

Jürgen Zerth

Der Markt der Tugend

Bemerkungen zum gleichnamigen Buch von Michael Baumann*

Auch wenn in der ersten Auflage bereits 1996 erschienen, verleitet das Buch von *Michael Baumann* „Der Markt der Tugend“ allein durch den Titel zu einer ausführlichen Auseinandersetzung. Das vorrangige Ziel *Baumanns* liegt nicht etwa darin, grundsätzlich über das Verhältnis von Moral und Ökonomie zu schreiben und sich damit in die vielfältig vorhandenen Werke der Wirtschaftsethik einzureihen, sondern es geht *Baumann* explizit darum, die Vision des Liberalismus zu untersuchen, nach der es eine Harmonie zwischen Wohlstand, Freiheit und Moral geben kann, obwohl die einzelnen Bürger selbstinteressierte Akteure sind, die nach dem Rationalitätsprinzip handeln. Diesem klassischen Bild einer liberalen Idee des „doux commerce“ (S. 11) stellt *Baumann* grob zwei Richtungen der Kritik entgegen. Nach dem Kommunitarismus wird im klassischen Liberalismus die Bedeutung des Individuums auf Kosten der Gemeinschaft „überbetont“. Der Autor trennt dabei die Kritik des Kommunitarismus in seine Begründungsebenen. Auf der institutionellen Ebene setzt der Kommunitarismus an der Atomisierung der Gesellschaft an, nach der jeder unabhängig von sozialen Bindungen, d. h. von moralischen Werten, seinen Zielen nachkommt. Dies führe auch zur Unfähigkeit des einzelnen, ethisch verbindliche Werte zu generieren. Die zweite Kritikrichtung nennt *Baumann* immanent und lehnt seine Argumentation an der Dilemma-problematik an.

Er wählt als Untersuchungsgegenstand den Rechtsstaat in der Tradition eines Rechts- und Verfassungsstaates (S. 35). Darauf aufbauend will er diesen Rechtsstaat im ersten Teil seiner Untersuchung unter soziologischen Methoden analysieren, um im zweiten Teil zur ökonomischen Betrachtungsweise des Rechtsstaates zu kommen. Als Ergebnis seiner soziologischen Untersuchung gelangt *Baumann* zum Schluß, daß für die Erklärung bestimmter „normorientierter Handlungsweisen“, die für die Existenz sozialer Ordnungen eine Rolle spielen, auf andere Handlungsweisen bzw. „höherstufige Normen“ Bezug genommen werden muß (S. 121). Aus dieser Betrachtungsweise heraus konstituiert sich jede Rechtsordnung aus dem Zusammenspiel von Zwang und Ausübung von Gewalt. Die moralische Qualität einer Gesellschaftsordnung macht *Baumann* indirekt an der Konstruktion des Rechtsstaates fest und umgeht somit die problematische Auseinandersetzung um Inhalt und Grenzen von Moral und einer moralischen Ordnung, die ohne einen explizit gefaßten Referenzmaßstab sehr leicht in die Beliebigkeit abgleiten kann. Moral bedeutet im Sinne der Analyse, daß alle Normadressaten die rechtsstaatli-

* *Michael Baumann*, Der Markt der Tugend: Recht und Moral in der liberalen Gesellschaft – eine soziologische Untersuchung, Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften, Band 91, Studienausgabe der Aufl. von 1996, Tübingen, Verlag Mohr Siebeck 2000, 681 Seiten.

che Rechtsordnung auch ohne ausschließlich nutzenmaximierende Verhaltenshypothese einzuhalten gedenken. In einer Gesellschaft muß zwischen Norminteressenten und Normgebern unterschieden werden, wobei im Rechtsstaat insbesondere die *Normgeber* gleichzeitig auch *Norminteressenten* und *Normadressaten* sind, d. h. gleichzeitig wie alle anderen Norminteressenten unter der Herrschaft des Gesetzes stehen müssen. Die besondere Schwierigkeit liegt darin zu begründen, warum diejenigen gesellschaftlichen Gruppen, die prima facie über die nötigen Machtmittel verfügen, Normen nach ihrem persönlichen Belieben durchzusetzen, sich freiwillig in einem Rechtsstaat Normen unterwerfen, die gerade denjenigen zugute kommen, die keine vergleichbaren Machtmittel zur Verfügung haben. In Anlehnung am Erklärungsversuch *Harts* spricht *Baurmann* vom *Paradox des Rechtsstaats*. Nach dieser Idee kommt eine stabile Existenz einer rechtsstaatlichen Ordnung nur zustande, wenn ein gewisser „interner Standpunkt“ gegenüber den Normen einer Rechtsordnung eingenommen worden ist (S. 124).

