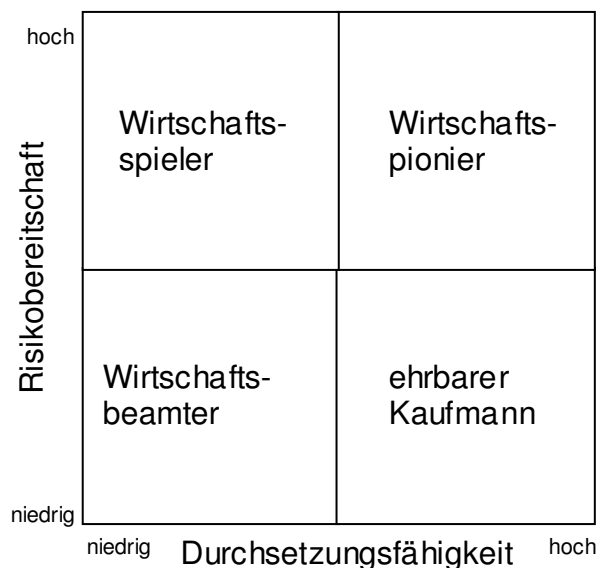


(Bal-)Last des Misstrauens Auf der Rückkehr zu des Kaufmanns guten Sitten

Unter der Last einer stetig steigenden Anzahl an Seiten je Vertragsabschluss und damit immer höheren Aktenbergen pro geschäftlichen Vorfall verblasen die Zeiten des ehrbaren Kaufmanns zunehmend. Wo früher ein Handschlag für einen sicheren Vertragsabschluss ausreichte und lediglich die wichtigsten Parameter in knappen Notizen für die Akten festgehalten wurden, trauen sich heute vorsichtige oder gar ängstliche Vertragspartner kaum noch ohne "ihre Juristen" in Verhandlungen zu gehen. Hinzu gesellt sich ein Umfeld mit stetig steigender Gesetzes- und Regelungsdichte und eine Amerikanisierung mit einer fallorientierten Legislative.

Wie aber kann den guten Sitten des Kaufmanns faktisch mehr Bedeutung beigemessen werden? Um einen konstruktiven Beitrag zu leisten, müssen wir uns über die Gründe der Bürokratisierung des Kaufmännischen im Klaren sein. Daran knüpfen wir unsere Änderungsvorschläge.

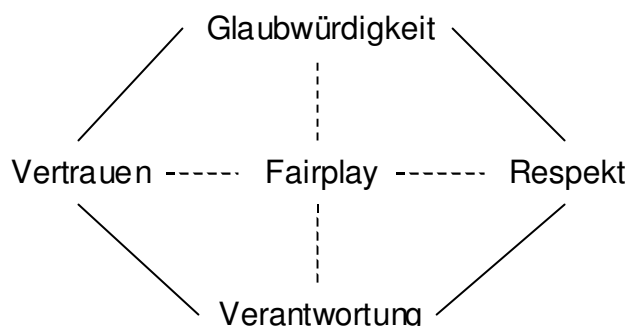


Wenn man zunächst versucht, den ehrbaren Kaufmann einzuordnen, so kann man zwar eine hohe Durchsetzungsfähigkeit konstatieren, dies jedoch bei relativ geringer Risikobereitschaft. Stark ausgeprägt sind beide Merkmale beim Wirtschaftspionier. Der Wirtschaftsspieler hingegen will kaum Durchsetzungskraft entfalten, lässt sich aber von Risiken nicht abschrecken. Der Wirtschaftsbeamte schließlich geht weder Risiken ein, noch hat er einen ausgeprägten Durchsetzungswillen.

Mit diesem Bild eines ehrbaren Kaufmanns vor Augen lässt sich der Ist-Zustand in Thesenform wie nachfolgend beschreiben:

