

Spendenethik als Profitmaximierungsethik?

Wirtschaftsethische Analysen eines philanthropischen Verantwortungskonzeptes anhand der Diskussion zur Chan- Zuckerberg-Initiative

Master-Arbeit eingereicht von

Michael Heumann
Immatrikulationsnummer 07-107-766
Hagenbuchstrasse 27
9000 St.Gallen
michael.heumann@unisg.ch

St.Gallen im Mai 2016

Referent: Dr. Martin Booms, Institut für Wirtschaftsethik (IWE-HSG)
Geschrieben als Teil des Master of Arts in Management, Organisation und Kultur (MOK)

Zusammenfassung

Diese Arbeit untersucht das Verhältnis von Spenden und Profiten anhand der in der Öffentlichkeit geführten Diskussion zur Chan-Zuckerberg-Initiative. Indem die Rechtsform der Chan-Zuckerberg-Initiative neben klassischen Spenden auch Investitionen in profitorientierte Unternehmen zulässt, dient die Debatte zur Chan-Zuckerberg-Initiative als Ausgangspunkt wirtschaftsethischer Analysen eines neuzeitlichen philanthropischen Verantwortungskonzeptes. Es wird der Frage nachgegangen, inwiefern unter gewissen Voraussetzungen moderne Spendenethik in Form des Effektiven Altruismus (Singer) als eine Form von Profitmaximierungsethik im Sinne einer Marktethik (Friedman, Homann) denkbar oder sogar konsequent ist. Hierbei liegt die Hypothese zugrunde, dass die moralischen Kategorien Altruismus und Egoismus, sowie Effektivität und Effizienz in ihrer üblichen Verwendung nicht geeignet sind, das Verhältnis von Spenden- und Profitmaximierungsethik ethisch zu klären. Vielmehr ist das Verschwimmen der Grenzen zwischen den ursprünglich als unterschiedlich gedachten moralischen Kategorien nur das Symptom einer generellen räumlichen und zeitlichen Entgrenzungstendenz des modernen, zahlenmässig berechnenden und geldwirtschaftlich geprägten Denkens. Dieses wird erst mitverursacht durch den angestrebten Ersatz qualitativer ethischer Reflexionskriterien durch rein quantitative Abwägungen. Zu den Implikationen des Verlustes eines solchen qualitativen Reflexions- und Begründungsankers werden grundlegende konzeptuelle Überlegungen aus Sicht einer integrativen Wirtschaftsethik (Ulrich) und einer philosophischen Geldtheorie (Simmel) angestellt. Aus den gesamthaften ethischen und metaethischen Analysen ergibt sich, dass vor dem Hintergrund eines Zeitgeistes der Überhöhung eines quantifizierenden Weltbildes und der damit einhergehenden Entgrenzungstendenz in den Verantwortungsethiken eine Spendenethik wie diejenige in der Chan-Zuckerberg-Initiative dazu tendiert, in eine Profitmaximierungsethik überzugehen. Dieser Prozess des Verschwimmens von Spenden- und Profitmaximierungsethik kann jedoch niemals ein völlig abgeschlossener sein, da das Programm der völligen Quantifizierung der Welt ein selbstwidersprüchliches ist.

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	II
Inhaltsverzeichnis	III
Abbildungsverzeichnis	V
Abkürzungsverzeichnis	VI
1 Spenden oder Profite maximieren – oder beides?	1
2 Die Chan-Zuckerberg-Initiative	3
2.1 Die Diskussion zur Initiative	4
2.2 Unternehmertum versus soziales Unternehmertum versus Philanthropie?	7
3 Theoretischer Hintergrund	9
3.1 Unternehmensverantwortung in der Wirtschaftsethikliteratur	9
3.1.1 Integrative Wirtschaftsethik: Weder Spenden- noch Profitmaximierungsethik ...	10
3.1.2 Der Rahmenordnungsansatz und die Profitmaximierungsethik	14
3.2 Ein philanthropisches Verantwortungskonzept	18
3.2.1 Effektiver Altruismus als moderne Spendenethik	18
3.2.2 Die Rolle von Spendenethik in der wirtschaftsethischen Literatur	22
3.3 Zu den Grundlagen von Spenden und Profiten: Eine Philosophie des Geldes	23
4 Untersuchungsmethode	27
4.1 Hintergrund der Analyse	28
4.2 Hypothesen zur Analyse	29
4.3 Grenzen der Untersuchung	29
5 Analyse	30
5.1 Ethische Analyse: Die Diskussion zur Chan-Zuckerberg-Initiative (CZI)	30
5.1.1 Altruismus versus Egoismus	31
5.1.2 Effektivität versus Effizienz	36
5.1.2.1 Die Maximierung der Effizienz als Paradoxon einer „Zahlenethik“	38
5.1.2.2 Die Widerlegung der realen „zahlenethischen“ Berechenbarkeit der CZI	44
5.1.3 Diskussion: Das Verschwimmen moralischer Kategorien	47
5.2 Metaethische Analyse: Reflexionen zu den wirtschaftsethischen Theorien	50
5.2.1 Der fehlende Reflexionsanker als Problem von „Zahlenethik“	50
5.2.2 Integrative Wirtschaftsethik: Ökonomismus- oder Quantifizierungskritik?	54

5.3 Zum Verhältnis von Spendenethik und Profitmaximierungsethik.....	57
6 Rückblick und Fazit	59
Literaturverzeichnis.....	61
Internetquellenverzeichnis	70
Anhang: „A letter to our daughter“ von Mark Zuckerberg (2015)	73
Eigenständigkeitserklärung	79

Abbildungsverzeichnis

Abbildung		Seite
1	Unternehmensethische Ansätze und ihr Verhältnis zum Gewinnprinzip (entnommen und angepasst aus Ulrich, 2008, S. 452).	13

Abkürzungsverzeichnis

CZI	Chan-Zuckerberg-Initiative
DALY	Disability-Adjusted Life Year(s)
EA	Effektiver Altruismus
LLC	Limited Liability Corporation
SO	Spendenorganisation

1 Spenden oder Profite maximieren – oder beides?

Am 1. Dezember 2015 gab der Gründer und Vorstandsvorsitzende von Facebook Inc., Mark Zuckerberg, aus Anlass der Geburt des gemeinsamen Kindes mit seiner Frau Priscilla Chan bekannt, 99% der eigenen Aktienanteile an Facebook im derzeitigen Wert von 45 Milliarden US-Dollar für „eine bessere Welt“ einzusetzen (Zuckerberg, 2015a). In einem an ihre Tochter gerichteten öffentlichen Brief werden Krankheit, Armut, Hunger und globaler Ungleichheit der Kampf angesagt, „because we have a moral responsibility to all children in the next generation“ und „[o]nce we recognize that your generation and your children’s generation may not have to suffer from disease, we collectively have a responsibility to tilt our investments a bit more towards the future to make this reality“ (ebd.; siehe auch Anhang).

Zuckerbergs Vorstoss bot sofort nach seinem Bekanntwerden Anlass für eine öffentliche Kontroverse, wobei sich in der in sozialen Medien und Zeitungen breit geführten Diskussion schnell Befürworter und Kritiker¹ herauskristallisierten. Im Fokus der anhaltenden Debatte steht dabei unter anderem die Ankündigung Zuckerbergs (2015b), das auszugebende Geld in seine Chan-Zuckerberg-Initiative (CZI) zu transferieren, welche nicht etwa eine klassische philanthropische Stiftung ist, sondern als amerikanische *Limited Liability Corporation* (LLC) in ihrer Rechtsform der deutschen GmbH ähnelt (z.B. Lindner, 2015). Das Geld kann also abseits stiftungsrechtlicher Regularien und Kontrollmechanismen auch in profitorientierte Unternehmen *investiert* werden. Das Manager Magazin, ansonsten nicht gerade bekannt für seine dezidiert anti-kapitalistische Berichterstattung, titelte beispielsweise „Warum Zuckerbergs Milliardenspende eigentlich gar keine ist“ und kritisierte den milliardenschweren Unternehmer für die „offensichtlich[e]“ Instrumentalisierung der Geburt seines Kindes für „PR-Zwecke“ mit unverhohlener moralischer Entrüstung: „In Sachen Kitsch und Geschmacklosigkeit ist der Eskalationspfad offenbar unbegrenzt“ (Rottwilm, 2015). Doch auch zahlreiche positive Stimmen, nicht nur im anglo-amerikanischen Raum (z.B. Lenkowsky, 2015), sondern auch in der deutschsprachigen Medienlandschaft, lobten und loben die Anstrengungen Zuckerbergs bei der Lösung globaler Probleme neue Wege zu beschreiten und weisen auf die Selbstlosigkeit seiner Investitionen hin (z.B. Spang, 2015b). Dass mit der CZI statt klassischer Spenden auch Profite maximiert werden können, betrachten sie nicht als Problem, da es ja „Milliarden für eine bessere Welt“ sind (Spang, 2015a) und auch „das Gute [...] keine roten Zahlen schieben [muss]“ (Heuser, 2015).

Die hier präsentierte Arbeit nimmt diese Diskussion zur CZI zum Anlass, das Verhältnis von Spenden und Profiten aus wirtschaftsethischer Sicht zu analysieren. Ausgehend von der sich aufdrängenden Frage, um was es sich bei dem hier vorliegenden philanthropischen Verantwortungskonzept überhaupt handelt – geht es um „Spenden“, um „Profite“ oder um „beides“? – wird das moralische Verständnis hinter Begriffen wie „Spenden“ und „Profite“ einer kritischen Begutachtung unterzogen. Anhand einer Gegenüberstellung der in der Diskussion zur CZI üblicherweise verwendeten moralischen Kategorien wie Altruismus und Egoismus, und Effektivität und Effizienz, wird die (nur scheinbare?) Dichotomie zwischen

¹ Für einen besseren Lesefluss werde ich in dieser Arbeit die männliche Sprachform verwenden, mit der Hoffnung und Bitte, dass mir Leserinnen und Leser dies als Preis für die leichtere Verständlichkeit des Textes nachsehen und verzeihen werden.

einer *spendenbasierten* Ethik und einer *profitbasierten* (Markt-)Ethik näher beleuchtet. Die Leitfrage lautet dabei: Kann Spendenethik zu einer Form von Profitmaximierungsethik werden und sich in dieser auflösen bzw. mit dieser verschwimmen (kurz: „Spendenethik als Profitmaximierungsethik?“)? Falls ja, *warum* kann so etwas passieren und *wo* wäre eigentlich das Problem dabei aus ethischer Sicht? Was bedeutet dies im Übrigen für die (wirtschafts)ethische Theoriemodellierung, d.h. was kann man aus dem Fall CZI lernen?

Zur Beantwortung dieser Forschungsfragen, werde ich in Kapitel 2 zuerst die für diese Analyse wichtigsten inhaltlichen Punkte aus der Diskussion zur CZI zusammenfassen und zur weiteren Problemverdeutlichung einen ersten ausgewählten Bezug zur Entrepreneurship- und Philanthropie-Literatur herstellen. In Kapitel 3 werde ich mit der integrativen Wirtschaftsethik (Ulrich, 2008) und der Rahmenordnungsethik (Homann & Blome-Drees, 1992) zwei der wichtigsten deutschsprachigen wirtschafts- und unternehmensethischen Ansätze präsentieren, um ein theoretisches Fundament für die weitere Analyse zu legen. Im gleichen Kapitel wird mit dem *Effektiven Altruismus* (Singer, 2015) zudem ein heute zunehmend verbreiteter, genuin spendenethischer Ansatz vorgestellt und die Rolle von Spendenethik in der generellen wirtschaftsethischen Literatur umrissen. Im nachfolgenden Kapitel 4 werde ich den Hintergrund der Analyse und die Hypothesen zur Analyse erklären, sowie die methodischen Grenzen der Untersuchung aufzeigen. Im Anschluss werde ich zur eigentlichen Untersuchung überschreiten, die den Kern dieser Arbeit bildet und sich in eine ethische Analyse (Kap. 5.1), eine metaethische Analyse (Kap. 5.2) und die Antwort auf die Leitfrage (Kap. 5.3) unterteilt. In der ethischen Analyse (Kap. 5.1) werden die moralischen Kategorien Altruismus und Egoismus, sowie Effektivität und Effizienz gegenübergestellt und vor dem Hintergrund geläufiger theoretischer, aber auch psychologisch impliziter Annahmen beleuchtet. Unter Zuhilfenahme von den in Kapitel 3 vorgestellten (wirtschafts)ethischen Ansätzen und von philosophisch-geldtheoretischen Erwägungen (Simmel, 1907/1989) werde ich dabei die Hypothese aufstellen, dass die in der Diskussion zur CZI üblicherweise bedienten moralischen Kategorien *nicht* geeignet sind eine vollumfängliche ethische Klärung des Verhältnisses von Spenden- und Profitmaximierungsethik zu bewerkstelligen, sondern vielmehr durch die Art ihres Gebrauchs auf ein zugrundeliegendes sich verselbständigtes Denken in rein relativistisch-quantitativen Rechenschemata verweisen. Eine solche „Zahlenethik“ ist jedoch gerade *nicht* tauglich, begründet letztgültige Antworten auf Fragen (philanthropischer) Verantwortung zu geben. Stattdessen verliert sich der bewusst oder unbewusst angestrebte Ersatz *qualitativer Reflexionskriterien* durch *quantitative Abwägungen* in einer abstrakten räumlichen und zeitlichen Entgrenzung.² Dies geht gleichermassen einher mit dem Verlust eines fundierten ethischen Begründungsankers, welcher *erst die Ursache* für die Auflösung und das Verschwimmen moralischer Kategorien ist. Die ethische Analyse in dieser Arbeit hat das Ziel, die damit einhergehende Problematik am Beispiel der Diskussion zum Fall CZI nachzuzeichnen und über die in dieser Diskussion verwendeten moralischen Kategorien hinaus grundlegend zu klären. In der metaethischen Analyse (Kap. 5.2) werde ich basierend auf diesen Überlegungen Reflexionen zu den Theorien der Wirtschaftsethik

² Dieses Phänomen räumlicher und zeitlicher Entgrenzung moderner Verantwortungskonzepte wird in Booms (2012, S. 8f.) beschrieben. Das Problem einer Verantwortung ohne Grenzen legt auch Spaemann (2007) dar.

durchführen. Diese tangieren zudem auch generelle ethische Konzepte wie Akt- und Regel-Utilitarismus und Gesinnungs- und Verantwortungsethik. Im Anschluss werde ich den Versuch unternehmen, zusammenfassend begründet Antwort auf die Leitfrage „Spendenethik als Profitmaximierungsethik?“ zu geben (Kap. 5.3). Abschliessend erfolgt basierend auf den Untersuchungsergebnissen eine kurze Zusammenfassung der Ergebnisse samt Fazit (Kap. 6).

2 Die Chan-Zuckerberg-Initiative

Die Ankündigung zur Gründung der CZI produzierte weltweit Schlagzeilen und stiess eine öffentliche Diskussion zu den Themen gutes Unternehmertum und wirksame Philanthropie an. In diesem Kapitel werde ich an dieser Stelle zuerst die für diese Analyse wichtigsten inhaltlichen Bestandteile der CZI zusammenfassen, bevor ich im nächsten Abschnitt die verbreiteten Argumentationslinien der medialen Diskussion zur CZI aufzeigen und einordnen werde (Kap. 2.1). Anschliessend werde ich Parallelen zur akademischen Diskussion um Unternehmertum und Philanthropie ziehen (Kap. 2.2).

Sein Verantwortungsgefühl gegenüber seiner neu geborenen Tochter und *allen* Menschen auf der Welt beschreibt Zuckerberg (2015a) folgendermassen: „[W]e [...] feel a great responsibility to leave the world a better place for you and all children“ (siehe auch Anhang). Zuckerbergs Bestrebungen eine bessere Welt („a better world“) zu erreichen, ruhen dabei auf zwei Pfeilern: (1) „advancing human potential“ und (2) „promoting equality.“ Unter (1) „advancing human potential“ versteht er das Erweitern der Grenzen („pushing the boundaries“) „on how great a human life can be.“ Konkret fragt er beispielsweise: „Can you learn and experience 100 times more than we do today?“; „Can our generation cure disease so you live much longer and healthier lives?“; „Can we cultivate entrepreneurship so you can build any business and solve any challenge to grow peace and prosperity?“ Beim Punkt (2) „promoting equality“ geht es dem Initiator darum, dass auch alle Menschen auf der Welt an den angestrebten Errungenschaften teilhaben können. Hierzu fragt er: „Can our generation eliminate poverty and hunger?“; „Can we nurture peaceful and understanding relationships between people of all nations?“; „Can we truly empower everyone [...]?“ Zuckerberg beantwortet zugleich alle diese Fragen mit ja, „[i]f our generation makes the right investments.“ Jedoch würde hierzu ein neuer Ansatz³ von Nöten sein, um auf diese Ziele hinzuarbeiten, weil „to live in a better world, there is so much more our generation can do.“ Es geht Zuckerberg in seinem Vorhaben schliesslich darum, nicht nur kurzfristige, sondern auch langfristige Investitionen über „20“, „50“ oder sogar „100“ Jahre zu tätigen. Von zentraler strategischer Bedeutung ist für ihn dabei eine Verbesserung der Technologien, weil der meiste Fortschritt letztlich durch „productivity gains through innovation“ käme. Insgesamt kristallisieren sich im weiteren Verlauf der schriftlichen Bekanntmachung die drei Hauptthemenfelder Bildung, Gesundheit und Gemeinschaft/Vernetzung heraus.⁴ In diesen

³ Gemeint ist hier mutmasslich die CZI als Ganzes.

⁴ Nach Bekanntgabe der CZI ergab eine Zählung von 21 Facebook Posts der Chan-Zuckerberg-Initiative (2015–2016) in der Zeit vom 15. Dezember 2015 bis 23. März 2016 zudem, dass Bildung in 15 Posts über geplante Vorhaben ein von der CZI erwähntes Hauptthema war, Gesundheitsverbesserung in neun Posts und das Thema Gemeinschaft/Vernetzung in vier Posts. Dies bestätigt diesen ersten Eindruck der CZI-Bekanntmachung somit.

Bereichen sieht Zuckerberg den grössten Handlungsbedarf für seine Initiative (ebd.).

Als kurz darauf bereits erste Kritik an der Rechtsform der LLC aufgekommen war, welche es der CZI ermöglicht, neben Spenden an Non-Profit-Organisationen auch profitorientierte Investitionen zu tätigen, betont Zuckerberg (2015b): „Any net profits from investments will also be used to advance this mission.“ Hierzu führt er an gleicher Stelle aus: „What’s most important to us is the flexibility to give to the organizations that will do the best work -- regardless of how they’re structured“ (ebd.).

Aus all diesen Ausführungen ergeben sich für die Fragestellung dieser Arbeit die folgenden relevanten Punkte. *Erstens*, die Rechtsform ist für Zuckerberg *Mittel zum Zweck* und im Hinblick auf seine eigene normative Bewertung zweitrangig. In der ursprünglichen Bekanntmachung ist nur einmal klar von „to give“ im Sinne von „spenden“ die Rede, nämlich als es um die Erwähnung des Betrags von 45 Milliarden US-Dollar geht. Diese sollen jedoch nicht auf einen Schlag, sondern während der gesamten Lebenszeit von Chan und Zuckerberg ausgegeben werden. Hingegen ist an sieben Stellen mit Bezug zum eigenen Vorgehen von „invest“ oder „investments“ die Rede. Dies deckt sich, *zweitens*, mit dem Fokus auf technologisch-produktive Innovationskraft und die allgemeine Fortschrittsorientierung, welche gesamthaft durch die Bekanntmachung zur CZI zum Ausdruck kommt. *Drittens* ist in der Rhetorik bei der Konkretisierung von Zielen jeweils oft ein quantitatives Mass Bezugsgrösse. Es geht beispielsweise darum 100 Mal *mehr* zu lernen und zu erfahren als heute, oder länger zu leben, d.h. *mehr* Jahre zu leben, und *gesünder* zu leben, dabei *weniger* Krankheiten ausgesetzt zu sein, usw. Klare qualitative Richtgrössen bleiben aus, es sei denn, es ist eher vage von der kompletten Eliminierung von Krankheit und Hunger die Rede. Damit zusammenhängend, *viertens*, besteht faktisch keine Eingrenzung der Bereiche, für welche sich Zuckerberg philanthropisch verantwortlich sieht. Es dominiert vor allem eine Tendenz zur räumlichen Entgrenzung – es geht um *alle* Menschen *weltweit* – und einer zeitlichen Entgrenzung – Investitionen für die nächsten 25, 50 und sogar 100 Jahre sind angesagt.

2.1 Die Diskussion zur Initiative

Die international geführte, öffentlich-mediale Diskussion zur CZI stellt sich auf den ersten Blick als unübersichtlich dar, da Befürworter und Kritiker der Initiative quer über alle politischen Lager verteilt sind. Im Folgenden werde ich daher versuchen, die Debatte zur CZI anhand von argumentativ verwendeten moralischen Kategorien basierend auf *exemplarischen* Meinungsäusserungen aus dem deutschsprachigen und dem anglo-amerikanischen Raum zu strukturieren. Es besteht hierbei keinesfalls Anspruch auf Vollständigkeit. Das Ziel ist vielmehr, für die spätere ethische Analyse eine übersichtliche Einordnung der in der Diskussion zur CZI häufig geäusserten Argumentationsmuster zu leisten. Dabei liegt der Fokus auf für diese Arbeit relevante moralische Kategorien im Hinblick auf die Beantwortung der Fragestellung „Spendenethik als (eine) Profitmaximierungsethik?“. Weitere Aspekte, die damit nur indirekt in Zusammenhang stehen, werden deshalb eher vernachlässigt. So konzentriert sich beispielsweise ein Teil der Kritik an der CZI unter anderem auf Aspekte demokratischer Legitimation (z.B. Sputnik, 2015; Tönnemann, 2015). Da generelle Fragen zu den Implikationen der Ersetzung von sozialstaatlichen Aufgaben durch philanthropische

Stiftungen, z.B. Machtverschiebungsfragen, Transparenzfragen, Steuerhoheitsaspekte, veränderte Mitbestimmungsrechte, etc., jedoch kein für diese Arbeit relevantes Spezifikum der CZI und ihrer Rechtsform als LLC sind, werden sie nicht weiter *en détail* beleuchtet.⁵

Ein erstes für uns relevantes Themenfeld der Diskussion zur CZI entzündet sich an der folgenden in dieser oder ähnlichen Form oftmals aufgeworfenen Frage: Ist die Initiative nur ein „marketing tool“ (Steiger, 2015) oder meint es Zuckerberg ernst, sprich ist er auch tatsächlich so „selbstlos[...]“ (Spang, 2015b), wie es der Text seiner Initiative nach aussen hin suggeriert? Hier lassen sich zwei Lager identifizieren, die sich in ihrer Meinung teils diametral entgegenstehen. Einerseits gibt es Kommentatoren, welche die CZI normativ positiv bewerten, *weil* sie darin ein altruistisches Verhalten Zuckerbergs erkennen können. Sie betonen, dass die Unterstützung in Form der 45 Milliarden US-Dollar „hochwillkommen“ sei (ebd.) und dass die Investitionen ja der „Verbesserung der Welt“ (Heuser, 2015) dienen: Die Initiatoren „wollen mit dem allergrößten Teil der Familienmilliarden keine Jachten und Inseln kaufen, sie wollen auch keine Armeen ausstatten und Kriege anzetteln“, sondern wollen ihr Geld für etwas ausgeben, was „allen am Herzen lieg[t]“, nämlich „Bildung und Gesundheit“ (ebd.). Kritik aus diesem Altruismus-erkennenden Flügel äussert sich, falls vorhanden, vor allem bezogen auf „pragmatische“ Folgefragen, nämlich ob der „ambitious ethical stance“ Zuckerbergs auch wirklich weitere (skeptische) Investoren anlocken würde (Gapper, 2015).

Dem steht ein Lager gegenüber, welches in Zuckerbergs Vorhaben vor allem ein egoistisches Verhalten erblicken will und *deshalb* zu einer normativ negativen Bewertung des Falls CZI gelangt. Hier stösst sich die Kritik vor allem daran, dass es sich durch die rechtsformbedingte Möglichkeit Profite innerhalb der CZI zu generieren, bei der Rhetorik Zuckerbergs vor allem um eine Art Etikettenschwindel (Steiger, 2015) und einen „Coup“ (Rottwilm, 2015) handelte. Es wird auch impliziert, dass es sich womöglich bei den Gründen von „Superreiche[n]“ zu „Wohltätern“ zu werden nur um die Befriedigung „persönliche[r] Eitelkeit“ handelte und Versuche einen „schlechte[n] Ruf auf[zu]polieren“ (Lindner, 2015). Interessant bei dieser prinzipiellen Argumentationslinie sind vor allem zwei Aspekte. *Erstens* kommen sie oft aus Medien, welche man nicht unbedingt mit einer ausgeprägt kapitalismuskritischen Haltung assoziieren würde (z.B. Manager Magazin, FAZ), was die Frage aufwirft, *warum* egoistisches Verhalten eigentlich so problematisch ist, denn immerhin ist gerade dies eine gemeinhin als Triebkraft des Kapitalismus anerkannte persönliche Motivation. Dieser scheinbare Widerspruch verweist zwangsläufig auf die zum jetzigen Zeitpunkt noch offene, aber relevante Frage, was die Kommentatoren eigentlich unter den moralischen Kategorien Altruismus und Egoismus jeweils genau verstehen. *Zweitens* fällt es auf, dass sich die Argumentation hier oftmals an den quantitativen Aspekten der Spende anhaftet. Beispielsweise wird dem Fakt Bedeutung zugemessen, dass Zuckerberg mit seiner Spende sogar noch weiter als Bill Gates gehe, „der 95 Prozent seines Vermögens in karitative Projekte fließen lassen will“ (Lindner, 2015). Kritisiert wird ausserdem, dass es gar nicht altruistisch sein kann, wenn man nach Abzug der 99% immer noch „450 Millionen

⁵ Dies bedeutet gleichfalls nicht, dass solche Legitimitätsfragen keine Bedeutung hätten. Für eine aktuelle Arbeit, die unter anderem das generelle Thema „philanthropische Machtverschiebung“ sehr skeptisch sieht, siehe z.B. Martens und Seitz (2015). Für eine positive Darstellung eines global vermehrt tätigen unternehmerisch-philanthropischen Engagements im Kontext einer (kosmo)politischen Ordnung, siehe z.B. Stein (2011).

Dollar“ besitze (Rottwilm, 2015). Solche quantitativen Argumentations- und Denkmuster werde ich später in der Analyse (Kap. 5) noch aufgreifen. Zum jetzigen Zeitpunkt, lässt sich das erste für diese Arbeit bedeutsame Spannungsfeld in der CZI-Diskussion als dasjenige zwischen *Altruismus* und *Egoismus* zusammenfassen und kategorisieren.⁶

Ein zweites für die Fragestellung dieser Arbeit relevantes Themenfeld betrifft die erwartete Wirksamkeit der CZI. Eine beispielhafte Frage hierzu lautet: „While \$45 billion dollars over 45 years has the potential do a lot of good, many questions exist about how it will be distributed and how progress will be measured“ (Cheney, 2015). Die Kommentatoren stossen hier auf das weiter oben bereits erwähnte Problem, dass Zuckerbergs konkretes Vorgehen bislang erst äusserst vage kommuniziert wurde. Niemand weiss bisher so richtig, welche konkreten Schritte die CZI unternommen wird. Dies erschwert die Evaluation der prognostizierten Effektivität. Peter Singer, ein Ethiker, der sich der möglichst „effektiven“ Verwendung von „altruistischen“ Spendengeldern verschrieben hat (siehe hierzu auch Kap. 3.2.1), drückt sich zum Fall CZI so aus: „It’s very good that Chan and Zuckerberg are setting such an example to other very wealthy people. So it covers the ‚altruism‘ part of effective altruism. [...] Without knowing how they will use the money, it’s hard to say how well it covers the ‚effective‘ part“ (Singer, zitiert nach Cheney, 2015).

Dennoch wagen einige Teilnehmer der Debatte bereits eine Prognose. Leslie Lenkowsky (2015), ein Professor für Philanthropie in den USA, wertet die CZI positiv gerade *weil* er durch die Rechtsform der LLC Chancen erblickt diejenigen Effektivitätsprobleme anzugehen, mit welchen Philanthropie bisher so sehr zu kämpfen gehabt hätte. Die 45 Milliarden US-Dollar würden nun nicht in einer einzigen Spende verpuffen: „When a traditional foundation makes a grant, the money is gone for good (or bad)“ (ebd.). Stattdessen bestehe die Möglichkeit eines „leveraging“-Effektes (ebd.), d.h. durch Investitionen statt Spenden könne *mehr* Effektivität prognostiziert werden. Profite würden ja in die gute Sache reinvestiert. Aus ähnlichen Gründen evaluieren auch einige Kommentatoren in den deutschsprachigen Ländern die CZI bereits jetzt positiv. Zuckerberg nehme sich ein Vorbild „Effizienz in die Philanthropie [zu] bringen“ und „die Effekte des wohltäterischen Tuns [zu] messen“ (Heuser, 2016). Die LLC bringe schliesslich auch „mehr Freiheit als eine herkömmliche Stiftung“, z.B. durch mögliche Investitionen in „Start-ups“ (Bialek, Kapalschinski, Karabasz, Kerkmann & Weddeling, 2015). Es existieren aber auch entgegengesetzte normative Schlussfolgerungen. So wird beispielsweise moniert, dass die Behauptung solche Initiativen würden „die Sorgen der Menschheit effektiver lindern können als die zuständigen staatlichen Institutionen“ das Ergebnis „neoliberaler Ideologie“ seien (Baumgärtel, 2016). Das seien ja genau die Milliarden, welche dem Staat dank „Steuertricks à la Facebook vorenthalten wurden“ und von welchen „Berater mit Tagessätzen von 1.000 Dollar“ profitierten, statt die wahrlich Bedürftigen (ebd.; ähnlich auch Lindner, 2015).

Auch bei diesem Diskussionsstrang zur (vermeintlichen?) Effektivität der CZI sind wie schon zuvor bei dem Streit entlang der Altruismus-Egoismus-Achse zwei Aspekte auffällig.

⁶ Die Begriffe Altruismus und Egoismus sind zum jetzigen Zeitpunkt in ihrem alltäglich verwendeten, „vereinfachten“ Sinne zu verstehen, nicht als moralphilosophisch fundierte Konzepte. Sie werden später in Kapitel 5.1.1 aus wirtschaftsethischer Sicht genauer untersucht.

Erstens werden Begriffe wie Effektivität und Effizienz⁷ seitens der Kommentatoren oft beliebig in die Debatte eingeworfen, ohne vorher zu erklären, was darunter jeweils genau verstanden wird. Beispielsweise könnte es ja zumindest hypothetisch so sein, dass die erwähnten „Berater mit Tagessätzen von 1.000 Dollar“ über lange Sicht durch ihr eingebrachtes Knowhow die positiven Effekte signifikant verstärken und für ihr mehrfach höheres Gehalt ein nochmal um ein vielfach höheres Ergebnis erzielen. Dies wäre unter anderem eine bisher noch unbeantwortete empirische Frage. Hierfür müsste man jedoch vorher erläutern, was man unter positiven Effekten genau versteht (Welche Personenkreise sollten *wie* profitieren anhand *welcher* Kriterien? Über *welchen Zeitraum* hinweg?). Dies bringt mich zum *zweiten* Aspekt, der wie bereits zuvor in der Altruismus-Egoismus-Diskussion auf den starken quantitativen Fokus abzielt, welcher in der Diskussion auf Seiten der Befürworter *und* der Gegner der CZI augenfällig wird. Anhänger der CZI hoffen darauf, dass Investitionen samt Profitakkumulation statt einfacher, einmaliger Spendenausgaben den Betrag von 45 Milliarden nochmals erhöhen könnten, während die Kritiker Teile des vielen Geldes bereits in die falschen Hände gehen sehen. Zusammengefasst lässt sich hier im Themenbereich *Effizienz* (quantitative Kosten-Nutzen-Relationen) und *Effektivität* (Zielkriterienenerfüllung) also ein zweites Spannungsfeld unterschiedlicher, noch ungeklärter Auffassungen ausmachen, welches für die weitere Analyse (Kap. 5) von Relevanz sein wird.

2.2 Unternehmertum versus soziales Unternehmertum versus Philanthropie?

Wohl auch aufgrund der Aktualität des Falls CZI wird in noch keiner der von mir gesichteten akademischen Literatur zu Studien über Philanthropie und gutem Unternehmertum spezifisch auf die CZI eingegangen. Jedoch gab es in den vergangenen Jahren eine Veröffentlichungswelle umfangreicher Herausgeberbände zu Schlagwörtern wie „Social Entrepreneurship“ (z.B. Lundström, Zhou, Friedrichs & Sundin, 2014), „Social Business“ (z.B. Hackenberg & Empter, 2011a) und sogar auch spezifischer Werke zum für diese Arbeit besonders relevanten Verhältnis von „Unternehmertum“ und „Philanthropie“ (z.B. Taylor, Strom & Renz, 2014a). In diesen Arbeiten werden bereits auch erste Bezüge zu Philanthropen aus der High-Tech- und Softwarebranche im Allgemeinen (Schervish, 2014) und Mark Zuckerberg im Spezifischen vorgenommen (Audretsch & Hinger, 2014, S. 24), welcher ja auch vor der CZI bereits unternehmerisch und philanthropisch tätig war. Die akademische Debatte sowohl um die Auslegung von Begriffen wie Social Entrepreneurship, als auch um die normative Evaluierung solcher Phänomene ist jedoch hochgradig diversifiziert. Einheitliche Definitionen fehlen (Hackenberg & Empter, 2011b, S. 13) und es ergibt sich ein gemischtes Bild bei der jeweiligen Bewertung seitens der Teilnehmer der akademischen Debatte. So wird beispielsweise die Rede von (Social) Entrepreneurship als inhärent mit rein kapitalistischer Ideologie verwoben kritisiert (z.B. Jones & Murtola, 2012), während eine zu einseitige ideologische Erklärung wiederum auch Widerstand bei anderen Autoren hervorruft (z.B. Dey & Lehner, 2016).

Die mediale Diskussion zur CZI scheint sich hier also auf übergeordneter theoretischer

⁷ Die Verhältnisbestimmung von Effektivität und Effizienz in der philanthropischen Verantwortungsdebatte wird Gegenstand von Kapitel 5.1.2 sein.

Ebene dahingehend zu spiegeln, dass Begriffe, *erstens*, uneinheitlich ausgelegt werden und, *zweitens*, normative Bewertungen jeweils ganz unterschiedlich ausfallen. Selbst wenn man beispielsweise Social Entrepreneurship inklusive einem (nur begleitenden?) Profitstreben als kapitalistisch-neoliberales Konstrukt begreifen möchte, und damit verbunden z.B. auch Zuckerbergs Vorgehen die CZI als LLC zu führen, wäre es zumindest denkbar hier ein „Und das ist auch gut so!“ hinzuzufügen. Man kann dieses kapitalistische Konstrukt ja schliesslich auch normativ als gut betrachten, indem man sich davon positivere Wirkungen für die Menschen, d.h. mehr Effektivität erhofft, als von nicht-profitorientierten Ansätzen, so wie es einige Kommentatoren in der CZI-Debatte eben auch tun. Zum Kern des Problems zur Ergründung des komplexen Verhältnisses von Spenden- und Profitmaximierungsethik scheint mir die akademische Debatte zu Social Entrepreneurship und Philanthropie jedoch nur bedingt vorzudringen. Dies ist meines Erachtens vor allem dem Umstand geschuldet, dass in der Regel eine ethische Reflexion über den hier oft verwendeten Term „sozial“ ausbleibt. So wird soziales Unternehmertum von anderem Unternehmertum mancherorts auf tautologische Art und Weise darin unterschieden, dass „commercial entrepreneurship“ für die Herstellung von „economic value“ zuständig sei, und „social entrepreneurship“ für die Herstellung und Erhaltung von „social value“ (Lundström & Zhou, 2014b, S. 74f.). Was aber ist eigentlich ein „ökonomischer“ Wert und was ein „sozialer“ Wert? Warum soll es nicht auch „sozial“ sein, für sein Geld Jachten zu kaufen statt zu spenden? Immerhin lautet eine ökonomische Theorie, dass dies ja Arbeitsplätze schaffe, was wiederum den angestellten Menschen ermöglicht durch das „wertgeschöpfte“ Geld ihren Lebensstandard zu erhöhen. Ähnlich verhält es sich mit folgender zirkulärer Definition: „This book defines *social* entrepreneurship as an entrepreneurial process initiated by *social* entrepreneurs with *social* goals/missions in pursuit of *social* value creation; *social* entrepreneurship outcomes are *social* enterprises, including *social* businesses using commercial means and [sic] non-profit organizations“ (Lundström & Zhou, 2014a, S. 3; Hervorhebung M.H.). Der gebetsmühlenartige Rekurs auf den Term „social“ scheinbar frei nach dem Motto *viel hilft viel* vermag nicht darüber hinwegtäuschen, dass hier erklärt werden soll, was bereits vorausgesetzt wird: ein Verständnis davon, was unter dem immer schon normativen Begriff „sozial“ eigentlich genau gemeint ist. Gerade dieses gälte es ja aber *zuvorderst* zu klären.⁸

Insgesamt macht sich die Begriffsunklarheit auch in der expliziten Thematisierung der Verbindung von (sozialem) Unternehmertum und Philanthropie bemerkbar. Wenn bei Alberg-Seberich und Wolf (2011) beispielsweise anhand von Begriffen wie „Venture Philanthropy“ die Rede davon ist, dass sich moderne philanthropische Ansätze mehr an „unternehmerischen Prinzipien“ orientieren (S. 287) und sich in einem solchen „hybriden Ansatz“ die „zwei

⁸ Zumindest angerissen wird das Problem innerhalb der Social-Entrepreneurship-Literatur von Beckmann (2011), der richtigerweise darauf hinweist, dass es hier auf die Perspektive ankommt, mit welchem man das Profitprinzip betrachtet (S. 74). „Während social businesses versuchen, direkt einen Beitrag zu gesellschaftlichen Bedürfnissen zu leisten, können gewinnorientierte Unternehmen diese Funktion indirekt, aber nicht notwendigerweise weniger effektiv, im Windschatten des marktlichen Wettbewerbs erfüllen“ (a.a.O., S. 75). Der Autor will hier auf die berühmte und vielzitierte „unsichtbare Hand des Marktes“ Adam Smiths (1784/1979, S. 456) hinaus, betrachtet „*social entrepreneurs*“ aber vor allem erst dann gefragt mit ihrer „sichtbaren Hand“ einzugreifen, wo indirekte Massnahmen des Marktes basierend auf der unsichtbaren Hand versagen (Beckmann, 2011, S. 77), ein Konzept, welches in Kapitel 3.1.1 als „korrektive Unternehmensethik“ bezeichnet werden wird.

