentbanker packt aus, verfügbar unter: <http://www.youtube.com/watch?v=xVf739n1GTY>, Stand: 23.01.2014