- 1) Mit der Zunahme des Misstrauens, die sich in der Abkehr vom jeweiligen Gruppen- und Gemeinwohl sowie in der steigenden Bedeutung von privater Gewinnorientierung und individuellem Gewinnkalkül manifestiert, bildet sich auch das Leitbild vom ehrbaren Kaufmann zurück.
- 2) Eine zunehmende Amerikanisierung der Unternehmen und Geschäfte führt zu einer Übernahme der Kultur ausführlicher und umfangreicher Verträge, da in den U.S.A. ein fallbasiertes Rechtssystem mit großem individuellen Gestaltungsspielraum ein hohes Maß an situativer Regelung erfordert.
- 3) Auch die Überregulierung in den deutschen Ordnungssystemen überträgt sich auf die einzelnen vertraglichen Beziehungen und findet in übermäßiger Schriftlichkeit ihren Ausfluss. Der Staat und seine öffentliche Verwaltung fordern darüber hinaus eine lückenlose Dokumentation der Geschäftsprozesse in vielen Bereichen des wirtschaftlichen Lebens.
- 4) Bei vertraglichen Beziehungen zwischen Kaufleuten besteht eine weitere externe Forderung nach Schriftlichkeit, z. B. durch beteiligte Kreditinstitute.
- 5) Auf der anderen Seite bestehen kaum noch Konfliktlösungs- und Sanktionsmöglichkeiten über Stände und Schiedsgerichte, deren Bedeutung und Einfluss stark abgenommen haben.
- 6) Zugleich nehmen die Vorbilder in ihrer Bedeutung ab: Inzwischen fehlt eine Leitkultur, der sich jeder Kaufmann verpflichtet fühlt.
- 7) Globalisierung und zunehmende Zahl an Geschäftskontakten verstärken die angesprochene Tendenz: Je näher man sich kennt, desto größer kann das Vertrauen (und die Einhaltung der guten Sitten) sein.

Hieraus lassen sich vier Begriffe ableiten, die von besonderer Bedeutung für ein angestrebtes Fairplay sind: Vertrauen, Respekt, Verantwortung und Glaubwürdigkeit.



Der ehrbare Kaufmann, der nach den guten Kaufmannssitten tätig werden soll, benötigt eine stabile Umgebung. Dazu fordern wir:

- 1) Die guten praktizierten Vorbilder sollten publik gemacht werden, z. B. dadurch, dass Unternehmen ihren eigenen Ethik-Kodex, dem sie sich freiwillig selbst verpflichten, auch veröffentlichen. In Verträgen soll auf einen solchen Ethikkatalog Bezug genommen werden.
- 2) Die Rolle der Industrie- und Handelskammern sowie Handwerkskammern auf der Basis ihres gesetzlichen Auftrages sollte gestärkt werden: Sie sollten eine Leitfunktion bei der Wahrung von Anstand und Sitte des ehrbaren Kaufmanns einnehmen und eine Intensivierung durch gezielte Aktionen zur Förderung guter Sitten herbeiführen. Dies kann auch über Wettbewerbe um die Auszeichnung des eigenen Unternehmens erfolgen.
- 3) Statt immer nur Misserfolge ins Rampenlicht zu rücken, soll eine Erfolgsethik entwickelt und in der Gesellschaft gelebt werden. Erfolg haben und ethisches Verhalten müssen sich nicht widersprechen.
- 4) Schulunterricht und Berufsausbildung sollten eine stärkere Ethik-Komponente enthalten. Ein Verhalten im Sinne eines Fairplay sollte aktiv eingeübt und eingefordert werden. Dies kann auch in speziellen Lehrangeboten wie z. B. "Kaufmannssitten" seinen Ausfluss finden.
- 5) Informations- und Kommunikationstechniken sollten gezielt genutzt werden, um mit ihrer Hilfe die Einhaltung von Kaufmannssitten zu fördern, beispielsweise durch Bewertungssysteme, wie sie bei Online-Auktionshäusern heute schon üblich sind. Auch dafür könnten die IHKs als Initiator und Träger dienen.
- 6) Die staatlichen Organe sollten der Überregulierung Einhalt gebieten und dazu beitragen, dass ein transparentes und praktikables Ordnungssystem geschaffen wird. Dieses sollte sich durch Verlässlichkeit, Konsistenz und Kontinuität auszeichnen. Damit sollte für die Wirtschaftssubjekte Planungs- und Verhaltenssicherheit gewährleistet werden.
- 7) Die Gemeinschaft der Kaufleute soll ehrbares Verhalten fördern, beispielsweise auch durch die Einführung einer Zertifizierung als ehrbarer Kaufmann. Zugleich müssten Verstöße gegen die guten Sitten auch durch diese Gemeinschaft geächtet werden.

Westerland (Sylt), 9. Mai 2004

Philipp Butzbach
Enrico Cordisco
Helmut Hafner
Norbert Quinkert
Marcel Remelsky
Bernd Schlobohm

Georg Schreiner
Edith Szyperski
Norbert Szyperski
Ralph Vaupel
Christine Volkmann

www.sylter-runde.de

Dieses Memorandum wird auch von folgenden Personen unterstützt:

Heinz Thielmann, Darmstadt

Frank P. Schmitz, Berlin

Hans-Georg Torkel, Mülheim a. d. Ruhr

Stand: 16.11.2009