Welten“ von „klassische[m] Spenden und [...] gewinnorientiertem Privatsektor“ trafen (S. 289), so liesse sich kritisch hinterfragen, ob es sich bei der „Spendenwelt“ und der „Profitmaximierungswelt“ tatsächlich um zwei unterschiedliche Sphären handelt oder hier nicht zusammenkommt, was möglicherweise unter gewissen Voraussetzungen von *Beginn an*, d.h. im tiefsten Kern zusammengehört.⁹ Andere Autoren untersuchen zwar Ähnlichkeiten im Charakter zwischen Unternehmern und Philanthropen und sehen, dass Eigenschaften wie „education“ oder verfügbares „human capital“ korrelieren (Audretsch & Hinger, 2014, S. 36), stossen aber meines Erachtens nicht zu den „tieferen Wertungen“ (Booms, 2013, S. 18, S. 60) vor, welche das Verhältnis von (gutem) Unternehmertum und klassischer Philanthropie und damit auch das Verhältnis von Profitmaximierungsethik und Spendenethik wirtschafts- und moralphilosophisch grundlegend klären (a.a.O., S. 5) könnten. Daher werde ich im folgenden Kapitel 3 auf die wichtigsten genuin *wirtschaftsethischen* Ansätze rekurrieren, um für die spätere *ethische* Analyse auf ein solideres theoretisches Fundament zurückgreifen zu können.

3 Theoretischer Hintergrund

In diesem Kapitel werde ich das theoretische Grundgerüst vorstellen, auf dessen Grundlage im weiteren Verlauf dieser Arbeit die ethische Analyse eines philanthropischen Verantwortungskonzeptes anhand der Diskussion zur CZI durchgeführt wird. Im ersten Abschnitt werde ich zwei der wichtigsten wirtschaftsethischen Ansätze im deutschsprachigen Raum vorstellen (integrative Wirtschaftsethik und Rahmenordnungsethik; Kap. 3.1). Im zweiten Abschnitt werde ich näher auf ein allgemeines Verantwortungskonzept im Bereich Spenden und Philanthropie eingehen und mich dabei spezifisch dem *Effektiven Altruismus* (EA) widmen. Dabei werde ich auch den Stellenwert moderner spendenethischer Ansätze in der kontemporären, genuin wirtschaftsethischen Literatur kurz ausführen (Kap. 3.2). Des Weiteren wird mit der *Philosophie des Geldes* von Georg Simmel (1907/1989) ein multiperspektivisch-geldtheoretischer Zugang als letzter grosser Theoriebaustein für die spätere Analyse präsentiert, um den eigentlich zentralen Gegenstand von Spenden und Profiten, nämlich den Gegenstand des Geldes, gebührend zu würdigen (Kap. 3.3).

3.1 Unternehmensverantwortung in der Wirtschaftsethikliteratur

In diesem Abschnitt wird zum einen die integrative Wirtschaftsethik (Ulrich, 2008; Kap. 3.1.1) und zum anderen die Rahmenordnungsethik (Homann & Blome-Drees, 1992; Kap. 3.1.2) als zwei der zentralsten Ansätze in der wirtschaftsethischen Disziplin vorgestellt. Da meine Darstellung dieser Ansätze aufgrund der jeweiligen Theorietiefe unmöglich erschöpfend sein kann, sei darauf verwiesen, dass ich mich in den Ausführungen nur auf die Grundaussagen dieser beiden Theorien konzentrieren werde. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf die für diese Arbeit relevanten Bezüge zu Spenden- und Profitmaximierungsprinzipien.¹⁰

⁹ Die normative Bewertung einer solchen Hypothese steht an dieser Stelle natürlich noch aussen vor.

¹⁰ Eine detailliertere Einführung in diese und weitere unternehmens- und wirtschaftsethischen Ansätze aus dem deutschsprachigen Raum findet sich in Aaken und Schreck (2015a). Eine noch kompaktere Zusammenfassung der wichtigsten deutschsprachigen und zudem auch anglo-amerikanischen unternehmens- und wirtschaftsethischen Ansätze lässt sich in Abländer (2011) nachschlagen.

3.1.1 Integrative Wirtschaftsethik: Weder Spenden- noch Profitmaximierungsethik

[T]he control of the economic system by the market is of overwhelming consequence to the whole organization of society: it means no less than the running of society as an adjunct to the market. Instead of economy being embedded in social relations, social relations are embedded in the economic system. (Polanyi, 1944/2012, S. 60)

Das Herzstück der integrativen Wirtschaftsethik von Peter Ulrich (2008) bildet die Kritik am Ökonomismus (S. 137ff.), welche unter anderem an Polanyis wirtschaftssoziologischer Abhandlung über moderne „Marktgesellschaften“ anknüpft. Unter Ökonomismuskritik lassen sich in diesem Zusammenhang die folgenden drei miteinander in Verbindung stehenden Punkte zusammenfassen: (1) Kritik an der „*Verselbständigung der ökonomischen Rationalität* gegenüber ethisch-praktischen Gesichtspunkten“; (2) Kritik an der „*Verabsolutierung des Kosten/Nutzen-Denkens*“ und der damit einhergehenden „*Negierung der Relationalität des ökonomischen Aspekts eines Handelns*“; und (3) Kritik an der „*normative[n] Überhöhung der Logik des Marktes* zum Prinzip der gesellschaftlichen Handlungskoordination schlechthin“ bei Reduktion „der normativen Logik der Zwischenmenschlichkeit“ im vernunftethischen Sinne auf eine „ökonomische Logik des wechselseitigen Vorteilstauschs“ (ebd.).

Ulrich sieht die Moderne gekennzeichnet von einer für alle prägenden Entfesselung der ökonomischen Rationalisierung in allen Lebensbereichen („Durchökonomisierung der Arbeits- und Lebenswelt“; Ulrich, 1993, S. 101ff.). Diese zunehmende Durchdringung gesellschaftlicher Verhältnisse durch ökonomische Kategorien ist dahingehend problematisch, dass sie vernunftethische Aspekte beim Wirtschaften und beim Nachdenken über Wirtschaft verdrängt. Eine rein instrumentelle Vernunft, welche nicht mehr danach fragt „*wofür und für wen* eine lebensdienliche (Markt-)Wirtschaft denn effizient funktionieren soll“ und damit die eigentlich zentralen Sinn- und Legitimitätsfragen von Wirtschaften ausblendet (Ulrich, 2005, S. 29f.) ist immer eine verkürzte Vernunft (Ulrich, 2015a, S. 213). Diese Reduktion nur scheinbar „rationaler“ Vernunft auf das Systemimperativ der „Maximierung des subjektiven Nutzens“ im Vorteilstausch ist nach Ulrich nicht mit einer aufklärerischen und diskursethisch neu interpretierten „*Vernunftethik der Freiheit*“ nach Kant vereinbar (Ulrich, 2015c, S. 35), welche ja gerade nach der *unbedingten* wechselseitigen Anerkennung der Menschen untereinander fragt (Ulrich, 2008, S. 130). Die mittlerweile eigendynamisch gewordene Überhöhung der Ökonomik zu einem Primat vor der Ethik mit der einhergehenden Reduktion zwischenmenschlicher Interaktion auf die „normative[...] Logik der *bedingten* Kooperation zwischen strikt eigennützigem, erfolgsorientiert handelnden Individuen“ (ebd.) steht einer „herrschaftsfreien verständigungsorientierten Interaktion zwischen diesen Subjekten“ im Sinne einer kommunikativen Vernunft (Ulrich, 1993, S. 61) respektive einer ganzheitlich sozialökonomischen Rationalität (Ulrich, 2008, S. 130) im Wege. In praktischer Hinsicht geht es der integrativen Wirtschaftsethik daher um eine Transformation der ökonomischen Vernunft in eine ganzheitliche Vernunftethik, oder mit anderen Worten „die Transformation [...] von der utilitaristischen zur kommunikativen Ethik“ (Ulrich, 1993, S. 5). In habermas'scher Terminologie gesprochen geht es um die Infragestellung der „normativ ,enthemmt“ und mittlerweile auch „institutionell ,entfesselten“ Systemdynamik, deren

„Systemwachstum“ im Zuge eines grassierenden Ökonomismus „zum Selbstzweck“ geworden ist (a.a.O., S. 75) und damit schlussendlich auch um die Wiederankopplung der wissenschaftlichen Ökonomie, welche sich dieses einseitigen Rationalisierungsprozesses nicht mehr bewusst ist, an die eigentliche Lebenswelt der Menschen (a.a.O., S. 341ff.).

Dies bildet die Legitimation für die Notwendigkeit integrativer Wirtschaftsethik, welche als „[e]rste Aufgabe“ (Ulrich, 2008, S. 125) die „dogmen- und wissenschaftsgeschichtlich entstandene Zwei-Welten-Konzeption von Ethik und reiner Ökonomik buchstäblich *von Grund auf* zu überwinden“ und in „eine umfassende, vernunftethisch begründete Perspektive des Wirtschaftens“ zu überführen versucht (a.a.O., S. 127). Dabei geht es stets auch um das Aufdecken versteckter impliziter normativer Annahmen hinter der niemals reinen ökonomischen Logik. Ulrich (2015a) bringt dies folgendermassen auf den Punkt:

Das Normative steckt immer schon in der ökonomischen Ratio drin! Diese implizite Ethik von Grund auf *explizit* zu machen, sie also zu erhellen und argumentationszugänglich zu machen, ist die zeitgemäße Schlüsselaufgabe moderner Wirtschaftsethik im Sinne einer philosophischen Vernunftethik des Wirtschaftens. (S. 214)

Dadurch erhofft sich Ulrich (2015c) auch, die folgenden „rhetorischen Tricks“, mit welchen „implizite Normativität gemeinhin überdeckt“ wird, zu exponieren und einer ethischen Reflexion zugänglich zu machen: (1) *Sachzwangdenken* und die (2) *marktmetaphysische Gemeinwohlfiktion* (S. 37). Für die hier vorliegende Arbeit im Hinblick auf den theoretischen Status von Profitmaximierungsethik ist der zweite Punkt der Gemeinwohlfiktion von grösserer Bedeutung, hinter dem Ulrich (2008) im Kern des Konzeptes die „Reduktion des ethischen Universalisierungsprinzips auf das Konzept des *generalisierten Vorteilstausches*“ sieht (S. 205). Einer von Ulrichs (2008) Haupteinwänden an dieser Stelle ist, dass das uneinlösbare Versprechen der Harmonisierung menschlicher Interessen über die Vorteilstauschketten am Markt „möglicherweise die unantastbare Würde oder unverletzliche Rechte einzelner Individuen missachtet und dem ‚gesellschaftlichen Interesse‘ oder ‚Gemeinwohl‘ geopfert werden“ (S. 191f.). Dieser Einwand ist durchaus einleuchtend, ist es doch schlussendlich ein utilitaristisches Prinzip, welches sich hinter der versprochenen sozialen Gesamtnutzenmaximierung durch markt(moral)konformes Verhalten, d.h. dem Befolgen der moralischen Maxime der individuellen Profitmaximierung, verbirgt. Utilitaristische Gesamtnutzenethiken haben prinzipiell das Problem, dass sie „mit eklatanten *Verletzungen elementarer Abwehrrechte* [Einzelner] einhergehen“ können (Hübner, 2014, S. 228). Jedoch bleibt bei Ulrichs Argumentation Folgendes unklar: Liegt das Problem also *letztlich* darin, (1) dass die unantastbare Würde des einzelnen Menschen durch die utilitaristische Gesamtnutzen*maximierungs*verheissung tangiert wird (eine subjektivistisch-kantische Argumentation), oder (2) dass gegen die regulative Vernunftidee des lebensweltlich-kommunikativen Handelns verstossen wird (eine intersubjektivistische Habermas'sche Argumentation)? Ersteres (1) wäre *theorieintern* problematisch, da es ja Ulrichs erklärtes Ziel sei, von der individualistisch verkürzten Idee (1993, S. 182, S. 278) eines kantischen kategorischen Imperativs fortzukommen, stünde dieser Letztbegründungsversuch doch in der „metaphysische[n] Tradition, die praktische Voraussetzung des *guten Willens* selbst noch in

der reinen Logik des normativen *Sollens* aufzuheben“ (2008, S. 71). Letzteres (2) wäre zwar kohärenter, wird aber ein Gegenstand der metaethischen Teilanalyse in Kapitel 5.2.2 sein.

In diesem Zusammenhang bleibt auch eine weitere Frage offen: Handelt es sich bei der Marktmetaphysik stets um einen „rhetorischen Trick[...]“ (Ulrich, 2015c, S. 37), der *ex post* zur äusseren Akzeptanzschaffung der mutmasslich begründet illegitimen Verkehrung des Primats von der Ethik zur Ökonomik eingeführt wird, oder sollte man hier nicht zuerst einmal analytisch zwischen der vulgär-zynischen Variante der Instrumentalisierung von Profitmaximierungsethik im Sinne (externer) strategisch-partikularer Klugheitskalküle und der tatsächlichen psychologisch wirksamen *wirtschaftsmonistischen* (Hoffmann, 2009, S. 324f.) Weltanschauung hinter der (aufrichtigen) Erwartung *gesamtgesellschaftlicher* Nutzensummenmaximierung durch unbedingte individuelle wirtschaftliche Profitmaximierung im Zuge der unsichtbaren Hand unterscheiden? In der integrativen Unternehmensethik als ein Teil der integrativen Wirtschaftsethik (Ulrich, 2015b) wird dieser Unterschied scheinbar nicht getätigt, wie Abbildung 1 veranschaulicht. Ulrich spricht hier einfach gesamthaft von „[i]nstrumentalistische[r] Unternehmensethik“ (2008, S. 453) und kritisiert an dieser im Einklang mit seinem vernunftethischen Ansatz, dass diese „die Rücksichtnahme auf legitime Ansprüche anderer um ihrer selbst willen“ verfehlt (2015b, S. 245). Für unsere Zwecke ist die Terminologie Ulrichs in Abbildung 1 abgeändert worden; ich spreche im Folgenden von „Profitmaximierungsethik“. Dies begründet sich darin, dass mein Fokus auf der strikt idealtypisch utilitaristischen Auslegung der Profitmaximierungsmaxime liegt, unabhängig davon, ob diese in der Praxis auch tatsächlich von jemandem im ganz strikten Sinne vertreten wird oder nicht.¹¹ Mit anderen Worten: Es geht mir in erster Linie aus analytischen Gründen um die genuine und ernstgemeinte Profitmaximierungsethik, welche die utilitaristische Gemeinwohlmaximierung in der Gesellschaft durch das Einhalten der moralischen Norm der unternehmerischen Maximierung der Profite als das einzige legitime Gewinnprinzip erfüllt sieht. Es geht mir nicht um die Profitmaximierungsstrategie für andere (ethisch womöglich nicht legitimierte) Unternehmenszwecke im Sinne eines konventionellen „Unternehmerethos“ (Ulrich, 2008, S. 436). Ich folge zumindest an dieser Stelle aus analytischen Gründen daher nicht der Argumentation Ulrichs gegen den Business Case, dass es sich bei einer solchen „normativen Ökonomik als Wirtschaftsethik“ (a.a.O., S. 118ff.) um eine „Ethik ohne Moral“ (a.a.O., S. 122) handelt. In der hier vorgestellten Marktethik der Profitmaximierung geht es mir um eine solche Ethik, in welcher die Devise der Profitmaximierung die legitime moralische Sollensforderung ist. Gleichzeitig teile ich Ulrichs Kritik an einem solchen regel-utilitaristischen Verallgemeinerungsprinzip, in welchem „die Frage nach dem obersten Wert- und Zweckkriterium“ offenbleibt (a.a.O., S. 80). Die spätere Untersuchung wird jedoch mit anderen Mitteln als mit den von Ulrich verwendeten zeigen, warum eine solche Ethik immer ein deontologisches Verallgemeinerungskriterium benötigt.

Die in Abbildung 1 ausserdem bezeichnete „korrektive Unternehmensethik“ als situative Selbstbegrenzung gegen *zu viele* Profite (a.a.O, S. 459ff.) wird hier nicht weiter ausgeführt; für die Problematik eines solchen Ansatzes sei auf die Erklärungen Ulrichs verwiesen (ebd.).

¹¹ Ob diese Profitmaximierungsethik in der Praxis (d.h. in der Habermas'schen Terminologie Ulrichs in der realen Lebenswelt) in letzter Instanz überhaupt vollumfänglich vertreten werden kann, wird gar ein Ergebnis der Gesamtanalyse in Kapitel 5 im Kontext der Leitfrage „Spendenethik als (eine) Profitmaximierungsethik?“ sein.

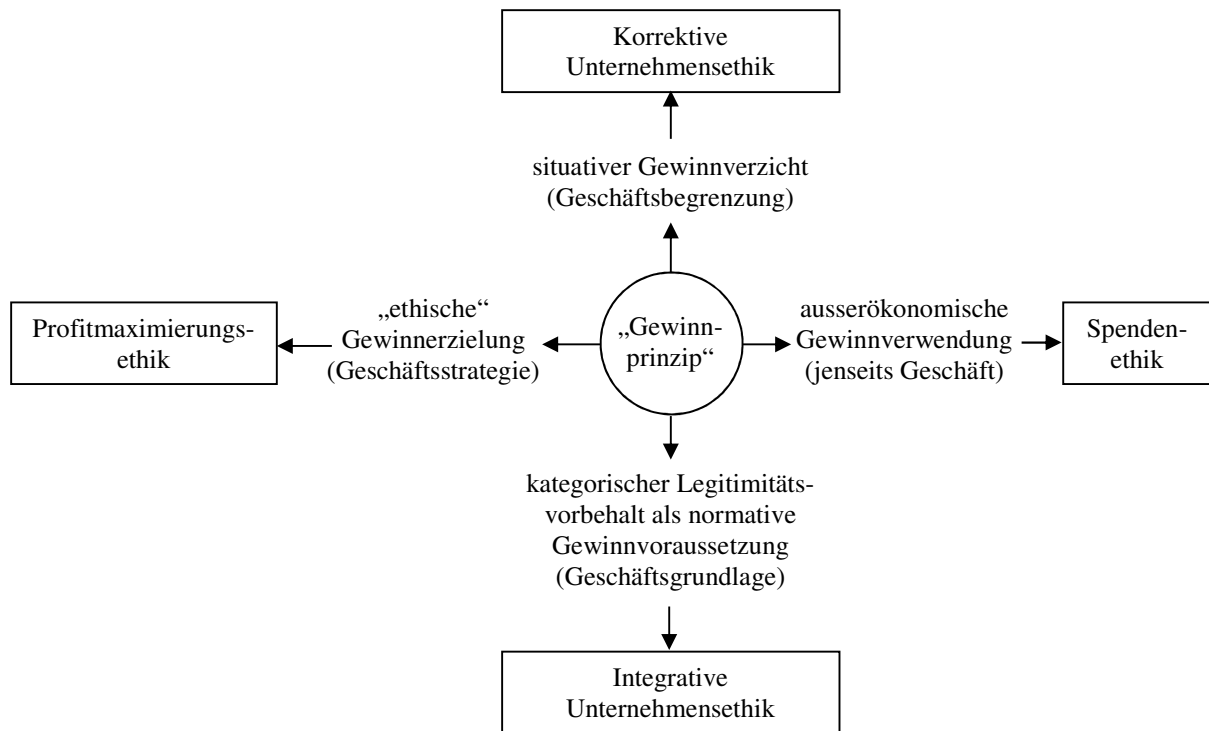


Abbildung 1. Unternehmensethische Ansätze und ihr Verhältnis zum Gewinnprinzip. Mit eigenen Anpassungen entnommen aus „Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie“ (4. überarb. Aufl.) von P. Ulrich, 2008, S. 452, Bern: Haupt.

Relevant für die Fragstellung dieser Arbeit ist zudem, dass Ulrich (2008) die Spendenethik („karitative Unternehmensethik“) an einem anderen Ort als die Profitmaximierungsethik lokalisiert: In ihr ginge es ja um die „außerökonomische Gewinnverwendung (jenseits des Geschäfts)“ (S. 452). Ulrich kritisiert die Spendenethik, da in ihr eine „Halbierung der unternehmerischen Problematik“ vorliegt: „Für den Prozess der unternehmerischen Erfolgserzielung (‚Profit-making‘) wird prinzipiell an der Verbindlichkeit des Gewinnmaximierungsprinzips festgehalten; anerkannt wird erst die Möglichkeit und Notwendigkeit des Einbringens ethischer Gesichtspunkte bei der nachfolgenden Erfolgsverwendung (‚Profit-spending‘)“ (a.a.O., S. 457). Ulrich verweist im Verhältnis von Spenden- und Profitmaximierungsethik jedoch auf einen weiteren Punkt, welcher von zentraler Bedeutung für diese Arbeit ist: „Die Trennung zwischen beiden Aspekten ist allerdings weniger eindeutig, als es auf den ersten Blick erscheinen mag“; er fügt hinzu: „Die später zur guten Verwendung verfügbaren Gewinne werden ja umso höher sein, je konsequenter ein Unternehmen die *gegenwärtigen* ‚Überschüsse‘ zunächst reinvestiert, statt sie auszuschütten“ (ebd.). Vertieft wird dieser Gedankengang an dieser Stelle aber nicht mehr. Dies wird daher die Aufgabe der hier vorliegenden Arbeit sein. Dazu wird auch eine kritische Auseinandersetzung mit der von Ulrich als „Gewinnprinzip“ bezeichneten Maxime von Nöten sein, welche Dreh- und Angelpunkt von Spenden-, Profitmaximierungs- und integrativer Wirtschaftsethik ist. Dies wird geschehen anhand der näheren Betrachtung des Gegenstandes des „Vorteilstausches“ selbst. Diesen sieht Ulrich als „Geschäftsabschluss [...] zweier wechselseitig desinteressierter, je nur ihren eigenen Vorteil maximierender, freier

Wirtschaftssubjekte“ (a.a.O., S. 207). Ulrich, der „zwischen den beiden gleichermassen problematischen Polen der rücksichtslosen Selbstsucht (Egoismus) einerseits und der heroischen Selbstaufopferung (Altruismus) andererseits [...] den dritten Weg *legitimer Selbstbehauptung* [sucht]“ (a.a.O., S. 89) und den (Vorteils)Tausch als nicht-lebensweltlichen Teil des ökonomischen (Sub-)Systems (a.a.O., S. 157) hierzu scheinbar kategorisch als Lösungsmöglichkeit ausschliesst, könnte hier womöglich etwas Wichtiges übersehen haben. Indem er als Folge seiner Fokussierung weg von subjektivistisch-kantischen hin zu intersubjektivistisch-gesellschaftstheoretischen ethischen Legitimationsüberlegungen mit dem Vorteilstausch ähnlich wie Ökonomen und Vertragstheoretiker nur die *von aussen* an der Oberfläche wahrnehmbaren „realen wirtschaftlichen Phänomene“ assoziiert, statt in den unterhalb der empirischen Wahrnehmungslinie „tieferen Wertungen“ der einzelnen Individuen zu graben (Booms, 2013, S. 18, S. 60), könnte er im schlimmsten Fall selbst (zumindest an dieser Stelle) in die Falle einer „ökonomistischen“ Verengung gefallen sein. Eine ausreichende Aufklärung dieser zu diesem Zeitpunkt noch hypothetisch postulierten Möglichkeit könnte gegebenenfalls auch ein neues Licht auf das Verhältnis von Spenden- und Profitmaximierungsethik lenken. Eine solche „Grundlagenklärung“ (a.a.O., S. 5), welche auch im Sinne der Grundlagenreflexion von Ulrich (2008, S. 17, S. 19) sein sollte – grundlegend nämlich durch die Klärung am Geld als zentralen Basisgegenstand des wirtschaftlichen Tausches – wird von Simmel (1907/1989) getätigt. Bevor ich mich daher in Kapitel 3.3 Simmels *Philosophie des Geldes* zuwenden werde, werde ich vorher aber noch Anhänger von Profitmaximierungsethik (Kap. 3.1.2) und Spendenethik (Kap. 3.2.1) vorstellen.

3.1.2 Der Rahmenordnungsansatz und die Profitmaximierungsethik

The social responsibility of business
is to increase its profits.
(Friedman, 1970)

Die durchaus provokant anmutende Aussage, dass es die moralische Pflicht von Unternehmen sei, ihre Profite zu maximieren, erscheint nur auf den ersten oberflächlichen Blick als zynisch. Der komplexe ideengeschichtlich-(moral)philosophische Hintergrund hinter dieser Logik, welcher in Friedmans klarem Denken (Hoffmann, 2009, S. 284) durch leider oftmals vorschnelle Urteile und nicht-gründliche Lektüre (Booms, 2013, S. 52) übersehen wird, soll in diesem Abschnitt zumindest angerissen werden, damit klar wird, warum in dieser Arbeit überhaupt von Profitmaximierungsethik die Rede ist. Diese bildet schlussendlich immerhin (unter gewissen Einschränkungen) auch einen zentralen, wenn nicht sogar *den* zentralen Kern des heute weit verbreiteten wirtschaftsethischen Rahmenordnungsansatzes: „Langfristige Gewinnmaximierung ist [...] *nicht ein Privileg* der Unternehmen, [...] es ist vielmehr ihre *moralische Pflicht*“ (Homann & Blome-Drees, 1992, S. 38).

Wenn man die tiefer liegende Problematik eines Postulats „economic freedom is an end in itself“ (Friedman, 1962/2008, S. 8) einmal ausser Acht lässt (denn was soll diese „ökonomische“ Freiheit im Kern eigentlich sein?) und in Zusammenhang damit mit der Position d'accord geht, dass (ausserökonomische) Legitimität nicht nur die ethisch begründete

Voraussetzung von (ökonomischem) Erfolg ist (Ulrich, 2008, S. 90), sondern effizientes Wirtschaften *auch* die Voraussetzung von individueller Freiheit ist (Homann & Blome-Drees, 1992, S. 49) – Freiheit gleichwohl gemeint als negative Freiheit (Hoffmann, 2009, S. 284) – dann stellt sich durchaus die erst einmal nicht illegitime Frage, wie dieses Wirtschaften am nützlichsten organisiert werden kann. Hierzu gibt es verschiedene Ansichten zum „effizientesten“ System, wobei ein bestimmtes Gesellschaftssystem, nämlich das der freien Marktwirtschaft, auf dezentraler Steuerung basiert. Anhänger der freien Marktwirtschaft betonen, dass die „possibility of co-ordination through voluntary co-operation“ durch jeweils bilaterale Tauschhandlungen am Markt, welche (postuliert) immer beiden Parteien von Nutzen sind (Friedman, 1962/2008, S. 13), jeder zentralen Steuerung und äusseren Zuteilung von Ressourcen überlegen ist. „It gives people what they want instead of what a particular group thinks they ought to want“ (a.a.O., S. 15). Hayek (1973) nannte dies eine „spontaneous order“ (S. 38ff.) und betonte im Einklang mit Friedman, dass ab einem gewissen gesellschaftlichen Komplexitätsgrad jede gezielte Intervention gegenüber den spontanen, effizienten Marktkräften die komplexe und damit wohlfördernde Balance gefährde, denn der Vorteil liege ja *gerade* darin, dass der „common purpose“ (das Gemeinwohl; Anm. M.H.) von den individuellen „purposes“ (dem Eigennutzstreben; Anm. M.H.) unabhängig sei (S. 50f.). Der Markt tariere diese zwei unterschiedlichen Ebenen eben am effizientesten aus, da sich die einzelnen Elemente nicht mehr um das grosse unübersichtliche Ganze kümmern brauchen, sondern nur noch den eigenen Regeln (z.B. die Regel der eigennützlich orientierten Profitmaximierung; Anm. M.H.) innerhalb dieser Ordnung folgen *sollten* (a.a.O., S. 43). Auf Adam Smith (1784/1979) wird in diesem Kontext der Begriff der „unsichtbaren Hand“ zurückgeführt, welche den vielzitierten Egoismus des Metzgers, Brauers und des Bäckers (S. 26f.) in gesellschaftlich erwünschte Ergebnisse moralischer Qualität überträgt. Die Aufgabe der zentralen Steuerung in Form des (Nachtwächter-)Staates ist es damit nur noch zu kontrollieren, dass diese Ordnung am Laufen gehalten wird (Hayek, 1973, S. 47). Dem zentralen Steuerer kommt damit nur noch die Rolle des Schiedsrichters („umpire“) zu, die gemeinsam beschlossenen Regeln auch wirklich durchzusetzen (Friedman, 1962/2008, S. 15).

Die zahlreichen expliziten und impliziten Prämissen, auf welchen dieses Gedankengebäude beruht, können allesamt begründet angegriffen werden,¹² aber falls man dieser Argumentation vor dem ideengeschichtlichen Hintergrund zustimmen sollte, wenn auch nur vorläufig und des Argumentes selbst wegen, dann erscheint der Schritt hin zu einer Rahmenordnungsethik wie der von Homann durchaus konsequent. Wenn also „am Anfang der Ökonomik als einer wissenschaftlichen Disziplin stand, daß es für den Wohl-Stand in einer Marktwirtschaft nicht auf das Wohl-Wollen der Marktteilnehmer ankommt“, dann ist der Schritt zu einem „zweistufig ausdifferenzierte[n] Handlungssystem mit Spielregeln und Spielzügen, in dem Moral und Effizienz paradigmatisch auf unterschiedlichen Ebenen und *dadurch simultan* abgearbeitet werden können“ (Homann & Blome-Drees, 1992, S. 35) einleuchtend. Die Devise heisst dann: „Effizienz in den Spielzügen, die Moral in den Spielregeln“ (ebd.). Denn unter den Bedingungen „moderner Gesellschaften“, indem sich

¹² Eine dieser Vorannahmen, nämlich die implizite, d.h. versteckte Annahme der Möglichkeit der vollständigen Quantifizierung qualitativer Werte samt Reduktion der Ethik auf eine „Zahlenethik“ ist Thema dieser Arbeit.

„das autonome Subsystem Wirtschaft herausgebildet“ hat (a.a.O., 12f.), müsse „moralisches Handeln *anreizkompatibel* sein“ (Homann, 2015, S. 32). „Moral lässt sich *nicht gegen* die Funktionserfordernisse der modernen Wirtschaft zur Geltung bringen, sondern *nur in* und *durch* sie“ (Homann, 2002, S. 3). „Wenn man moralische Werte geltend machen will, muß man folglich an den Rahmenbedingungen, also an der Wirtschaftsordnung ansetzen“ (Homann & Blome-Drees, 1992, S. 36). Ökonomik wird daraufhin zu einer „Fortsetzung der Ethik [...] mit anderen, besseren Mitteln“ (Homann & Lütge, 2004, S. 22). Die Spieler müssen sich (im Wettbewerb) nur noch darum kümmern die Profite zu maximieren, also sozusagen nur noch den Ball in das gegnerische Tor befördern. Und mit dem Zusatzpostulat, dass „[d]ie moralische Vorzugswürdigkeit der Marktwirtschaft darin [liegt], daß sie das beste bisher bekannte Mittel zur Verwirklichung der Solidarität aller Menschen darstellt“ (Homann & Blome-Drees, 1992, S. 49), bekommt die Maxime der Profitmaximierung, gewiss unter Einhaltung der Spielregeln¹³ (a.a.O., S. 51), eine ganzheitliche moralische Qualität.

Wichtig für die hier vorliegende Untersuchung zur Frage „Spendenethik als Profitmaximierungsethik?“ ist das Verständnis, dass Homann (2002) die Überwindung des Dualismus (S. 45ff.) von Ökonomik und Ethik unter einem teleologisch-ethischen *Gesamtentwurf* anstrebt, wohingegen die Integration von Ökonomik und Ethik bei Ulrich unter dem Gesichtspunkt deontologisch-diskursethischer Überlegungen erfolgt. Homann (2002) verwirft ein solch „hierarchisches“ Modell (S. 47) von der Dominanz der Ethik über die Ökonomik und spricht sich stattdessen dafür aus „Ethik und Ökonomik als *zwei Diskurse ein und derselben Problematik menschlicher Interaktion* aufzufassen“ (S. 52). Dies wirft aber die Frage auf, was ein (reiner) ökonomischer Diskurs, bzw. eine „reine Ökonomik“ überhaupt sein soll und anhand welcher Kriterien der Erfolg der Implementierung der Rahmenordnungstheorie samt Profitmaximierungsethik in der Praxis bemessen werden soll, wenn nicht *in letzter Instanz* anhand ethischer¹⁴ Kriterien? Homann und Blome-Drees (1992) wenden sich nun durchaus dieser Frage zu und scheinen sie folgendermassen lapidar zu beantworten: „Gewinnmaximierung steht [...] unter einer ethischen ‚Richtigkeitsvermutung‘“ (S. 39). Die Marktwirtschaft sei ja nun mal „das *beste* bisher bekannte Mittel“ zur Solidaritätsverwirklichung (a.a.O., S. 49; Hervorhebung M.H.). Mit anderen Worten: Profitmaximierungsethik müsse in der Praxis also gar nicht erstrangig überinstanzlich ethisch untersucht und bewertet werden – es wäre erstmal die Aufgabe der Anderen zu beweisen, dass Profitmaximierungsethik *schlechter* sei, als ein anderes Modell. Die Betonung liegt hier auf dem *relationalen* Aspekt des Wortes *schlechter* – im Vergleich zu etwas anderem. Ein solcher Vergleich kann nun auf *qualitative*, absolute Kriterien verweisen, z.B. im Sinne von der hypothetisch postulierten Aussage „die Profitmaximierung ist absolut abzulehnen, weil sie

¹³ Damit handelt es sich gleichfalls um eine sehr bedeutende Einschränkung mit weitreichenden theoretischen Implikationen, welche hier nicht alle ausgeführt werden können. Für die weitere Untersuchung gehe ich – wenn auch nur aus analytischen Gründen – von der zumindest mehr oder weniger vollständigen Rahmenordnung im Fall CZI aus, weshalb ich im Folgenden allein auf den *Profitmaximierungsaspekt* der Theorie fokussieren werde.

¹⁴ Unter Ethik verstehe ich nach Pieper (2007) diejenige Disziplin, welche „Moral (Sitte) und Moralität (Sittlichkeit) zu ihrem Gegenstand [hat]“ (S. 28). „Eine Moral ist eine endlich-geschichtliche Gestalt der dem Menschen wesentlichen Freiheit und bedarf als solche der ständigen Begründung und Legitimation durch den Begriff der Moralität“; Moralität ist dabei „im Unterschied zum Begriff der Moral kein Ordnungs-, sondern ein Prinzipienbegriff“ (a.a.O., S. 44). Diese Aufgabe der Begründung und Legitimation ist somit Aufgabe der Ethik.

Menschen umbringt“ oder aber auch auf *quantitative* Kriterien, z.B. im Sinne von „die Profitmaximierung ist abzulehnen, weil sie (wider Erwarten doch) *mehr* Menschen umbringt als ein neu gefundenes besseres Gesellschaftsmodell mit einem anderen Handlungsimperativ.“¹⁵ Aus der Textstelle zur Verteidigung der Profitmaximierungsethik lässt sich nicht genau schliessen, was Homann meint, aber an einem anderen Ort, nämlich bei der Thematisierung des Verhältnisses von Ökonomik und Ethik wird zumindest klar, was Homann von solchen *qualitativen* Argumenten denkt. Das Argument „die Durchdringung“ von Ökonomik und Ethik müsse „qualitativ“ sein, ist nach Homann (2002) „ein bloßes Wort [...], das wenig erklärt und das zu willkürlichen und eklektischen Mixturen der Forderungen einlädt“ (S. 47). Sollte meine Hypothese hier stimmen, dass Homann durch die Eliminierung der Validität qualitativer ethischer Bezugsgrößen bereits eine Vorentscheidung hin zu einem *in letzter Instanz immer nur quantitativen* Vergleichskriterium trifft, wirft das folgende zwei für diese Arbeit essentielle Fragen auf. *Erstens*, ist eine solche Vorentscheidung wirklich legitim oder ist ein solches (relativistisches?) Weltbild, welches die „Kontingenz aller bisherigen und künftigen Normen und Normensysteme“ postuliert (a.a.O., S. 150) nicht wiederum begründungsbedürftig und gegebenenfalls anfechtbar? *Zweitens*, damit in Zusammenhang stehend, kann es sich dann bei der Maxime der quantitativen „Profitmaximierung“ überhaupt um ein sinnvolles Ziel handeln (Booms, 2013, S. 50ff.), oder verfängt man sich damit nicht in einen infiniten, sprich grenzenlosen Regress? Dies wirft somit zugleich ein anderes Schlaglicht auf die ethische Untersuchung von Profitmaximierung. Die eigentliche Provokation dieser oftmals kritisierten Maxime könnte dann womöglich nicht wie üblicherweise angenommen in der gescholtenen *Profitmaximierung* liegen, sondern in der bereits vorgängigen Verschiebung von qualitativen Zielen in *rein* quantitative (a.a.O., S. 4).