Der zweite Teil wendet sich der ökonomischen Erklärung zu, wobei explizit an der Vorstellung eines *Homo oeconomicus* angesetzt wird. Der *Homo oeconomicus* wird in der Vorgehensweise *Baurmanns* als rationaler Nutzenmaximierer beschrieben (S. 130), für den nur die Folgen, die sein Handeln im konkreten Einzelfall für seine Interessen und Wünsche hat, von Interesse sind. Die im ersten Teil herausgearbeitete Unterscheidung zwischen Norminteressent und Normgeber ist für den *Homo oeconomicus* zu klären. *Baurmann* differenziert dabei weiter, ob Normen Handlungsweisen zum Gegenstand haben, die vor allem in der direkten Beziehung zwischen einzelnen Personen relevant sind (Interpersonalitätsnormen) und ihre individuellen Güter tangieren, oder Handlungsweisen, die persönliche Auswirkungen erst über den „Umweg“ (S. 141) der Beeinträchtigung oder Förderung kollektiver Güter erzeugen (Fairnessnormen). Eine am *Homo oeconomicus*-Modell orientierte ökonomische Theorie kollidiert mit der Theorie des Rechtsstaates, weil die Entscheidungsmodellierung daran scheitert, „Macht und ihre Ausübung mit der Geltung von Normen zu erklären“ (S. 273). In einer ökonomischen Welt des *Homo oeconomicus* kann es nicht gelingen, wie beispielsweise die Bürokratiethorie oder auch die Ansätze der politischen Ökonomie (*Frey 1980*) herausgearbeitet haben, die normative Bestimmung über die Verwendung eines staatlichen Zwangsapparates von der tatsächlichen Verfügung über diesen Apparat zu lösen. Mit anderen Worten muß *Baurmann* bei konsequenter Anwendung des situationsgebundenen Rationalkalküls eine Ausnutzung vorhandener Machtpositionen zu Rent seeking-Aktivitäten unterstellen. Das Paradox des Rechtsstaates bleibt ungelöst, weil zur Erklärung „freiwilliger Kooperation“ eine Moral benötigt wird, die eine „dauerhafte Normkonformität“ (S. 275) ermöglicht.

In Teil drei des Buches greift *Baurmann* diese Problematik wieder auf und setzt an einem reformierten *Homo oeconomicus* an, um die Frage neu zu beantworten, ob es einen Widerspruch zwischen einer interessendominierten, ökonomischen Verhaltensorientierung und der Existenz und Stabilität eines Rechtsstaates gibt. Die Begründung seines reformierten *Homo oeconomicus*, den er im weiteren Verlauf schlicht „*Homo sapiens*“ nennt, leitet *Baurmann* aus der notwendigen Berücksichtigung der Situations- und der Normorientierung durch Individuen ab, die sich letztendlich auf die Unterscheidung *Max Webers* zwischen Zweck- und Wertrationalität zurückführen läßt. Während der

klassische Homo oeconomicus eine rein situationsbezogene Nutzenabwägung treffen muß, führt der Autor einen dispositionellen Nutzenmaximierer ein, der zwischen einer folgenorientierten oder einer normorientierten Handlungsweise wählen kann (S. 325). Damit wird es möglich, nicht nur *Reziprozitätsmechanismen* zu modellieren, sondern auch *Reputationsmechanismen* aufzuzeigen, was letztendlich die Implementierung einer historischen Erklärung zur Folge hat, wie auch *Weise* (1997) zeigt.

