

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in
der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische
Daten sind im Internet über <http://www.dnb.de> abrufbar.

© Verlag Traugott Bautz GmbH
98734 Nordhausen 2016

ISSN 2198-6800
ISBN 978-3-95948-172-4

Impressum Imprint

Jahrgang Volume 4 (2016)/1

Herausgeber Editor

Karl Farmer, Graz
Giuseppe Franco, Eichstätt
Harald Jung, Liebenzell
Christian Müller, Münster
Werner Lachmann, Nürnberg
Elmar Nass, Fürth

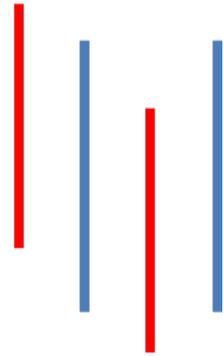
Herausgeberbeirat Editorial Board

Wolfgang Harbrecht, Nürnberg
Reinhard Haupt, Jena
Heinzpeter Hempelmann
Stephan Holthaus, Gießen
Gerald Mann, München
Spiridon Paraskewopoulos, Leipzig
Siegfried Scharrer, Nürnberg
Hermann Sautter, Göttingen
Kevin Schmiesing, Grand Rapids
Werner Neuer, Basel

Redaktion Editorial Team

Florenz Altmeppen
Florenz.Altmeppen@uni-muenster.de
Harald Jung
Harald.Jung@wirtschaftundethik.de
Christian Müller
Christian.Mueller@wirtschaftundethik.de
Michael Sendker
Michael.Sendker@wirtschaftundethik.de

Gesellschaft zur Förderung von
Wirtschaftswissenschaften und Ethik e.V. (GWE)
Im Kehracker 8
69436 Schönbronn
Tel.: 0176/54943647
E-Mail: info@wirtschaftundethik.de



Inhalt

Hauptbeiträge

Rainer Maurer

Unternehmerische Verantwortung für nachhaltige Entwicklung – eine sinnvolle Forderung? 1

Stephan Holthaus

„Zwischen Gewissen und Gewinn“: Die „Freiburger Denkschrift“ und ihre christliche Begründung einer „Sozial-Wirtschaftsethik“ 28

Janaina Drummond Nauck

Das Gewinnparadox in der Unternehmensethik: Eine spieltheoretische Analyse..... 43

Forum

Ingo Pies und Franz Segbers

Wirtschaftsethik zwischen Theologie und Ökonomik – ein Briefwechsel..... 61

Autorenverzeichnis 81

Wilhelm Löhe Institut für Ethik der Gesundheits-und Sozialwirtschaft (WLE)

Zeitschrift für Marktwirtschaft und Ethik (ZfME)/ Journal of Markets and Ethics

Call for Papers

für Studierende relevanter Disziplinen

Studierendentagung am 6.4.2017 und Sonderheft der ZfME zum Thema

„Wertebindung und/oder Wirtschaftlichkeit im Gesundheitswesen (einschließlich Pflege)“

Das WLE und die ZfME laden Studierende aller relevanten Fachbereiche ein, sich mit Positionspapieren zu beteiligen!

Wirtschaftlichkeit und Wertebindung im Sinne der Humanität gelten neben der Professionalität vor allem bei vielen privaten (z.B. den konfessionellen) Trägern im Gesundheitswesen als grundlegende Säulen eines am Markt erfolgreichen Profils. In welchem Verhältnis diese Ziele zueinander stehen, wie sie konkret inhaltlich gefüllt werden und wie im Konfliktfall zwischen ihnen abgewogen werden soll, das ist keineswegs evident. Es steht nicht weniger auf dem Spiel als die Zukunftsfähigkeit wertegebundenen (etwa christlicher) Trägerschaft am Markt im Gesundheitswesen. Es tun sich verschiedene Fragehorizonte auf, die wir hier adressieren:

1. Ethik am Markt

- (Warum) Soll es überhaupt noch wertegebundene Träger im Gesundheitswesen geben?
- (Wie) Kann und soll die Wertebindung hier ein Wettbewerbsvorteil sein und als solcher genutzt werden?
- Welches Verständnis von Wirtschaftlichkeit lässt sich am Markt mit einem ausdrücklichen ethischen Anspruch glaubwürdig verbinden?
- Sollte der Wettbewerb unter wertegebundenen (z.B. konfessionellen) Trägern auch Regeln folgen, die über eine Normativität der Marktgesetze hinausgehen?

- Wie sind Rationierungsdiskussionen verantwortbar zu lösen angesichts teurer Therapien am Lebensende?

2. Unternehmenskultur und Berufsethos

- Wie realisieren etwa konfessionelle Träger inhaltlich und praktisch ihr Wertefundament, sei es in der Personalauswahl, dem Marketing, in der Selektion ihrer Arbeitsbereiche und Therapien, in gesellschaftlicher Lobbyarbeit o. a.?
- Gibt es eine eigene am Wertefundament orientierte Führungskultur (etwa in konfessionellen Einrichtungen eine christliche, analog bei alternativen Wertefundamenten)?
- Wie können hohe Ideale der Menschlichkeit angesichts wirtschaftlicher Notwendigkeiten im Pflegealltag umgesetzt werden?