Abschliessend sei noch Homanns (2015) Verhältnis zur Spendenethik beleuchtet, welche er im Einklang mit seinen theoretischen Grundsätzen aus systemischen Gründen klar ablehnt: „Man muss angesichts der globalen moralischen Probleme einen Schritt früher ansetzen, nämlich bei der (Mit-)Gestaltung der Bedingungen für moralisches Handeln“ (S. 44). Es heisst also im modernen Zeitalter: „Wachstum“ statt antiquierter „caritas“ (Homann & Blome-Drees, 1992, S. 22). Da es darum geht „wie man die Moral als ein Mittel zur Verwirklichung der Eudaimonia aller Menschen beziehungsweise der Solidarität aller Menschen *effizient ins Werk setzen* kann“ (Homann, 2015, S. 44), gilt es gerade auch die Gefahr der „Erosion der Moral durch Moralisieren“ (Homann, 2002, S. 8) Einhalt zu gebieten und moralische Ansprüche an die Marktwirtschaft daran zu prüfen, ob „die Funktionsbedingungen der gesellschaftlichen Subsysteme“ (ebd.) angemessen berücksichtigt worden sind. Mit anderen Worten: Hat der jeweilige (z.B. eben spendenethisch orientierte) Kritiker das „Ethische“ an der Profitmaximierungsmaxime, gedacht als „Anreizethik“ (Homann & Lütge, 2004, S. 30) in einer modernen zweistufigen Ethik (ebd.) auch wirklich verstanden? Es wäre nach Homann (2002) wettbewerbshinderlich unreflektierten externen moralischen Ansichten wie die Forderungen an einzelne Marktteilnehmer nach (mehr) „altruistische[m], solidarische[m] Verhalten“ (S. 23) nachzugeben. Es ginge ja gerade darum,

¹⁵ Das Menschenleben-Beispiel erfüllt rein plakative Zwecke. Es geht hier nicht um den kategorischen Imperativ Kants, sondern es handelt sich in beiden Fällen so noch jeweils um eine teleologisch-ethische Argumentation.

den Dualismus von „Gemeinwohl und Eigennutz, Altruismus und Egoismus, Solidarität und Wettbewerb“ (Homann & Lütge, 2004, S. 22) zu überwinden. Eine „Moralisierung der Märkte“ (Stehr, 2007) ist damit aus Homanns Sicht keinesfalls auch *ethisch* als besser zu bewerten, wobei seine (Markt-)Ethikprüfung moralischer Ansprüche letztlich auf eine Effizienzprüfung hinauslaufen scheint.¹⁶ Homanns grosse Sorge ist insgesamt ohnehin eher entgegengesetzt, nämlich „daß es in vielen Bereichen existierender Marktwirtschaften *zu wenig Markt und zu wenig Wettbewerb* gibt“ (Homann & Blome-Drees, 1992, S. 69).

3.2 Ein philanthropisches Verantwortungskonzept

Philanthropie ist ein aus dem Griechischen stammendes Wort und kann etymologisch in seiner Bedeutung auf „Menschenfreund“ oder „Menschenfreundlichkeit“ zurückgeführt werden. In der jüngsten Entrepreneurship-Literatur verweist „philanthropy“ im Gegensatz zu „charity“ vermehrt auf ein „more strategic and systemic approach toward giving money and time in a way that is designed and organized (and evaluated) to address systemic or root causes of societal ills and problems“ (Taylor, Strom & Renz, 2014b, S. 2f.). Die definitorischen und konzeptuellen Problematiken solcher Erklärungen innerhalb dieses Literaturzweigs wurden in Kapitel 2.2 bereits skizziert. Aus diesen Gründen werde ich im Folgenden darauf verzichten, solche Differenzierungen vorzunehmen und stattdessen von einem alltäglichen Verständnis „philanthropischer Verantwortung“ ausgehen, welches erst einmal ganz generell und unspezifisch auf ein spendenethisches Konzept verweist. Dabei bleibt zunächst jedoch gleichwohl noch ungeklärt, welche Vorstellungen sich im Kern hinter Begriffen wie „(philanthropische) Verantwortung“, „Spende“ und „Spendenethik“ verbergen und wie diese Konzepte in Verbindung miteinander stehen. In einer aktuellen Studie in Deutschland über die Motive von Stifterinnen und Stiftern für ihr gesellschaftliches Engagement erklärten beispielsweise mit immerhin fast 80 Prozent der Spender „ihre Stiftung aus Verantwortungsbewusstsein gegründet zu haben“ (Leseberg & Timmer, 2015, S. 44f.).

Um nun der Leitfrage „Spendenethik als Profitmaximierungsethik?“ auf den Grund zu gehen, ist es notwendig neben der Profitmaximierungsethik (Kap 3.1.2) auch ein fundiertes spendenethisches Konzept vorzustellen. Hierzu werde ich mich im folgenden Abschnitt zuerst dem *Effektiven Altruismus* zuwenden (Kap. 3.2.1), welcher als philosophisches Konzept und soziale Bewegung aus dem anglo-amerikanischen Raum zunehmend auch in der Schweiz Anklang findet (Gehriger, 2016). Da es sich bei diesem spendenethischen Ansatz nicht genuin um einen Teil der „wirtschaftsethischen“ Literatur handelt, erfolgen zudem einige kurze Ausführungen zur Rolle von Spendenethik in der (Mainstream-)Wirtschaftsethik (Kap. 3.2.2).

3.2.1 Effektiver Altruismus als moderne Spendenethik

Although it is possible to earn an average income and still donate enough to do a lot of good, it remains true that the more you earn, the more you can donate.
(Singer, 2015, S. 39)

¹⁶ Dies wird in Kapitel 5.1.2 näher elaboriert und dort Gegenstand meiner eigenen ethischen Analyse sein.

Was ist Effektiver Altruismus (EA)? Peter Singer (2015) als der bekannteste Vertreter dieser Form moderner Spendenethik bringt die Kernidee folgendermassen auf den Punkt: „[W]e should do the most good we can“ (S. vii). Anhänger der sozialen Bewegung, welche hinter der Idee des EA stehen und diesen versuchen in die Praxis umzusetzen, streben daher eine Karriere an, in welcher sie möglichst viel verdienen, „not in order to be able to live affluently but so that they can do more good“ (a.a.O., S. 4). Es geht also darum für sich selbst bescheiden zu leben und einen Grossteil des Einkommens, „often much more than the traditional tenth“ (ebd.), zu spenden. Angesprochen sind hier nicht nur „Privatleute“ im engeren Sinne, sondern auch und im besten Falle *gerade* unternehmerisch tätige Personen wie Bill Gates und Warren Buffet¹⁷, welche *aufgrund* ihres durch ausgiebige unternehmerische Tätigkeit angehäuften monetären Reichtums mit einhergehender massiver Spendentätigkeit zu den „greatest effective altruists in human history“ geworden sind (a.a.O., S. 50).

Der Hauptunterschied zu „normaler“ Philanthropie besteht aus Sicht Effektiver Altruisten darin, durch die Anwendung von „evidence and reason“ den Output der eigenen Spende(n) gezielt zu maximieren (a.a.O., S. 4f.). Die anvisierte Effektivitätssteigerung von Spendenethik betrifft dabei den *gesamten* Spendenprozess, welchen ich zur Vereinfachung in die folgenden drei Bestandteile gliedere: (1) Spendenherkunft, (2) Spendenhöhe und (3) Spendenziele.

Erstens, Spendenherkunft: EA fängt bei der Berufswahl an, welche idealerweise nach der „utilitarian calculation“ (a.a.O., S. 49) zu erfolgen hat. Durch die wirtschaftliche, respektive unternehmerische Tätigkeit wird dasjenige Einkommen generiert, welches die Grundlage für die eigene Spende bildet. Um Gutes zu tun wäre es beispielsweise viel nützlicher den anvisierten Job in einer Wohltätigkeitsorganisation jemand anderem zu überlassen – hierfür gäbe es im Regelfall immer genügend gleichwertige Bewerber und das eigene Einkommen würde ja sehr bescheiden ausfallen – und bei vorhandener Qualifikation stattdessen die Stelle als Investmentbanker anzunehmen, welche in einem von Singer portraitiertem Beispiel 200.000 US-Dollar einbringt, um anschliessend grosse Teile dieses Betrags zu spenden (a.a.O., S. 41f.; für ähnlich gelagerte Beispiele, vgl. a.a.O., S. 15, S. 43). Wirtschaftsethische Kritik an Spendenethik, dass diese nicht danach fragt, wie die vorhergehenden Profite für eine spätere Spende erzeugt werden, wird von Singer (aus seiner Perspektive betrachtet) genau genommen durchaus gekontert. So gesteht er beispielsweise ein, dass die Aktivitäten einer Bank im Rohstoffbereich gewiss auch die Mitursache für eine Umweltverschmutzung samt anschliessender Armutverschärfung für die lokale Bevölkerung sein könnten, aber man als Einzelner durch das Ablehnen des Jobangebots daran beteiligt zu sein, dies letztlich ja nicht verhindern könne (a.a.O., S. 52). *Indem* man den Job aber trotzdem annimmt, könne man wenigstens danach das Geld spenden, um den Menschen vor Ort dafür zu helfen (ebd.). Zudem könne man aus dem Inneren der Bank auch eher etwas zum Besseren verändern, als von aussen (ebd.). Die Problematik des Postulats, dass die systemisch-ökonomische Aktivität

¹⁷ Die Bekanntgabe Zuckerbergs zur CZI erfolgte zeitlich nach der Drucklegung von Singers (2015) Buch. Singers öffentlich bekannt gewordenes Interesse an der CZI (Cheney, 2015) lässt darauf schliessen, dass Mark Zuckerberg bei einer neuen Auflage von Singers Werk gute Chancen hätte, das nächste Mal an selbiger Stelle mitgelistet zu werden. Interesse von Anhängern des effektiven Altruismus am Fall Facebook im Allgemeinen hatte im Übrigen auch bereits vor der konkreten Bekanntgabe zur CZI geherrscht (O’Neil, 2015), zumal mit Dustin Moskovitz ein Mitbegründer von Facebook aktiver Teil der Bewegung des EA ist (ebd.).

der Bank von aussen betrachtet quasi determiniert sei und man als Einzelner keine Handlungsmöglichkeit hätte, hieran etwas (im Moment) zu ändern, liegt auf der Hand. Ulrich würde hier von *Sachzwangdenken* sprechen und Homann von einem Unverständnis der Rahmenordnung als Ort der Moral – und in der Tat ist Singers Postulat hochgradig erklärungsbedürftig. Die Kernproblematik, welche meines Erachtens jedoch noch tiefer reicht, wird aber dann offenbar, wenn Singers Begründung von diesem Einzelfallbeispiel hin zu seiner generellen Verteidigung der Spendenkapitalakkumulation innerhalb des kapitalistischen Systems wechselt. „No doubt capitalism does drive some people into extreme poverty [...] but it has also lifted hundreds of millions out of extreme poverty“ (a.a.O., S. 50). Diesen utilitaristischen Gedankengang untermauert er durch den Verweis auf empirische Belege: „It would not be easy to demonstrate that capitalism has driven more people into extreme poverty than it has lifted out of it; indeed there are good grounds for thinking that the opposite is the case“ (ebd.). Interessanterweise könnte diese wohlgemerkt regel-utilitaristisch geprägte Behauptung vom bekennenden Akt-Utilitaristen Singer in dieser Form als losgelöste Aussage auch von Homann (Kap. 3.1.2) stammen.¹⁸ Trotzdem kommt Singer zu einem (zumindest auf den ersten Blick) ganz anderen ethischen Ergebnis als Homann, nämlich zu einer „Spenden(maximierungs)ethik“, statt einer „Profitmaximierungsethik“.¹⁹

Zweitens, Spendenhöhe: Dieser Teil der spendenethischen Effektivitätssteigerung von EA betrifft die prozentuale Höhe des Einkommensanteils, welcher gespendet werden sollte. Hier begnügt sich Singer nicht mit geringfügigen Anteilen wie bei denjenigen Management- und Unternehmensratgebern, welche empfehlen zumindest ein Prozent zu spenden (z.B. Weeden, 2011, S. 24). Es sollte stattdessen so viel gespendet werden, bis der Grenznutzen nach ökonomischer Nutzentheorie erreicht ist, d.h. bis man durch die Spende mehr Glück einbüßen würde, als der Empfänger durch die Spende Glück erhalten würde (Singer, 2015, S. 13). Singer (2011) empfiehlt hier eine progressive Spendenskala als grobe Richtlinie (S. 214) und prangert an, dass viele Menschen, welche zehn Prozent an Arme spenden, eigentlich 50 Prozent geben sollten (S. 198). Dabei ist es für Singer nicht entscheidend, ob bereits zehn Prozent in unserer Gesellschaft als spendabel gilt, denn moralische Standards und objektive ethische Standards müssten getrennt werden (ebd.). Immerhin würden Studien klar zeigen, dass ab einer gewissen Einkommenshöhe das persönliche Glück im Verhältnis zu ärmeren Menschen kaum noch ansteigen würde (Singer, 2015, S. 98f.). Wer erkennen würde, dass viel Geld nicht mehr Glück kaufen könnte (a.a.O., S. 100), würde die Spende auch gar nicht mehr als Selbstopfer wahrnehmen (a.a.O., S. 103); diese könne sogar glücklicher machen (a.a.O., S. 97, S. 99), was wiederum die Dichotomie zwischen Altruismus und Egoismus auflösen würde (a.a.O., S. 103f.). Jedoch sollte man auch nicht alles auf einmal ausgeben, da es bei einem völligen Kapitalverlust sehr viel schwieriger wäre, später proportional mehr zu verdienen um wiederum möglichst viel an Arme spenden zu können (a.a.O., S. 28). Dieser Einschub wirft unweigerlich die von Ulrich (Kap. 3.1.1) bereits kurz thematisierte Frage auf, an welchem Punkt man dann eigentlich überhaupt spenden sollte, wenn das bestehende Kapital nicht viel besser *reinvestiert* werden könnte, um später ganz und gar noch *viel mehr spenden* zu können.

¹⁸ Zur Erklärung und Unterscheidung von Regel- und Akt-Utilitarismus, siehe Hübner (2014, S. 215ff.).

¹⁹ Das zugrundeliegende Paradoxon, welches den Hintergrund für diesen merkwürdigen Befund erhellen und vielleicht sogar auflösen könnte, wird später Teil der ethischen Analyse in Kapitel 5.1.2 sein.

Drittens, Spendenziele: EA legt die Devise aus, Spenden nur den „most effective charities“ (Singer, 2015, S. 4) zukommen zu lassen. Singer betont in diesem Zusammenhang, dass es *objektiv beste* Spendenziele gibt, nämlich dort wo am *meisten* Gutes getan werden kann (a.a.O., S. 117ff.). Bei den Spendenorganisationen gebe es grosse Unterschiede: „[S]ome charities do hundreds, even thousands, of times more good per dollar than others“ (a.a.O., S. 125). Es gilt in diesem Zusammenhang: „Effective altruists are sensitive to numbers and to cost per life saved or year [sic] of suffering prevented. If they have \$10,000 to donate, they would rather give it to a charity that can save a life for \$2,000 than one that can save a life for \$5,000 because they would rather save five lives than two“ (a.a.O., S. 78). Vergleichbarkeit zwischen (scheinbar?) völlig unterschiedlichen Zielen wie Bildung, Wohnungsbau für die Armen, Hungerprävention und Augenlichtwiederherstellung (a.a.O., S. 136) wäre gegeben und liesse sich über Quantifizierungsmethoden, z.B. durch die Skala der „Disability-Adjusted Life-Year[s]“ (DALY), herstellen (a.a.O., S. 129ff.). Wenn es einmal doch nicht möglich sein sollte, das effektivste Spendenziel in einer bestimmten Entscheidungssituation festzustellen, dann liege es vielmehr an der gegebenen praktischen Schwierigkeit in Form von (menschlichen) Messschwierigkeiten, nicht jedoch an der *prinzipiellen* theoretisch-objektiven Unmöglichkeit dessen (ebd.).

Nun ergeben sich aus den bisherigen Ausführungen durchaus weitergehende Fragen, was es mit dem Effektivitätsbegriff bei Singer letztlich eigentlich genau auf sich hat. Zum einen wird der grosse Wert der Unparteilichkeit für *maximale* Effektivität betont (a.a.O., S. 7, S. 85); Angehörige der eigenen Gruppe (Nation, Stadt, Familie, Hautfarbe, Religion, usw.) sollten also nicht bevorteilt werden und stattdessen solle der Vernunft gefolgt werden, allgemeine Effektivität aus utilitaristischer Gesamtperspektive zu erhöhen, d.h. die Spende solle nach Singer da hingehen, wo diese *am meisten* gebraucht wird. Das bedeutet zum anderen gleichfalls nicht, dass es keine vergleichbaren Nutzwertunterschiede zwischen Menschen gäbe (Singer, 2011, S. 17). In einer bestimmten (Krisen-)Situation könne es durchaus nützlich sein, bei begrenzten Ressourcen z.B. zuerst einmal einem Arzt das Leben zu retten, statt jemand anderem, da der Arzt ja durch sein Überleben wiederum Anderen von grösserem Nutzen sein könne, als ein Nicht-Arzt (a.a.O., S. 20). Dann gäbe es nach Singer also *gute Gründe*, den Arzt zu bevorzugen, nicht um seiner selbst willen, sondern aufgrund des zählbaren (Folge-)Nutzens. Als (konsequenter?) Utilitarist lehnt Singer in diesem Kontext einen Autonomie-Begriff wie denjenigen in der deontologischen Ethik klar ab (a.a.O., S. 84). Gleichermassen betont Singer (2015), dass es dem typischen Anhänger von EA nicht um (Verteilungs-)Gerechtigkeit als Selbstzweck ginge (S. 50). Es gäbe zudem keine Beweise, dass das Gesamtglück niedriger wäre, wenn Reiche reicher werden bei gleichzeitigem konstanten Glückslevel für die Armen; im Gegenteil hätten ja dann Reiche sogar mehr Geld übrig zum Spenden, wenn sie reicher geworden sind (ebd.). Insgesamt scheiden Autonomie und Gerechtigkeit also als finale Effektivitäts(eigen)ziele bei EA aus.

Für den Effektivitätsbegriff scheint Singers Auslegung der Unparteilichkeitsmaxime vorerst demnach die folgende Konsequenz zu haben: Effektivität bei Singer ist Kosten-Effektivität („cost-effective[ness]“; a.a.O., S. 16). Bei der hochgradig komplexen Entscheidungsfindung, bei welcher Spendenorganisation man am *meisten* Output, d.h. am

meisten Kosten-Effektivität für seinen Spendendollar bekommt, helfen spezialisierte Spendenevaluations-Organisation wie z.B. GiveWell mit transparenten, mathematisch-empirischen Beweisführungen für die Feststellung der Kosten-Effektivität einer Organisation (ebd.). Diese Effektivitätsberechnungsverfahren liefern für die ethische Analyse im Hinblick auf die Fragestellung „Spendenethik als Profitmaximierungsethik?“ durchaus relevante Erkenntnisse. Daher werde ich in Kapitel 5.1.2 auf solche mathematischen Berechnungen, wie unter anderem z.B. die Skala der DALY, im Kontext ethischer Begründungen eingehen.

3.2.2 Die Rolle von Spendenethik in der wirtschaftsethischen Literatur

Spendenethische Ansätze spielen in der derzeitigen (Mainstream-)Wirtschaftsethik deutschsprachiger Prägung (noch?) keine Rolle. Sie werden in Übersichtswerken zu unterschiedlichen wirtschaftsethischen Ansätzen (z.B. Aaken & Schreck, 2015a; Abländer, 2011) nicht aufgeführt und in der Tat ist es bemerkenswert, wie spendenethische Ansätze von faktisch *allen* Vertretern der akademisch institutionalisierten Wirtschaftsethik sehr skeptisch betrachtet werden, egal welche genaue theoretische Couleur sie besitzen. Im Fall von Ulrich und Homann wurde dies in den Kapiteln 3.1.1 und 3.1.2 bereits deutlich. *Trotz* der grossen Unterschiede, welche ihre Theorien in vielen Punkten zueinander aufweisen – in der Ablehnung von Spendenethik als solcher sind sie sich einig. Selbst anglo-amerikanische Vertreter neuerer genuin „wirtschaftsethischer“ Ansätze versuchen sich von Philanthropie zu distanzieren (z.B. Porter & Kramer, 2011, S. 77). Es gibt praktisch keine Wirtschaftsethiker mehr, die nicht die Notwendigkeit betonen, Unternehmensverantwortung an dem eigentlichen unternehmerischen Kerngeschäft festzumachen, was ihrer Meinung nach mit Philanthropie unvereinbar wäre; als vollwertiger Ansatz wird Spendenethik daher mittlerweile fast einhellig abgelehnt (Beschoner, 2013, S. 109). Folgender Aussage könnten daher womöglich viele der bedeutenden akademischen Wirtschaftsethiker zustimmen: „*Philanthropische* Handlungen oder ein praktiziertes ‚*Gutmenschentum*‘ sind nicht zu beanstanden, aber sie sind kategorial etwas anderes als praktizierte *Unternehmensverantwortung*“ (Booms, 2015, These 3). Der Aufstieg des EA kommt nicht umsonst auch von ausserhalb der wirtschaftsethischen Zunft.

Aber was hätten viele der Philanthropie-Kritiker zu sagen, wenn sie sehen würden, wie „professionell“ Spendenethik mittlerweile geworden ist in seiner modernen Verkörperung im EA und seinen ernsthaften Kosten-Effektivitätsmaximierungsbestrebungen? Wenn es nicht mehr darum geht „magere“ 1% zu spenden, sondern „satte“ 99% wie im Musterbeispiel der CZI?²⁰ Es wird interessant sein festzustellen, wie der noch junge Ansatz des EA zukünftig von verschiedenen Wirtschaftsethikern rezipiert werden wird. Ein kritischer Ökonom hat sich dem Thema EA zumindest bereits gewidmet und wirft hier die Frage in den Raum, ob es sich bei EA um „economics on steroids“ handle (Kolmar, 2015, S. 13), einen Gedankengang, den ich später in der ethischen Analyse noch aufgreifen werde. Ich selbst werde für die Untersuchung in dieser Arbeit EA schon rein aus analytischen Gründen erst einmal *nicht* kategorial unterschiedlich von bestehenden, als genuin wirtschaftsethisches gesehene Ansätze betrachten, um die generelle Vergleichbarkeit von EA mit anderen Ansätzen zu ermöglichen.

²⁰ An dieser Stelle sei angemerkt, dass Philanthropie tatsächlich auch bereits lange vor der EA-Bewegung bei *Wirtschaftswissenschaftlern* durchaus Gegenstand von *ökonomischem* Interesse war (z.B. Sugden, 1982/1995).

3.3 Zu den Grundlagen von Spenden und Profiten: Eine Philosophie des Geldes

Erst die Geldwirtschaft hat in das praktische Leben –
und wer weiß, ob nicht auch in das theoretische –
das Ideal zahlenmäßiger Berechenbarkeit gebracht.
(Simmel, 1907/1989, S. 614)

Bevor ich zur Erklärung der Methode der Untersuchung von Spenden und Profiten anhand der Diskussion zum Fall CZI überschreiten werde (Kap. 4), fehlt noch ein letzter Theoriebaustein. Auch wenn noch unklar ist, was die wirtschaftsethische Analyse der Verhältnisbestimmung von Spenden- und Profitmaximierungsethik ergeben wird, so steht zumindest bereits jetzt etwas fest: Es geht bei Spenden und Profiten in jedem Fall (auch) um Geld. Geld ist ein Konzept, welches oftmals als selbstverständlich hingenommen wird, aber bei näherer Betrachtung keinesfalls so selbstverständlich ist, wie es scheint. So wird beispielsweise die Idee eines „neutralen Geldes“ als Bezugspunkt moderner Ökonomik, und speziell der (Mainstream-)Geldtheorie, weithin meist unhinterfragt akzeptiert (Flotow & Schmidt, 2003, S. 83). Auch die weiter oben vorgestellten wirtschaftsethischen Theorien beschäftigen sich zwar mit dem Tausch, nicht jedoch detaillierter mit dem Tauschmittel. Das Geld selbst als der zentrale Vermittler des Tausches in einer Geldwirtschaft wird demnach selten genauer beleuchtet. Da mir für die Untersuchung von Spenden- und Profitmaximierungsethik ein näherer Blick auf das Geld jedoch sinnvoll erscheint, werde ich mit Simmels *Philosophie des Geldes* (1907/1989) eine philosophische Geldtheorie hinzuziehen, welche durch ihren interdisziplinär psychologischen, kulturtheoretischen und soziologischen Zugang zum Untersuchungsgegenstand eine ganzheitlich-reflexive Perspektive zu vermitteln vermag.²¹

Simmel sieht im Geld sowohl einen entscheidenden Motor *für*, als auch eine Spiegel *von* wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Veränderungen. Diese Überzeugung steht in Zusammenhang mit Simmels grundlegender Anschauung von der Realität. Simmel (1907/1989) lehnt die Einseitigkeit eines reinen historischen Materialismus ab und möchte diesen daher um einen geistigen Unterbau ergänzen, auch um zu verdeutlichen, dass die „wirtschaftlichen Formen selbst als das Ergebnis tieferer Wertungen und Strömungen, psychologischer, ja, metaphysischer Voraussetzungen erkannt werden“ können (S. 13). Da der „Verlauf der Geschichte als ein Wechselspiel zwischen den materiellen und den ideellen Faktoren“ begriffen werden kann (a.a.O., S. 719), sollte es die Aufgabe einer Philosophie des Geldes sein, „von der Oberfläche des wirtschaftlichen Geschehens eine Richtlinie in die letzten Werte und Bedeutsamkeiten alles Menschlichen zu ziehen“ (a.a.O., S. 12). Simmels Programm ist also nichts weniger als eine philosophisch durchaus sehr ambitionierte „Grundlagenklärung“ (Booms, 2013, S. 5) der ökonomischen Realität *am* und *anhand* des

²¹ Ein weiterer Autor der jüngeren Theoriegeschichte, welcher sich in einer mit Simmel vergleichbaren Tiefe mit dem Gegenstand des Geldes beschäftigt und dem Geld auch gleichermassen einen solch zentralen Stellenwert in der eigenen Theoriebildung zuweist, ist Karl-Heinz Brodbeck in seinem Werk *Die Herrschaft des Geldes* (2009). Brodbeck (2009) kommt bei seiner eigenen Simmel-Rezeption (S. 974ff.) zu einem harschen negativen Urteil über Simmels Schrift *Philosophie des Geldes*, nämlich dass in dieser „weder wissenschaftlich gearbeitet noch kategorial gründlich philosophiert wird“ (a.a.O., S. 977). Trotz Brodbecks wiederholter Kritik an Simmels Kantianismus (a.a.O., S. 976, S. 980), lobt er ihn an der entscheidenden Stelle, welche auch für die hier vorliegende Arbeit zentral ist: „Simmel sieht ganz richtig im *Rechnen* das entscheidende Moment, worin die Subjektivität sich wandelt und die Ratio als *moderne Form des Intellekts* ausbildet“ (ebd. / S. 980).

Geldes, der elementarsten der ökonomischen Verrechnungs- und Rechenformen. Damit traut er sich mit seiner Philosophie an nichts weniger als die tiefste Basis ökonomischen Denkens heran. Salopp gesagt: Simmel möchte in seiner Abhandlung keine halben Sachen machen.²²

Für Simmel (1907/1989) ist „[d]as Ich [...] die allgemeine Quelle der Werte überhaupt“ (S. 53). Die *subjektiven* Werte, welche den Dingen zugeschrieben werden, existierten nicht ausserhalb der (menschlichen) Subjekte (a.a.O., S. 37). In diesem Sinne passiere „dasjenige, was *wirklich*“ ist vorrangig „innerhalb des Individuums“ (a.a.O., S. 62), z.B. beim *intrasubjektiven* Tausch, welcher die Folge der psychologischen Wertung eines Opfers (momentaner Verzicht) und daraus abgeleitet des Gewinns (späterer Genuss) ist (a.a.O., S. 70). Damit gibt es auch keinen Tausch zwischen zwei Subjekten, der unabhängig von den Wertungen dieser Subjekte steht (a.a.O., S. 61). Simmel kritisiert hier die in der Ökonomik und im Alltag oft begangene „Denkunklarheit“ (ebd.), in welcher fälschlicherweise davon ausgegangen würde, dass „der subjektive Prozeß von Opfer und Gewinn in der Einzelseele“ gegenüber dem „interindividuellen Tausch“, bei dem zwei Subjekte involviert sind, „etwas Sekundäres oder Nachgebildetes“ sei (a.a.O., S. 62). Vielmehr sei es genau umgekehrt (ebd.). Dieser bis zu diesem Zeitpunkt subjektzentrierte Ausgangspunkt ist für das Verständnis von Simmels Philosophie des Geldes von hoher Bedeutung. *Für Simmel gibt es keine Werte in den materiellen Dingen selbst*. Er stemmt sich somit gegen einen falsch verstandenen Objektivismus. *Menschen* nehmen Wertungen vor und dies betrifft stets auch die wirtschaftlichen Werte, welche in der „Distanzierung“ zum eigenen Subjektiv immer (nur) „als objektiv vorgestellt[...]“ werden (a.a.O., S. 44). Anders formuliert: Der (quantitativ) wahrnehmbare Wert ist damit nicht gleichzusetzen mit dem wirklichen Wert, sondern die „tragende[n] Teile“ der ökonomischen Werte liegen oftmals „im Unsichtbaren“ (Booms, 2013, S. 18). „Wenn Eltern ihre Kinder von mutwilligen Zerstörungen dadurch zurückhalten, daß sie betonen, die Dinge hätten doch Geld gekostet! Statt den Kindern den Wert der Objekte selbst klarzumachen“, dann zeigt sich nach Simmel (1907/1989) in einem solchen alltäglichen Beispiel (S. 354) eben nichts anderes, als eine verkürzte ökonomische Reaktion, welche sich des eigentlich ideellen Unterbaus des Ökonomischen nicht mehr bewusst ist.

Nun möchte Simmel den wirtschaftlichen Tausch zwischen zwei Subjekten keinesfalls auf ein rein *subjektivistisches* Moment reduzieren – im Gegenteil. Der Kern seiner Philosophie des Geldes ist *gerade*, dass im wirtschaftlichen Tausch der Moderne etwas Neues entsteht. Diese neue Dynamik reiht sich vor dem Hintergrund einer komplexen kulturgeschichtlichen Entwicklung „jenseits des strengen Sinnes von Subjektivität und Objektivität“ ein: „[I]m Tausch wird der Wert übersubjektiv, überindividuell, ohne doch eine sachliche Qualität und Wirklichkeit an dem Dinge selbst zu werden“ (a.a.O., S. 53). Indem im *interindividuellen* Tausch das Opfer des Einen zum Gewinn des Anderen wird, weitet sich der einst rein subjektive Vorgang zu einem „sachlichen, überpersönlichen *Verhältnis* zwischen Gegenständen aus“ (a.a.O., S. 55; Hervorhebung M.H.; vgl. auch a.a.O., S. 114). Ein Objekt

²² Der restliche Abschnitt besitzt den Charakter eines Exkurses, da eine Integration der Simmel'schen *Philosophie des Geldes* in eine der bestehenden wirtschaftsethischen Ansätze meines Wissens bisher noch nicht stattgefunden hat. Umfang und Tiefe des Werkes, sowie die einhergehenden Implikationen für eine Wirtschaftsethik, sind von so weitreichender Natur, dass sich dieser Abschnitt gerade nur selektiv auf die für die Fragestellung dieser Arbeit essentiellsten Aspekte von Simmels philosophischer Geldtheorie beschränken muss.

des Wirtschaftens lässt sich in seinem *wirtschaftlichen* Wert nun in dem Wert eines anderen Objektes ausdrücken; es handelt sich hier aber um eine *relative* Wertbestimmung (a.a.O., S. 56) zwischen den Objekten. „[D]er wirtschaftliche, praktisch wirksame Wert [ist] niemals ein Wert überhaupt, sondern seinem Wesen und Begriff nach eine bestimmte Wertquantität“ (a.a.O., S. 77; Hervorhebung M.H.), welche „durch die Messung zweier Begehrungsintensitäten aneinander zustande kommen kann“ (ebd.). Damit ist nichts anderes gesagt, als dass eine „rein ökonomische“ Betrachtung des Tausches eine erkenntnistheoretische Verkürzung darstellt, nämlich eine Reduktion des stattfindenden gesamten *realen* Prozesses zwischen zwei Menschen auf relationale Aspekte, die sich in quantitativen Bezugsgrößen, in Zahleneinheiten, ausdrücken. Die gesamthafte qualitative Realität des Tausches ist jedoch „ein soziologisches Gebilde sui generis, eine originäre Form und Funktion des interindividuellen Lebens“ (a.a.O., S. 89). Der Tausch *ist* Vergesellschaftung (a.a.O., S. 210). Für die hier vorliegende Arbeit ist dies folgendermassen von Bedeutung: Wenn es im Kontext von Profiten und effektivitätsmaximierenden Spenden um Tauschakte geht – und zumindest indirekt geht es hier *immer* um irgendwelche Tauschakte – dann liegt noch keinesfalls zwangsläufig eine nach Peter Ulrich ökonomistische Verkürzung eines „Vorteilstausches“ vor. Diese sogenannte ökonomistische Verkürzung findet in Form einer Reduktion auf das Quantitative erst dann statt, wenn durch eine verengte, „rein ökonomische“ Betrachtung des Tauschaktes die dahinter tiefer liegenden subjektiv-qualitativen Dimensionen nicht mehr bewusst sind. Auch muss es (zumindest an dieser Stelle der Argumentation) in einem „Vorteilstausch“ noch keinesfalls zwangsläufig um Instrumentalisierungen von anderen Subjekten gehen, wie es die Ökonomismuskritik impliziert. Anders formuliert: Ein soziologisch vollumfänglich betrachteter (Vorteils-)Tausch „jenseits der egoistischen Impulsivität des Raubes und der nicht geringeren altruistischen des Geschenkes“ (a.a.O., S. 600) ist in Habermas'scher Sprache durchaus ein *lebensweltliches*, kein „systemisches“ (im Sinne von einer reinen Zweckrationalität bestimmtes) Phänomen.

Dennoch scheint sich die in Kapitel 3.1.1 bei Ulrich beschriebene Ökonomismuskritik an der verselbständigten ökonomischen Systemdynamik in der heutigen Zeit durchaus überzeugend auf eine „spezifische Dynamik moderner Gesellschaften“ (Hoffmann, 2009, S. 266) zu beziehen. Diese Dynamik, welche gleichermassen durch die *Philosophie des Geldes* thematisiert wird, könnte durch Simmels Ansatz womöglich sogar noch besser „kategorial einholbar“ gemacht werden, als bei Ulrichs gesellschaftstheoretisch vor allem an Polanyi und Habermas orientiertem Ansatz. Zumindest könnte es Ulrichs Wirtschaftsethik nicht unbeträchtlich ergänzen.²³ Im Folgenden komme ich daher zur genaueren Erläuterung der von Simmel ausführlich beschriebenen zentralen „Doppelrolle des Geldes“.²⁴

Simmels (1907/1989) Doppelrolle des Geldes besagt, dass das Geld „einerseits die Wertverhältnisse der austauschbaren Waren untereinander mißt, andererseits aber selbst in den Austausch mit ihnen eintritt und so selbst eine zu messende Größe darstellt“ (S. 126). Diese zwei Rollen, oder Funktionen, des Geldes stehen bei Simmel im Zentrum einer kulturgeschichtlichen Entwicklung, welche Licht- und Schattenseiten besitzt. Es geht hierbei

²³ Dies wird im Rahmen der metaethischen Analyse anhand des Falls CZI in Kapitel 5.2.2 näher beleuchtet.

²⁴ Recht übersichtlich widmet sich beispielsweise Flotow (1995) dieser Doppelrolle des Geldes bei Simmel zu, jedoch mit klarem Schwerpunkt auf die Implikationen für die heutige (rein) *ökonomische* Modellbildung.

stets um das Verhältnis zwischen „substanziellen Eigenwert des Geldes und seinem bloß funktionellen und symbolischen Wesen“ (a.a.O., S. 196). Letzteres bildet das eigentliche Ideal des Geldes (a.a.O., S. 181f.) als qualitätsloser (a.a.O., S. 127) „Träger und Ausdruck der Tauschbarkeit als solcher“ (a.a.O., S. 128) die Werte von zwei *qualitativ* unterschiedlichen Dingen „durch Reduktion auf einen allgemeinen Wertnenner“ (a.a.O., S. 127; vgl. auch a.a.O., S. 135) zu *vermitteln*. Geld in seiner idealen Funktion als „Mittel schlechthin“ (a.a.O., S. 265) und „Werkzeug[...]“ zur Erreichung komplexer Ziele (a.a.O., S. 263) steht dabei in enger Wechselwirkung mit der Intellektualität des Menschen (a.a.O., S. 607), sowie seiner Kultur und einer „Zeit, in der das Geld immer mehr zum reinen Symbol und gegen seinen Eigenwert gleichgültig wird“ (a.a.O., S. 171f.). Die Verschiebung hin zur grösseren Bedeutung der abstrakten Symbolfunktion des Geldes weg von der blossen Bedeutung als Substanzwert (a.a.O., S. 199) respektive Metallsubstanzwert (a.a.O., S. 200) wird beispielsweise an der Ersetzung von Münz- durch Papiergeld deutlich (z.B. a.a.O., S. 161) und steht in Wechselwirkung mit „steigendem Wettbewerbe und steigender Arbeitsteilung“ (a.a.O., S. 297), sprich mit der zunehmenden Komplexität der modernen Welt. Die Auseinandersetzung des Menschen mit dieser Komplexität „drängt auf eine Verdichtung [derselben] in umfassenden Symbolen, mit denen man nun rechnet“; die Frage nach dem „Was[?]“ wird dabei psychologisch zunehmend von der Frage nach dem „Wieviel[?]“ getrennt (a.a.O., S. 168). Diese menschliche Fähigkeit zu „Abstraktionen, Durchschnitte[n], Zusammenfassungen“ (a.a.O., S. 170), welche im Geld die „reine Verkörperung“ findet (a.a.O., S. 163), reicht bis tief hinein in das neue „Ideal des Erkennens“, in welchem man danach trachtet „alle qualitativen Bestimmtheiten der Wirklichkeit in rein quantitative aufzulösen“ (a.a.O., S. 168f.). Simmel betont jedoch auch, dass diese Auflösung des Geldes in seine reine Symbolfunktion niemals ganz abgeschlossen werden kann (a.a.O., S. 181f., S. 188) – und dies ist ein sehr wichtiger Punkt für den weiteren Fortgang der hier vorgestellten Untersuchung des Falls CZI – „weil bei absoluter Vollendung dieser Entwicklung auch der Funktions- und Symbolcharakter des Geldes seinen Halt und seine zweckmäßige Bedeutung einbüßen würde“ (a.a.O., S. 196). Anders ausgedrückt: Der Mensch als zwecksetzendes und haltsuchendes Wesen wird *aufgrund seiner Natur* immer *absolute* Zwecke setzen, selbst wenn er beim Versuch der Verbannung aller qualitativer Zweckbestimmungen das eigentlich *relative* Geld – ursprünglich gedacht als absolutes *Mittel* – zum absoluten *Zweck* aufsteigen lässt (a.a.O., S. 298), also das Geld zum psychologisch wirksamen Selbstzweck macht.