Da der Homo oeconomicus die Situationsanalyse und die Handlungsanreize daraus nach seinen subjektiven Kosteneinschätzungen vornimmt, ist auch bei einem rational handelnden Homo oeconomicus die Adaption bisheriger erfolgsorientierter Strategien nicht zu vernachlässigen, soll die Aussagekraft des Homo oeconomicus nicht entleert werden. Auch *Kirchgässner* (2000, 289) weist darauf hin, daß eine Regelorientierung für den Homo oeconomicus sinnvoll erscheint, da in einer komplexen Welt niemals alle möglichen Konsequenzen des Handelns bekannt sein können, die aber wiederum Voraussetzung für das Rationalhandlungskalkül des einzelnen sind. *Baurmann* kann ausgehend von diesen Annahmen ableiten, daß moralische Investitionen für einen dispositionellen Nutzenmaximierer sinnvoll sind, insbesondere wenn in sozialen Netzwerken eine stabile und regelmäßige Befolgung von Normen zu erwarten ist. Eine normgebundene Verhaltensweise ist nach *Baurmann* (S. 347) für den dispositionellen Nutzenmaximierer rational, wenn

- „...der Inhalt einer Norm eine Handlungsweise ist, deren Ausführung *regelmäßig* [kursiv im Originaltext], d. h. in jedem Einzelfall in seinem Interesse ist.“
- „...der Inhalt einer Norm eine Handlungsweise ist, deren Ausführung *in der Regel* [kursiv im Originaltext], d. h. in der Mehrzahl der Einzelfälle in seinem Interesse ist.“
- „...*die Tatsache der Normbindung selber* [kursiv im Originaltext] *regelmäßig* oder *in der Regel* in seinem Interesse ist.“

Jedoch ist darauf hinzuweisen, daß auch beim dispositionellen Nutzenmaximierer im Sinne *Baurmanns* die Durchführung einer normgebundenen Verhaltensweise von der Glaubwürdigkeit der Sanktion, d. h. von der Durchsetzung der Regeln, abhängig ist (S. 384). Eine Vorgehensweise anhand des dispositionellen Nutzenmaximierers stellt die Grundfrage einer sozialen Ordnung noch einmal neu, ob unter dem Gesichtspunkt individueller Nutzenverfolgung die persönliche Geltung sozialer Normen rational begründet werden kann (S. 346). Mit anderen Worten untersucht *Baurmann* ab dem 7. Kapitel die Frage, ob es sich bei persönlichen nutzenstiftenden Normen im Sinne des dispositionellen Nutzenmaximierers um Normen handelt, die für den Bestand einer sozialen Ordnung, d. h. für die Erklärung des Rechtsstaates relevant sind. Die entscheidende Veränderung hängt mit der Rolle des Lernprozesses im Sinne der Reputation zusammen.

Während der klassische Homo oeconomicus durch eine aktuelle Sanktion keinerlei Schlüsse für künftige Handlungssituationen gezogen hat, wird der dispositionelle Nutzenmaximierer den Lernprozeß in seine individuelle Rationalität miteinbeziehen. Es stellt sich jetzt nur die Frage nach der Gültigkeit einer derartigen Aussage bei nicht-iterativen Beziehungen, d. h. in anonymen Großgesellschaften. In anonymen Beziehungen fehlen die offene Zukunft der sozialen Kontakte bzw. die Information über relevante

Tatsachen wie die Urheberschaft einer Handlung oder die Tatsache der Handlung selbst. Insbesondere in Situationen mit asymmetrischer Informationsverteilung wird der Reputationsmechanismus eingeschränkt oder gar unterhöhlt, so daß auch für den dispositionellen Nutzenmaximierer kein Anreiz zur Normgenerierung besteht. Es kann zwar gezeigt werden, daß normkonformes Verhalten bei Annahme eines dispositionellen Nutzenmaximierers insbesondere in sozialen Netzwerken oder kooperierenden Unternehmen erklärt werden kann, dies läßt sich jedoch nicht auf die „anonymen Beziehungen“ (S. 472) einer Großgesellschaft übertragen. *Baurmann* lehnt aber eine Gleichsetzung der Verhältnisse bei einem rein situativen Nutzenmaximierer als Synonym der „Alten ökonomischen Welt“ und eines dispositionellen Nutzenmaximierers als Vertreter der „Neuen ökonomischen Welt“ ab und verändert die Fragestellung, indem er nach den Bedingungen fragt, die es für einen dispositionellen Nutzenmaximierer sinnvoll erscheinen lassen, sich an bestimmte Normen zu binden und diese auch zu generieren, ohne den Anreizen sich wiederholender sozialer Kontakte ausgesetzt zu sein. Dies sei vor allem mit der „Reichweite“ (S. 475) von Normen zu verknüpfen. Die Reichweite einer Norm hängt entscheidend davon ab, welche Interessen bei ihrer Festlegung berücksichtigt worden sind. Es müsse geprüft werden, ob ein dispositioneller Nutzenmaximierer Gründe haben kann, einerseits als Normgeber Normen mit uneingeschränkter Reichweite in Geltung zu setzen und sie andererseits als Normadressat zu befolgen.