3. Öffentliche Positionierungen

Wie und mit welchen Positionen sollte von wertegebundenen Trägern in Gesundheitswesen in relevante wirtschafts- und sozialetische Diskussionen eingegriffen werden?

- Wege sind etwa: Mitwirkung in Ethikkommissionen und -komitees, politischen Parteien, Verbänden, Netzwerken, öffentliche Positionspapiere, Gemeindearbeit, Medien, Forschung und Lehre u.a. gemeinnützige Organisationen, Wissenschaftsbereich.
- Themen sind etwa: flächendeckende Gesundheitsversorgung, Spiritual care, Gerechtigkeit im Krankenkassenwesen, Gesundheitsverantwortung, Professionalisierung der Pflege, Rationierung im Gesundheitswesen, Sterbehilfe, Pränataldiagnostik, Umsetzung von Inklusion o.a, Eigenverantwortung der Patienten und Leistungserbringer.

Willkommen sind systematische oder anwendungsbezogene Beiträge. Auch Seminar- und Abschlussarbeiten, die nach dem 30.9.2015 an einer Hochschule abgegeben wurden, können Grundlage eingereichter Papers sein. **Abstracts** (max. 500 Wörter) sind **bis einschl. 1.10.2016** in digitaler Form einzureichen bei Herrn Martin Oppelt vom WLE: martin.oppelt@wlh-fuerth.de.

Ab 21.10.2016 erhalten Sie bei positiver Bewertung der Gutachter eine Aufforderung, bis zum 19.12.2016 ein ausgearbeitetes Papier mit einer Länge von bis zu 5.000 Wörtern einzureichen. Diese Beiträge werden einem doppelt verdeckten Begutachtungsverfahren unterzogen. Ab 10.2.2017 werden den Bewerbern die Ergebnisse der Begutachtung mitgeteilt. Zur Tagung angenommene Beiträge sollen im Rahmen der Studierendentagung am 6.4.2017 zur Diskussion gestellt werden. Unter diesen wird im Gutachterverfahren gemeinsam mit der ZfME eine Auswahl getroffen zur Veröffentlichung in einer Sonderausgabe der Zeitschrift, die für das Jahr 2017 vorgesehen ist. Mögliche Verbesserungshinweise werden dazu rechtzeitig mitgeteilt.

Nach den Fristen eingereichte Beiträge können leider nicht mehr berücksichtigt werden. Autorenangaben sind in einem gesonderten Dokument einzureichen. Wir freuen uns auf Ihre Beiträge.

Mit freundlichen Grüßen im Namen des WLE und der ZfME

Prof. Dr. Dr. Elmar Nass
Professur für Wirtschafts- und Sozialethik
Leiter des WLE

Prof. Dr. Christian Müller
Institut für ökonomische Bildung Münster
ZfME

Unternehmerische Verantwortung für nachhaltige Entwicklung – eine sinnvolle Forderung?

Rainer Maurer

Zusammenfassung

Dieser Artikel geht der Frage nach, ob die von einigen staatlichen Initiativen gegenüber privaten Unternehmen erhobenen Forderungen auf freiwilliger Basis zu Lasten ihres Gewinnziels, Beiträge für eine „nachhaltige Entwicklung“ zu leisten, *erstens* normativ gerechtfertigt und *zweitens* unter marktwirtschaftlichen Bedingungen realisierbar sind. Dazu wird zunächst untersucht, was unter dem Begriff „nachhaltiger Entwicklung“ zu verstehen ist und ob sich daraus normativ verbindliche Forderungen für den Unternehmenssektor ableiten lassen. Wie sich dabei zeigt, ist dies nicht möglich. Dann wird aus erfahrungswissenschaftlicher Sicht diskutiert, ob unter marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen ein freiwilliges Nachhaltigkeitsengagement privater Unternehmen möglich ist. Wie sich dabei zeigt, ist dies nicht der Fall. Die Wahl und Implementierung einer bestimmten Form „nachhaltiger Entwicklung“ ist deshalb eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe, die auf der Basis allgemeinverbindlicher Gesetze erfolgen muss.

Schlagwörter

Corporate Social Responsibility, Deutscher Nachhaltigkeitskodex, nachhaltige Entwicklung, Unternehmensziele, Wirtschaftspolitik

Abstract

This paper addresses the question, whether demands by state-run initiatives vis-a-vis private firms to engage on a voluntary base in “sustainable development” projects at the expense of their profit interests is *firstly* justified from a normative point of view and *secondly* feasible under the conditions of a free market economy. To this end, various concepts of “sustainable development” are discussed with regard to the question, whether they are normatively binding for private firms. As the discussion shows, this is not the case. Then the issue, whether private firms are able to engage in “sustainable development” activities under the conditions of a free market economy, is discussed. The discussion shows that an effective self-regulation of private companies cannot be expected under market conditions. Therefore, selection and implementation of a specific variant of “sustainable development” is a task for the society as a whole that has to be based on generally binding laws.