Hier wird auch Simmels ambivalentes Verhältnis zu dieser gesellschaftlich tiefgreifenden Veränderung, welche sich *am* und *durch* das Geld verkörpert, verständlicher. Zum einen lobt er in einer modernen Geldwirtschaft die funktionalen Vorzüge für die Beziehungen der Menschen untereinander (a.a.O., S. 170f.), die Erleichterung von Verantwortlichkeiten der Parteien bei der „Überführung des subjektiven Fundamentes des Geschäfts in ein objektives“ (a.a.O., S. 391) und im Vergleich zum Feudalismus den Gewinn an negativer Freiheit in Form von verringerten personalen Abhängigkeiten von individuell identifizierbaren Personen (a.a.O., S. 394f., S. 722). Zum anderen prangert er auch die einhergehende „Entwurzelnung“ an (a.a.O., S. 723), welche sich z.B. darin zeigt, dass durch die immer längeren und komplexeren persönlichen Zweckreihen „die Zahl definitiver Befriedigungspunkte des Zweckhandelns“

immer unerreichbarer werden und plötzlich das Geld „als Zweck empfunden wird und damit außerordentlich viele Dinge, die eigentlich den Charakter des Selbstzwecks haben, zu bloßen Mitteln herabdrückt“ (a.a.O., S. 593). An dieser Stelle kommt nun also doch die Instrumentalisierungskritik ins Spiel, aber auf einer anderen Ebene als bei Ulrich, nämlich in Form eines zwar gesellschaftlich durchaus entscheidend mitbestimmten Phänomens, aber eines Phänomens, welches sich vor allem im Subjekt selbst abspielt (und natürlich auch wiederum gesellschaftliche Konsequenzen hat). Weiterhin warnt Simmel davor, dass bei den Menschen durch die Überhöhung des Geldes vom Mittel zum (absoluten) Zweck eine „tödliche Enttäuschung“ eintritt, da es ihnen nicht mehr gelingt, ihre Wünsche auf konkrete qualitativ erfüllende Ziele zu lenken, statt auf ein qualitativ „völlig leere[s] Wesen“ wie das des Geldes (a.a.O., S. 315f.). Simmels Kritik erinnert an dieser Stelle durchaus an Aristoteles' (1981) bekannter Verurteilung der Chrematistik als widernatürliche Erwerbsform (S. 1256b–1258a), wobei Aristoteles' Lehre natürlich vor dem Hintergrund des damals verbreiteten absolutistischen Weltbildes gelesen werden muss, genauso wie Simmels (1907/1989) Geldtheorie nur im Lichte seiner komplexen Verhältnisbestimmung von Relativismus und Absolutismus als komplementäre Erkenntnisprinzipien Sinn macht (S. 107, S. 112f., S. 120f.).

Zwei Einsichten lassen sich aus Simmels Werk für den Fortgang der hier präsentierten Untersuchung von Spenden- und Profitmaximierungsethik mitnehmen, welche weit über das rein monetäre bzw. rein wirtschaftliche Thema von Geld hinausgehen, und stattdessen die Rolle des Geldes „als [das] Sublimat der Relativität der Dinge“ (a.a.O., S. 124) betreffen. *Erstens*, ist das Geld zugleich „der vollendetste Repräsentant einer Erkenntnistendenz der modernen Wissenschaft überhaupt: der Reduktion qualitativer Bestimmungen auf quantitative“ (a.a.O., S. 366). Simmels Erkenntnis, dass das Geld unser relativistisches, auf zahlenmässiger Berechenbarkeit beruhendes Weltbild der Moderne verkörpert (a.a.O., S. 716) und befördert (a.a.O., S. 614), wird sowohl für die ethische Analyse anhand der Diskussion zum Fall CZI (Kap. 5.1), als auch für die metaethische Analyse der wirtschaftsethischen Theorien (Kap. 5.2) von herausragender Bedeutung sein. *Zweitens*, damit zusammenhängend und nicht weniger bedeutsam, ist das moderne Ziel der völligen relationalen Quantifizierung der Welt aufgrund der haltsuchenden Natur des Menschen nach Simmel „nie absolut [zu] erreichen“ (a.a.O., S. 368). Ein *absolutes* Quantifizierungsprojekt ohne jeglichen qualitativen Anker wäre also von vornherein zum Scheitern verurteilt.

Trotz ihrer Niederschrift vor über hundert Jahren ist Simmels *Philosophie des Geldes* immer noch aktuell, um nicht zu sagen, aktueller denn je. Dies wird die ganz spezifische Gestalt des Falls CZI, sowie die Art der einhergehenden Diskussion zur CZI, im Rahmen der Untersuchung der Leitfrage „Spendenethik als Profitmaximierungsethik?“ zeigen.

4 Untersuchungsmethode

In diesem Kapitel werde ich auf die Untersuchungsmethode eingehen, indem ich zuerst den Hintergrund der Analyse skizziere (Kap. 4.1). Danach werde ich die Hypothesen formulieren (Kap. 4.2) und die methodisch bedingten Grenzen der Untersuchung aufzeichnen (Kap. 4.3).

4.1 Hintergrund der Analyse

Die hier durchgeführte Untersuchung nimmt die in den Medien geführte Diskussion zur CZI zum Anlass, das Verhältnis von Spendenethik (Singer) und Profitmaximierungsethik (Friedman, Homann) aus wirtschaftsethischer Sicht zu analysieren. Die Eigenheit des philanthropischen Verantwortungskonzeptes, welches sich in der spezifischen Gestalt der CZI als Limited Liability Corporation zeigt und Anstosspunkt sowohl von unverhohlener Empörung als auch öffentlicher Begeisterung ist, erscheint dabei besonders geeignet zu sein, um Licht in das von Ulrich (2008) erwähnte Paradoxon der schwierigen Trennung zwischen Spendentätigkeit und profitorientierten Investitionen zu bringen: Warum sollte man bereits *jetzt* spenden, wenn man durch geschickte Investitionen vorerst noch *mehr Profite* erzeugen kann, um *später* noch *mehr spenden* zu können? (S. 457) Anhand von Gegenüberstellungen der in der CZI-Diskussion oftmals bedienten moralischen Kategorien „Altruismus und Egoismus“ und „Effektivität und Effizienz“ wird die folgende *Leitfrage* beantwortet: Kann Spendenethik zu einer Form von Profitmaximierungsethik werden und sich in dieser auflösen bzw. mit dieser verschwimmen? Mit anderen Worten: (1) Ist eine Spendenethik als (eine Art von) Profitmaximierungsethik *denkbar* und unter gewissen Voraussetzungen nicht gerade *sogar konsequent*? (2) Falls ja, *welches* sind diese Voraussetzungen, (3) *wo* wäre eigentlich das Problem dabei aus ethischer Sicht, und (4) *was* würde dies für die Theoriemodellierung bestehender wirtschaftsethischer Ansätze bedeuten?

Im breiteren Kontext strebt diese Arbeit an, einen theoriefundierten *Beitrag zur Reflexion des normativen Fundamentes* des Verantwortungsdiskurses zur Philanthropie zu leisten. Dies soll konkret erreicht werden, indem die wichtigsten inhaltlichen Punkte der Diskussionsbeiträge zur CZI, welche immer bereits „auf einem impliziten normativen Fundament beruhen“, der „wissenschaftlichen und öffentlichen Diskussion [...] zugänglich gemacht [werden]“ (Aacken & Schreck, 2015b, S. 12). Eine solche „Grundlagenklärung“ (Booms, 2013, S. 5) kommt daher neben der ethischen Analyse des Falls CZI nicht umhin (Kap. 5.1), sich in metaethischer Perspektive auch den normativen Fundamenten der in Kapitel 3 vorgestellten wirtschaftsethischen Theorien zu widmen (Kap. 5.2), um erst danach Stellung zur Leitfrage „Spendenethik als Profitmaximierungsethik“ zu nehmen (Kap. 5.3).

Im engeren Kontext geht es dieser Arbeit darum, durch die Analyse der Diskussion zur CZI einen konkreten *konzeptuellen Beitrag* zur Ergründung der Verbindung zweier Phänomene zu ziehen, welche die Moderne zu prägen scheinen. Es geht zum einen um die räumliche und zeitliche Entgrenzung heutiger Verantwortungskonzepte (Booms, 2012, S. 8f.), welche sich meiner Meinung nach sowohl in der Verlautbarung der CZI selbst spiegelt, als auch der begleitenden Diskussion zugrunde liegt und sogar mit wenigen Ausnahmen in der zeitgenössischen wirtschaftsethischen Literatur verbreitet ist. Hierzu wird die Analyse der Verwischung der Grenzen von den in der Diskussion zur CZI verwendeten moralischen Kategorien Aufschluss geben, sowie auch das im Fokus stehende Verhältnis von Spenden- und Profitmaximierungsethik selbst. Zum anderen geht es um das eng damit verbundene wissenschafts- und erkenntnistheoretische *Ideal* der Quantifizierung der Welt als einziges als objektiv akzeptiertes Wirklichkeitsverständnis (Booms, 2013, S. 10ff.). Dieses ist womöglich zentral für das Verständnis, was sich hinter der „real so wirkungsmächtigen ökonomischen

Rationalitätsperspektive“ (Ulrich, 2008, S. 13) der heutigen Zeit eigentlich genau verbirgt. Es könnte sogar den Ökonomismus als Überhöhung dieser Rationalität ursächlich erklären.

Diese Arbeit versteht sich durchaus als *ein möglicher* integrativer Ansatz zur Wirtschaftsethik, wobei die eigenen Überlegungen zu den „nicht-ökonomischen Grundlagen von Ökonomie“ (Booms, 2013) neben den wichtigen Erkenntnissen durch Ulrich (1993, 2008) auch durch die philosophische Geldtheorie Simmels (1907/1989) ergänzt werden. Dies fordert neben der kritischen Auseinandersetzung mit *Spenden-* und *Profitmaximierungsethik* anhand der Diskussion zur CZI auch eine Vertiefung etwaiger Probleme der klassischen *integrativen Wirtschaftsethik* (Ulrich), und zwar anhand dessen, was ich im Folgenden als den ethischen Reflexionsanker²⁵ einer ethischen Theorie bezeichnen werde.

4.2 Hypothesen zur Analyse

Der wirtschaftsethischen Analyse eines philanthropischen Verantwortungskonzeptes anhand der Diskussion zur CZI liegt die Hypothese zugrunde, dass die in der Diskussion zur CZI üblicherweise bedienten moralischen Kategorien „Altruismus und Egoismus“ und „Effektivität und Effizienz“ in der Art ihrer Verwendung nicht geeignet sind, eine vollumfängliche ethische Klärung des Verhältnisses von Profitmaximierungs- und Spendenethik zu bewerkstelligen. Durch die Art ihres Gebrauchs verweisen sie vielmehr auf ein zugrundeliegendes, sich verselbständigtes Denken in rein relativistisch-quantitativen Rechenschemata. Eine solche „Zahlenethik“ ist jedoch *nicht* dazu geeignet, begründet letztgültige Antworten auf Fragen (philanthropischer) Verantwortung zu geben. Stattdessen verliert sich der bewusst oder unbewusst angestrebte Ersatz *qualitativer Reflexionskriterien* durch *quantitative Abwägungen* in einer abstrakten räumlichen und zeitlichen Entgrenzung. Dies geht gleichermassen einher mit dem Verlust eines fundierten ethischen Reflexions- und Begründungsankers. Dieser ist erst die Ursache für das Verschwimmen der Grenzen zwischen ursprünglich als gegensätzlich gedachten unterschiedlichen moralischen Kategorien. Dies wirkt sich somit letztlich auch auf das paradoxe Verhältnis von Spenden- und Profitmaximierungsethik aus, wie es der Fall CZI in seiner Rechtsform als LLC verkörpert. Die öffentliche Diskussion, welche vor allem um vereinfachte moralisch-kategoriale Gegensatzpaare kreist, erfasst dabei meines Erachtens nicht den Kern des eigentlichen hier vorliegenden Problems der vorherrschenden Entgrenzungs- und Quantifizierungstendenz heutiger „Zahlenethiken“ als Folge des Verlorengehens nicht-relativistischer Grundwerte.

4.3 Grenzen der Untersuchung

Bei der vorliegenden Untersuchung handelt es sich nicht um eine qualitative Analyse des „Fall Facebook“ oder des „Fall CZI“ mit einer soziologischen oder kulturtheoretischen Methode. Es geht ebenso wenig um eine medienwissenschaftliche Untersuchung der öffentlich geführten Diskussion zur CZI. Stattdessen ist das Ziel dieser Arbeit, die in der Debatte zur CZI aufgeworfenen ethisch relevanten inhaltlichen Punkte als *Anlass* zu nehmen,

²⁵ Was ich darunter verstehe, wird im Laufe der Analyse klarer werden. Soweit sei aber schon gesagt, dass es im Prinzip um die Er- und Begründung der Konzeptualisierung eines an *unbedingter* Moralität orientiertem Prinzipienbegriffs geht, an welchem die Ethik jederzeit *bedingte* Moral prüft (Pieper, 2007, S. 44, S. 58).

Problematiken der Quantifizierung und Entgrenzung in heutigen Verantwortungskonzepten kritisch unter die Lupe zu nehmen. Die CZI stellt sich hierzu aufgrund ihrer besonderen Gestalt und aufgrund der generellen Art der begleitenden Diskussionsführung als besonders geeignet zur Veranschaulichung dar. Die Analyse *anhand* der Diskussion zur CZI erfüllt somit *exemplarische* Zwecke und kann keine vollumfängliche Repräsentativität für sich beanspruchen. Stattdessen wird auf die für die Leitfrage dieser Arbeit relevanten Punkte fokussiert im Zusammenhang mit der Entgrenzungs- und Quantifizierungshypothese. Im Vordergrund steht also die *wirtschaftsethische Reflexion*, weshalb es sich bei dieser Arbeit um ein konzeptuelles Reflexionspapier im Bereich Wirtschaftsethik handelt. Damit geht es auch nicht um eine unternehmensethische Analyse des Verhaltens Zuckerbergs bzw. Facebooks entlang der Frage: Wie verantwortlich handelt der Facebook-Vorstandsvorsitzende?²⁶

Manche Vereinfachungen sind in einer solchen Arbeit zudem leider unvermeidbar. Beispielsweise kann keine genuin differenzierte Reflexion des philosophischen Konzepts der Philanthropie im Verhältnis zur Spendenethik vorgenommen werden. Das hier präsentierte philanthropische Verantwortungskonzept verweist damit *definitionsgemäss* bereits auf einen spendenethischen Ansatz. Gleichwohl geht es natürlich schon um die sehr implikationsreiche wirtschaftsethische Ergründung einer „modernen“ Spendenethik in Form des EA.

5 Analyse

Die Analyse gliedert sich in eine ethische Analyse entlang der inhaltlichen Punkte aus der Diskussion zur CZI (Kap. 5.1) und eine metaethische Analyse der wirtschaftsethischen Theorien anhand der ersten Erkenntnisse aus dem Fall CZI (Kap. 5.2). Im Anschluss werde ich die Leitfrage „Spendenethik als Profitmaximierungsethik?“ gesamthaft beantworten und damit die Ergebnisse der Gesamtanalyse zusammenfassen (Kap. 5.3).

5.1 Ethische Analyse: Die Diskussion zur Chan-Zuckerberg-Initiative (CZI)

Die ethische Analyse, hier verstanden im Sinne eines „ethischen Fragens“ (Pieper, 2007, S. 42ff.), findet anhand der in Kapitel 2.1 skizzierten moralischen Kategorien statt, welche in der Diskussion zur CZI häufig verwendet werden. Zuerst werde ich die Analyse auf das moralische Begriffspaar Altruismus und Egoismus lenken (Kap. 5.1.1), bevor ich mich den Konzepten Effektivität und Effizienz zuwenden werde (Kap. 5.1.2). Abschliessend wird die Eignung solcher moralischer Kategorien zur ethischen Klärung des Falls CZI diskutiert. An dieser Stelle wird auch der Bezug zu den allgemeinen Phänomenen der Quantifizierung und der Entgrenzung moderner ethischer Konzepte thematisiert, um zu erörtern, *warum* die verwendeten moralischen Kategorien zu verschwimmen drohen (Kap. 5.1.3).

²⁶ Eine wirtschaftsethische Analyse des („doppelten“) Falls Facebook *und* CZI entlang spezifischer Verantwortungsdimensionen wäre ohne Zweifel interessant, kann aber von dieser Arbeit nicht geleistet werden. Für eine wissenschaftlich aussagekräftige Analyse wäre hierzu zudem die aktive Mitarbeit des Konzerns Facebook, sowie der CZI unerlässlich. Mögliche Stossrichtungen wären hier beispielsweise die Frage, ob das Ziel „promoting equality“ (Zuckerberg, 2015a) mit Facebooks Tätigkeit im Kerngeschäft eigentlich vereinbar ist, welche einigen öffentlichen Berichten zu Folge manchen ärmeren Regionen in der Welt derzeit nur selektiv-restringierten Internetzugang zur Verfügung zu stellen scheint (z.B. Truong, 2015).

5.1.1 Altruismus versus Egoismus

Der erste Teil der Analyse fällt auf das Begriffspaar Altruismus und Egoismus. Anhand dieser moralischen Kategorien entzündeten sich in der öffentlichen Diskussion sowohl zustimmende, als auch ablehnende Haltungen gegenüber der CZI, wobei diejenigen, welche im Handeln der Initiatoren der Initiative vor allem ein altruistisches Verhalten erblicken können, die CZI normativ als positiv bewerten, und diejenigen, welche im Handeln der Initiatoren der Initiative vor allem ein egoistisches Verhalten erkennen können, die CZI normativ als negativ bewerten (Kap. 2.1). Was hat es nun aber mit diesen beiden auf den ersten Blick gegensätzlichen moralischen Kategorien jenseits ihres alltäglichen Verständnisses auf sich?

Im *Lexikon Philosophie – Hundert Grundbegriffe* wird Egoismus wie folgt erklärt: „Ein Ziel einer Person ist [...] egoistisch, wenn es subjektzentrisch ist, d. h. die Gefühle des Subjekts selbst oder sein Ansehen bei anderen oder seine Macht usw. betrifft“ (Lumer, 2009, S. 21). Altruismus wird hingegen *nicht* analog hierzu folgendermassen definiert:

Ein Ziel einer Person ist altruistisch, wenn es darin besteht, das Wohl eines anderen Lebewesens zu befördern. Jemand handelt (u.a.) aus einem altruistischen Motiv, (a) wenn er annimmt, wenigstens eine der Folgen seiner Handlung sei die Beförderung des Wohls anderer Lebewesen, und (b) wenn er diese Beförderung des Wohls in entscheidungsbeeinflussender Weise als an sich gut bewertet. (ebd.)

Ich möchte den Fokus im Folgenden zuerst auf den ersten Teil der Definition legen, nämlich denjenigen, welcher betont, dass (a) *wenigstens eine* der Folgen der eigenen Handlung das Wohl anderer Lebewesen befördert. Es ist explizit nicht die Rede davon, dass *alle* Folgen das Wohl anderer Lebewesen zu befördern haben. Anders ausgedrückt, altruistische Motive bzw. altruistisches Handeln muss die Steigerung des eigenen Wohls keinesfalls zwangsläufig ausschliessen. Ich schliesse mich dieser Auffassung an und es sei hier durchaus angemerkt, dass sämtliche wirtschaftsethischen Vertreter, welche zuvor beschrieben wurden (Ulrich, Homann, Singer), trotz all ihrer Unterschiedlichkeiten an diesem Punkt der Definition höchstwahrscheinlich einheitlich zustimmen würden. Wie aus den Ausführungen in Kapitel 3 hervorgeht, lehnt jeder dieser Vertreter eine Reduktion ethischer Legitimierung menschlichen Handelns auf die beiden Kategorien Altruismus und Egoismus ab. Allen geht es um eine irgendwie geartete Auflösung oder Durchbrechung dieser „klassischen“ Kategorien, wobei die befürwortete Lösung, um dies wirtschaftsethisch auch tatsächlich bewerkstelligen zu können, jeweils sehr unterschiedlich ausfällt (vgl. Kap. 3).

Aus der Überlegung, dass *wenigstens eine* der Folgen des eigenen Handelns das Wohl anderer Lebewesen befördert, liesse sich nun durchaus problemlos argumentieren, dass eine Spende einen altruistischen Akt darstellt. Ist *irgendeine* Spende aber daher gleichzeitig auch ethisch sinnvoll bzw. legitim? Immerhin wäre dann auch ein sehr kleiner Betrag, der nur wenig reale Auswirkungen haben würde, altruistisch im engeren Sinne, selbst wenn es dabei *auch* darum geht, sich persönlich gut zu fühlen (Singer, 2015, S. 5). Genau aus diesem Grund setzt sich Singer für einen möglichst *effektiven* Altruismus ein, also eine möglichst *hohe* und möglichst *nützliche* Spende mit möglichst *viel* Wirkung, welche auch dann aber nicht zwangsläufig zu einer einzigen Selbstaufopferung werden müsse (ebd.).

Liesse sich aber nicht auch argumentieren, dass Profitmaximierung einen altruistischen Akt darstellen kann? Zur Beantwortung dieser Frage möchte ich den Blick nochmals auf den von Homann vorgeschlagenen Lösungsweg der Profitmaximierungsethik lenken (Kap. 3.1.2). Er möchte maximale Wirkung durch eine systemische Herangehensweise, welche einer modernen funktional ausdifferenzierten Gesellschaft Rechnung trägt (Homann & Blome-Drees, 1992, S. 12) und wirtschaftliche Handlungen „von direkten moralischen Intentionen“ abkoppelt (a.a.O., S. 13). Klassischer Altruismus und Egoismus *funktionieren* nach Homann als normative Leitziele wirtschaftlichen Handelns also nicht mehr. Im Folgenden möchte ich versuchen, meine eigene (zugegebenermassen) vereinfachte Zusammenfassung von Homanns Ansatz systematisch auszulegen, um für die ethische Analyse der Kategorien Altruismus und Egoismus auf ein strukturierendes Schema zurückgreifen zu können:

1. P: Der Mensch handelt tendenziell im Durchschnitt eher egoistisch als altruistisch.²⁷
2. P: Das Glück für den Menschen/für die Menschheit gilt es (trotzdem) zu befördern.
3. P: Egoistische Menschen behindern sich jedoch gegenseitig bei der Suche nach dem Glück (wenn kein „freier“ Markt herrscht, z.B. in einem Feudalsystem).
4. S: Ein System ist zu schaffen, welches die egoistischen Motive in grösstmögliches gesellschaftliches Glück für alle konvertiert, ohne dass es zu gegenseitigen Behinderungen bei der Glücksausübung kommt (d.h. „freie“ Marktwirtschaft ruhend auf freiwilligen, gegenseitig vorteilhaften Tauschakten zwischen Individuen).
5. S: Ist dieses System implementiert, wird es zur *moralischen Pflicht*, den Systemregeln zu folgen, um das Glück aller Menschen auf unparteiliche Art zu befördern (d.h. „egoistische(?)“ Profitmaximierung beim Tausch unter Einhaltung der Spielregeln).

P = Prämisse, S = Schlussfolgerung

Die Kritiker der CZI prangern nun an, dass die vielen Milliarden Zuckerbergs ja gar keine richtige Spende seien, sondern verkappte Investitionen in Profite (Egoismus-Vorwurf). Mit Homann könnte man denjenigen nun im Gegenzug vorwerfen, dass sie die Marktethik einer modernen Gesellschaft nicht verstanden hätten, denn „[d]er Markt *ist* eine soziale Veranstaltung“ (Homann, 2002, S. 15; Hervorhebung M.H.). Profitmaximierungsethik dient der normativen Sollensforderung unter Punkt 2 (siehe oben), welche wiederum kein Mensch sinnvollerweise bestreiten kann. Hier gilt immer noch der Satz, dass es die *soziale* Verantwortung von Unternehmen sei, die Profite zu maximieren. Aufgrund der zahlreichen Missverständnisse, welche diese Position hervorrief und immer noch hervorruft, konkretisierte Friedman (2005) diese viele Jahre später nochmals klar und deutlich: „Maximizing profits is an end from the private point of view; it is a means from the social point of view.“ Hier wird die regel-*utilitaristische* Natur der Profitmaximierungsethik (Punkt

²⁷ Mir ist durchaus bewusst, dass ich mir von Homann (2002) selbst möglicherweise grossen Widerspruch bei der ersten Prämisse einhandeln würde, denn „keineswegs“ möchte er hinter seinem Modell ein „egoistisches Menschenbild“ verstanden wissen (S. 7; Anm. M.H.: Warum eigentlich nicht?). Ich behaupte demgegenüber, hinter *jeder* ethischen Theorie verbirgt sich ein *bestimmtes* Menschenbild. Wenn ich aus analytischen Gründen auf einem (sicherlich zu hinterfragenden) Altruismus-Egoismus-Spektrum eine Kategorisierung vornehmen müsste wie in diesem Fall, so ordne ich Homanns Menschenbild aufgrund seiner *grundsätzlichen* Lösung von Dilemmastrukturen durch eine Anreizethik – denn ansonsten wäre ja „[d]er Ehrliche [...] der Dumme“ (a.a.O., S. 101) – auf Seite des Egoismus ein. Dies ist im Übrigen *nicht* das Grundproblem, welches ich in seinem Modell sehe. Der eigentliche viel tiefer liegende Kern der Problematik hinter dem Homann’schen Denken der Profitmaximierungsethik wird im Verlauf der ethischen und metaethischen Analyse noch klarer werden.

5) deutlich hervorgehoben, welche die praktisch wirksame Verbindung zieht zwischen der anreiztheoretisch hergeleiteten Schlussfolgerung unter Punkt 4 und dem normativen Sollen der Glücksbeförderung unter Punkt 2. Wenn wir jetzt diese Erkenntnis für die Analyse anwenden und aus Gründen der Analyse den Diskutanten der CZI nicht *prinzipiell* die Berechtigung abstreiten wollen, mit dem Altruismus-Egoismus-Gegensatzpaar zu argumentieren – die Begriffe Altruismus und Egoismus damit also erst einmal in ihrem alltäglichen Verständnis ernst nehmen – stellt sich in der Folge ein (nur auf den ersten Blick?) paradoxer Befund ein. Wird nämlich Homanns Grundposition, welche in den fünf Punkten weiter oben skizziert ist, generell Schritt für Schritt akzeptiert, könnte man auch problemlos davon sprechen, dass egoistisches Verhalten in einem freien (und nach Homann ausreichend regulierten) Markt nur egoistisches Verhalten „from the private point of view“ ist, und dafür altruistischen Zielen vom „social point of view“ dient. Hier wird zum ersten Mal deutlicher, welche Probleme eine Argumentation gegen (oder für) die CZI mit sich bringt, welche (nur) mit den nicht weiter fundierten moralischen Kategorien Altruismus und Egoismus zu einer *ethischen* Klärung des Falls CZI gelangen möchte. Plötzlich können Zuordnungen anfangen sich *teilweise* ins Gegenteil der anfänglichen unreflektierten Intuitionen zu verkehren, je nachdem, ob man mit den Prämissen unter den Punkten 1 bis 3 und den Schlussfolgerungen unter den Punkten 4 bis 5 einverstanden ist oder nicht. Falls man mit den Prämissen oder den Schlussfolgerungen im Übrigen nicht einverstanden sein sollte, müsste die Kritik ohnehin an einem ganz anderen Punkt ansetzen, beispielsweise beim Schritt von Punkt 4 zu Punkt 5, indem kritisiert wird, dass wir noch gar nicht eine richtige Marktwirtschaft hätten, und deshalb zuerst einmal noch *mehr* Markt implementieren müssten.

Richtig paradox und verwirrend wird es aber erst, wenn man auf einer höheren Abstraktionsstufe das erkennende Subjekt, also den (wissenschaftlichen) Menschen selbst in die Homann'sche Analyse mit einbezieht und hier unterscheidet sich meine Analyse von den meisten mir bekannten bisher niedergeschriebenen²⁸, inklusive derjenigen Homanns. Wenn man die Abstraktionsfähigkeit des Menschen selbst miteinbezieht, also diejenige Abstraktionsfähigkeit wie bei Adam Smith nämlich die (quantitativ grössere) Hilfe für die unidentifizierbare Allgemeinheit gegenüber der (quantitativ kleineren) Hilfe für eine ausgewählte Person bzw. einen ausgewählten Personenkreis zu bevorzugen (Homann, 2002, S. 29), dann stellt Profitmaximierungsverzicht „zu Liebe des jeweiligen Transaktionspartners“ in einem gegebenen Tauschakt utilitaristisch betrachtet *keine* legitime Handlung mehr dar – und das ist der springende Punkt – auch keine altruistischere Handlung aus Sicht derjenigen handelnden Person, welche Homanns Wirtschaftsethik bewusst so erkannt und verstanden hat und dieser auch zustimmt. Diese Person handelt nun mit bestem Gewissen (utilitaristisch) „rational“ profitmaximierend aus vollwertigen *altruistischen(!) Motiven* heraus mit dem gleichzeitigen abstrakten *altruistischen Ziel* der unidentifizierbaren *Gesamtheit* aller

²⁸ Ulrichs (2008) Kritik an der marktmetaphysischen Gemeinwohlfiktion (S. 177) geht gleichwohl in eine grundlegend nicht unähnliche Richtung, wenn auch mit einer anderen Fokussierung in Form der Ökonomismuskritik an der immer nur vermeintlich möglichen Harmonisierung der Interessen aller Personen im Utilitarismus. Ich möchte den Fokus jedoch etwas unterschiedlich setzen und damit einer potentiell voreiligen machtbasierenden Argumentation im Sinne der Behauptung, dass diese harmonistische Gemeinwohlfiktion nur „eine ideologisch verdeckte Variante des Machtprinzips“ sei (a.a.O., S. 251), aus dem Weg gehen.

Menschen möglichst *viel* zu helfen. Und dieses Ziel ist ja schliesslich gerade *das* Hauptziel der Profitmaximierungsethik (Homann, 2015, S. 44), wie es im Übrigen nebenbei bemerkt auch das Ziel der Spendenethik Singers (2015) in Form des EA ist (S. 82, S. 85ff.). Was jetzt passiert, ist eine *vollständige* Verkehrung der anfänglichen Intuitionen. Der abstrakte, wissenschaftliche (utilitaristische) Mensch, also der Homannianer *in* Homanns Theorie, kann aus *altruistischen* Motiven heraus *altruistische Ziele* durch (!) Profitmaximierung verfolgen. Dass er dabei selbst „profitiert“, tut dabei nichts zur Sache. Die Handlung selbst bleibt gesamthaft altruistisch, da man erkannt hat, dass sie *Anderen* möglichst *viel* dient. Man wird sozusagen durch bewusste utilitaristisch getriebene Profitmaximierung zum „good guy“ – zum „Gutmenschen“.²⁹ Im Gegenzug würde jedoch (paradoxe Weise) sofort ein Egoismus-Verdacht aufkommen, wenn man vermeintlich aus Gründen der Akzeptanzsicherung bei denjenigen, welche Homanns Theorie (noch) nicht verstanden haben, wie Zuckerberg in „gute Zwecke“ investiert, statt sich eine luxuriöse Jacht zu gönnen. Und hierbei handelt es sich ja schliesslich genau um dasjenige Hauptargument der medialen Befürworter der CZI, welche Zuckerbergs „altruistische“ Investition in „die richtige Sache“ loben, eben statt das Geld für Luxus „hinauszuwerfen“. Auf einer höheren Abstraktionsstufe könnte man hier nun also genauso umgekehrt begründet in den Raum stellen, dass das gezeigte Verhalten Zuckerbergs in der CZI-Bekanntgabe gerade *nicht* altruistisch ist, sondern wenn dann eher egoistisch, weil angelehnt an die Worte Friedmanns (1970) durch sein kontraproduktives Herummoralisieren der Glaube an die positiven Kräfte des Kapitalismus als *das* moralischste menschengemachte Instrument untergraben werden würde: „[It] does clearly harm the foundations of a free society.“ Jachten zu kaufen ohne grossspurige öffentliche Ankündigungen wie in der CZI getätigt, wäre dann immer noch die (utilitaristisch) beste Wahl – und die altruistischste Handlung (sofern sie natürlich mit klaren investitions gesteuerten Zielen verbunden ist, z.B. um im Bekanntenkreis sehr reiche Gleichgesinnte elegant einladen zu können, um mit diesen in einem von diesen durch die luxuriöse Jacht erst akzeptierten Ambiente noch viel grössere

²⁹ Hier zeichnet sich auf metaethischer Ebene durchaus ein schwerwiegendes theorieimmanentes Problem des Homann'schen Modells ab. Warum sollte die Rede von der Abkopplung von gesamtgesellschaftlichen Zielen „von direkten moralischen Intentionen“ (Homann, 2002, S. 13) hier überhaupt überzeugend sein, wenn man denn selbst in seinen Motiven mit der Theorie zusammen auf die höhere utilitaristische Abstraktionsstufe bewusst wechseln kann? D.h. statt dem irrationalen falschen Gutmenschendrang zu folgen, weniger gierig zu sein, kann man den Spiess umdrehen und sich rational dazu zwingen, die eigene „Gier“ zu pflegen und zu fördern und zwar aus *altruistischen* Motiven heraus. Ein solches Meta-Szenario thematisiert Homann selbst in keiner Form mehr, wohl wissend, dass er sich dabei in unzählige Widersprüche verstricken würde, angefangen bei der immerzu gebetsmühlenartig wiederholten Warnung vor der systematischen und nachhaltigen Ausbeutbarkeit von Moral (z.B. Homann, 2002, S. 18). Denn warum sollte nämlich Profitmaximierung aus *altruistischen* Motiven heraus, sozusagen auf höherer Abstraktionsstufe als eine Art „Binnenmoral des Marktes“ (Ulrich, 2008, S. 121f.) nicht genauso wie „normale“ Moral prinzipiell „ausbeutbar“ sein? Ich vermute, dass Homann hier keine guten Argumente mehr besitzt. Es steht sogar zu vermuten, dass er diesem Gedankenspiel meinerseits fehlende praktische Relevanz bescheinigen würde. Dieses Gedankenspiel sagt aber durchaus sehr viel über Homanns Modell (und seinen Freiheitsbegriff!) aus, nämlich, dass er überhaupt gar nicht davon auszugehen scheint, dass die Menschen innerhalb seines Modells die Fähigkeit besitzen (oder besitzen sollten) auf diese höhere Abstraktionsstufe zu wechseln, wie er es als Theoriemodellierer ja im Übrigen aber genau vormacht. Mit anderen Worten: Die Menschen dürfen nicht selbst Homannianer werden und dabei gleichzeitig den Altruismus-Begriff abstrakt umdeuten wie in der hiesigen Analyse, sondern sollten (wie fremdgesteuert) ihren Profitmaximierungstrieben folgen, damit die Theorie der Profitmaximierung in der Praxis überhaupt funktioniert. Eine solche Umdeutung der eigenen altruistischen Motive und Ziele auf eine nunmehr abstrakte Gesamtheit von Menschen ist nicht nur nicht vorgesehen in Homanns Modell, sie *darf* dort scheinbar auch nicht stattfinden, denn sonst würde das gesamte Theoriegebäude wie ein Kartenhaus in sich zusammenfallen.

Tauschakte im Hinblick auf noch grössere Profitmaximierung, d.h. noch mehr Gesamtnutzen, einzufädeln).

Selbst wenn man meiner Argumentation so nicht im Detail folgen möchte, sollte spätestens jetzt zumindest klar werden, dass die empirisch-externe Zuschreibung von Altruismus und Egoismus stark perspektivenabhängig ist. Das wiederum heisst nichts anderes, als dass es auf die eigentlichen zugrundeliegenden Prämissen ankommt, auf deren basierend man die Bewertungen Altruismus und Egoismus vornimmt. Allein aus sich selbst heraus scheinen die moralischen Kategorien Egoismus und Altruismus scheinbar nicht geeignet, um eine vollständige ethische Klärung des Falls CZI vorzunehmen und zu einer ethisch begründeten Stellungnahme zu gelangen. Problematisch ist daher folglich auch, wenn die eigenen Prämissen (1) entweder völlig unbekannt sind (Aufklärung tut hier not!) oder (2) schlichtweg schwach sind. Mit letzterem meine ich nichts anderes, als die erste Prämisse aus meiner eigenen Interpretation von Homanns Profitmaximierungsethik heraus, nämlich Punkt 1 weiter oben, welche besagt, dass die Menschen im Durchschnitt tendenziell eher egoistisch als altruistisch sind. Wenn ich also selbst zu einem Urteil des Falls CZI kommen möchte basierend auf meinen bisherigen Überlegungen zu Egoismus und Altruismus (inklusive der Überlegungen, welche das erkennende Subjekt auf höherer Abstraktionsstufe mit einbeziehen), müsste ich mir den Vorwurf der Zirkularität gefallen lassen. Ich würde die verwendeten Begriffe Egoismus und Altruismus in letzter Instanz nur relativ auf den bereits vorausgesetzten und nicht weiter legitimierten Grund-Egoismus beziehen können (Punkt 1). Damit würde ich aber versuchen wollen zu erklären, was ich eigentlich bereits voraussetze.

