



Ist Ethik gut für's Geschäft?

Gleichgewicht von Unternehmenserfolg und ethisch richtigem Handeln

Dr. Hans-Jürgen Leuchs
Mitglied im Kuratorium des
Arbeitskreises Evangelischer Unternehmer

Vorab: Wir handeln ethisch, weil es an sich richtig ist und nicht, weil es gut für's Geschäft ist!

Ethik ist aber sehr wohl gut für's Geschäft! Anschaulich wird das durch die doppelt verneinte Aussage: "Nicht-ethisches Handeln ist nicht gut für's Geschäft!" Dass der von unethischem Handeln unmittelbar betroffene und geschädigte Geschäftspartner, wenn er das erkennt, dies übelnimmt und keine nachhaltige Geschäftsbeziehung pflegen wird, ist offensichtlich. Geschäftsbeziehungen brauchen Vertrauen: dieses wird durch Fehlverhalten zerstört!

Unethisches Handeln könnte sich also nur dann lohnen, wenn sichergestellt ist, dass es verborgen bleibt! Verlässliches Verbergen ist aber zunehmend weniger wahrscheinlich, da die Unternehmen - sei es aus eigenem Antrieb oder aus Verpflichtung durch Regulierer - ihre internen Kontrollen kontinuierlich verstärkt und automatisiert haben. Viele Firmen haben in ihrem Verhaltenskodex als Selbsttest die Frage für die Mitarbeiter formuliert: "Wie wirkt das, wenn mein Handeln öffentlich bekannt wird?"

Auch die anderen Geschäfts-"Partner" missbilligen im Allgemeinen unethisches Verhalten. Eigenkapitalgeber (Investoren) und Fremdkapitalgeber (Banken) - deren Bezeichnungen als "Gläubiger", die "Kredit" geben, illustrieren die Notwendigkeit von Vertrauen - haben häufig ihre Anforderungen an ethisches Verhalten der Unternehmen kodifiziert. Regulierer und Strafverfolgungsbehörden ermutigen "Whistleblower", Unregelmäßigkeiten im Unternehmen anzuzeigen. In Kartellverfahren wird die Partei, die sich zuerst offenbart und mit den Behörden kooperiert, mit Nachsicht behandelt und kann auf Strafminderung hoffen; es entsteht ein Wettrennen um die erste Offenbarung. Dies macht den Erfolg doloser Handlungen selbst kurzfristig unsicher: sie lohnen sich also nicht!

Mitarbeiter schämen sich, für ein unethisch handelndes Unternehmen zu arbeiten; die Gewinnung von Talenten wird dadurch erschwert, der schlechte Ruf muss mit höherer Entlohnung ausgeglichen werden. Falsch ist es, Mitarbeiter für so dumm zu halten, dass sie unethisches Verhalten nicht bemerken; sie verlieren ihr Vertrauen in ihren Arbeitgeber. Ihre Arbeitsmoral und damit auch ihre Leistung sinken: Die Wettbewerbsfähigkeit verschlechtert sich. Medien berichten über unethisches Verhalten und machen es bei etablierten und potentiellen Kunden publik, die ungern bei unethisch handelnden Unternehmen kaufen: Wer seine Partner übervorteilt, wird auch seine Kunden über den Tisch ziehen!

Leider gibt es unrühmliche Ausnahmen, wo sich unethisches Verhalten kurzfristig gelohnt haben könnte: Bis 2002 wurden "Nützliche Aufwendungen" (Bestechungsgelder) an ausländische Geschäftspartner von den deutschen Finanzbehörden als Betriebsausgaben anerkannt und waren damit steuerlich absetzbar. Auch wenn derartige Handlungen seinerzeit mit dem positiven Recht in Deutschland in Übereinstimmung waren, wurden und werden sie als nicht rechtens, unfair und ungerecht empfunden im Sinne von John Rawls' "Gerechtigkeit als Fairness" und damit als unethisch. 2002 hat der deutsche Gesetzgeber alle Schmiergeldzahlungen strafbar gemacht und diese Lücke endlich geschlossen.

Ethik ist nicht nur gut für das eigene Seelenheil, sondern auch für's Geschäft, da in einer offenen Gesellschaft unethisches Verhalten mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit publik wird, Vertrauen zerstört und von der Öffentlichkeit und den Geschäftspartnern sanktioniert wird - unethisches Verhalten lohnt sich nicht, ethisches Verhalten lohnt sich sehr wohl!

Photo: privat

© Arbeitskreis Evangelischer Unternehmer in Deutschland e. V. (AEU)