Mit anderen Worten stellt sich die Frage, ob vom Standpunkt individueller Nutzenverfolgung aus die *persönliche* Geltung sozialer, universalisierbarer Normen mit einer uneingeschränkten Reichweite rational begründbar ist. Dies erscheint zunächst paradox. Zwar wird auch ein dispositioneller Nutzenmaximierer gezwungen sein, die Interessen anderer Interaktionspartner zu berücksichtigen, gleichwohl nur, wenn das Verhalten dieser Personen für seine eigenen Interessen bedeutsam ist oder zumindest potentiell bedeutsam sein kann. Daraus ließe sich folglich eine Grenze für die Reichweite von Normen ableiten. *Baurmann* stellt aber dar, daß es durchaus rational sein kann, die Universalisierbarkeit von Normen aus einem eigennützigem Standpunkt heraus zu fordern, d. h. die Einhaltung von Normen auch anderen gegenüber. Eine Begründung sieht der Autor im „Kooperationsinteresse“ (S. 484) des einzelnen. Die Befolgung sozialer und moralischer Normen wird er schon gegenüber all denjenigen wünschen, mit denen er durch eine kooperative Beziehung verbunden ist, aber auch für diejenigen Situationen für wichtig erachten, in denen Kooperationen bedeutsam werden können. Über diesen noch im Geflecht sozialer Netzwerke befindlichen Begründungsversuch kann es eine von keinem Beteiligten zwingend intendierte Interessenharmonie geben, die sich „zufällig“ ergibt (S. 485), weil das Verhalten der Norminteressenten gegenüber ihren unmittelbaren Interaktionspartnern unintendierte Nebenfolgen, eine Art „*Spill over-Effekt*“ (S. 549) erzeugt.

Dieses Ergebnis von *Baurmann*, d. h. die Norminteressenten verhalten sich unbewußt regelkonform im Sinne einer universalisierbaren Regel, kann in einer gewissen Hinsicht mit der Idee *Hayeks* (1994) verknüpft werden, daß die Regeln, nach denen sich die einzelnen richten, nicht unbedingt bekannt im Sinne von bewußt sein müssen. *Baurmann* führt weiter aus, daß „die Tatsache, daß ein Unternehmer als ‘aktiver’ Normgeber ungewollt...die Interessen anderer Normgeber fördert, [ihm unmittelbar keine Vorteile

bringt], jedoch profitiert [er] seinerseits als 'passiver' Norminteressent" (S. 550). Jedoch wird ein derartiger „Markt der Tugend“ (S. 549 ff.) zwangsläufig von Institutionen abhängig sein, die ein derart geschildertes, moralisches Verhalten begünstigen, d. h. es existieren Persönlichkeiten mit einer kooperativen „Unternehmensstrategie“ (S. 552).

Jedoch ist daraus nicht ein blindes Vertrauen in einen derartigen Markt der Tugend zu setzen. *Baurmann* weist insbesondere darauf hin, daß vor allem nicht unterstellt werden könne, daß jeder in einer offenen Gesellschaft ein Interesse daran habe, „‘globale’ Kooperationsmöglichkeiten“ (S. 555), d. h. Kooperation mit einer zunächst unbestimmten Reichweite, wahrzunehmen oder zu fördern. Darüber hinaus sind natürlich die Kosten zu berücksichtigen, die entstehen, wenn andere Personen die Kooperationsinteressen wahrnehmen, d. h. wenn es beispielsweise durch Konkurrenz zu einer Entwertung des eigenen Humankapitals kommt. Wenn also nicht alle Mitglieder einer sozialen Gruppe die Interpersonalitätsregeln beachten, dann bleibt bei Annahme dispositioneller Nutzenmaximierer der Anreiz vorhanden, zum Schutz der Individualgüter und zur Sicherstellung der Interpersonalitätsnormen besondere Regeln zur Durchsetzung der Interpersonalitätsregeln zu haben. Es geht folglich um Sanktionsnormen (S. 561), die die Kosten der Regeldurchsetzung senken, wenn es wenigstens eine ausreichend große Gruppe gibt, die diese Regeln auch beachtet. Die Frage der Durchsetzung führt aber unmittelbar zur Diskussion der Sanktionsebene und zur Analyse, ob bei Annahme der „Neuen ökonomischen Welt“ das Paradox des Rechtsstaates gelöst werden kann.