Es scheint daher unerlässlich, die Kategorien Egoismus und Altruismus auf eine externe erste Prämisse zu beziehen. Diese erste Prämisse muss jedoch solide begründet und verankert sein und ausserhalb des Altruismus-Egoismus-Spektrums selbst stehen, damit Altruismus und Egoismus eben nicht abhängig von der frei wählbaren (u.a. empirisch immer fragwürdigen) Perspektive beliebig verschwimmen können, und damit zur ethischen Klärung des Falls eher nutzlos wären. Und hier kommen wir wieder auf die eingangs des Abschnitts eingeführte Definition des Altruismus zurück, welche *eben nicht* analog gegenteilig der Definition des Egoismus als „subjektzentrisch“ (Lumer, 2009, S. 21) vorgenommen wird.³⁰ Der zweite Teil der Altruismus-Definition lautete nämlich: „und (b) wenn er [derjenige mit dem altruistischen Motiv] diese Beförderung des Wohls [Anderer] in entscheidungsbeeinflussender Weise als an sich gut bewertet“ (ebd.). Das „als an sich gut bewerte[n]“ bringt hier einen ethischen, womöglich kantischen Begründungsanker ins Spiel, der den gegenübergestellten Konzepten von Altruismus und Egoismus jenseits des alltäglichen Verständnisses in der CZI-Diskussion und jenseits des Verständnisses in den Modellen Homanns und Singers überhaupt erst eine reflexionsermöglichende Basis zuweist. Ob eine solche Basis prinzipiell alternativ in Form von Konzepten wie Effektivität und/oder Effizienz möglich ist, oder ob sinnvollerweise nicht ein deontologischer Anker ganz anderer Natur von Nöten ist, wird im folgenden Abschnitt (Kap 5.1.2) und der anschliessenden Diskussion (5.1.3) zu ergründen sein.

³⁰ Eine solche rein relationale Altruismus-Definition, relational nämlich zu Egoismus als gegenteiliges „nicht-subjektzentrisch“-sein, wird im Übrigen von Singer (2015) vertreten, der Altruismus sieht als „concern people have for the interests of others“ (S. 104). Singer handelt sich damit das gleiche relativistische Grundproblem ein, welches durch die Gedankengänge hier gerade beschrieben worden ist, und welches ich vermeiden möchte.

5.1.2 Effektivität versus Effizienz

Das zweite Kategorienpaar, mit welchem in der medialen CZI-Debatte Standpunkte für oder gegen Zuckerbergs Vorhaben vertreten werden, ist dasjenige von Effektivität und Effizienz. Im Unterschied zu den weitgehend als gegensätzlich betrachteten moralischen Kategorien Egoismus und Altruismus ist die Verhältnisbestimmung zwischen diesen beiden Begriffen, welche als verwendete Hauptargumente in einer Moraldiskussion natürlich auch selbst moralische Qualität besitzen, durchaus schon von Beginn an diffiziler. Oftmals wird bereits bei der Verwendung nicht ganz klar, was von beiden eigentlich jeweils genau gemeint ist. Beispielsweise ging aus der Präsentation der CZI-Diskussion (Kap. 2.1) hervor, dass Singer zwar keine Zweifel mehr hätte, dass die CZI altruistisch motiviert sei (das Problem einer solchen Argumentationsweise wurde soeben in Kapitel 5.1.1 beschrieben), aber er mit seiner Bewertung gerne noch abwarten möchte, um vorher zu sehen, ob die CZI auch *effektiv* sei. Die nähere Beschäftigung mit Singers Effektivem Altruismus hat jedoch gezeigt, dass er unter Effektivität eine Art Kosten-Effektivität versteht (Kap. 3.2.1), was vor dem Hintergrund seiner Ablehnung von Gerechtigkeit und Autonomie als Selbstzweck in der utilitaristischen Denklogik zumindest oberflächlich erst einmal einleuchtend ist. Was heisst das aber nun genau in Bezug auf das Verhältnis von Effektivität und Effizienz? Hierzu möchte ich den Blick wieder auf die wissenschaftliche Diskussion zu den beiden Begriffen richten.

Effektivität kann definiert werden als ein „Beurteilungskriterium, mit dem sich beschreiben lässt, ob eine Maßnahme geeignet ist, ein vorgegebenes Ziel zu erreichen. Über die Art und Weise der Zielerreichung werden bei der Betrachtung unter E.-Gesichtspunkten keine Aussagen getroffen“ (Gabler, 2000a). Das Verhältnis von Kosten (investierter Input) und Nutzen (erwarteter Profit) spielt hier also zuerst mal keine Rolle. Dies steht im Gegensatz zur Definition von Effizienz als ein „Beurteilungskriterium, mit dem sich beschreiben lässt, ob eine Maßnahme geeignet ist, ein vorgegebenes Ziel in einer bestimmten Art und Weise (z. B. unter Wahrung der [...] Wirtschaftlichkeit) zu erreichen“ (Gabler, 2000b). Interessant an diesen Definitionen aus einem Wirtschaftslexikon ist, dass über die Art des *vorgegebenen* Ziels *keine* Aussage getroffen wird. Es könnte sich hier z.B. um die Beseitigung des Welthungers handeln oder die Eliminierung von Krankheiten, also *qualitative* normative Ziele, welche eben beispielsweise auch von der CZI propagiert werden (Kap. 2). Es könnte aber auch um das Ziel gehen, möglichst *wenig* monetäre Verluste zu machen oder möglichst *viel* Profit anzuhäufen, was *quantitative* Ziele wären. Über die *Qualität* der Ziele wird ja definitionsgemäss keine zwingende Aussage gemacht. Nun kann auch hier die Fähigkeit zur Abstraktion im zwecksetzenden Menschen ein recht vertracktes Paradoxon hervorrufen, nämlich wenn man sich als direktes psychologisch wirksames (End-)Ziel setzen würde, die *quantitative* Wirkung (z.B. im Hinblick auf ein Kosten-Nutzen-Verhältnis) von etwas zu erhöhen; Effizienz würde hier selbst zum Effektivitätsziel. In einer liberalen Gesellschaft, in der nach Homann keine absoluten moralischen Wahrheiten mehr für sich in Anspruch genommen werden dürfen, wäre das ja ohne Zweifel genauso erlaubt, wie genuine *qualitative* Ziele. Wie wären Effizienz und Effektivität dann aber eigentlich noch voneinander zu unterscheiden? Der berühmte Managementforscher Peter Drucker formulierte bereits vor 50 Jahren ein Unbehagen über ein scheinbares Verschwimmen dieser Kategorien in seiner Zunft:

It is fundamentally the confusion between effectiveness and efficiency that stands between doing the right things and doing things right. *There is surely nothing quite so useless as doing with great efficiency what should not be done at all.* Yet our tools—especially our accounting concepts and data—all focus on efficiency. What we need is (1) a way to identify the areas of effectiveness (of possible significant results), and (2) a method for concentrating on them. (Drucker, 1963)

Im Gegensatz zur heutigen Wirtschaftslexikondefinition enthielt Druckers Definition von Effektivität also noch eine *explizite* normative Komponente („what *should* not be done“; Hervorhebung M.H.). Gleichwohl stellt sich dann die Frage, anhand welcher Kriterien bewertet werden sollten, ob die Dinge auch wirklich die „richtigen“ sind, was wiederum eine genuin ethische Frage darstellt. In der regel-utilitaristischen Profitmaximierungsethik spielt diese Frage *unmittelbar* aber gar keine Rolle, denn man müsse hier auf die Marktkräfte in Form der unsichtbaren Hand vertrauen: „Der Wettbewerb hält die Anbieter an, durch Verfolgung ihres Eigeninteresses den Nachfragern zu dienen. Dies faßt die Theorie unter dem Stichwort ‚Konsumentensouveränität‘“ zusammen (Homann & Blome-Drees, 1992, S. 50). Die qualitative normative Frage, was richtig ist, wird damit faktisch aus dem eigenen Theoriegebäude völlig verbannt bzw. auf die völlig separate Sphäre der Rahmenordnung verschoben, was Ulrich (2008) zu Recht anhand des Begriffs der Zwei-Welten-Konzeption kritisiert (S. 125ff.). Als normatives Destillat des Profitmaximierungsanteils dieser Form von Wirtschaftsethik bleibt somit nur noch ein moralischer Appell an die *Profitmaximierung*, also an das *mehr* (und immer mehr). Damit gibt es schlussendlich aber eben *doch* eine ethische Prüfung innerhalb dieser Marktethik; diese wird jedoch zu einer reinen Kosten-Nutzen-Prüfung – einer Effizienzprüfung in rein quantitativen Denk- und Rechenschemata. Aber auch Singers Kosten-Effektivität entpuppt sich vor dem Hintergrund seines akt-utilitaristischen Ansatzes Effektivität bzw. den Gesamtnutzen zu *maximieren* im Prinzip als eine *Spendenmaximierungsethik*, denn auch hier geht es um das *mehr* (und immer mehr), weil ein jegliches anderes Prüfkriterium *ausser* dem utilitaristischen Kriterium abgelehnt wird. Und dieses ist ja letztlich quantitativer Natur, denn es geht um die quantitative *Maximierung* des „Nutzens“. Da ein unmittelbarer qualitativer Prüfanke in beiden Ansätzen³¹ fehlt und das jeweilige ethische Prüfkriterium quantitativer Natur ist, werde ich im Folgenden gesamthaft von „Zahlenethik“ sprechen, sowohl bei der Profitmaximierungs-, als auch bei der modernen Spendenethik in Form des EA. Ebenso werde ich vorerst nur noch von der Maximierung der Effizienz in beiden Ansätzen reden, denn weder die Profitmaximierungsethik, noch die Spendenethik scheinen aus sich selbst heraus begründet erklären zu können, inwiefern sich im Kern ihre Konzepte von Effizienz und Effektivität voneinander unterscheiden.³² Nachfolgend werde ich untersuchen, inwieweit es unter diesen Umständen sinnvoll ist, die normative Begründung, ob die CZI gut oder schlecht sei, auf die Frage zurückzuführen, ob diese effektiv bzw. (!) effizient sei (Kap. 5.1.2.1). Implikationen der „zahlenethischen“ Prüfproblematik für die real mögliche Berechenbarkeit der CZI werden im Anschluss aufgezeigt (Kap. 5.1.2.2).

³¹ Genau genommen müsste man bei der Profitmaximierungsethik im Kontext einer Rahmenordnungsethik immer noch von einem *Teilansatz* sprechen, aber da genau dieser Teil von Homanns Ansatz der hier besonders interessante (und auch der gesamthaft dominante) ist, verzichte ich auf eine sprachliche Differenzierung.

³² Es handelt sich hier aber um ein provisorisches Vorgehen; die abschliessende Klärung erfolgt in Kapitel 5.1.3.

5.1.2.1 Die Maximierung der Effizienz als Paradoxon einer „Zahlenethik“

Mit den gerade vorgetragenen Überlegungen (Kap. 5.1.2) lässt sich nun bereits eine erste Beobachtung untermauern. Die schon in Kapitel 2.1 thematisierte quantitative Natur der Argumente sowohl von CZI-Kritikern, als auch CZI-Befürwortern im Hinblick auf die Evaluierung der (selbst ja vor allem auch bereits mit quantitativen moralischen Kategorien versehenen) CZI-Bekanntmachung (Kap. 2), spiegelt sich auf systematischer theoretischer Ebene in der Diskussion zur Profitmaximierungsethik und Spendenethik analog wieder. Dies gilt auch für die unscharfen Bestimmungen der jeweiligen Begriffe von „Effektivität“ respektive „Effizienz“. Vor dem Hintergrund dieser meist diffus verwendeten Termini, bleiben auch die letztlichen ethischen Kriterien, anhand derer die CZI normativ bewertet wird, im Dunkeln. Die Effizienz-Effektivitäts-Debatte erweckt an diesem Punkt meist sogar vielmehr den Eindruck, dass je nach einer gewissen impliziten (ideologischen?) Vorprägung eine bestimmte tendenziöse Entscheidung bereits *ex ante* gefällt wurde. Die Befürworter meinen, dass durch die professionalisierten und effizienzmaximierenden „Investitionen“ der CZI mehr Nutzen für die Gesellschaft zu erwarten sei. Die Gegner sind der Ansicht, dass gerade durch die Profitlastigkeit des neuen Ansatzes Zuckerbergs die (nur sogenannte) „Spende“ weniger effizient sei, weil sich ja die Falschen bereichern würden.³³ Eine solche vorgeprägte Haltung sollte jedoch jeweils gut begründet werden, um sich nicht diejenigen Begründungsprobleme im Kontext der Kapitalismus-Debatte einzuhandeln, die im Rahmen der Social-Entrepreneurship- und Philanthropie-Literatur bereits umrissen wurden (Kap. 2.2).

Was ist mit der Maximierung von Effizienz also eigentlich genau gemeint, gerade vor dem Hintergrund des Zusammenfallens der Kategorien Effizienz und Effektivität in bestimmten (zahlen)ethischen Grundansätzen? Können diese Kategorien in der Art, wie sie gemeinhin verwendet werden, eigentlich begründet Antwort auf die drängenden Fragen eines philanthropischen Verantwortungskonzepte geben, wie sie von der CZI in seiner besonderen und emotional diskutierten Rechtsform der LLC aufgeworfen werden? Um Aufschluss hierüber zu geben, möchte ich darlegen, wie denn die idealtheoretischen Konzeptionen der Spendenethik und Profitmaximierungsethik Effektivität respektive Effizienz für die ethische Prüfung einer Handlung nun genau operationalisieren.

Aus dem vorhergehenden Abschnitt (Kap. 5.1.2) ging hervor, dass sowohl der spendenethische Ansatz, als auch der profitmaximierungsethische Ansatz letztlich irgendwie geartete Effizienzprüfungen vornehmen. Dies wirft die durchaus interessante Frage auf, inwieweit sich diese Effizienzprüfungen Singers und Homanns denn unterscheiden, wenn es keinen qualitativen Prüf- und Reflexionsanker mehr gibt. Wir wissen bereits, dass beide Ansätze utilitaristische Ansätze sind. Homanns Profitmaximierungsethik ist zwar regelutilitaristisch geprägt und Singers Spendenethik akt-utilitaristisch, aber beide wollen das Glück für alle Menschen auf *unparteiliche* Art und Weise erhöhen. Homanns unternehmensethischer Ansatz strebt diese unparteiliche Gesamtnutzenerhöhung durch die

³³ Ob nun die Kritiker oder Befürworter der Initiative Zuckerbergs damit auch (bewusste) Utilitaristen sind, sei erstmal dahingestellt; dies lässt sich im Kontext einer solchen Arbeit ohnehin nicht systematisch untersuchen und ist auch nicht das Ziel. Die CZI-Debatte verweist in ihrer Gestalt jedoch durchaus auf eine grundlegende Problematik, welche im Zusammenhang mit utilitaristischem Denken und dem Zahlenethikparadoxon steht.

eigene *Regel* der Profitmaximierung an, welche „bei allgemeiner Befolgung einen maximalen Gesamtnutzen erzielen würde“ (Hübner, 2014, S. 215). Man selbst soll sich im Markt auf das effiziente Wirtschaften, d.h. effiziente Investitionen konzentrieren. Die Marktkräfte in Form der unsichtbaren Hand mitsamt der postulierten Konsumentensouveränität auf der Nachfrageseite erledigen den Rest, damit es auch mit der Gesamtnutzenerhöhung für alle Gesellschaftsmitglieder klappt. In Ulrichs (2008) Ökonomismuskritik (S. 137ff.) wird dies zu Recht angeprangert, aber für die hier vorliegende Analyse möchte ich einen anderen Schwerpunkt setzen und zwar auf den Gegenstand der Gesamtnutzenskala selbst. Denn was wird hier überhaupt maximiert? Es sind ja zählbare und damit quantitative Geldeinheiten, die es auf Ebene der Unternehmen zu maximieren gilt. Diese Geldeinheiten bzw. das Geld selbst kann nach Simmel aber eben nicht als selbstverständlich hingenommen werden. Genauso wie es eben nicht selbstverständlich ist, wie denn der darauffolgende Gesamtnutzen auf einer gesamtgesellschaftlichen utilitaristischen Glücksskala³⁴ überhaupt zu operationalisieren sei. Und hier gibt uns die Profitmaximierungsethik aufgrund ihrer regel-utilitaristischen und damit lediglich rezeptartigen (Hübner, 2014, S. 218) Natur leider keinen weiteren Aufschluss mehr, denn man externalisiert hier das tiefere gesamtgesellschaftlich-ethische Problem hinter der Konvertierung unternehmerischer Effizienzbestrebungen einfach auf eine andere (nicht mehr hinterfragte) Ebene: „Indeed, a major aim of the liberal is to leave the ethical problem for the individual to wrestle with“ (Friedman, 1962/2008, S. 12). Also wie validiert man dann den gesellschaftlichen Erfolg der unternehmerischen Effizienzprüfung in einer Marktwirtschaft überhaupt, wenn die (qualitative) Freiheit Privatsache ist und auch auf gesellschaftlicher Ebene nur quantitative Prüfungen (Bruttoinlandsprodukt, etc.) als anerkannte nicht-private Kriterien verbleiben? Um dem Kern des Quantifizierungsdilemmas näher zu kommen, möchte ich daher von nun an den Blick richten auf die andere „Zahlenethik“, nämlich die Spendenethik des EA. Durch Untersuchung dieser Spendenethik, welche durch ihre strikt akt-utilitaristische Ausrichtung die unternehmerische *und* gleichzeitig die gesamtgesellschaftliche Effizienzprüfung am Beispiel der einzelnen (Spenden-)Handlung sehr viel schärfer in den Fokus rückt, wird klarer, wo das Problem bei der Verwendung der hier rein zahlenethisch gemeinten Kategorie der Effizienz als Grundlage für die Bewertung der CZI liegt.

Wie bereits in Kapitel 3.1.2 erwähnt, lehnt Homann eine Spendenethik prinzipiell ab. Dies ist verständlich vor dem Hintergrund der (vermeintlichen?) strukturellen Parteilichkeit einer jeden Spende und den utilitaristischen Anspruch auf Unparteilichkeit. Denn wie will man ethisch legitimiert begründen können, „ein Kinderheim“ zu fördern, statt „zum Beispiel die örtliche Drogensuchtberatung“ (Booms, 2013, S. 51)? Der Vorzug der systematischen Lösung durch den freien Markt *sowohl* im Hinblick auf Unparteilichkeit *als auch* im Hinblick auf erhöhte utilitaristische Effizienz liegt ja gerade darin, dass der freie Markt die Menschen mit

³⁴ Ich tätige hier eine Vereinfachung, indem ich nicht zwischen Glücks-Utilitarismus und Präferenz-Utilitarismus (Hübner, 2014, S. 219ff.) unterscheide. Für die Fragestellung in dieser Arbeit ist diese Unterscheidung letztlich nicht relevant, da beide Formen in ihrer Gestalt dahingehend ähnlich sind, dass auf einer bestimmten *Skala* Glück oder Präferenzen *maximiert* werden sollen. Das hier vorgetragene Paradoxon der Effizienzmaximierung einer solchen „Zahlenethik“ gilt für beide Formen des Utilitarismus, da es in den jeweils utilitaristisch reinsten dieser beiden Formen immer um eine Verrechnung auf einer *quantitativen* Skala geht. Ich spreche der Einfachheit halber deshalb allgemein von Glücksskala (Kapitel 5.2 wird später zeigen, dass man hier im Übrigen genauso bzw. nicht sogar viel trefflicher auch einfach tautologisch von einer „Zahlenskala“ sprechen sollte).

denjenigen glücksbefördernden Gütern versorgt, welche sie selbst für sich als am dringendsten benötigt ansehen, anstatt was eine andere Gruppe von aussen zu meinen glaubt, was diese am dringendsten benötigen würden (Friedman, 1962/2008, S. 15). Nun kennen weder Friedman noch Homann moderne Spendenethik in Form des EA. Singer (2015) möchte das Problem der strukturellen Parteilichkeit ja nämlich gerade umgehen, indem er *objektive* Kriterien bei der ethischen Prüfung der eigenen Handlung anlegt (S. 117ff.). Dabei vertritt er jedoch mit den Worten Hübners (2014) als Präferenz-Utilitarist „eine rein quantitative Auffassung von Präferenz“ (S. 222). Einem armen Menschen Geld zu geben ist besser als einem reichen Menschen Geld zu geben, da mit der Spendenhandlung durch die gleiche Summe Geld beim armen Menschen mit einem Schlag *mehr* Präferenzen, d.h. vergleichsweise *mehr* Glück befriedigt wird. Für den armen Menschen, der noch Essen und Medikamente braucht, ist sozusagen das Geld *mehr* wert im Hinblick auf den Vergleich auf einer finalen Glücksskala, als für den reichen Menschen, der damit ohnehin nur noch eine weitere Jacht kaufen könnte, die ihn mutmasslich nicht im selben quantitativen Ausmass glücklicher macht. Singer sucht also in der Quantifizierung sein objektives Heil der völligen Unparteilichkeit, um die Effizienz einer Spende gesamtgesellschaftlich zu maximieren. Aber kann das überhaupt *grundsätzlich* funktionieren? Was sind denn nun also in der Praxis die genauen Kriterien bei der Auswahl des Spendenziels (Kap. 3.2.1), um dies sicherzustellen?

Singer (2015) schlägt vor als Entscheidungslösung in der Frage, wohin man das Geld spenden sollte, den Empfehlungen von GiveWell zu folgen (S. 16), einer Spendenevaluations-Organisation, welche nach mathematisch-empirischen Kriterien die Kosten-Effektivität (d.h. Effizienz) von Spendenorganisationen (SOs) bewertet und in Rangordnungen bringt (GiveWell, 2016a). Für die Beweisführung werden hohe Hürden angelegt, was dazu führt, dass mit vier SOs nur sehr wenige der vielen insgesamt untersuchten SOs tatsächlich auch empfohlen werden (ebd.), darunter drei SOs im Bereich Gesundheitsintervention (GiveWell, 2016c). Eine SO muss z.B. durch randomisierte kontrollierte Studien nachweisen können, dass diejenigen die behandelt werden *im Vergleich* zu einer soziodemographisch ähnlichen Gruppe, welche nicht behandelt wird, *besser* abschneiden (Singer, 2015, S. 155f.). Nun ist ja die Gretchenfrage, wie dieses „besser“ im Rahmen der Kosten-Effektivitätsberechnungen genau ermittelt werden soll. Neben den in Kapitel 3.2.1 von Singer bereits erwähnten generellen Messproblematiken gibt auch GiveWell beispielsweise bei der Top-4-eingestuften Deworm the World Initiative zu, dass es trotz der „*relatively strong evidence*“ (2015b; Hervorhebung M.H.) eine „*significant uncertainty*“ bei Kosten-Effektivitätsanalysen gäbe (2015a). Singer (2011) bringt beispielsweise auf den Punkt, dass es zu einfach wäre lediglich den prozentualen Anteil des Spendendollars, der für interne administrative SO-Prozesse verwendet wird und nicht *direkt* an arme Adressaten geht, möglichst gering zu halten, da ja gute und gutbezahlte Mitarbeiter in der SO *indirekt* mehr Output generieren könnten (S. 201). *Welche* Kriterien werden nun im Regelfall aber verwendet um die Effizienz zu verifizieren?

Und an diesem Punkt wird es durchaus überraschend. Es wird vor allem damit argumentiert, dass es um Kosten „per life saved“ oder um maximale Verbesserungen auf der Skala „Disability-Adjusted Life-Year“ (DALY) geht, einer Skala, anhand derer man behinderungsbereinigte – also glückliche – Lebensjahre für alle zu maximieren versucht. Nun

kann man das DALY-Konzept im Rahmen einer Utilitarismus-Schelte dafür kritisieren, dass es mit (möglichst beschwerdefreien) menschlichen Lebensjahren ökonomistisch wie mit Wareneinheiten handelt, aber ich teile diese Form der Kritik an dieser Stelle explizit (noch) *nicht*. Unter begrenzten Ressourcen menschliche Leben retten bzw. glückliche Lebensjahre zu ermöglichen ist nämlich noch gar keine zwingende utilitaristische Argumentation. Wenn es tatsächlich als finaler Endzweck um *lebensrettende* Massnahmen geht, dann erkennt man hier in irgendeiner Hinsicht entweder positive deontologische Pflichten gegenüber menschlichen Wesen als Folge ihrer Autonomie an, oder zumindest ein teleologisches Prinzip des Egalitarismus (Hübner, 2014, S. 227) oder der Minimalversorgung (ebd.). In diesen Fällen verabschiedet man sich auch von einer rein utilitaristischen Position, ob man nun möchte oder nicht. Gleichzeitig würde sich ggf. auch wieder ein Unterscheid zwischen Effizienz und Effektivität auf tun, da es ein *qualitatives* Letztkriterium gibt, einen finalen Bewertungsanker.

Utilitaristisch wird es erst, wenn man nur an der reinen *Maximierung* der DALY festhält! Das „genuin utilitaristische“ Problem daran lässt sich folgendermassen verdeutlichen: Warum sollte es aus utilitaristischer Sicht gleich (!) zu bewerten sein, ob ich mit wenigen Dollar die DALY von einem armen Kenianer mit einer Lebenserwartung von 40 verbessere und ob ich die DALY von einem reichen Amerikaner wie Zuckerberg verbessere, z.B. durch sehr teure Investitionen in neue „Edel-Medikamente“, die menschliches Leben um einige zusätzliche Jahre im Bereich zwischen 80 und 100 verlängern könnten? In *beiden* Fällen geht es um zum jetzigen Zeitpunkt lediglich *erwartete* Wahrscheinlichkeiten *maximalen* Glücks. Es muss doch innerhalb der utilitaristischen Logik sogar offensichtlich sein, dass die DALY von Zuckerberg sehr viel mehr wert sind, denn immerhin würde er durch die *zusätzlichen* tüchtigen Jahre wahrscheinlich noch *mehr* Kapital für noch *viel mehr* Spenden unternehmerisch erwirtschaften können, während der Kenianer als „arme Kirchenmaus“ wohl niemanden ausser sich selbst und vielleicht gerade noch seiner Familie wird helfen können. Vielleicht ist der langfristige Glücks-„Profit“ sogar bei Zuckerberg so viel höher, so dass es „utilitaristisch Sinn“ machen würde, in das teurere Medikament zu „investieren“ (oder zu „spenden“?), statt den vielen Kenianern durch „Spenden“ (oder „Investitionen“?) zu helfen? Singer (2015) betont ja selbst: „So we should be asking not What is most urgent? but Where can I have the biggest positive impact? [...] over the longest period for which it is possible to foresee the consequences of my actions“ (S. 118). Die letzte Aussage ist ja gerade der springende Punkt, denn wer entscheidet, wann es möglich ist, etwas (gerade noch) vorauszu sehen? Es muss ja in jeder beliebigen Entscheidungssituation zwingend jeweils eine Zusatzannahme getroffen werden, die beim Spekulieren darüber hilft, ob die Handlung zu einem späteren Zeitpunkt auch wirklich die Konsequenzen mit sich bringt, welche man sich zu Beginn erhofft. Eine solche Zusatzannahme, welche gleichzeitig auch immer den praktischen Anwendungsbereich und die Grenzen dieses Bereichs für eine Handlung im Akt-Utilitarismus festlegt, ist aber wiederum immerzu ethisch begründungsbedürftig. Ist Singers Konzept also wirklich überzeugend im Hinblick auf Unparteilichkeit, denn wie kann sichergestellt werden, dass die Zusatzannahme tatsächlich unparteilich ist?

Immerhin scheint Singer das Problem zu erkennen. Er gesteht durchaus ein, dass das DALY-Konzept noch nicht der Weisheit letzter Schluss ist, aber wohl das Beste ist, was wir

derzeit hätten (a.a.O., S. 134). *Warum* aber bei der „utilitarian calculation“ (a.a.O., S. 49) gerade mit dem DALY-Konzept aufhören? Als *Advocatus Diaboli* bin ich *nicht* der Meinung, dass das Konzept der DALY das „Beste“ ist, sondern ich würde diese Variable zumindest einmal multiplizieren mit dem vernünftigerweise zu erwartenden Lebenseinkommen der jeweiligen Person(en); das wäre ja sozusagen das Mindeste, was man noch tun könnte, ohne an dieser Stelle das komplizierte Potential von multiplizierenden „leveraging“-Effekten „arbeitendem“ (Gross-)Kapitals aufgreifen zu wollen.³⁵ Andernfalls würden die heutigen Kenianer ja strukturell gegenüber den Kenianern in der zukünftigen Generation, welche sogar noch viel mehr Spenden erhalten könnten, bevorzugt. Gerade dies gilt es ja aber zu vermeiden in der utilitaristischen Logik. Unter diesen Voraussetzungen beim DALY-Konzept mit Nachdenken aufzuhören ist ein inner-utilitaristischer Reflexionsstopp, und damit *ineffizienter* Utilitarismus. Für die Vollblut-Utilitaristen gibt es aber (vorerst) gute Nachrichten, welche sich mit dem Vorschlag der Einkommensverrechnung bereits andeuten. Es gibt nämlich auch noch eine Alternative zur Effizienzberechnung mittels des DALY-Konzeptes – die Skala des Geldes selbst! Warum nämlich überhaupt den Umweg über die DALY-Skala nehmen?

Hier lohnt der Blick auf die vierte von GiveWell (2016c) empfohlene „Top“-SO, welche eben nicht im Bereich Gesundheitsintervention tätig ist. Diese heisst GiveDirectly und hier wird Spendengeld einfach unmittelbar an die Empfänger gegeben; die SO ist nur noch damit beauftragt herauszufinden, wer das Geld in den ärmsten Entwicklungsländern wie beispielsweise Kenia auch wirklich am nötigsten hat, um eine möglichst effiziente Spende zu gewährleisten (GiveWell, 2016b). Mit anderen Worten: Wer von den über sieben Milliarden Menschen zu den ärmsten der Armen gehört (strategische Nebenbedingungen mal aussen vor gelassen), der sollte Spendengeld direkt überwiesen bekommen, da pro Dollar hier am *meisten* Nutzen/Glück prognostiziert wird. Die Initiatoren von GiveDirectly wollen den Erfolg, also den Effizienzgrad des Spendendollars, selbstredend auch auf „empirische“ (Faye & Niehaus, 2016) Art beweisen. Neben Gesundheits-, Bildungs- und Ernährungszahlen wird hier vor allem mit *Profit* (!) argumentiert. So heisst es z.B.: „GiveDirectly recipients increased the value of their non-land assets and their monthly consumption“ (GiveWell, 2016b). Oder auch: „One study found that men’s annual income five years after receiving transfers had increased by 64%–96% of the grant amount“ (GiveDirectly, 2016). Aus utilitaristischer Sicht leuchtet dies nach den besprochenen Problematiken mit Gesundheitsskalen (oder analog auch anderen Skalen wie Bildung und Ernährung) vollends ein, da wir es hier mit einer scheinbar unparteilicheren Skala zu tun haben, die noch näher an der gedachten finalen Glücksskala dran zu sein scheint. Und dies scheint auch von GiveWell (2016b) so gesehen zu werden. Zumindest heisst es bei ihnen, dass es sich bei GiveDirectly um ein Programm mit einer „low burden of proof“ handle (ebd.). Die Begründung hierzu lautet (tauto)logischerweise: „If a charity can establish that it is placing significant wealth in the hands of low-income people [...], we believe this is essentially tantamount to evidence of positive impact“ (The GiveWell Blog, 2012). Mehr Geld zu haben ist also (de facto) gleichbedeutend mit glücklicher zu sein!

³⁵ Man könnte mir jetzt den Vorwurf machen, dass diese Argumentation als *Advocatus Diaboli* schlichtweg menschenverachtend ist. Falls jemand so argumentiert, verlässt diese Person die Argumentationslinie des Utilitarismus und muss dies anhand eines konkreten ethischen Letztkriteriums *begründen*. *Ob* jedoch ein solcher „Begründungsanker“ quantitativer Natur sein *kann*, wird gerade *das* wichtigste Hauptresultat dieser Arbeit sein.

Spätestens an diesem Punkt erscheint es für den Aussenstehenden, dass die Rede von EA als „economics on steroids“ (Kolmar, 2015, S. 13) durchaus trefflich ist und Ulrichs (2008) Ökonomismuskritik (S. 137ff.) hier Anwendung findet, aber ich möchte mich an dieser Stelle nicht damit zufrieden geben, sondern versuchen, gedanklich noch näher zu den „tieferen Wertungen“ (Booms, 2013, S. 18, S. 60) der Beteiligten vorzudringen. Ich möchte begründen, dass es sich beim nunmehr utilitaristisch *legitimierten* Zusammenfallen von Effektivität und Effizienz (d.h. auch *Glücksskala* = *Geldskala*) mit der scheinbaren äusseren Annäherung von Spenden- und Profitmaximierungsethik nur um ein *Symptom* eines noch viel tiefer gelegenen Problems handelt. Denn wie kann es sein, dass die aus Sicht der „professionellen Ökonomik“ meist eher dilettantisch agierenden Anhänger des EA sich, ohne es wohl selbst bewusst zu bemerken, dem Ideal Friedmans und damit auch Homanns nähern, Andere nicht mehr durch fremdbestimmte Materialleistungen „bevormunden“ zu wollen, sondern direkt Geld als End-Skala verwenden? Genau dies ist der Punkt, an welchem Simmels Philosophie des Geldes (1907/1989) ansetzen muss, um das Problem einer immer nur „als objektiv vorgestellten“ (S. 44) und eben nicht wahrhaftig existierenden materialistisch-objektiven Zahlenwerteskala hervorzukehren. Dies wird mit Beginn des folgenden Abschnitts geschehen (Kap. 5.1.2.2).

Bevor ich aber zur weiteren Analyse schreiten werde, möchte ich an diesem Punkt zwischenzeitlich die Frage in den Raum stellen, ob man aufgrund derjenigen bisherigen Abwägungen, welche rein utilitaristischer Natur sind, nun nicht final feststellen könnte, dass es für Zuckerberg unter Berücksichtigung aller Umstände und Unsicherheiten nicht das effizienteste wäre, die 45 Milliarden direkt an die Ärmsten der Armen zu geben (die zeitliche Dimension „wann“ zu spenden mal ausser Acht gelassen)? Dann wäre ja die Debatte zur CZI geklärt und man könnte wohl feststellen, dass sich Effizienz (gleich Effektivität) als Kriterium zur Auflösung des Falls CZI eignet: GiveDirectly wäre die beste Lösung. Für die Vollblut-Utilitaristen gibt es jedoch schlechte Nachrichten. Auch GiveDirectly lässt sich natürlich (aus utilitaristischer Perspektive) dafür kritisieren, dass die Kriterien, anhand derer versucht werden, die Ärmsten der Armen herauszufiltern, fehlerhaft sein könnten. Soll das Einkommen zählen, oder der Wert der Behausung, oder etwas ganz anderes (GiveWell, 2016b)? Es könnte ja sein, dass die 45 Milliarden bei einer anderen Geldtransfer-SO weitaus besser aufgehoben wären, weil diese andere SO die genaueren effizienzbestimmenden Auswahlkriterien hat. Nun könnte man daher aber auch einen anderen, sagen wir mal – abstrakteren Weg wählen und die Messproblematiken verursacht durch die Ungenauigkeit und das Unwissen des fehlerhaften menschlichen Subjektes, welches das objektiv beste Handeln partout nicht erkennen kann, mit in die „utilitarian calculation“ einbeziehen. Dann ginge es nur noch darum, die unter realen menschlichen Bedingungen *bestmögliche* effizienzmaximierende Investition/Spende zu tätigen. Aber liegt diese wirklich bei Geldtransfers? Man könnte ja stattdessen auch einer Spendenevaluations-Organisation wie GiveWell das ganze Geld geben, damit über die noch *besseren* Messungen noch *mehr* Menschen über immerhin nahezu perfekt effiziente Spenden aufgeklärt werden; ein Effizienz-Multiplikator-Effekt entstünde sozusagen. Ein solcher Tipp wird in ähnlicher Form von einigen Beteiligten auch tatsächlich ernsthaft getätigt als Appell an sogenannte „Meta-charities“ zu spenden (Mannino, 2014). Vor dem Hintergrund des hier zunehmend absurder werdenden Effizienzparadoxons, schliesse ich diesen Abschnitt ab.

5.1.2.2 Die Widerlegung der realen „zahlenethischen“ Berechenbarkeit der CZI

Um zum Kern des Problems des gerade gezeichneten zahlenethischen Effizienzmaximierungsparadoxons vorzudringen, rufe ich die in Kapitel 3.3 beschriebene Philosophie des Geldes von Georg Simmel in Erinnerung. Simmel (1907/1989) sieht in der ganzheitlichen Realität der Welt ein Wechselspiel zwischen materiellen und ideellen Faktoren (S. 719) und dem Geld damit *stets* eine Doppelrolle anhaften (S. 126). Eine dieser beiden Rollen oder Funktionen stellt die Idee und das Ideal dar (a.a.O., S. 181f.), in welcher Geld rein relational „Träger und Ausdruck der Tauschbarkeit als solcher“ (a.a.O., S. 128) wird, um die Werte von zwei *qualitativ* unterschiedlichen Dingen „durch Reduktion auf einen allgemeinen Wertnenner“ (a.a.O., S. 127) auf ein und derselben *quantitativen* Skala zu vermitteln. Diese Idealrolle kann aber nie vollumfänglich erreicht werden (a.a.O., S. 181f., S. 188), genauso wenig wie das äquivalente Ideal zahlenmäßiger Berechenbarkeit (a.a.O., S. 614) in den Wissenschaften (inkl. der Ethik; Anm. M.H.) aufgrund der haltsuchenden Natur des Menschen „nie absolut [zu] erreichen“ ist (a.a.O., S. 368). Das Geld als der Höhepunkt unseres relativistischen Zeitalters kann und *wird* sich jedoch psychologisch wirksam verselbständigen. Die qualitative Seite menschlichen Daseins wird dabei zunehmend verdrängt. Relevant ist hier: Der *stets* angestrebte, aber niemals zur Verwirklichung zu bringende Ersatz *qualitativer Reflexionskriterien* durch *quantitative Abwägungen* ist als Projekt zum Scheitern verurteilt, hat aber praktisch wirksam sehr weitreichende moralische und moralphilosophische, respektive ethische Konsequenzen. Meine These ist, dass man sowohl an der CZI, als auch in der begleitenden Diskussion und sogar in den „Zahlenethiken“ selbst sehr gut praktisch erkennen kann, was Simmel mit seiner Warnung vor der absoluten Quantifizierung der Welt meint.

Dass Geld in seiner relational-quantitativen Funktion als *ideales* Gebilde eines reinen Wertmessers – ich würde hier sogar von einem *idealistischen* Gebilde sprechen – zumindest als abstrakte Konstruktion des menschlichen Geistes rein *hypothetisch* existieren könnte, legt Simmel durch die *Idee* des Wirtschaftskreislaufes dar (a.a.O., S. 144f.). Flotow (1995) fasst Simmels Ausführungen graphisch trefflich zusammen, weshalb ich im Folgenden der Übersicht halber direkt auf seine formelhafte Darstellung zurückgreifen möchte (S. 68):

$$\frac{\text{Ware (n)}}{\text{Gesamtwarenquantum (A)}} = \frac{\text{Geldeinheiten für n (a)}}{\text{Gesamtgeldquantum (B)}}$$

Die Hauptaussage dieser immer als *Idealkonstruktion* zu denkenden Formel Simmels (1907/1989) ist, dass die *Idee* des Geldes „bloß für Zwecke des Tausches und der Wertbestimmung das *Verhältnis* verschiedener (bzw. aller) Waren zu einander“ funktioniert (S. 144; siehe linke Seite der Formel). Sie unternimmt dies anhand des Bruches zwischen den Geldeinheiten für die jeweilige Ware n (a) (das, was auf dem Preisschild steht) und der gesamten volkswirtschaftlich vorhandenen Geldmenge (B) (ebd.; siehe rechte Seite der Formel). Es bedarf hierfür deshalb auf der rechten Seite „nur *irgend einer* numerisch bestimmbaren Größe“ (ebd.; Hervorhebung M.H.). Die letzte Aussage ist von einer derart herausragenden Bedeutung für das Verständnis des zahlenethischen Hauptproblems, auf

welches die CZI-Debatte verweist, dass man diese unmöglich zu sehr betonen kann. Die (Lebens-)Glückseinheiten, welche in einer Zahlenethik wie dem EA prinzipiell wie Waren (n) gehandelt werden, entsprechen *eben nicht* „unmittelbar und absolut“ den skalierbar gemachten Geldeinheiten für n (a) (a.a.O., S. 145). Nur die gesamten *Brüche* entsprechen sich (a.a.O., S. 144), zumindest in der gedanklich-ideellen Konstruktion des Geistes. Das Gesamtwarenquantum (A) bildet *innerhalb* (!) dieses statischen Modells dabei den eigentlich *absoluten* Ausgangspunkt. In unserem Kontext geht es um das maximal auf der Welt gesamthaft zu verteilende Glück zu einem gegebenen Zeitpunkt. Ob dieses nun sagen wir mal gedacht einer Billiarde Dollar (B_1) entspricht oder zwei Milliarden Dollar (B_2), ist völlig unerheblich, solange auch die einzelne Glücksbasiseinheit (n) nicht mehr nur einem Dollar (a_1), sondern zwei Dollar (a_2) entspricht. Die Proportionen bleiben ja in diesem Fall gleich und *nur* auf diese kommt es an. Allerdings „konnte die Vorstellung entstehen, daß n und a sich an und für sich, unmittelbar und absolut entsprechen“ (a.a.O., S. 145) und damit im täglichen Leben in Vergessenheit geraten, dass es nur die Proportionen – die Verhältnisse – sind, welche eigentlich bedeutend sind. Dieser kognitive Reduktionismus liegt nun meines Erachtens im tiefsten Kern einer jeglichen Zahlenethik: Der Utilitarismus ist weitgehend das Resultat einer theoretisch (Spendenethik und Profitmaximierungsethik) und praktisch (CZI und weite Teile der CZI-Debatte) wirksam gewordenen *Verabsolutierung* eines zahlenethischen Reduktionismus beim (vergeblichen) Versuch der Verdrängung aller qualitativen Werte. *Letztere* machen aber überhaupt erst die Dynamik aus (a.a.O., S. 390), mit welcher sich wahrer „Glücksfortschritt“ gesamthaft für alle über einen gewissen Zeitraum ergibt, mit welcher also das „Gesamtglücksquantum“ (A) in der utilitaristischen Sprache „maximiert“ wird. Der Witz an der ganzen Sache ist aber, dass über diese zeitliche Dynamik selbst weder von Spenden-, noch von Profitmaximierungsethik empirisch prüfbar Aussagen getroffen werden. Die Zahlenethiken bleiben scheinbar gänzlich auf der Ebene der Zähler verhaftet (nämlich Vereinfachung, dass $n = a$), was zu völlig paradoxen Ergebnissen führt. Dies möchte ich am Beispiel von GiveDirectly im Zusammenhang mit der CZI verdeutlichen.

Niemand, auch nicht die Anhänger des EA, diskutieren bei der möglichst effizienten respektive effektiven Verwendung der 45 Milliarden Dollar Zuckerbergs (a) den „absoluten“ Nenner von sagen wir mal ganz grob geschätzt einer Billiarde Dollar als gesamthaft auf der Welt existierendem Geld (B) mit.³⁶ Wenn man die 45 Milliarden Zuckerbergs nun mit GiveDirectly möglichst effizient verteilen könnte um unparteilich das auf der Welt vorhandene „Gesamtglücksquantum“ (A) als utilitaristisches Endziel zu maximieren, dann kann über letzteres ja überhaupt gar keine Aussage getroffen werden, sondern – wenn überhaupt – nur über das von (a) „er-spendete“ respektive „investierte“ „Teilglücksquantum“ (n). Wenn wir nun argumentationshalber zugestehen, dass dieses tatsächlich höher ausfällt durch die „clevere“ Spende/Investition Zuckerbergs mittels der CZI als z.B. im Vergleich zum wirtschaftskreislauffördernden Kauf einer Jacht³⁷, dann würde die Fokussierung der aktutilitaristischen Analyse auf den betrachteten Teilausschnitt des Zählers der Formel dazu

³⁶ Die genaue Höhe des Betrags spielt keinerlei Rolle; das Beispiel „eine Billiarde“ dient zur Veranschaulichung.

³⁷ Hierfür müssten wir uns übrigens ohnehin im Gegensatz zu The GiveWell Blog (2012) *zwingend* von der Gleichsetzung von Geld- und Glücksskala befreien, denn sonst würde ja *gar keine* Änderung eintreten; dies ist ja gerade der Punkt, den Simmel macht, indem er *beweist*, dass *qualitative* Werte *immer* eine Rolle spielen *müssen*.

führen, dass man sich in einem riesigen selbstbetrugsähnlichen Akt vorhält, dass das utilitaristische „Gesamtglücksquantum“ (A) erhöht ist, wenn sich doch in Wirklichkeit nur die Verteilung *innerhalb* eines absolut konstanten „Gesamtglücksquantums“ (A) geändert hat; die eine Billiarde Dollar (B) bleibt ja immer gleich. Dies kann nun durchaus *egalitaristische* Folgen innerhalb der gegebenen Gesamtglücks- und Gesamtgeldquanten haben, aber keine *utilitaristischen*. Der EA behauptet jedoch von sich gerade Utilitarismus zu sein, und dies kann nur das Resultat eines sich verselbständigten Denkens in reinen relativistisch-quantitativen Rechenschemata sein, welches sich seines qualitativen Ankers nicht mehr bewusst ist. Das Gegenargument der Utilitaristen wäre jetzt freilich, dass ich die zeitliche Komponente übersehen habe, um die es ja z.B. auch Singer (2015) geht (S. 118). Natürlich handelt es sich hier um ein statisches Modell und das betont auch Simmel (1907/1989, S. 390). Der entscheidende Punkt jedoch ist, dass die wahren absoluten Veränderungen nur durch die *qualitative* Dynamik hinter dem ganzen Prozess, z.B. durch die *qualitativen* Verschiebungen der Bedeutungen beim Besitzwechsel des Geldes selbst, verursacht werden (ebd.). Diese werden jedoch weder von der zahlenethischen Spenden-, noch von der zahlenethischen Profitmaximierungsethik anerkannt, geschweige denn theoretisch modelliert. Wenn das eigentliche utilitaristische Ziel die Erhöhung des „Gesamtglücksquantums“ (A) ist, wie soll diese Erhöhung denn jemals „empirisch“ festgestellt werden? Falls der (Akt-) Utilitarist nun meint, dass es basierend auf meinen Ausführungen nun lediglich notwendig sei, eben alle anderen Auswirkungen auch mit einzubeziehen, sozusagen ein empirisches Experiment zu tätigen mit der gesamten Welt als Sample, um somit die Verkürzung der Fokussierung auf die verhältnismässig wenigen „grossen“ Gewinner der Spende Zuckerbergs (Empfänger der Spende) unter Vernachlässigung der zahlenmässig viel grösseren Masse der vielen „kleinen“ Verlierer (Nicht-Empfänger der Spende) zu vermeiden, dann hat diese Person den tiefsten Kern der Problematik immer noch nicht erkannt. Denn wie soll eine mögliche „Erhöhung“ des „Gesamtglücksquantums“ (A) denn *jemals* abschliessend gemessen werden? Wenn diese mit Geldquantitäten gemessen wird, auf was alle konsequenten utilitaristischen Überlegungen ja immerzu hinauslaufen (Kap. 5.1.2.1), beisst sich die Katze hier in den eigenen Schwanz. Eine durch Geld gemessene Verdopplung könnte nichts anderes sein, als die jeweilige Verdopplung von (a) und (B), während *das Verhältnis* der Brüche zwischen „Glück“ (linke Seite) und „Geld“ (rechte Seite) gleichgeblieben ist. Ökonomisch würde es sich hier um eine (nicht dynamisch modellierte) Inflation handeln – alles ist einfach „doppelt so teuer“ geworden – „wirklich“ geändert hat sich jedoch nichts. D.h. das beliebteste Validierungskriterium von GiveWell und GiveDirectly ist völlig nichtssagend. Wenn man Menschen direkt Geld transferiert um Jahre später die „Effizienz“ der Spende zu „beweisen“, indem man zeigt, wieviel mehr Geld sie haben, verdienen, etc. und darauf basierend auf ein erhöhtes Glück schliesst, befindet man sich in nichts anderem als einem zahlenethischen Teufelskreis. Jeglicher Versuch, diesem Problem „utilitaristisch“ auszuweichen, muss versagen, denn hierzu bräuchte es etwas „geldlicheres“ als Geld, aber die Idee des Geldes ist nach Simmel (1907/1989) ja bereits erklärermassen *das* „Sublimat der Relativität der Dinge“ (S. 124). D.h. wenn man z.B. die Inflationsproblematik herauspartialisieren möchte, so müsste es doch immer an einem externen Kriterium sein, z.B. dem viel zitierten Warenkorb

zur Ermittlung von Inflation, welches sofort berechtigterweise unter Egalitarismus-Verdacht, oder zumindest unter Untauglichkeits-Verdacht für utilitaristische Berechnungen fällt.

Abschliessend sei noch ein letztes Gegenargument kurz beleuchtet, nämlich dass die Verwendung des Begriffes Effektivität (hier wieder in Abgrenzung zu Effizienz) unter der Haube eines teleologisch-egalitaristisch ethischen Theoriegebäudes *doch* Sinn machen würde, d.h. wenn man ein philanthropisches Verantwortungskonzept der Spendenethik vertreten würde, welches sich explizit nicht an dem angestrebten (Total-)Utilitarismus Singers bzw. der EA-Bewegung orientiert, sondern an einem an Gerechtigkeit interessiertem Egalitarismus. Immerhin behauptet Zuckerberg (2015a) ja auch von sich, dass er *Gleichheit* (als Selbstzweck?) befördern möchte. Eine genaue Auseinandersetzung mit dieser Position muss an dieser Stelle zwar leider ausbleiben, aber durch Ableitung der Schlüsse aus den bisherigen Ergebnissen sollte klar geworden sein, dass ein rein *zahlenethisch* egalitaristischer Entwurf genau die gleiche tiefsitzende Begründungsproblematik aufweist, welche mit Simmels Philosophie des Geldes kategorial klar und deutlich greifbar wird.³⁸ Das Problem des fehlenden qualitativen Begründungsankers verbleibt hierbei nämlich gleichwohl.³⁹ Trotzdem würde ein solches Gegenargument, welches mir unzweifelhaft die Folge der immer noch unverstänlich gebliebenen Rolle des Geldes vor dem Hintergrund der völligen räumlichen und zeitlichen Entgrenzung des Denkens in einem relativismusmaximierenden Zeitalter zu sein scheint, die Frage aufwerfen, wie schwierig unter solchen Voraussetzungen selbst die Trennung zwischen Egalitarismus und Utilitarismus sein kann. Vielleicht macht gerade sogar der Verlust der Grenzen zwischen „Gerechtigkeit“ und „grösstem Nutzen für alle“ im konsensuell von den Beteiligten unterschiedlichster Couleur akzeptierten zahlenethischen Maximierungsparadigma (und damit einhergehend einheitlich abgelehnten „autoritären“ deontologisch-qualitativen Letztbegründungsanker) die Strahlkraft einer CZI (und des EA) aus, welche folglich Anhänger (und Gegner) quer über alle politischen Lager hinweg findet.

5.1.3 Diskussion: Das Verschwimmen moralischer Kategorien

Es wurde eine ethische Analyse der Diskussion zur CZI anhand derjenigen moralischen Kategorien durchgeführt, welche in der Debatte üblicherweise verwendet werden, um eine normative Bewertung der CZI vorzunehmen. Es lassen sich zwei erste durchaus miteinander in Verbindung stehende Einsichten zusammenfassen. *Erstens*, die im alltäglichen Verständnis eigentlich als unterschiedlich gedachten Konzepte Altruismus und Egoismus können bei näherer Reflexion je nach zugrunde gelegtem Abstraktionslevel der jeweiligen Überlegungen völlig gegensätzlich zu ersten unreflektierten Intuitionen verwendet werden. Ohne einen klar explizierten ethischen Begründungsanker zerfliessen Altruismus und Egoismus von aussen betrachtet ineinander, da *jegliche* Verwendung plötzlich *möglich* erscheinen kann, um eine „Spende“ oder eine „profitmaximierende Investition“ zu bewerten (Kap. 5.1.1). *Zweitens*, bei

³⁸ Ein solcher zahlenethisch relativistischer Entwurf würde es z.B. als „gleich“ akzeptieren, wenn Person A 100 Dollar erhält, während die qualitativ unterschiedliche Person B unter qualitativ unterschiedlichen Bedingungen ebenfalls 100 Dollar erhält, weil beide *numerisch* das gleiche *monetäre* Vermögen besitzen. Was aber wenn A ein Schwerbehinderter mit einer Krebsdiagnose ist und B hingegen ein Kerngesunder auf Jachtausflug mit seiner heimlichen Geliebten? Anhand welcher Kriterien sollte bei einer solchen Diskrepanz (?) „gewichtet“ werden?

³⁹ Dieses Problem wird in seiner generellen Form in der metaethischen Analyse in Kapitel 5.2 weiter ausgeführt.

der Analyse von Effektivität und Effizienz, welche in der CZI-Debatte ebenfalls eine zentrale Rolle spielen, ergab sich bereits zu Beginn ein Bild des Verschwimmens dieser Kategorien. Ich habe diese daher provisorisch (!) gleichgesetzt, um das Effizienzmaximierungsparadoxon der „Zahlenethiken“ zu ergründen (Kap. 5.1.2). In diesem wurde deutlich, dass ohne klare räumliche oder zeitliche Begrenzungskriterien die kognitiv-berechnenden Denkschemata der Effizienzmaximierung endlos rotieren können, ohne je zu einem sinnvollen Ergebnis zu gelangen (Kap. 5.1.2.1). Die bloße Möglichkeit durch einen nur rein in geistig-ideellen Vorstellungen existierenden „reinen zahlenethischen“ Ansatz *überhaupt* zu einem sinnvollen Resultat zu kommen im Hinblick auf die *reale* Berechnung eines teleologisch-wünschenswert *maximierenden* Ergebnisses, meine ich daraufhin anhand der fundamental-geldtheoretischen Überlegungen Simmels sogar gänzlich widerlegt haben zu können (Kap. 5.1.2.2).

Ich ziehe aus der ethischen Analyse die folgende Schlussfolgerung: Um anhand der Kategorien Altruismus und Egoismus oder Effizienz und Effektivität überhaupt zu sinnvollen Ergebnissen bei der Bewertung der CZI zu kommen – sofern man diese Kategorien denn wählen möchte als Grundlage für die Bewertung der CZI – muss auf eine fundamentalethisch legitimierte Grundposition zurückgegriffen, welche in *irgendeiner* Art und Weise *verankert* ist in einer letztgültigen und legitimen Prämisse.⁴⁰ Aufgrund der relationalen Grundgestalt der immerzu berechnenden „Zahlenethik“ mit ihrem häufigsten Vertreter des Utilitarismus, scheidet diese aber als ein solcher *legitimer* Grundanker aus.⁴¹ Die in der Diskussion zur CZI bedienten moralischen Kategorien sind in der Art ihrer üblichen zahlenethisch geprägten Verwendung daher von vornherein *nicht* geeignet, eine vollumfängliche ethische Klärung des Falls der CZI im Allgemeinen zu bewerkstelligen, und insbesondere auch nicht des Verhältnisses von Profitmaximierungs- und Spendenethik im Spezifischen, auf welches ja die Rechtsform LLC der CZI so eindrücklich verweist. Rein quantitative Abwägungen im Rahmen einer bereits vorausgesetzten und nicht qualitativ fundierten *Maximierung* von etwas („Nutzen“, „Glück“ oder sogar die Maximierung von möglichst grosser zahlenmässiger Gleichheit von Nutzen/Glück zwischen Menschen) können qualitativ-verankerte Reflexionskriterien *nicht* ersetzen. Stattdessen scheint die normative Orientierungslosigkeit in der CZI-Diskussion sogar sehr nachdrücklich die Verbindung zwischen einem sich verselbständigten Denken in „rein“ relativistisch-quantitativen Rechenschemata und dem *darauf folgenden* Verschwimmen von moralischen Kategorien wie Altruismus und Egoismus oder Effizienz und Effektivität aufzuzeigen. Das hier explizierte ethische Hinterfragen dieser Konzepte zeigt ja, dass die wechselseitige Entgrenzung solcher ursprünglich als unterschiedlich gedachten moralischen Kategorien überhaupt erst möglich und befördert wird, wenn die Rückbesinnung auf einen letztbegründeten qualitativen Reflexionsanker, also die

⁴⁰ Eine solche kann die unantastbare Würde des Menschen sein. Diese leitet sich aus der zwecksetzenden Natur des Menschen als vernünftiges Wesen selbst ab: „Die Zwecke, die sich ein vernünftiges Wesen als *Wirkungen* seiner Handlung nach Belieben vorsetzt (materiale Zwecke), sind insgesamt nur relativ; denn nur bloß ihr Verhältnis auf ein besonders geartetes Begehungsvermögen des Subjekts gibt ihnen den Wert, der daher keine allgemeinen, für alle vernünftige Wesen und auch nicht für jedes Wollen gültige und notwendige Prinzipien, d. i. praktische Gesetze, an die Hand geben kann. Daher sind alle diese relativen Zwecke nur der Grund von hypothetischen Imperativen. Gesetzt aber, es gäbe etwas, *dessen Dasein an sich selbst* einen absoluten Wert hat, was, als *Zweck an sich selbst*, ein Grund bestimmter Gesetze sein könnte, so würde in ihm, und nur in ihm allein der Grund eines möglichen kategorischen Imperativs d. i. praktischen Gesetzes liegen“ (Kant, 1785/1965, S. 50).

⁴¹ Der Versuch eines abschliessenden Beweises hierzu auf metaethischer Ebene erfolgt in Kapitel 5.2.1.

bewusste und ethisch legitimierte *Gesinnung*, ausbleibt. Damit wird neben der in Kapitel 5.2 noch folgenden metaethischen Analyse bereits jetzt schon die praktisch-konsequentialistische Relevanz einer solchen deontologischen „*Gesinnungsethik*“ nach Max Weber (1988, S. 505–560) am Beispiel der wirtschaftsethischen Analyse der Diskussion zur CZI sehr deutlich. Die Alternative zu einer deontologisch fundierten Gesinnungsethik führt beim stringenten „Zu-Ende-Denken“ der Maximierungsmaxime im Rahmen einer (gedacht) „reinen zahlenethischen *Verantwortungsethik*“ zu nichts weniger als der völligen Entgrenzung sämtlicher moralischer Überlegungen, und zwar nicht nur im Hinblick auf die verschwimmenden und damit analytisch nutzlos gewordenen moralischen Kategorien, sondern auch im Hinblick auf die Vorstellungen der teleologisch-erwünschten Ergebnisse als solchen, sowohl in räumlicher, als auch in zeitlicher Hinsicht. Dort wo nur noch die moralische Maxime der Maximierung von Zahlen herrscht, gibt es auch keinen (psychologisch wirksam) legitimen Grund mehr, diese einzugrenzen, weder im Hinblick auf die Verantwortung für eine bestimmte Gruppe von Menschen, noch im Hinblick auf einen zeitlich limitierenden Horizont. Und genau ein solches entgrenztes (philanthropisches) Verantwortungskonzept liegt ja ironischerweise auch der CZI zugrunde. Dieses spiegelt sich in der fortschrittsgläubigen und quantifizierungsbasierten Rhetorik Zuckerbergs wieder, im Rahmen seiner Bestrebungen Verantwortung für die ganze Welt über die nächsten 25, 50 und 100 Jahre hinweg übernehmen zu wollen (Kap. 2). Die Art und Weise, wie die Diskussion zur CZI geführt wird, und auch die der Diskussion mutmasslich implizit oder explizit zugrundeliegenden zahlenethischen Ansätze, verpassen es somit auf ganzer Linie, zum Kern des eigentlichen Problems vorzudringen, welches die CZI verkörpert, nämlich des Problems der zum verbreiteten ethischen Paradigma gewendeten modernen Mathematisierung der Welt (Booms, 2013, S. 11ff.). Die sich verselbständigte quantifizierende Denkweise in ihrer völligen unreflektierten Absolutheit hat also scheinbar selbst schon längst breitflächigen Einzug in das praktische und theoretische Leben gehalten, wie die Analyse der CZI-Diskussion nahe legt. Simmels These ist demnach aktueller denn je!

Von Simmel zu lernen heisst hier jedoch auch Vorsicht walten zu lassen bei der Beantwortung der Leitfrage, ob nun in unserer ganzheitlich materiell-ideellen Welt Spendenethik (volumfänglich) zu einer Form von Profitmaximierungsethik werden kann, weshalb ich die endgültige Antwort hierauf noch von der kommenden metaethischen Analyse abhängig machen möchte. Es scheint mittlerweile aber zumindest klar zu sein, dass (moderne) Spendenethik als eine Art von Profitmaximierungsethik prinzipiell *denkbar* und sogar *konsequent* ist. Die Voraussetzungen hierbei sind die hypothetisch mögliche völlige Auflösung qualitativer Werte in den Bereich des Quantitativ-Berechenbaren. Wenn die zahlenmässige Maximierung als solche zur höchsten Prämisse und ethischen Leitmaxime wird, zum psychologisch wirksamen Endzweck, sind „Spenden und Profite“ nur noch Mittel und werden selbst Gegenstand rein relationaler Berechnung, egal welche qualitative Essenz sich einst hinter diesen Begriffen versteckt hat. Interessanterweise wird dies ja scheinbar auch von Zuckerberg (2015b) so gesehen, denn für diesen scheint die Rechtsform LLC nach allem bisherigen Kenntnisstand auch lediglich Mittel zum Zweck zu sein. Folglich droht natürlich auch das Verschwimmen der Kategorien von Spenden- und Profitmaximierungsethik selbst, welche sozusagen der abstrakten *Maximierungsethik* als solcher unterworfen werden. Jedoch

kann eine solche Auslösung mit dem Einbezug von Simmels vollumfänglichen Erkenntnissen *niemals* vollständig sein, denn auch eine *Maximierungsethik* würde *zwangsläufig* wieder in unreflektierter Art subjektiv-qualitativ wertvoll werden; genauso wie die moralischen Kategorien Altruismus und Egoismus und Effizienz und Effektivität niemals ganz ineinander fließen werden, sondern in ihrem differenziertem Gebrauch (nicht zwangsläufig differenziert-reflektiertem Gebrauch!) gerade auf den Halt hindeuten, nach welchem der Mensch in seinem völlig verselbständigten Quantifizierungsparadoxon voller Verwirrung sucht. Deshalb kann die in Kapitel 5.1.2 vorgenommene Gleichsetzung von Effizienz und Effektivität natürlich auch nur immer eine provisorische sein. Ein zutiefst überzeugter Anhänger des EA würde sicherlich heftigen Widerspruch einlegen bei der Bemerkung, man könne seinen Ansatz auch genauso *Effizienten Altruismus* oder *Effizienten/Effektiven Egoismus* nennen. Nur sinnvoll *begründen*, warum man das nicht dürfe, wird der Anhänger wohl leider nicht können. Sein Widerstand wird jedoch Simmels These nur noch umso mehr untermauern: Die Suche nach einem qualitativen Halt ist dem Menschen inhärent. Wo denn nun aber ein solcher wahrlich auch *ethisch begründeter* Halt herkommen kann, möchte ich in der folgenden metaethischen Analyse (Kap. 5.2) im Zuge der immer noch unbeantworteten Frage darlegen, wo denn der tiefste Kern des *ethischen* Problems des hypothetischen Zusammenfallens von Spenden- und Profitmaximierungsethik eigentlich liegt, oder genauer gesagt *zu begründen* ist. Wo kommt ein dem Kontext der modernen Welt angemessener ethisch begründeter Reflexionsanker her und was hat dies für modelltheoretische Implikationen für die Wirtschaftsethik?

5.2 Metaethische Analyse: Reflexionen zu den wirtschaftsethischen Theorien

Unter Metaethik verstehe ich nach Pieper (2007) diejenige Disziplin, welche ethische Theorien und Systeme beschreibt, analysiert, rekonstruiert, erklärt und kritisch beurteilt (S. 89). Es handelt sich also um eine Reflexion, welche sich auf ethische Theorien selbst bezieht (a.a.O., S. 86), in diesem Falle auf wirtschaftsethische Theorien, wobei die Implikationen durchaus auch generelle zugrundeliegende Ethiken wie Akt- und Regel-Utilitarismus und Gesinnungs- und Verantwortungsethik betreffen. Zuerst werde ich mit dem in Kapitel 5.1.3 bereits andiskutierten Problem des fehlenden Reflexionsankers der hier thematisierten utilitaristisch-zahlenethisch ausgerichteten Wirtschaftsethiken (Homann, Singer) näher beschäftigen (Kap. 5.2.1). Danach unterziehe ich mit den bisherigen Erkenntnissen aus dem Fall CZI auch die integrative Wirtschaftsethik Ulrichs einer kritischen Analyse (Kap. 5.2.2).

5.2.1 Der fehlende Reflexionsanker als Problem von „Zahlenethik“

In der ethischen Analyse zur CZI-Diskussion konnte ich klären, dass den hier vorgestellten „zahlenethischen“ Ansätzen Spendenethik (Singer) und Profitmaximierungsethik (Homann) ein fundierter Reflexionsanker fehlt, welcher an einer letztgültigen, nicht relativierbaren *qualitativen* Prämisse festgemacht sein muss. Da durch das Verschwimmen von moralischen Kategorien eine Klärung des Falls CZI aus der zahlenethischen Eigenlogik heraus *nicht* möglich ist, und Spendenethik und Profitmaximierungsethik sogar selbst zu verschwimmen tendieren, scheint damit bereits ein Teil der Leitfrage beantwortet zu sein, nämlich die Voraussetzung für das zumindest hypothetisch denkbare Auflösen von Spendenethik *in der*

Profitmaximierungsethik als Folge der grundlegenden rein quantitativ gedachten *Maximierungsmaxime*. Dieses Phänomen samt einhergehender Entgrenzung wird nach allem bisher Bekanntem ironischerweise auch von der CZI in ihrer Rechtsform als LLC sehr anschaulich verkörpert, wobei die begleitende Diskussion nicht zum eigentlichen Kern des Problems vordringt, da sie selbst diesem Problem unterliegt. Was noch aussteht ist jedoch die Klärung des tiefsten Kern des *ethischen* Problems an dem dargestellten Sachverhalt: Wie ist eine *ethische* Problematik darin zu begründen? Hierzu möchte ich der Natur des Problems des fehlenden Reflexionsankers mittels einer metaethischen Untersuchung näher kommen.

Es sollte mittlerweile klar geworden sein, dass eine solche ethische Problematik eigentlich nur sinnvoll aus einer deontologisch-fundierten Sicht erörtert werden kann. Es ist daher auch kein Zufall, dass die gesamte hier in dieser Arbeit dargestellte Problemanalyse der CZI-Diskussion von allen in Kapitel 3 vorgestellten wirtschaftsethischen Ansätzen überhaupt auch nur von der deontologisch-geprägten integrativen Wirtschaftsethik im Rahmen ihrer Ökonomismuskritik sinnvoll erfasst werden könnte (hierzu später mehr in Kapitel 5.2.2). Durch eine klassische deontologische Grundposition Kants würde man zudem auch *theoretisch* in der Lage sein, ein ethisches Problem bei einem (möglichen) Verstoss gegen den kategorischen Imperativ diagnostizieren zu können. Das Streben nach der völligen Quantifizierung in jeglicher wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Handlung, wie z.B. beim verselbständigten Tauschakt, trägt nach Simmel (1907/1989) schliesslich dazu bei, dass die involvierten Menschen in den quantitativen Berechnungen als eigentliche Träger der Werte sekundär werden (S. 253). Es scheint somit offensichtlich, dass die Menschen in einer *profitmaximierenden* oder *spendenmaximierenden* Handlung als Träger der jeweiligen sozialen Interaktionen durchaus unter der steten *potentiellen* (!) Gefahr stehen, dass sie bei einer völligen Verabsolutierung der quantitativen Maximierungsintention in ihrer Würde verletzt werden, welche eben keinen quantifizierbaren, berechenbaren Preis kennt.⁴² Dieses Argument scheint vor dem vielschichtigen Befund Simmels, dass diese Tendenz zur völligen Quantifizierung jedoch auch *real* niemals zum Abschluss gelangen kann, noch nicht gänzlich überzeugend. Wer sagt denn, dass diese potentielle Gefahr sich auch tatsächlich praktisch verwirklichen muss? Und wäre einer Person, welcher ein solcher Quantifizierungsprozess gar nicht bewusst ist (was höchstwahrscheinlich immerhin der Regelfall ist) überhaupt ein Vorwurf der willentlichen Instrumentalisierung von würdevollen Menschen zu machen?

Um ein wirkliches *ethisches* Problem feststellen und abschliessend *begründen* zu können, werde ich mich deshalb nochmals der psychologisch wirksamen (quantifizierten) *Maximierungsprämisse* zuwenden vor dem Hintergrund der aktuell geistesgeschichtlich sehr wirksamen paradigmatischen Mathematisierung der Ethik (Booms, 2013, S. 11). Wie wird der Ausgangspunkt des Denkens Singers (2015) eigentlich verständlich, wenn dieser unerschütterlich an der (absoluten!) Objektivität der Verrechenbarkeit von Werten *festhält* (S. 117ff., S. 129)? Oder wie ist Homanns (2002) Ablehnung jeglicher hierarchisierenden Normensysteme (S. 150) begreifbar, wenn er wiederum am Ende doch schulterzuckend eine Effizienzprüfung als alles entscheidende oberste normative Leitmaxime akzeptiert?

⁴² „Im Reiche der Zwecke hat alles entweder einen *Preis* oder eine *Würde*. Was einen Preis hat, an dessen Stelle kann auch etwas anderes als *Äquivalent* gesetzt werden; was dagegen über allen Preis erhaben ist, mithin kein *Äquivalent* verstattet, das hat eine *Würde*“ (Kant, 1785/1965, S. 58).

Aufschluss hierüber gibt eine von Booms (2013) auf den Punkt gebrachte tiefste Prämisse unseres heutigen (Mainstream-)Wirklichkeitsverständnisses: „[D]as Wirkliche [ist] das Berechenbare“ (S.13). Wie Booms darlegt ist diese Annahme nichts anderes als die logische Schlussfolgerung von Vorannahmen im Rahmen eines materialistisch-marxistischen und quantifizierend-cartesianischen Weltbildes (ebd.), was Hand in Hand mit Simmels Geldkritik geht. Für unsere Zwecke fungiert diese Annahme als theoretische Grundprämisse für alle darauf folgenden ethischen Schlussfolgerungen, dass nur die *quantitative* Maximierung (von was auch immer) als einzig verbliebenes ethisches Prüfkriterium in Frage kommt, z.B. vertreten durch das Effizienzmaximierungsprüfkriterium der modernen Spendenethik (EA, Singer) und der Profitmaximierungsethik Homanns. Nur durch eine solche angenommene implizite, den jeweiligen Vertretern vielleicht gar nicht bewussten Prämisse, ist es erklärbar, wie eine „ethische[...] ,Richtigkeitsvermutung““ (Homann & Blome-Drees, 1992, S. 39) oder eine „low burden of proof“ (GiveWell, 2016b) für die eigene praktische Zahlenethik in Anspruch genommen wird, *ohne jedoch aus der zahlenethischen Eigenlogik heraus* diese begründen zu können (Kap. 5.1.2.2); letztere verliert sich ja schon aufgrund ihrer relationalen Grundgestalt *stets* und *ausschliesslich* in einem infiniten, d.h. grenzenlosen Regress (zugespitzt z.B. durch das Argument an „Meta-charities“ zu spenden; Anm. M.H.: Warum nicht gleich an „Meta-meta-charities“ spenden?). Der springende Punkt ist aber: Die aus der Annahme „Das Wirkliche ist das Berechenbare“ gezogene Schlussfolgerung „Die Glücksskala *ist* die Geld- / Zahlenskala“, welche für die eigene praktische Zahlenethik als psychologisch wirksame Grundprämisse fungiert, ist an sich paradoxerweise gerade eben *keiner* zahlentechnischen Natur! Die Aussage lautet ja hier nicht mehr tautologisch „Die Geldskala ist die Geldskala“ (ein solches Postulat würde wohl kaum „auf Akzeptanz“ bei der Leserschaft stossen), noch lässt sich die tatsächlich (implizit) vertretene Aussage „Die Glücksskala ist die Geldskala“ selbst *quantifizieren* oder *quantifizierend nachweisen*. Es handelt sich hier in ihrer ethisch-paradigmatischen Form in ihrer ganzen Wesensart um eine *qualitative* Grundwerteaussage, bzw. um eine *qualitative* Verankerung am Glück. Der blosse *Glücksbegriff* an sich verweist bereits in seiner ganzen Essenz auf eine qualitative Sinnfrage menschlicher Existenz. Trotzdem an einer solchen Aussage in ihrer ganzen Absolutheit festzuhalten stellt damit nichts anderes als einen reflexiven Selbstwiderspruch, genauer gesagt einen *performativen Selbstwiderspruch* dar. Durch den hier *qualitativen* (!) definitiven Sprechakt wird genau die Aussage bereits widerlegt, welche inhaltlich postuliert wird, nämlich der Absolutheitsanspruch des *berechnenden* quantitativen Geldes *als Äquivalent* des *wirklichen* qualitativen Glücks. Eine Ethik darauf aufzubauen, heisst einen Selbstwiderspruch bereits im tiefsten Kern zu tragen. Eine solche Ethik ist bereits *in sich* problematisch, d.h. in ihrer inneren Logik, und erzeugt ganz selbstverständlich auch *ethische*, und damit praktisch wirksame Probleme in ihrer Anwendung. Eine Ethik, welche in ihrem inhaltlichen Absolutheitsanspruch auf einem performativen Selbstwiderspruch fusst und ihr normatives Ideal deshalb niemals real erreichen kann, ist aus vernunftethischen Gründen *abzulehnen*.⁴³

⁴³ Nun könnte man hier einwenden, dass der Beweis, warum der fehlende (qualitativ fundierte) Reflexionsanker einer Zahlenethik selbstwidersprüchlich und daher abzulehnen ist, selbst nichts anderes als meine eigene Suche nach Halt darstellt. Ich werde gar nicht erst versuchen, dem zu widersprechen, sondern nur darauf hinweisen, dass ein Selbstwiderspruchstest als Grundprämisse rationaler ist, als eine sich selbst widersprechende Prämisse.