Problematisch bleibt die Frage, wie die autonomen Entscheidungsspielräume der Inhaber kollektiver Sanktionsmacht konsistent eingeschränkt werden können. Dies führt letztendlich zu einer Abwägungsfrage, wie der Gewinn aus dem Wirken eines Sanktionsmechanismus dem Risiko gegenübergestellt werden muß, daß die übertragenen Machtmittel nicht zur Ausnutzung der Machtposition verwendet werden. Hier hilft auch ein Markt der Tugend, die grundsätzlichen Anreize zur Ausnutzung politischer Rentenpotentiale nur bedingt einzuschränken, jedoch lassen sich unter den Annahmen des dispositionellen Nutzenmaximierers die Aussichten der „Normalbürger“, „Widerstand“ im ökonomischen Sinne zu leisten, als „erfolgreicher“ einstufen. Jedoch muß auch „eine realistische Chance“ (S. 603) vorhanden sein, Widerstandshandlungen durchsetzen zu können, d. h. es müssen wiederum grundlegende Bedingungen für einen Markt der Tugend vorhanden sein. Als existentiell stuft *Baurmann* die Möglichkeit „[offener] Vereinigungs- und Assoziationsfreiheit“ (S. 610) ein und die „soziale Kontrolle ... unkooperativer Verhaltensweisen“ (S. 610). Sein zentraler Schluß lautet deshalb, daß „...solange eine liberale Gesellschaft günstige Rahmenbedingungen für eine freie und erfolgreiche Kooperation ihrer Bürger [gewährleisten kann, besteht die Chance für einen Markt der Tugend]“ (S. 648). *Baurmann* sieht in diesen Zusammenhängen auch die Möglichkeit für eine globalisierte, mobile Gesellschaft. Es ist vor allem der Anreiz für den einzelnen, einen speziellen Moralbedarf für die jeweilige Gruppe zu entwickeln, der in einer mobilen Gesellschaft mit einem häufigeren Wechsel der Bezugsgruppe gefördert wird und dadurch zur Stabilisierung einer universalisierbaren Moral beitragen kann.

Die Moral der Kleingruppe kann den universalistischen Anspruch des Rechtsstaates folglich nicht erfüllen, da der Anreiz sehr hoch ist, nur einseitig Gruppenmitglieder zu fördern und Außenstehende auszugrenzen oder gar auszubeuten. Eine unbeschränkte

Reichweite der Moral benötigt eben durchlässige Abgrenzungen und die Möglichkeit des stetigen Austausches. Mit anderen Worten plädiert *Baurmann* für eine Dezentralisierung gesellschaftlicher Beziehungen, die damit Grundlage für eine Vielzahl von Kooperationen ist. Jedoch bleibt für die Existenz einer stabilen, freiheitlichen Gesellschaft ein „grundsätzlicher ‚Moralbedarf‘“ (S. 644) vorhanden, da das „Netz wechselseitiger Tauschbeziehungen [nicht immer] dicht genug [sei]“ (S. 645), um ein kooperatives Interesse des einzelnen zu erzeugen. Die kritische Masse der Bürger, die ein Interesse daran haben, eine moralische Identität zu erwerben und damit Grundlage für die Herausbildung eines Marktes der Tugend zu sein, bleibt auch nach *Baurmanns* Analyse unbestimmt (S. 644, siehe auch die Kritik *Wallachers* 2000, 302.).