Das Erkennen dieses Selbstwiderspruchs, welcher sich im tiefsten Kern der heutzutage so dominierenden kalkulatorisch-abwägenden Zahlenethiken befindet, führt zu weitreichenden Implikationen für die Theoriemodellierung bestehender wirtschaftsethischer Ansätze. Mit einem Schlag wird der eigentliche, sehr deutlich ausgeprägte Idealismus des in seinem Absolutheitsanspruch selbst widersprüchlichen ethischen Quantifizierungsprojektes sichtbar. Es sind also keinesfalls die sogenannten „normativen“ deontologischen Wirtschafts- und Unternehmensethiken, welche auch aufgrund ihrer Gesinnungsnatur „[...]not realistically [...] achieved“ werden können (Beschoner, 2006, S. 621), wie manchmal in der wirtschaftsethischen Diskussion vermutet wird, sondern es sind die immer schon selbst normativen „strategisch“ ausgerichteten zahlenethischen „*Verantwortungsethik[en]*“ (Weber, 1988, S. 505–560) wie im Kontext des hier besprochenen quantitativen philanthropischen Verantwortungskonzeptes, welche eine inhärente praktische Umsetzungsproblematik aufweisen. Anders ausgedrückt: Die oft als *hoffnungslose Idealisten* titulierten Theoretiker befinden sich nicht auf der Seite der Deontologen, sondern auf der Seite eines total gewordenen, sich selbst als „Verantwortungsethik“ bezeichnenden und sich verselbständigten (zahlen)ethischen Ansatzes, hinter welchem, wie der Philosoph Wolfgang Wieland (1999) richtigerweise feststellt, *immer* eine Gesinnungsethik steht (S. 3), und zwar eine überaus unreflektierte, welche sich ihres ideengeschichtlichen Ursprungs im Regelfall nicht mehr bewusst ist.⁴⁴ Die „Unverzichtbarkeit einer deontologischen Fundierung jeder Verantwortungsethik [wird] übersehen“ (Ulrich, 2008, S. 76), wenn das hier am Beispiel der CZI-Diskussion dargelegte entgrenzte Effizienzparadoxon und der metaethisch begründete Selbstwiderspruch nicht erkannt werden, und stattdessen der nicht mehr zu begründende Glauben aufrechterhalten wird, dass es sinnvollerweise ohne einen deontologischen Reflexionsanker geht, also ohne *Festhalten* an letzten *qualitativen* Grundnormorientierungen wie dem kategorischen Imperativ oder dem performativen Selbstwiderspruch.

Selbstverständlich betrifft diese Erkenntnis auch die regel-utilitaristische Variante der selbstwidersprüchlichen quantitativen Maxime der totalen Maximierung, welche genauso das „oberste[...] Wert- und Zweckkriterium“ (a.a.O., S. 80) offen lässt und durch seine (immer nur vermeintlichen; Anm. M.H.) „Plausibilitätsvorteile“ (Hübner, 2014, S. 217) gegenüber dem Akt-Utilitarismus das Problem der völligen Entgrenzung meines Erachtens nur noch umso mehr untermauert.⁴⁵ Es ist daher auch kritisch zu sehen, wenn im Zusammenhang zu der Shareholder-Value-Doktrin oder dem vielzitierten Business Case, welche ja durch die

⁴⁴ Als Beispiel ist die mathematisch verkürzte Interpretation des Werkes Descartes' zu nennen (Booms, 2013, S. 13) zur Konstituierung des eigenen (materialistisch-)quantitativen Weltbildes. In der Tat erfüllt der mathematische Lösungsweg von Descartes (1637/1997) eben keinen skeptischen Selbstzweck nur des Zweifels wegen (S. 46), sondern baut auf einer *qualitativen* ersten Grundprämisse auf: „[*J*]e pense, donc je suis“ (S. 52).

⁴⁵ Vielleicht bezieht der Akt-Utilitarismus der EA-Bewegung ja gerade seine Popularität daraus, dass er den daran interessierten Menschen im Gegensatz zu der schon von Beginn an auf völlige Abstraktion angelegten Profitmaximierungsethik wieder eine vermeintliche Eingrenzungsmöglichkeit ihrer Handlungsorientierungen bietet. Da das Abstecken der vordefinierten Beobachtungs- und Bewertungsgrenzen einer (Spenden-)Handlung aber natürlich niemals sinnvoll utilitaristisch begründet werden kann, und bei zunehmender Inklusion aller Variablen in einer Handlungsbewertung in räumlicher und zeitlicher Hinsicht auch der Abstraktionsgrad samt einhergehender Entgrenzung beim Akt-Utilitarismus wieder zunimmt (z.B. GiveDirectly, Meta-charities), bleibt abzuwarten, ob sich die Popularität dieses Ansatzes auf *lange Sicht* erhalten können wird. Auf *kurze Sicht* wäre es aber „eine sichere Wette“, dass der EA weiter an Beliebtheit gewinnen wird, da er zumindest *scheinbar* eine Antwort auf die völlige Entgrenzungstendenz der Moderne darstellt, wenn auch eine letztlich widersinnige.

Profitmaximierungsethik argumentativ gerechtfertigt werden, von einem „minimalistischen Ansatz“ (z.B. Beschorner, Hajduk & Schank, 2012, S. 91) gesprochen wird. Es scheint mir, dass die Totalität der Maximierung des an sich schon Selbstwidersprüchlichen als eigentliches ethisches Grundproblem in solchen Kritiken nicht immer erkannt wird oder zumindest nicht explizit thematisiert wird. Die etwaige Folgerung der Kompensation der negativen Effekte der Profitmaximierungsethik durch ein irgendwie geartetes Korrektiv (denn auf was sollte sich das „Minimalistische“ sonst beziehen, wenn nicht auf ein *ungenügend* oder *zu wenig*?), verpasst, *erstens*, den keineswegs „minimalistischen“ Gedanken der *totalen* Maximierung in einer Ethik, welche ihren eigentlichen Gegenstand des Menschen *total* durch Zahlen ersetzt. Die utilitaristische *Glücksskala strebt* ja in Ermangelung an Alternativen zu einer reinen *Zahlenskala* zu werden; *Ethik* wird im Geiste zu einer völligen „*Zahlenethik*“.⁴⁶ *Zweitens* bleibt eine solche Argumentation eine Antwort schuldig, ob das erwähnte Korrektiv qualitativer Natur sein müsste (Aber *was* müsste es dann sein?), oder ob es sich hierbei um ein quantitatives Additiv handeln sollte. Was an letzterem Gedankengang problematisch wäre, braucht wohl nach den bisherigen Ausführungen zur Zahlenethik in dieser Arbeit an dieser Stelle nicht nochmals durchexerziert werden.

Die hier begründete Diagnose des fehlenden Reflexionsankers als inhärentes Problem von Zahlenethik ergibt zusammengefasst eine klare Schlussfolgerung für die wirtschaftsethische Theoriemodellierung: Eine widerspruchsfreie Wirtschaftsethik kann nicht in einer reinen Zahlenethik liegen, sondern braucht einen qualitativen Reflexionsanker, welcher in einem deontologischen Ansatz zu suchen ist. Der Idealtyp einer Zahlenethik ist analog wie der Idealtyp einer Verantwortungsethik (Wieland, 1999, S. 13) nie in Gänze zu erreichen, ein Befund, der sich sowohl mit den Erkenntnissen Simmels zur Rolle des Geldes, als auch mit Ulrichs Einsichten der integrativen Wirtschaftsethik deckt. Letztere wird als einzig verbliebene praktisch sinnvolle Wirtschaftsethik im Folgenden noch einer Kritik unterzogen.

5.2.2 Integrative Wirtschaftsethik: Ökonomismus- oder Quantifizierungskritik?

Bevor ich mich abschliessend nochmals in zusammenfassender Art und Weise der Leitfrage „Spendenethik als Profitmaximierungsethik?“ ganzheitlich widmen werde (Kap. 5.3), möchte ich aus den bisherigen Einsichten der ethischen Analyse anhand der Diskussion zur CZI und der metaethischen Kritik an der Zahlenethik modelltheoretische Implikationen für die integrative Wirtschaftsethik Peter Ulrichs (2008) ableiten.

Es steht zu vermuten, dass Peter Ulrich höchstwahrscheinlich einen Grossteil der hier präsentierten Kritik an den prävalenten Denkströmungen in der CZI-Debatte, sowie auch die Kritik an den modernen zahlenethischen Grundpositionen, ähnlich sehen würde. Immerhin sind ihm die Entzauberung des festen Glaubens an so etwas wie die „rein ökonomischen“ Grundlagen von Ökonomie („Ökonomismus“; Kap. 3.1.1) und das Aufdecken der Zirkularität hinter dem ökonomischen Denken (Ulrich, 2008, S. 214f.) zentrale Anliegen. Auch mir geht es vor allem mit den Methoden Simmels um das Entzaubern des Glaubens an so etwas wie

⁴⁶ Das Glück, nach welchem die Zahlenethiken so sehr suchen, könnte theoretisch damit immer noch überall liegen, aber durch die Begründung des performativen Selbstwiderspruchs folgt zumindest sicher, dass dieses Glück schon mal *definitiv* und *absolut nicht* in den Zahlen selbst liegen *kann*. Eine Zahlenethik ist daher *Unsinn*.

„rein quantitative“ Grundlagen eines quantifizierenden Weltbildes und das Aufdecken der Zirkularität der Zahlenethik. Gewisse Parallelen sind also offensichtlich. Hiermit möchte ich deshalb auch nochmals wie in Kapitel 4.1 betonen, dass mein eigener Ansatz ebenso *einen möglichen* integrativen Ansatz zur Wirtschaftsethik darstellt, der neben Booms (2013) und Simmel (1907/1989) auch von Ulrich (1993, 2008) entscheidend mit beeinflusst ist. Dennoch habe ich bisher versucht, über die gesamte Arbeit hinweg ohne das Herzstück der integrativen Wirtschaftsethik, nämlich der Ökonomismuskritik (Ulrich, 2008, S. 137ff.), auszukommen, nicht weil ich glaube, dass diese an sich falsch ist, sondern da ich die Ökonomismuskritik im Sinne Simmels mit einem ideellen Fundament unterfüttern möchte, nämlich mit der Grundlagenkritik Simmels an einer sich *verselbständigten* Denkweise in rein quantitativen Rechen- und Denkschemata als Phänomen unserer modernen Zeit. Im Folgenden möchte ich begründen, warum ich die „Durchökonomisierung der Arbeits- und Lebenswelt“ (Ulrich, 1993, S. 101ff.) vor allem als das materiell realisierte Symptom einer *vorausgehenden* ideellen „Durchmathematisierung“ der Welt sehe. Die „Durchsetzung der *totalen Marktgesellschaft*“ (Ulrich, 2008, S. 377), welche in dem Fall der CZI und der CZI-Diskussion so anschaulich verkörpert wird, betrachte ich prinzipiell als nichts anderes als das logisch konsequente Resultat eines in seiner völligen Totalität schlussendlich zwingend selbstwidersprüchlichen, idealistisch-utopischen Quantifizierungsprojektes des Menschen.

Nun möchte ich klar stellen, dass ein solcher Ansatz keinesfalls in Widerspruch zu Ulrichs Wirtschaftsethik steht, sondern, *erstens*, als grundsätzlich komplementär gedacht werden kann, und *zweitens*, an der entscheidenden Stelle aber auch eine meines Erachtens höhere Erklärungs- und Argumentationskraft aufweist. Ulrich (2008) selbst besitzt natürlich ein umfangreiches Theoriegebäude, in welchem er das Phänomen des Ökonomismus durch eine „eindimensionale ‚Systemrationalisierung‘“ (S. 157) erklärt. Dieses gründet sich unter anderem auf die von Habermas geprägte Unterscheidung zwischen System und Lebenswelt (Ulrich, 1993, S. 68ff.). Genuine Mathematisierungs- bzw. Quantifizierungskritik spielt auch in Ulrichs (2008) Erklärungen durchaus eine Rolle (z.B. S. 200, S. 443), hat jedoch vor dem Hintergrund seiner vor allem gesellschaftstheoretisch-fundierten Überlegungen keinen so hohen Stellenwert wie beispielsweise bei Booms (2013) und den hier in dieser Arbeit durchgeführten Analysen. Ich möchte daher kurz anstossen, welche möglichen theoretischen Vorteile eine Fundierung der Ökonomismuskritik in einer Quantifizierungskritik hätte.⁴⁷

Eine „*Kritik des Gewinnprinzips*“ (Ulrich, 2008, S. 429) mit der Simmel'schen Denkweise hätte nicht nur den Vorteil der in dieser Arbeit gezeigten systematischeren Ausarbeitung der Parallelen zwischen Spendenethik und Profitmaximierungsethik (Kap. 3.1.1, Abbildung 1), sondern würde auch eine präzisere kategoriale Klärung der Stellung des „Vorteilstausch[es]“ im wirtschaftsethischen Theoriegebäude zur Folge haben. Ulrich (2008) ordnet den Tausch klar dem ökonomischen System und nicht der Habermas'schen Lebenswelt zu (S. 157). Durch Simmel (1907/1989) lässt sich allerdings begründet argumentieren, dass der Tausch „ein soziologisches Gebilde sui generis, eine originäre Form und Funktion des interindividuellen Lebens“ (S. 89) ist. Mittels Simmels fundierter Philosophie des Geldes lässt sich die intersubjektiv-gesellschaftstheoretisch wahrgenommene Einseitigkeit der „strikte[n]

⁴⁷ Eine vollständige Ausarbeitung kann hier nicht geleistet werden; die Ausführungen dienen daher als Anstoss.

Vorteilsorientierung“ (Ulrich, 2008, S. 157) als ein sozio-empirisches *Resultat* der sich eigentlich originär auf *subjektiv-psychologischer Ebene* abspielenden Verselbständigung des Abstraktions- und Quantifizierungsprozesses im Menschen zurückführen (mit natürlich gesellschaftlichen Aus- und Rückwirkungen). Ich würde sogar behaupten, dass es hier aufgrund der ungeheuren Strahlkraft eines als unerschütterlich wahrgenommen objektivistisch-materialistischen Weltbildes gar nicht einer genuinen „Vorteilsorientierung“ (ebd.) beim Tausch im eigentlichen Sinne bedarf. Eine solche (etwaige) Vorteilsorientierung nach Egoismus- und Altruismus-Gesichtspunkten (Kap. 5.1.1) ist nachrangig. Das eigentliche Problem nach Simmel ist die psychologisch wirksame Verabsolutierung eines Weltbildes, welches alle ideellen und qualitativen (sowie metaphysischen) Bestandteile hinwegfegen möchte, ohne dies aber von Beginn an zu können. Der darauf aufbauende Ökonomismus Singers und Homanns ist dann nur noch die logisch weitestgehend konsequente Folge. Eine wirtschaftsethische Prüfung sollte dann aber auch in der Konsequenz bereits vollständig *originär am Subjekt* ansetzen und nicht erst an Hilfskategorien aus psychologisch wirksam gewordenen, erst abgeleiteten soziologisch wahrnehmbaren Phänomenen wie diejenigen von „System“ und „Lebenswelt“. Die Erklärung der Differenzierung von System und Lebenswelt eignet sich nämlich weitaus weniger gut für die wirtschaftsethische Argumentation, als die klare Bekennung zur individualethischen Prüfung des performativen Selbstwiderspruchs beim Subjekt selbst, nämlich durch den Test, ob paradoxerweise durch eine *qualitative Annahme* an einem rein (materialistisch-)quantitativen Weltbild festgehalten wird (Kap. 5.2.1). Deshalb leitet sich für mich für die diskursethische Fundierung einer integrativen Wirtschaftsethik auch ab, dass eine solche nicht auf dem „schwachen“ Habermas’schen Programm basieren sollte, sondern auf dem „stärkeren“ Programm von Apel (2011), der sich klar und deutlich zum *letztgültigen Reflexionsanker* des „*performativen Selbstwiderspruch*“ als einen Test bekennt, um die „Anerkennung der *Letztbegründung*“ sozusagen zu erzwingen (S. 15). Eine Apel’sche Basis der diskursethischen Bestandteile der integrativen Wirtschaftsethik erscheint mir daher vernünftig. Ulrich hätte mit dem eindeutigen Bekenntnis zum performativen Selbstwiderspruch ein besseres verankertes Begründungskriterium in der Hand, aber es scheint mir, dass er hier davor zurückscheut den entscheidenden Schritt zum *Letztbegründungskriterium* zu gehen, wohl auch aus einer eigenen psychologisch wirksamen Angst vor der Metaphysik, welche er mit Habermas teilt. Ulrich verwechselt dabei womöglich aber letztlich stringent durchdachte „*kritische[...]* *Transzendentalphilosophie*“ mit „*dogmatische[r] überschwengliche[r] Metaphysik*“ (Apel, 2011, S. 328). Interessant ist, dass Ulrich (2008) neben seiner Kritik an Apel (z.B. S. 107), diesen für die Begründung der idealen Kommunikationsgemeinschaft (S. 83f.) ja nämlich schlussendlich doch braucht.

Der Vorteil einer Apel’schen Wendung der integrativen Wirtschaftsethik wäre auch, dass die in Kapitel 3.1.1 angesprochene Kritik Ulrichs (1993) an der individualistisch verkürzten Idee (S. 182, S. 278) eines kantischen kategorischen Imperativs, nicht entkräftet werden müsste. Durch Apels eigenes diskursethisches Intersubjektivitätsparadigma in Verbindung mit den Erkenntnissen Simmels zum Tausch als ein genuin intersubjektives Gebilde, wäre das ethisch letztgültige Prüfkriterium vorrangig dasjenige des Quantifizierungswiderspruches bei der Subjekt-Subjekt-Interaktion selbst, welches zugleich die darauf aufbauende quantitative

Maximierungsmaxime entkräftet. Dass das Subjekt natürlich durch seine intersubjektiv wirksame Teilhabe an Wirtschaft und Gesellschaft durch die eigene (und im Tausch auch wechselseitige) Überhöhung des quantitativen Weltbildes an der erst später wahrgenommenen „Ökonomisierung der Gesellschaft“ einen aktiven Beitrag haben kann, folgt erst sekundär. Emanzipation würde in erster Linie hier also noch vorrangig vor der Aufklärung des verselbständigten ökonomischen Marktsystems (Polanyi) und der Ökonomismuskritik eine Aufklärung des verselbständigten Denkens in Zahlen (Simmel) implizieren.

Belegen möchte ich meine Ausführungen exemplarisch mit dem Umstand, dass Ulrich in einer ansonsten kohärenten Theorie durch seine Habermas'sche Trennung zwischen System und Lebenswelt tatsächlich am meisten in die Bredouille gerät. Zurecht wird er dafür angegriffen, dass eine Verortung der real existierenden Ökonomie (z.B. des Vorgangs des Tausches; Anm. M.H.) nur in das System und nicht in die lebensweltlichen Zusammenhänge „hochgradig reduktionistisch“ ist (Beschoner, 2015, S. 72). Das Gegenargument, dass es sich hier lediglich um eine „analytische Systemperspektive“ handle (Ulrich, 2008, S. 156), um das „Zwei-Welten-Denken“ zu überwinden (Ulrich, 2015d, S. 289), vermag hier nicht zu überzeugen. Es ist Ulrich (2008) selbst, der *zu Recht* den argumentativen Rückzug auf eine angeblich normfreie Analysemethode bei anderen Theoretikern nicht akzeptiert, z.B. wenn er Ökonomen dafür kritisiert, sie würden sich fälschlicherweise auf einen methodischen Ökonomismus berufen, der angeblich nicht normativ sei (S. 121f.), oder wenn diese einen methodologischen Individualismus anführen, dem angeblich kein normatives Menschenbild zugrunde läge (S. 202). Ulrich selbst sollte daher nicht in die gleiche Falle geraten wie viele der Ökonomen. Ich sehe die Lösung hierin nur, wenn er sich von einer rein kommunikations- und gesellschaftstheoretischen Begründung entfernt, welche dazu tendiert, das abstrakte Ideal des Tausches (analog des reinen Ideals des völlig qualitätslosen Geldes bei Simmel) mit dem real möglichen, lebensweltlichen eingebetteten Tausch zu verwechseln. Stattdessen würde die letztgültige ethische Prüfung bei der Subjekt-Subjekt-Interaktion in Form des Aufzeigens des performativen Selbstwiderspruches der gedachten Möglichkeit der völligen Quantifizierung der Welt innerhalb des Intersubjektivitätsparadigmas Apels dieses konzeptuelle Kernproblem besser lösen. Es ist dann erst eine spezifische Form des Tausches, welche problematisch ist, nämlich ein ideell verselbständigter, nur noch rein zahlenmässig gedachter Tausch.

Aus der metaethischen Analyse folgere ich daher, dass eine integrative Wirtschaftsethik den sinnvollsten der hier diskutierten wirtschaftsethischen Ansätze darstellt, um ein komplexes Verhältnis wie das von Spendenethik und Profitmaximierungsethik befriedigend zu ergründen. Jedoch ergeben sich gute Gründe, die Erkenntnisse aus Simmels Geldtheorie in eine solche integrative Wirtschaftsethik miteinzubeziehen und das diskursethische Fundament auf Apels intersubjektiver Transzendentalphilosophie aufzubauen. Zusammengefasst würde ein solcher Ansatz auf dem Fundament einer (letzt)begründeten Quantifizierungskritik fussen.

5.3 Zum Verhältnis von Spendenethik und Profitmaximierungsethik

Nachdem nun nach der ethischen Analyse auch die metaethische Analyse zu einem Abschluss gekommen ist, möchte ich nochmals die Forschungsfragen entlang der zu beantwortenden Leitfrage „Spendenethik als Profitmaximierungsethik?“ Revue passieren lassen (Kap. 4.1):

(1) Ist Spendenethik als (eine Art von) Profitmaximierungsethik denkbar und unter gewissen Voraussetzungen nicht sogar konsequent? (2) Falls ja, welches sind diese Voraussetzungen, (3) wo wäre eigentlich das Problem dabei aus ethischer Sicht, und (4) was würde dies für die Theoriemodellierung bestehender wirtschaftsethischer Ansätze bedeuten?

Die ethische Analyse legt nahe, dass eine moderne Form von Spendenethik wie diejenige des Effektiven Altruismus als eine Art von Profitmaximierungsethik entgegen ersten Intuitionen, welche Spenden und Profite als Gegensätze auffassen, prinzipiell denkbar *und* sogar konsequent ist (1). Die Voraussetzung hierfür ist der zumindest hypothetisch denkbare Versuch der völligen Auflösung qualitativer Werte in quantitative Werte. Die in diesem Zusammenhang stehende ethische Maxime der rein quantitativ anzustrebenden *Maximierung* (z.B. verkörpert in Form des „reinen“ Effizienzdenkens) erweist sich dabei jedoch als ein blosses Ideal zeitgenössischen Denkens, welches *real* jedoch niemals erreicht werden kann. Stattdessen verliert man sich bei dem vergeblichen Versuch der allumfänglichen Quantifizierung ethisch relevanter Kategorien in seiner Beweisführung in einer zunehmend abstrakter werdenden zeitlichen und räumlichen Entgrenzung (2). Das genuin ethische Problem dabei ist, dass aufgrund des infiniten Regresses beim Versuch eine solche „Zahlenethik“ aus sich selbst heraus zu begründen, in der realen und praktischen Anwendung einer solchen Zahlenethik immerzu eine implizite weltanschauliche Annahme wirksam werden muss, die aufgrund ihrer qualitativen, d.h. nicht quantitativen Natur in einem Letztbegründungstest einen reflexiven Selbstwiderspruch offenbart und daher abzulehnen ist (3). Für die Theoriemodellierung bestehender wirtschaftsethischer Ansätze bedeutet dies, dass der fehlende fundierte Reflexionsanker von Spenden- und Profitmaximierungsethik zu einer inhärenten Begründungsproblematik führt. Eine sinnvolle, d.h. widerspruchsfreie Wirtschaftsethik kann daher nicht in einer solchen Zahlenethik wie der Spendenethik des EA (Singer) oder der Profitmaximierungsethik des Rahmenordnungsansatzes (Homann) liegen, sondern ist auf einen qualitativen Begründungs- und Reflexionsanker angewiesen, welcher nur in einem deontologischen Ansatz zu finden ist. Für die hierfür prinzipiell in Frage kommende integrative Wirtschaftsethik (Ulrich) wird aber basierend auf den Erkenntnissen der Philosophie des Geldes (Simmel) eine weitere Fundierung der Ökonomismuskritik durch eine grundlegendere Quantifizierungskritik angeregt. Dies geht einher mit dem Vorschlag, im Diskurs den performativen Selbstwiderspruch als ein klares Letztbegründungskriterium anzuerkennen, welches Befürworter einer reinen Spenden- oder Profitmaximierungsethik, sowie Kritiker der integrativen Wirtschaftsethik nachhaltig widerlegen würde (4).

Ausgehend von diesen Erkenntnissen im Rahmen der Leitfrage „Spendenethik als Profitmaximierungsethik?“ lässt sich nun abschliessend nochmals begründet allgemein Stellung nehmen zum Verhältnis von Spendenethik und Profitmaximierungsethik. Auch wenn eine Spendenethik *als* eine (reine) Profitmaximierungsethik somit als Abstraktum quantitativen (Be-)Rechnens rein theoretisch denkbar bleibt, und wie im Falle der bereits weitreichend von allen qualitativen Ankern entgrenzten CZI als materielle Verkörperung und Zuspitzung eines relativistisch-quantifizierenden Zeitgeistes die Konzepte Spenden und Profite auch tatsächlich praktisch zu verschwimmen *tendieren*, so kann dieser Prozess niemals ein völlig abgeschlossener sein. Die völlige Unterwerfung moralischer Kategorien wie

Altruismus und Egoismus, Effizienz und Effektivität, und schlussendlich auch der Konzepte von „Profiten“ und „Spenden“ unter die totale ethisch wirksame Maxime der quantitativen *Maximierung* ist realistisch gar nicht möglich. Dies begründet sich darin, dass das Programm der völligen Quantifizierung der Welt wie gezeigt bereits im Kern ein *im Menschen* logisch selbstwidersprüchliches ist und daher *niemals* zur völligen *Realisierung durch den Menschen* in einer Welt kommen kann, welche immer durch materielle *und* ideelle Faktoren bestimmt ist (Simmel, 1907/1989, S. 719). Aus diesen Gründen birgt die Leitfrage, welche unmöglich real ganz abschliessend mit *Ja* oder *Nein* beantwortet werden kann, gerade indem sie offengelassen und immerzu neu evaluiert wird, ein gewaltiges reflektorisches Potential. Sie verweist auf die wichtigsten leitenden Ideen und Wertvorstellungen des Zeitgeistes, welche sonst meist in den „tieferen Wertungen“ (Booms, 2013, S. 18, S. 60) des Geistes verborgen bleiben. Das Ausmass der gezeigten Reflexions(un)fähigkeit bei den Diskussionsteilnehmern zur CZI ist gerade daher von solchem Interesse, da es Auskunft darüber gibt, wie sehr die logischen Selbstwidersprüche unserer relativistischen Zeit den Beteiligten tatsächlich bewusst sind oder nicht. Die hohe Anziehungskraft, welche sowohl von der CZI, als auch von den der CZI nahe stehenden Spendenethik (EA) und der Profitmaximierungsethik ausgehen, sowie die damit einhergehende gleichzeitig exponierte normative Orientierungslosigkeit sowohl bei den Kritikern, als auch bei den Befürwortern der CZI, offenbart die dringend notwendige wirtschaftsphilosophische Aufklärung und Entzauberung der unhinterfragten materialistisch-„objektiven“ Zahlenlogik modernen Denkens. In diesem Zusammenhang sehe ich meine eigene hier vorliegende Arbeit als einen Versuch, aus der Perspektive der Wirtschaftsethik zu dieser Aufklärung des Verhältnisses von Spenden und Profiten beigetragen zu haben.

6 Rückblick und Fazit

Diese Arbeit nahm die Diskussion zur Chan-Zuckerberg-Initiative zum Anlass, eine wirtschaftsethische Analyse eines modernen philanthropischen Verantwortungskonzeptes vorzunehmen. Die spezifische Gestalt der CZI in ihrer Rechtsform als Limited Liability Corporation, welche explizit auch profitorientierte Investitionen ermöglicht, sowie die in dem Bekanntmachungstext zur CZI deutlich gewordene Bestrebung der Initiatoren, über einen sehr grossen Zeitraum hinweg Verantwortung für praktisch alle Menschen auf der Welt übernehmen zu wollen, stellte einen anschaulichen Ausgangspunkt dar, um das Verhältnis zwischen einem auf Spendenethik basierten Vorgehen (Singer) und der hinter gewinnorientierten Investitionen stehenden Profitmaximierungsethik (Friedman, Homann) grundlegend zu klären. Hierfür wurden die in der Diskussion zur CZI verwendeten moralischen Konzepte wie Egoismus und Altruismus, sowie Effizienz und Effektivität analysiert und diskutiert. Dabei stellte sich heraus, dass diese Konzepte in ihre üblichen Verwendung, welche solche moralischen Kategorien nicht an einem letztgültigen Reflexions- und Begründungsanker festmacht, nicht dazu geeignet sind, das Verhältnis von Spenden- und Profitmaximierungsethik vollumfänglich ethisch zu klären. Das Verschwimmen der Grenzen zwischen den ursprünglich als unterschiedlich gedachten moralischen Kategorien erscheint bei näherer Analyse vielmehr als das Symptom einer generellen räumlichen und zeitlichen Entgrenzungstendenz des modernen zahlenethischen Denkens. Ein solches zahlenethisches

Denken, und die darauf aufbauende Zahlenethik in Form der totalen Maximierungsmaxime, offenbarten sich jedoch in der metaethischen Analyse bereits in ihrem weltanschaulichen Ursprung als selbstwidersprüchlich – das Projekt der völligen Quantifizierung der Welt kann gar nicht sinnvoll in die praktische Realität umgesetzt werden. Um den logischen Fehler des sowohl in den Zahlenethiken, als auch in der CZI und der Diskussion zur CZI verdeutlichten Verlustes eines sinnvoll begründeten letztgültigen Reflexionsanker zu vermeiden, wurde auf Basis der Erkenntnisse einer (modifizierten) integrativen Wirtschaftsethik (Ulrich) und einer philosophischen Geldtheorie (Simmel) das Verhältnis zwischen Spendenethik und Profitmaximierungsethik neu evaluiert. Hier zeigte sich, dass im Lichte der modernen Überhöhung eines quantifizierenden Weltbildes und der damit einhergehenden Entgrenzungstendenz in den Verantwortungsethiken eine Spendenethik wie diejenige in der CZI zwar dazu tendiert, in eine Profitmaximierungsethik überzugehen, aber ein solcher Prozess aufgrund seiner Selbstwidersprüchlichkeit im haltsuchenden Wesen Mensch real niemals ein ganz abgeschlossener sein kann.

Der hier am konkreten Beispiel der Diskussion zur CZI unternommene Versuch, das Verhältnis der Ethiken hinter Spenden und Profiten zu klären, wirft in letzter Konsequenz zahlreiche weiterführende Fragen im Feld der (Meta-)Moral, der Ethik, und der Metaethik auf, welche hier nicht alle erschöpflich diskutiert werden können. Als Fazit aus der Untersuchung ergeben sich für mich jedoch unter anderem zwei Schlussfolgerungen für die Wirtschaftsethik selbst. *Erstens*, es ist für mich eine wichtige Folgerung aus den hier gezogenen Erkenntnissen, dass sich die zeitgenössische Wirtschaftsethik zum einen weiterhin vertieft mit der Profitmaximierungsmaxime Friedmans beschäftigen sollte und diese auf keinen Fall als ein antiquiertes Modell marginalisieren darf, nur weil derzeit moralische Ansprüche in der Öffentlichkeit eine Distanzierung zur unbedingten Profitmaximierung fordern. Darauf blind einzugehen wäre mit den Worten Hoffmanns (2009) „kurzschlüssig“ (S. 284). *Zweitens*, zum anderen folgere ich, dass sich die Wirtschaftsethik (auch wieder vermehrt) mit modernen Formen der Spendenethik vor allem in ihrer neuesten Inkarnation des Effektiven Altruismus beschäftigen sollte. Vor dem Hintergrund des Verständnisses über die weitreichenden Implikationen des prävalenten relativistisch-quantifizierenden Zeitgeistes, wird die Wirtschaftsethik gar nicht vermeiden können, dass auf absehbare Zeit vermehrt Ansprüche von aussen an sie herangetragen werden, zum EA oder im Rahmen des EA Stellung zu beziehen. Gerade wenn sich die wirtschaftsethischen Vertreter in einem Umfeld von Business Schools bewegen, welche mit ihrem ohnehin bereits stark operationalisierten Denken in reiner Geld- und Zahlenlogik geradezu prädestiniert dafür sind, die Bühne für den zumindest kurz- und mittelfristigen „Erfolg“ von EA zu bereiten, ist eine wieder erstarkte theoretische Auseinandersetzung mit Spendenethik gewiss unvermeidlich. Wie diese Arbeit hoffentlich zeigte, kann es hierbei keinesfalls schaden, auch beim Geldtheoretiker „Georg Simmel in die Schule zu gehen“ (a.a.O., S. 266). Dies wird dann dabei helfen, in einem bisher leider fast noch gar nicht stattfindenden Diskurs begründete und nachhaltige Gegenargumente zu formulieren, wenn Anhänger der spendenethischen Bewegung des EA als vermeintliche Experten in aller Öffentlichkeit dazu befragt werden, „wann sich wo welche Hilfe *maximal* lohnt“ (Schöpfer, 2016; Hervorhebung M.H.).

Literaturverzeichnis

- Aaken, D. van, & Schreck, P. (Hrsg.). (2015a). *Theorien der Wirtschafts- und Unternehmensethik*. Berlin: Suhrkamp.
- Aaken, D. van, & Schreck, P. (2015b). Wirtschafts- und Unternehmensethik: Ein Überblick über die Forschungslandschaft. In D. van Aacken, & P. Schreck (Hrsg.), *Theorien der Wirtschafts- und Unternehmensethik* (S. 7–22). Berlin: Suhrkamp.
- Alberg-Seberich, M., & Wolf, A. (2011). Venture Philanthropy – Wenn zwei Welten sich treffen. In H. Hackenberg, & S. Empter (Hrsg.), *Social Entrepreneurship – Social Business: Für die Gesellschaft unternehmen* (S. 287–300). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Apel, K.-O. (2011). *Paradigmen der Ersten Philosophie*. Berlin: Suhrkamp.
- Aristoteles (1981). *Politik* (4. Aufl.) [übers. von E. Rolfes]. Hamburg: Meiner. (Originaltitel: Πολιτικά)
- Aßländer, M. S. (Hrsg.). (2011). *Handbuch Wirtschaftsethik*. Stuttgart: J.B. Metzler.
- Audretsch, D. B., & Hinger, J. R. (2014). From entrepreneur to philanthropist: two sides of the same coin? In M. L. Taylor, R. J. Storm, & D. O. Renz (Hrsg.), *Handbook of research on entrepreneurs' engagement in philanthropy* (S. 24–42). Cheltenham, England: Edward Elgar.
- Baumgärtel, T. (2016, 25. Februar). Herzlichen Glückwunsch zum Epic Fail. Ehrung für Mark Zuckerberg. *Die Tageszeitung (taz)* (Online-Veröffentlichung). Abgerufen am 28.03.2016 von <http://www.taz.de/Ehrung-fuer-Mark-Zuckerberg/%215278042/>
- Beckmann, M. (2011). Social Entrepreneurship – Altes Phänomen, neues Paradigma moderner Gesellschaften oder Vorbote eines Kapitalismus 2.0? In H. Hackenberg, & S. Empter (Hrsg.), *Social Entrepreneurship – Social Business: Für die Gesellschaft unternehmen* (S. 67–85). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Beschorner, T. (2006). Social responsibility of firms. In J. Beckert, & M. Zafirovski (Hrsg.), *International encyclopedia of economic sociology* (S. 618–622). London, England: Routledge.
- Beschorner, T. (2013). Creating shared value: The one-trick pony approach. *Business Ethics Journal Review*, 1(7), 106–112. doi 10.12747/bejr2013.01.17
- Beschorner, T. (2015). Kulturalistische und Integrative Wirtschaftsethik: Zur Notwendigkeit einer Theorie der Anwendung. In T. Beschorner, P. Ulrich, & F. Wettstein (Hrsg.), *St. Galler Wirtschaftsethik: Programmatik, Positionen, Perspektiven* (S. 69–105). Marburg: Metropolis.

- Beschorner, T., Hajduk, T., & Schank, C. (2012). Ökonomie anders denken: Perspektiven nachhaltiger Entwicklung. In Bertelsmann-Stiftung (Hrsg.), *Politik nachhaltig gestalten. Wie man nachhaltige Politik macht, kommuniziert und durchsetzt* (S. 82–109). Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.
- Bialek, C., Kapalschinski, C., Karabasz, I., Kerkmann, C., & Weddeling, B. (2015, 3. Dezember). Die kleine Max und die Milliarden. *Handelsblatt*, S. 14–15.
- Booms, M. (2012). *Philosophie der Verantwortung* [Philosophie und Politik, Teil X]. Begleitbuch zur Vorlesungsreihe „Philosophie und Politik X: Verantwortung“ im Wintersemester 2012/13. Bonn: Universitätsdruckerei.
- Booms, M. (2013). *Philosophie und Wirtschaft. Die nicht-ökonomischen Grundlagen von Ökonomie*. Begleitbuch zur Vorlesungsreihe „Philosophie und Wirtschaft“ im Wintersemester 2013/14. Bonn: Universitätsdruckerei.
- Booms, M. (2015). *Was heißt Unternehmensverantwortung? Vier Thesen zur Orientierung*. Unveröffentlichtes Manuskript aus dem Kurs „Verantwortung im Unternehmen: Ethisches Assessment eines Unternehmens im Rüstungs- und Technologiesektor“, Frühjahrssemester 2015, Universität St.Gallen, Schweiz.
- Brodbeck, K.-H. (2009). *Die Herrschaft des Geldes. Geschichte und Systematik*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Chan-Zuckerberg-Initiative. (2015, 15. Dezember – 2016, 23. März). [21 Facebook status updates]. Abgerufen am 28.03.2016 von <https://www.facebook.com/chanzuckerberginitiative/>
- Cheney, C. (2015, 3. Dezember). How the Chan Zuckerberg Initiative could influence global giving [News]. *Devex.com* (Online-Veröffentlichung). Abgerufen am 28.03.2016 von <https://www.devex.com/news/how-the-chan-zuckerberg-initiative-could-influence-global-giving-87437>
- Descartes, R. (1997). *Von der Methode des richtigen Vernunftgebrauchs und der wissenschaftlichen Forschung* (2. überarb., zweisprachige Aufl. Französisch-Deutsch: „Discours de la méthode pour bien conduire sa raison, et chercher la vérité dans les sciences“, ohne „Dioptrik“, „Meteorologie“ und „Geometrie“) [übers. und hrsg. von L. Gäbe]. Hamburg: Meiner. (Originaltitel 1637 veröffentlicht)
- Dey, P., & Lehner, O. (2016). Registering ideology in the creation of social entrepreneurs: Intermediary organizations, ‚ideal subject‘ and the promise of enjoyment. *Journal of Business Ethics*. Online-Vorveröffentlichung. doi 10.1007/s10551-016-3112-z

- Drucker, P. (1963). Managing for business effectiveness. *Harvard Business Review*, 41(3), 53–60. Abgerufen am 28.03.2016 von <https://hbr.org/1963/05/managing-for-business-effectiveness>
- Faye, M., & Niehaus, P. (2016). Grundeinkommen statt Entwicklungshilfe [Gastbeitrag]. *Zeit Online* (Online-Veröffentlichung). Abgerufen am 23.04.2016 von <http://www.zeit.de/gesellschaft/2016-04/bedingungsloses-grundeinkommen-kenia-givedirectly/komplettansicht>
- Flotow, P. von (1995). *Geld, Wirtschaft und Gesellschaft. Georg Simmels Philosophie des Geldes*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Flotow, P. von, & Schmidt, J. (2003). Die ‚Doppelrolle des Geldes‘ bei Simmel und ihre Bedeutung für Ökonomie und Soziologie. In O. Rammstedt (Hrsg.), *Georg Simmels Philosophie des Geldes* (S. 58–87). Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Friedman, M. (1970, 13. September). The social responsibility of business is to increase its profits. *New York Times Magazine*. Abgerufen am 25.03.2016 von <http://www.umich.edu/~thecore/doc/Friedman.pdf>
- Friedman, M. (2005, Oktober). Making philanthropy out of obscenity [Rethinking the social responsibility of business. A reason debate featuring Milton Friedman, Whole Foods' John Mackey, and Cypress Semiconductor's T. J. Rodgers]. *Reason*, Oktober 2005 (digitale Ausgabe). Abgerufen am 25.03.2016 von <http://reason.com/archives/2005/10/01/rethinking-the-social-responsibility/>
- Friedman, M. (2008). *Capitalism and freedom*. Chicago: The University of Chicago Press. (Originaltitel 1962 veröffentlicht; Nachdruck der 2002 veröffentlichten Auflage zum 40. Jubiläum der Erstausgabe)
- Gabler (2000a). Effektivität. In T. Hadelar, & E. Winter (Hrsg.), *Gabler Wirtschafts-Lexikon* (15. überarb. Aufl.) (S. 811). Wiesbaden: Gabler.
- Gabler (2000b). Effizienz. In T. Hadelar, & E. Winter (Hrsg.), *Gabler Wirtschafts-Lexikon* (15. überarb. Aufl.) (S. 812). Wiesbaden: Gabler.
- Gapper, J. (2015, 4. Dezember). Zuckerberg's babies better off unbundled [Kommentar]. *The New Zealand Herald*, S. C023.
- Gehriger, S. (2016, März). Berufen, die Welt zu retten. *NZZ Campus*, März 2016, Nr. 32, 50–57.
- GiveDirectly. (2016). Research on Cash Transfers [Evidence]. Abgerufen am 23.04.2016 von <https://www.givedirectly.org/research-on-cash-transfers>

- GiveWell. (2015a, November). Combination deworming (mass drug administration targeting both schistosomiasis and soil-transmitted helminths) [Charity research, Research, Intervention Reports, Deworming, Report]. Abgerufen am 28.03.2016 von <http://www.givewell.org/international/technical/programs/deworming>
- GiveWell. (2015b, November). Deworm the World Initiative, led by Evidence Action [Charity research, Top Charities (2015 recommendations), #2 Deworm the World Initiative]. Abgerufen am 28.03.2016 von <http://www.givewell.org/international/top-charities/deworm-world-initiative>
- GiveWell. (2016a, Februar). Criteria and summary of process [Charity research, Research, Criteria]. Abgerufen am 28.03.2016 von <http://www.givewell.org/criteria>
- GiveWell. (2016b, Februar). GiveDirectly [Charity research, Top Charities (2015 recommendations), #4 GiveDirectly]. Abgerufen am 28.03.2016 von <http://www.givewell.org/international/top-charities/give-directly>
- GiveWell. (2016c). Top charities [Charities (2015 recommendations)]. Abgerufen am 27.04.2016 von <http://www.givewell.org/charities/top-charities>
- Hackenberg, H., & Empter, S. (Hrsg.). (2011a). *Social Entrepreneurship – Social Business: Für die Gesellschaft unternehmen*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Hackenberg, H., & Empter, S. (2011b). Social Entrepreneurship und Social Business: Phänomen, Potentiale, Prototypen – Ein Überblick. In H. Hackenberg, & S. Empter (Hrsg.), *Social Entrepreneurship – Social Business: Für die Gesellschaft unternehmen* (S. 11–26). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Hayek, F. A. von (1973). *Rules and order* [Law, legislation and liberty, Bd. 1]. London, England: Routledge & Kegan Paul.
- Heuser, U. J. (2015, 10. Dezember). Innovation für alle [Eine Familienangelegenheit, Kommentar „gefällt mir“]. *Die Zeit*, S. 30. Auch online verfügbar unter: <http://www.zeit.de/2015/50/mark-zuckerberg-spende-stiftung-facebook> (letzter Abruf am 28.03.2016)
- Hoffmann, T. S. (2009). *Wirtschaftsphilosophie. Ansätze und Perspektiven von der Antike bis heute*. Wiesbaden: marixverlag.
- Homann, K. (2002). *Vorteile und Anreize. Zur Grundlegung einer Ethik der Zukunft* [hrsg. von C. Lütge]. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Homann, K. (2015). Wirtschaftsethik: Ethik, rekonstruiert mit ökonomischer Methode. In D. van Aacken, & P. Schreck (Hrsg.), *Theorien der Wirtschafts- und Unternehmensethik* (S. 23–46). Berlin: Suhrkamp.

- Homann, K., & Blome-Drees, F. (1992). *Wirtschafts- und Unternehmensethik*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Homann, K., & Lütge, C. (2004). *Einführung in die Wirtschaftsethik* [Einführungen – Philosophie, Bd. 3]. Münster: LIT.
- Hübner, D. (2014). *Einführung in die philosophische Ethik*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Jones, C., & Murtola, A.-M. (2012). Entrepreneurship, crisis, critique. In D. Hjorth (Hrsg.), *Handbook on organisational entrepreneurship* (S. 116–133). Cheltenham, England: Edward Elgar.
- Kant, I. (1965). *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten* [hrsg. von K. Vorländer]. Hamburg: Meiner. (Originaltitel 1785 veröffentlicht; Nachdruck der 1906 veröffentlichten dritten Auflage der Philosophischen Bibliothek Band 41)
- Kolmar, M. (2015). *Principles of economics. An integrative approach*. Manuskript in Vorbereitung [elektronische Version vom 24.06.2015; Exemplar auf Anfrage bei M.H. nach notwendiger Rücksprache mit Autor erhältlich].
- Lenkowsky, L. (2015, 4. – 6. Dezember). Ending philanthropy as we know it. *The Wall Street Journal*, S. A13. Auch online verfügbar unter: <http://www.wsj.com/articles/ending-philanthropy-as-we-know-it-1449100975> (letzter Abruf am 28.03.2016)
- Leseberg, N., & Timmer, K. (2015). *Stifterinnen und Stifter in Deutschland. Engagement – Motive – Ansichten* [Stifterstudie 2015, hrsg. vom Bundesverband Deutscher Stiftungen]. Berlin: Bundesverband Deutscher Stiftungen. Abgerufen am 25.03.2016 von https://shop.stiftungen.org/media/mconnect_uploadfiles/s/t/stifterstudie_rgb_final.pdf
- Lindner, R. (2015, 2. Dezember). Was gewinnt Mark Zuckerberg? *Frankfurter Allgemeine Zeitung* (Online-Veröffentlichung). Abgerufen am 28.03.2016 von <http://www.faz.net/-gqe-8aw2w>
- Lumer, C. (2009). Altruismus/Egoismus. In S. Jordan, & C. Nimtz (Hrsg.), *Lexikon Philosophie – Hundert Grundbegriffe* (S. 21–24). Stuttgart: Reclam.
- Lundström, A., & Zhou, C. (2014a). Introduction. In A. Lundström, C. Zhou, Y. von Friedrichs, & E. Sundin (Hrsg.), *Social entrepreneurship. Leveraging economic, political, and cultural dimensions* [International Studies in Entrepreneurship] (S. 3–22). Cham: Springer International Publishing.
- Lundström, A., & Zhou, C. (2014b). Rethinking social entrepreneurship and social enterprises: A three-dimensional perspective. In A. Lundström, C. Zhou, Y. von

- Friedrichs, & E. Sundin (Hrsg.), *Social entrepreneurship. Leveraging economic, political, and cultural dimensions* [International Studies in Entrepreneurship] (S. 71–89). Cham: Springer International Publishing.
- Lundström, A., Zhou, C., Friedrichs, Y. von, & Sundin, E. (Hrsg.). (2014). *Social entrepreneurship. Leveraging economic, political, and cultural dimensions* [International Studies in Entrepreneurship]. Cham: Springer International Publishing.
- Mannino, A. (2014, 20. Juli). Meta-charities. *Raising for Effective Giving (REG)* (Online-Veröffentlichung). Abgerufen am 28.03.2016 von <http://reg-charity.org/meta-charities/>
- Martens, J., & Seitz, K. (2015). *Philanthropic power and development. Who shapes the agenda?* Global Policy Forum Arbeitspapier. Abgerufen am 02.04.2016 von https://www.globalpolicy.org/images/pdfs/GPFEurope/Philanthropic_Power_online.pdf
- O’Neil, M. (2015, 1. Dezember). Wringing the most good out of a Facebook fortune. *The Chronicle of Philanthropy* (Online-Veröffentlichung). Abgerufen am 28.03.2016 von <https://philanthropy.com/article/Wringing-the-Most-Good-Out-of/234366>
- Pieper, A. (2007). *Einführung in die Ethik* (6. Aufl.). Tübingen: A. Francke Verlag.
- Polanyi, K. (2012). *The great transformation: The political and economic origins of our time* (2. Aufl. mit einem Vorwort von Joseph E. Stiglitz und einer Einleitung von Fred Block). Boston, MA: Beacon Paperback. (13. Nachdruck; Originaltitel 1944 veröffentlicht)
- Porter, M., & Kramer, M. (2011). Creating shared value. *Harvard Business Review*, 89(1/2), 62–77.
- Rottwilm, C. (2015, 4. Dezember). Warum Zuckerbergs Milliarden spende eigentlich gar keine ist. Das „uneinklagbare Versprechen“ des Facebook-Gründers. *Manager Magazin* (Online-Veröffentlichung). Abgerufen am 26.03.2016 von <http://www.manager-magazin.de/koepfe/mark-zuckerberg-warum-die-milliardenspende-gar-keine-ist-a-1066099.html>
- Schervish, P. G. (2014). High-tech donors and their impact philanthropy: the conventional, novel and strategic traits of agent-animating wealth and philanthropy. In M. L. Taylor, R. J. Storm, & D. O. Renz (Hrsg.), *Handbook of research on entrepreneurs’ engagement in philanthropy* (S. 148–182). Cheltenham, England: Edward Elgar.
- Schöpfer, L. (2016, 28. April). Für Griechenland-Flüchtlinge spenden? – „Eher nicht“ [Interview mit W. MacAskill]. *Tagesanzeiger* (Online-Veröffentlichung).

Abgerufen am 28.04.2016 von <http://www.tagesanzeiger.ch/kultur/buecher/fuer-fluechtlinge-in-griechenland-spenden-eher-nicht/story/19500516>

- Simmel, G. (1989). *Philosophie des Geldes* [hrsg. von D. P. Frisby, & K. C. Köhnke; Bd. 6 der Georg Simmel Gesamtausgabe, hrsg. von O. Rammstedt]. Frankfurt a.M.: Suhrkamp. (Originaltitel 1900 veröffentlicht; Nachdruck der 1907 veröffentlichten zweiten vermehrten Auflage)
- Singer, P. (2011). *Practical Ethics* (3. Aufl.). Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Singer, P. (2015). *The most good you can do – How effective altruism is changing ideas about living ethically*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Smith, A. (1979). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations* [hrsg. von R. H. Campbell, & A. S. Skinner; Bd. 2 der Gesamtausgabe „The Glasgow Edition of the Works and Correspondance of Adam Smith“ in 2 Bde.]. Oxford, England: Oxford University Press. (Originaltitel 1776 veröffentlicht; Nachdruck des 1976 veröffentlichten Herausgeberbandes basierend auf der 1784 veröffentlichten dritten Auflage)
- Spaemann, R. (2007). Grenzen der Verantwortung. In L. Heidbrink, & A. Hirsch (Hrsg.), *Staat ohne Verantwortung? Zum Wandel der Aufgaben von Staat und Politik* (S. 37–53). Frankfurt a.M.: Campus.
- Spang, T. (2015a, 3. Dezember). Milliarden für eine bessere Welt. *Tagblatt*, S. 3. Auch online verfügbar unter: <http://www.tagblatt.ch/nachrichten/international/international-sda/Milliarden-fuer-eine-bessere-Welt;art253652,4447728> (letzter Abruf am 28.03.2016)
- Spang, T. (2015b, 3. Dezember). Unterstützung hochwillkommen [Kommentar]. *Tagblatt*, S. 3.
- Sputnik. (2015, 2. Dezember). Zuckerberg's ‚donation‘ pledge may have misguided goals, not charity. *Sputniknews.com* (Online-Veröffentlichung). Abgerufen am 28.03.2016 von <http://sptnkne.ws/ak8d>
- Stehr, N. (2007). *Die Moralisierung der Märkte: Eine Gesellschaftstheorie*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Steiger, E. B. (2015, 2. Dezember). The Chan Zuckerberg Initiative is a marketing tool, not a charity [LinkedIn Post]. Abgerufen am 28.03.2016 von <https://www.linkedin.com/pulse/chan-zuckerberg-initiative-marketing-tool-charity-baselt-steiger>

- Stein, T. (2011). Global Social Entrepreneurship – Komplement oder Konkurrenz zu Global Governance? In H. Hackenberg, & S. Emptner (Hrsg.), *Social Entrepreneurship – Social Business: Für die Gesellschaft unternehmen* (S. 29–48). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Sugden, R. (1995). On the economics of philanthropy. In S. Zamagni (Hrsg.), *The economics of altruism* (S. 224–233). Aldershot, England: Edward Elgar. (Originaltitel 1982 veröffentlicht in *The Economic Journal*, 92, 341–350)
- Taylor, M. L., Strom, R. J., & Renz, D. O. (Hrsg.). (2014a). *Handbook of research on entrepreneurs' engagement in philanthropy*. Cheltenham, England: Edward Elgar.
- Taylor, M. L., Strom, R. J., & Renz, D. O. (2014b). Introduction. In M. L. Taylor, R. J. Storm, & D. O. Renz (Hrsg.), *Handbook of research on entrepreneurs' engagement in philanthropy* (S. 1–8). Cheltenham, England: Edward Elgar.
- The GiveWell Blog. (2012, 26. Dezember). The Case for Cash [Cash transfer charity, GiveDirectly]. Abgerufen am 28.04.2016 von <http://blog.givewell.org/2012/12/26/the-case-for-cash-2/>
- Tönnesmann, J. (2015, 10. Dezember). Er traut uns nicht [Eine Familienangelegenheit, Kommentar „gefällt mir nicht“]. *Die Zeit*, S. 30. Auch online verfügbar unter: <http://www.zeit.de/2015/50/mark-zuckerberg-spende-stiftung-facebook/seite-2> (letzter Abruf am 28.03.2016)
- Truong, A. (2015, 5. Dezember). Zuckerberg says the internet lifts people out of poverty, but is giving them subpar access [Quartz (qz.com) Blog]. Abgerufen am 02.04.2016 von <http://qz.com/541595/zuckerberg-says-the-internet-lifts-people-out-of-poverty-but-is-giving-them-subpar-access/>
- Ulrich, P. (1993). *Transformation der ökonomischen Vernunft. Fortschrittsperspektiven der modernen Industriegesellschaft* (3. überarb. Aufl.). Bern: Haupt.
- Ulrich, P. (2005). *Zivilisierte Marktwirtschaft. Eine wirtschaftsethische Orientierung*. Freiburg i.Br.: Herder.
- Ulrich, P. (2008). *Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie* (4. überarb. Aufl.). Bern: Haupt.
- Ulrich, P. (2015a). Auf der Suche nach der ganzen ökonomischen Vernunft. Der Ansatz der integrativen Wirtschaftsethik. In D. van Aacken, & P. Schreck (Hrsg.), *Theorien der Wirtschafts- und Unternehmensethik* (S. 213–236). Berlin: Suhrkamp.

- Ulrich, P. (2015b). Unternehmensethik – integrativ gedacht. Was ethische Orientierung für die gute Unternehmensführung bedeutet. In D. van Aacken, & P. Schreck (Hrsg.), *Theorien der Wirtschafts- und Unternehmensethik* (S. 237–261). Berlin: Suhrkamp.
- Ulrich, P. (2015c). Grundideen und Entwicklungslinien integrativer Wirtschaftsethik. In T. Beschorner, P. Ulrich, & F. Wettstein (Hrsg.), *St. Galler Wirtschaftsethik: Programmatik, Positionen, Perspektiven* (S. 29–60). Marburg: Metropolis.
- Ulrich, P. (2015d). Kapitalismus, Kultur und Kritik. Transdisziplinäre Reflexionen zur wirtschaftsethischen Debatte. In T. Beschorner, P. Ulrich, & F. Wettstein (Hrsg.), *St. Galler Wirtschaftsethik: Programmatik, Positionen, Perspektiven* (S. 285–304). Marburg: Metropolis.
- Weber, M. (1988). *Gesammelte Politische Schriften* (5. Aufl.) [hrsg. von J. Winckelmann]. Tübingen: Mohr.
- Weeden, C. (2011). *Smart giving is good business. How corporate philanthropy can benefit your company and society*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Wieland, W. (1999). *Verantwortung – Prinzip der Ethik?* [Schriften der Philosophisch-historischen Klasse der Heidelberger Akademie der Wissenschaften, Bd. 16]. Heidelberg: Universitätsverlag C. Winter.
- Zuckerberg, M. (2015a, 1. Dezember). A letter to our daughter [Facebook status update]. Abgerufen am 26.03.2016 von <https://www.facebook.com/notes/mark-zuckerberg/a-letter-to-our-daughter/10153375081581634/>
- Zuckerberg, M. (2015b, 3. Dezember). [Ausführungen zur Chan-Zuckerberg-Initiative; Facebook status update]. Abgerufen am 28.03.2016 von <https://www.facebook.com/zuck/posts/10102507695055801>

Internetquellenverzeichnis

- Baumgärtel, T. (2016, 25. Februar). Herzlichen Glückwunsch zum Epic Fail. Ehrung für Mark Zuckerberg. *Die Tageszeitung (taz)* (Online-Veröffentlichung). Abgerufen am 28.03.2016 von <http://www.taz.de/Ehrung-fuer-Mark-Zuckerberg/%215278042/>
- Beschorner, T. (2013). Creating shared value: The one-trick pony approach. *Business Ethics Journal Review*, 1(7), 106–112. doi 10.12747/bejr2013.01.17
- Chan-Zuckerberg-Initiative. (2015, 15. Dezember – 2016, 23. März). [21 Facebook status updates]. Abgerufen am 28.03.2016 von <https://www.facebook.com/chanzuckerberginitiative/>
- Cheney, C. (2015, 3. Dezember). How the Chan Zuckerberg Initiative could influence global giving [News]. *Devex.com* (Online-Veröffentlichung). Abgerufen am 28.03.2016 von <https://www.devex.com/news/how-the-chan-zuckerberg-initiative-could-influence-global-giving-87437>
- Dey, P., & Lehner, O. (2016). Registering ideology in the creation of social entrepreneurs: Intermediary organizations, ‚ideal subject‘ and the promise of enjoyment. *Journal of Business Ethics*. Online-Vorveröffentlichung. doi 10.1007/s10551-016-3112-z
- Drucker, P. (1963). Managing for business effectiveness. *Harvard Business Review*, 41(3), 53–60. Abgerufen am 28.03.2016 von <https://hbr.org/1963/05/managing-for-business-effectiveness>
- Faye, M., & Niehaus, P. (2016). Grundeinkommen statt Entwicklungshilfe [Gastbeitrag]. *Zeit Online* (Online-Veröffentlichung). Abgerufen am 23.04.2016 von <http://www.zeit.de/gesellschaft/2016-04/bedingungsloses-grundeinkommen-kenia-givedirectly/komplettansicht>
- Friedman, M. (1970, 13. September). The social responsibility of business is to increase its profits. *New York Times Magazine*. Abgerufen am 25.03.2016 von <http://www.umich.edu/~thecore/doc/Friedman.pdf>
- Friedman, M. (2005, Oktober). Making philanthropy out of obscenity [Rethinking the social responsibility of business. A reason debate featuring Milton Friedman, Whole Foods' John Mackey, and Cypress Semiconductor's T. J. Rodgers]. *Reason*, Oktober 2005 (digitale Ausgabe). Abgerufen am 25.03.2016 von <http://reason.com/archives/2005/10/01/rethinking-the-social-responsibility/>
- GiveDirectly. (2016). Research on Cash Transfers [Evidence]. Abgerufen am 23.04.2016 von <https://www.givedirectly.org/research-on-cash-transfers>

- GiveWell. (2015a, November). Combination deworming (mass drug administration targeting both schistosomiasis and soil-transmitted helminths) [Charity research, Research, Intervention Reports, Deworming, Report]. Abgerufen am 28.03.2016 von <http://www.givewell.org/international/technical/programs/deworming>
- GiveWell. (2015b, November). Deworm the World Initiative, led by Evidence Action [Charity research, Top Charities (2015 recommendations), #2 Deworm the World Initiative]. Abgerufen am 28.03.2016 von <http://www.givewell.org/international/top-charities/deworm-world-initiative>
- GiveWell. (2016a, Februar). Criteria and summary of process [Charity research, Research, Criteria]. Abgerufen am 28.03.2016 von <http://www.givewell.org/criteria>
- GiveWell. (2016b, Februar). GiveDirectly [Charity research, Top Charities (2015 recommendations), #4 GiveDirectly]. Abgerufen am 28.03.2016 von <http://www.givewell.org/international/top-charities/give-directly>
- GiveWell. (2016c). Top charities [Charities (2015 recommendations)]. Abgerufen am 27.04.2016 von <http://www.givewell.org/charities/top-charities>
- Leseberg, N., & Timmer, K. (2015). *Stifterinnen und Stifter in Deutschland. Engagement – Motive – Ansichten* [Stifterstudie 2015, hrsg. vom Bundesverband Deutscher Stiftungen]. Berlin: Bundesverband Deutscher Stiftungen. Abgerufen am 25.03.2016 von https://shop.stiftungen.org/media/mconnect_uploadfiles/s/t/stifterstudie_rgb_final.pdf
- Lindner, R. (2015, 2. Dezember). Was gewinnt Mark Zuckerberg? *Frankfurter Allgemeine Zeitung* (Online-Veröffentlichung). Abgerufen am 28.03.2016 von <http://www.faz.net/-gqe-8aw2w>
- Mannino, A. (2014, 20. Juli). Meta-charities. *Raising for Effective Giving (REG)* (Online-Veröffentlichung). Abgerufen am 28.03.2016 von <http://reg-charity.org/meta-charities/>
- Martens, J., & Seitz, K. (2015). *Philanthropic power and development. Who shapes the agenda?* Global Policy Forum Arbeitspapier. Abgerufen am 02.04.2016 von https://www.globalpolicy.org/images/pdfs/GPFEurope/Philanthropic_Power_online.pdf
- O’Neil, M. (2015, 1. Dezember). Wringing the most good out of a Facebook fortune. *The Chronicle of Philanthropy* (Online-Veröffentlichung). Abgerufen am 28.03.2016 von <https://philanthropy.com/article/Wringing-the-Most-Good-Out-of/234366>
- Rottwilm, C. (2015, 4. Dezember). Warum Zuckerbergs Milliarden spende eigentlich gar keine ist. Das „uneinklagbare Versprechen“ des Facebook-Gründers. *Manager*

Magazin (Online-Veröffentlichung). Abgerufen am 26.03.2016 von <http://www.manager-magazin.de/koepfe/mark-zuckerberg-warum-die-milliardenspende-gar-keine-ist-a-1066099.html>

Schöpfer, L. (2016, 28. April). Für Griechenland-Flüchtlinge spenden? – „Eher nicht“ [Interview mit W. MacAskill]. *Tagesanzeiger* (Online-Veröffentlichung). Abgerufen am 28.04.2016 von <http://www.tagesanzeiger.ch/kultur/buecher/fuer-fluechtlinge-in-griechenland-spenden-eher-nicht/story/19500516>

Sputnik. (2015, 2. Dezember). Zuckerberg's 'donation' pledge may have misguided goals, not charity. *Sputniknews.com* (Online-Veröffentlichung). Abgerufen am 28.03.2016 von <http://sptnkne.ws/ak8d>

Steiger, E. B. (2015, 2. Dezember). The Chan Zuckerberg Initiative is a marketing tool, not a charity [LinkedIn Post]. Abgerufen am 28.03.2016 von <https://www.linkedin.com/pulse/chan-zuckerberg-initiative-marketing-tool-charity-baselt-steiger>

The GiveWell Blog. (2012, 26. Dezember). The Case for Cash [Cash transfer charity, GiveDirectly]. Abgerufen am 28.04.2016 von <http://blog.givewell.org/2012/12/26/the-case-for-cash-2/>

Truong, A. (2015, 5. Dezember). Zuckerberg says the internet lifts people out of poverty, but is giving them subpar access [Quartz (qz.com) Blog]. Abgerufen am 02.04.2016 von <http://qz.com/541595/zuckerberg-says-the-internet-lifts-people-out-of-poverty-but-is-giving-them-subpar-access/>

Zuckerberg, M. (2015a, 1. Dezember). A letter to our daughter [Facebook status update]. Abgerufen am 26.03.2016 von <https://www.facebook.com/notes/mark-zuckerberg/a-letter-to-our-daughter/10153375081581634/>

Zuckerberg, M. (2015b, 3. Dezember). [Ausführungen zur Chan-Zuckerberg-Initiative; Facebook status update]. Abgerufen am 28.03.2016 von <https://www.facebook.com/zuck/posts/10102507695055801>

Anmerkung zu den Internetquellen:

Hier sind diejenigen Quellen aus dem Literaturverzeichnis gelistet, welche primär aus dem Internet stammen. Nicht gelistet sind im Internetquellenverzeichnis diejenigen Quellen, welche zwar zusätzlich auch im Internet verfügbar sind, aber in ihrer Form als Onlinequellen nicht die primäre Literaturgrundlage für diese Arbeit bilden, z.B. wenn die primäre Literaturquelle ein Printzeitungsartikel ist, der lediglich *zusätzlich* online im Internet verfügbar ist, aber der in seiner Printform als eigentliche Quelle in diese Arbeit einfließt. Sämtliche hier gelisteten Internetquellen sind zudem auch zusätzlich alphabetisch im (Haupt-)Literaturverzeichnis für diese Arbeit aufgelistet (S. 61ff.).

Anhang

„A letter to our daughter“ von Mark Zuckerberg (2015)

Dear Max,

Your mother and I don't yet have the words to describe the hope you give us for the future. Your new life is full of promise, and we hope you will be happy and healthy so you can explore it fully. You've already given us a reason to reflect on the world we hope you live in.

Like all parents, we want you to grow up in a world better than ours today.

While headlines often focus on what's wrong, in many ways the world is getting better. Health is improving. Poverty is shrinking. Knowledge is growing. People are connecting. Technological progress in every field means your life should be dramatically better than ours today.

We will do our part to make this happen, not only because we love you, but also because we have a moral responsibility to all children in the next generation.

We believe all lives have equal value, and that includes the many more people who will live in future generations than live today. Our society has an obligation to invest now to improve the lives of all those coming into this world, not just those already here.

But right now, we don't always collectively direct our resources at the biggest opportunities and problems your generation will face.

Consider disease. Today we spend about 50 times more as a society treating people who are sick than we invest in research so you won't get sick in the first place.

Medicine has only been a real science for less than 100 years, and we've already seen complete cures for some diseases and good progress for others. As technology accelerates, we have a real shot at preventing, curing or managing all or most of the rest in the next 100 years.

Today, most people die from five things -- heart disease, cancer, stroke, neurodegenerative and infectious diseases -- and we can make faster progress on these and other problems.

Once we recognize that your generation and your children's generation may not have to suffer from disease, we collectively have a responsibility to tilt our investments a bit more towards the future to make this reality. Your mother and I want to do our part.

Curing disease will take time. Over short periods of five or ten years, it may not seem like we're making much of a difference. But over the long term, seeds planted now will grow, and one day, you or your children will see what we can only imagine: a world without suffering from disease.

There are so many opportunities just like this. If society focuses more of its energy on these great challenges, we will leave your generation a much better world.

•••

Our hopes for your generation focus on two ideas: **advancing human potential** and **promoting equality**.

Advancing human potential is about pushing the boundaries on how great a human life can be.

Can you learn and experience 100 times more than we do today?

Can our generation cure disease so you live much longer and healthier lives?

Can we connect the world so you have access to every idea, person and opportunity?

Can we harness more clean energy so you can invent things we can't conceive of today while protecting the environment?

Can we cultivate entrepreneurship so you can build any business and solve any challenge to grow peace and prosperity?

Promoting equality is about making sure everyone has access to these opportunities -- regardless of the nation, families or circumstances they are born into.

Our society must do this not only for justice or charity, but for the greatness of human progress.

Today we are robbed of the potential so many have to offer. The only way to achieve our full potential is to channel the talents, ideas and contributions of every person in the world.

Can our generation eliminate poverty and hunger?

Can we provide everyone with basic healthcare?

Can we build inclusive and welcoming communities?

Can we nurture peaceful and understanding relationships between people of all nations?

Can we truly empower everyone -- women, children, underrepresented minorities, immigrants and the unconnected?

If our generation makes the right investments, the answer to each of these questions can be yes -- and hopefully within your lifetime.

•••

This mission -- advancing human potential and promoting equality -- will require a new approach for all working towards these goals.

We must make long term investments over 25, 50 or even 100 years. The greatest challenges require very long time horizons and cannot be solved by short term thinking.

We must engage directly with the people we serve. We can't empower people if we don't understand the needs and desires of their communities.

We must build technology to make change. Many institutions invest money in these challenges, but most progress comes from productivity gains through innovation.

We must participate in policy and advocacy to shape debates. Many institutions are unwilling to do this, but progress must be supported by movements to be sustainable.

We must back the strongest and most independent leaders in each field. Partnering with experts is more effective for the mission than trying to lead efforts ourselves.

We must take risks today to learn lessons for tomorrow. We're early in our learning and many things we try won't work, but we'll listen and learn and keep improving.

•••

Our experience with personalized learning, internet access, and community education and health has shaped our philosophy.

Our generation grew up in classrooms where we all learned the same things at the same pace regardless of our interests or needs.

Your generation will set goals for what you want to become -- like an engineer, health worker, writer or community leader. You'll have technology that understands how you learn best and where you need to focus. You'll advance quickly in subjects that interest you most, and get as much help as you need in your most challenging areas. You'll explore topics that aren't even offered in schools today. Your teachers will also have better tools and data to help you achieve your goals.

Even better, students around the world will be able to use personalized learning tools over the internet, even if they don't live near good schools. Of course it will take more than technology to give everyone a fair start in life, but personalized learning can be one scalable way to give all children a better education and more equal opportunity.

We're starting to build this technology now, and the results are already promising. Not only do students perform better on tests, but they gain the skills and confidence to learn anything they want. And this journey is just beginning. The technology and teaching will rapidly improve every year you're in school.

Your mother and I have both taught students and we've seen what it takes to make this work. It will take working with the strongest leaders in education to help schools around the world adopt personalized learning. It will take engaging with communities, which is why we're starting in our San Francisco Bay Area community. It will take building new technology and trying new ideas. And it will take making mistakes and learning many lessons before achieving these goals.

But once we understand the world we can create for your generation, we have a responsibility as a society to focus our investments on the future to make this reality.

Together, we can do this. And when we do, personalized learning will not only help students in good schools, it will help provide more equal opportunity to anyone with an internet connection.

•••

Many of the greatest opportunities for your generation will come from giving everyone access to the internet.

People often think of the internet as just for entertainment or communication. But for the majority of people in the world, the internet can be a lifeline.

It provides education if you don't live near a good school. It provides health information on how to avoid diseases or raise healthy children if you don't live near a doctor. It provides financial services if you don't live near a bank. It provides access to jobs and opportunities if you don't live in a good economy.

The internet is so important that for every 10 people who gain internet access, about one person is lifted out of poverty and about one new job is created.

Yet still more than half of the world's population -- more than 4 billion people -- don't have access to the internet.

If our generation connects them, we can lift hundreds of millions of people out of poverty. We can also help hundreds of millions of children get an education and save millions of lives by helping people avoid disease.

This is another long term effort that can be advanced by technology and partnership. It will take inventing new technology to make the internet more affordable and bring access to unconnected areas. It will take partnering with governments, non-profits and companies. It will take engaging with communities to understand what they need. Good people will have different views on the best path forward, and we will try many efforts before we succeed.

But together we can succeed and create a more equal world.

• • •

Technology can't solve problems by itself. Building a better world starts with building strong and healthy communities.

Children have the best opportunities when they can learn. And they learn best when they're healthy.

Health starts early -- with loving family, good nutrition and a safe, stable environment.

Children who face traumatic experiences early in life often develop less healthy minds and bodies. Studies show physical changes in brain development leading to lower cognitive ability.

Your mother is a doctor and educator, and she has seen this firsthand.

If you have an unhealthy childhood, it's difficult to reach your full potential.

If you have to wonder whether you'll have food or rent, or worry about abuse or crime, then it's difficult to reach your full potential.

If you fear you'll go to prison rather than college because of the color of your skin, or that your family will be deported because of your legal status, or that you may be a victim of

violence because of your religion, sexual orientation or gender identity, then it's difficult to reach your full potential.

We need institutions that understand these issues are all connected. That's the philosophy of the new type of school your mother is building.

By partnering with schools, health centers, parent groups and local governments, and by ensuring all children are well fed and cared for starting young, we can start to treat these inequities as connected. Only then can we collectively start to give everyone an equal opportunity.

It will take many years to fully develop this model. But it's another example of how advancing human potential and promoting equality are tightly linked. If we want either, we must first build inclusive and healthy communities.

•••

For your generation to live in a better world, there is so much more our generation can do.

Today your mother and I are committing to spend our lives doing our small part to help solve these challenges. I will continue to serve as Facebook's CEO for many, many years to come, but these issues are too important to wait until you or we are older to begin this work. By starting at a young age, we hope to see compounding benefits throughout our lives.

As you begin the next generation of the Chan Zuckerberg family, we also begin the Chan Zuckerberg Initiative [Anm. M.H.: hier im Originaltext Internet-Link hinterlegt zur Website <https://www.facebook.com/chanzuckerberginitiative/>] to join people across the world to advance human potential and promote equality for all children in the next generation. Our initial areas of focus will be personalized learning, curing disease, connecting people and building strong communities.

We will give 99% of our Facebook shares -- currently about \$45 billion -- during our lives to advance this mission. We know this is a small contribution compared to all the resources and talents of those already working on these issues. But we want to do what we can, working alongside many others.

We'll share more details in the coming months once we settle into our new family rhythm and return from our maternity and paternity leaves. We understand you'll have many questions about why and how we're doing this.

As we become parents and enter this next chapter of our lives, we want to share our deep appreciation for everyone who makes this possible.

We can do this work only because we have a strong global community behind us. Building Facebook has created resources to improve the world for the next generation. Every member of the Facebook community is playing a part in this work.

We can make progress towards these opportunities only by standing on the shoulders of experts -- our mentors, partners and many incredible people whose contributions built these fields.

And we can only focus on serving this community and this mission because we are surrounded by loving family, supportive friends and amazing colleagues. We hope you will have such deep and inspiring relationships in your life too.

Max, we love you and feel a great responsibility to leave the world a better place for you and all children. We wish you a life filled with the same love, hope and joy you give us. We can't wait to see what you bring to this world.

Love,

Mom and Dad

Anmerkung zur Quelle:

Dieser Text wurde am 01. Dezember 2015 auf der persönlichen Facebook-Seite vom Gründer des selbigen sozialen Netzwerks online gestellt und ist abrufbar unter:

<https://www.facebook.com/notes/mark-zuckerberg/a-letter-to-our-daughter/10153375081581634/>

(letzter Abruf am 26.03.2016)

Eigenständigkeitserklärung

„Ich erkläre hiermit,

- dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig ohne fremde Hilfe und ohne Verwendung anderer als der angegebenen Hilfsmittel verfasst habe;
- dass ich sämtliche verwendeten Quellen erwähnt und gemäss gängigen wissenschaftlichen Zitierregeln korrekt zitiert habe;
- dass das Thema, die Arbeit oder Teile davon nicht bereits Gegenstand eines Leistungsnachweises einer anderen Veranstaltung oder Kurses war; sofern dies nicht ausdrücklich mit dem/der Dozierenden im Voraus vereinbart wurde;
- dass ich ohne schriftliche Zustimmung der Universität keine Kopien dieser Arbeit an Dritte aushändigen oder veröffentlichen werde, wenn ein direkter Bezug zur Universität St.Gallen oder ihrer Dozierenden hergestellt werden kann;
- dass ich mir bewusst bin, dass meine Arbeit elektronisch auf Plagiate überprüft werden kann und ich hiermit der Universität St.Gallen laut Prüfungsordnung das Urheberrecht soweit einräume, wie es für die Verwaltungshandlungen notwendig ist.“

Datum und Unterschrift

19.05.2016

Michael Heumann