Baurmann ging es in seiner Analyse darum zu begründen, ob es unter den Voraussetzungen einer liberalen, freiheitlichen Gesellschaft Anreize gibt, moralische Tugenden und daraus folgend eine stabile gesellschaftliche Ordnung zu begründen und zu verteidigen. Er konnte unter der Annahme eines dispositionellen Nutzenmaximierers zeigen, daß die Existenz des Untersuchungsobjektes „Rechtsstaat“ durchaus aus der Annahme eigennützigem Verhalten ableitbar ist, jedoch muß auch *Baurmann* den Nachweis einer notwendigen „Kermmoral“ schuldig bleiben. Sein Verdienst liegt jedoch vor allem darin, in einer sehr schlüssigen Weise die Bedeutung der Anreizsituationen für „moralisches Handeln“ entwickelt zu haben, insbesondere die Bedeutung dezentraler Wettbewerbs- und Kooperationsmöglichkeiten. Die Kapitel, die sich mit den Bedingungen auseinandersetzen, die universalisierbare Regeln auszeichnen, vertiefen die ordnungsökonomische Diskussion sehr eingehend und weisen auf die Notwendigkeit „geregelter“ gesellschaftlicher Diskurse hin, was sich in die Tradition *Homanns* einordnen läßt. Gleichwohl kann sich die Auseinandersetzung *Baurmanns* mit dem Homo oeconomicus dem Vorwurf einer nicht immer trennscharfen Differenzierung zwischen eigennutzorientiertem Handeln und Moralsprache nicht entziehen. Offen bleibt, inwiefern bei *Baurmann* der Homo oeconomicus primär ein Verhaltensmodell ist, was der vom Autor vorgebrachten immanenten Kritik und der Kritik des Kommunitarismus entsprechen würde, oder nicht vielmehr ein heuristisches Analysemodell darstellt, das eine Situationslogik (*Homann* 1994, 405ff.) darlegen will. Geht man von letztgenannter Annahme aus, dann bietet der Homo oeconomicus eine stringente Vorgehensweise an, die es erlaubt, gesellschaftliche Anreizsituationen zu analysieren, ohne zugleich einen normativen Anspruch damit zu verbinden.

Baurmann gelingt es jedoch deutlich, anhand seines Tugendmarktes die Bedeutung von institutionenökonomischen Lösungen für moralische Probleme moderner Großgesellschaften herauszuarbeiten, und zwar genau dadurch, daß das moralische Problem nicht von den allgemeinen Rahmenbedingungen zu trennen ist und Pluralismus erst durch ein regelorientiertes Handeln mit entsprechenden Freiheitsgraden möglich sein kann. Insgesamt hat der Leser eine sehr fundierte und klar geschriebene Analyse „moralischer“ Probleme des modernen Ordnungsstaates vor Augen. Eine Anleitung, wie moralische oder ethische Probleme der Gegenwart und Zukunft in einem liberalen Rechtsstaat gelöst werden können, erhält der Leser freilich nicht, doch dies war auch letztendlich nicht die Zielsetzung des Autors. Allen, die an Fragen der normativen Institutionen-

ökonomie und deren Bedeutung für die ordnungspolitische Gestaltung interessiert sind, kann die Lektüre dieses Buch nur nachdrücklich empfohlen werden.

Literatur

- Frey, Bruno (1980), Ökonomische Theorie der Politik, in: Willi Albers et al. (Hrsg.), *Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften, Fünfter Band*, Stuttgart, Tübingen u.a.O., S. 658-666.
- Hayek, Friedrich A. v. (1994), Arten der Ordnung, in: Friedrich A. v. Hayek (Hrsg.), *Freiburger Studien, gesammelte Aufsätze*, 2. Auflage, Tübingen, S. 32-46.
- Kirchgässner, Gebhard (2000), *Homo oeconomicus: das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in der Wirtschafts- und Sozialwissenschaft*, 2. erg. u. erw. Auflage, Tübingen.
- Homann, Karl (1994), Homo oeconomicus und Dilemmastrukturen, in: Hermann Sautter (Hrsg.), *Wirtschaftspolitik in offenen Volkswirtschaften, Festschrift zum 60. Geburtstag von Helmut Hesse*, Göttingen, S.387-411.
- Wallacher, Johannes (2000), Perspektiven einer globalen Sozialordnung aus sozialetischer Sicht, in: Detlef Aufderheide und Martin Dabrowski (Hrsg.), *Internationaler Wettbewerb - nationale Sozialpolitik?*, Berlin, S. 299-306.
- Weise, Peter (1997), Ökonomik und Ethik (Korreferat), in: Detlef Aufderheide und Martin Dabrowski (Hrsg.), *Wirtschaftsethik und Moralökonomik*, Berlin, S. 59-70.