Keywords

Business Objectives; Corporate Social Responsibility; Economic Policy; German Sustainability Codex; Sustainable Development

1. Einleitung

Das Schlagwort „nachhaltige Entwicklung“ steht derzeit im Zentrum vieler Debatten. Dabei wird nicht nur wie bei der 21. UN-Klimakonferenz in Paris um zwischenstaatliche Verpflichtungen für eine „nachhaltige Entwicklung“ gerungen, zunehmend wird auch von staatlicher Seite mit Initiativen wie der „EU Richtlinie zur nichtfinanziellen Berichterstattung“ großer Unternehmen (EU Parlament 2014), dem UN Global Compact (UN Global Compact 2015) oder dem Deutschen Nachhaltigkeitskodex (Deutscher Nachhaltigkeitskodex 2015) öffentlicher Druck auf private Unternehmen ausgeübt, ihre Unternehmensziele auf freiwilliger Basis an die „Erfordernisse einer nachhaltigen Entwicklung“ anzupassen und dies öffentlich zu dokumentieren. Auch Unternehmensverbände, wie etwa die einflussreiche International Chamber of Commerce (ICC), propagieren seit Jahren die Verantwortlichkeit des Unternehmenssektors für eine „nachhaltige Entwicklung“.

Dieser Artikel analysiert zunächst, was unter dem Begriff „nachhaltiger Entwicklung“ zu verstehen ist, ob sich daraus tatsächlich allgemeinverbindliche normative Forderungen für private Unternehmen ableiten lassen (Abschnitt 2). Dann wird untersucht, ob die Forderung nach einer freiwilligen Selbstregulierung des Unternehmenssektors im Sinne einer „nachhaltigen Entwicklung“ unter den marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen tatsächlich realisierbar ist (Abschnitt 3). Vor diesem Hintergrund wird dann diskutiert, warum das Konzept eines freiwilligen Nachhaltigkeitsengagements privater Unternehmen durch Regierungen, Unternehmensverbände öffentlich propagiert wird (Abschnitt 4). Abschnitt 5 fasst die Ergebnisse zusammen.

2. Eine allgemeinverbindliche Definition „nachhaltiger Entwicklung“?

Kann es eine allgemeinverbindliche Definition des Begriffs „nachhaltiger Entwicklung“ geben? Die wohl bekannteste Definition „nachhaltiger Entwicklung“ geht auf den sogenannten Brundtland-Bericht von 1987 zurück (UN Commission 1987): *„Nachhaltige Entwicklung befriedigt die Bedürfnisse gegenwärtiger Generationen ohne Beeinträchtigung der Fähigkeit zukünftiger Generationen, ihre Bedürfnisse zu befriedigen.“* Offen bleiben bei dieser Definition vor allem drei Fragen: (1) Was man unter „Bedürfnisbefriedigung einer Generation“ verstehen möchte; (2) welche Spezies man zu einer „Generation“ zählen möchte; (3) in welcher Weise sich die Bedürfnisbefriedigung einer Generation auf die zukünftiger Generationen auswirkt. Zur Beantwortung von Frage (1) und (2) sind normative Werturteile notwendig; die Beantwortung von Frage (3) erfordert ein ökonomisch-technologisches – also ein empirisches – Werturteil. Man kann die verschiedenen Konzeptionen von „nachhaltiger Entwicklung“, die sich in der Literatur finden, anhand der unterschiedlichen Antworten auf diese drei Fragen unterscheiden. Tabelle 1 gibt einen Überblick charakteristischer Positionen.¹

¹ Die Nomenklatur folgt dabei im Wesentlichen Turner (1993).

Abbildung 1 – Eine Auswahl charakteristischer Nachhaltigkeitskonzeptionen

Name	Ethische Werturteile	Empirische Werturteile	Konsequenzen	Vertreter
Erkenntnistheoretischer Skeptizismus	Es ist nicht verantwortbar die häufig prekäre Wohlfahrt jetziger Generationen auf Basis höchst unsicherer Prognosen der Wohlfahrt zukünftiger Generationen einzuschränken.	Die bisherige Geschichte zeigt, dass es nicht möglich ist, die langfristige Zukunft der ökonomischen, technologischen und ökologischen Entwicklung zuverlässig zu prognostizieren.	Keine Eingriffe nötig. Menschen sorgen natürlicherweise für ihre Kinder, deren näherliegende Zukunft besser prognostizierbar ist. Das genügt.	Narveson (2012)
Sehr Schwache Nachhaltigkeit	Zukünftige Generationen sollten mindestens genau so viel konsumieren können wie die jetzige Generation.	Es wird langfristig möglich sein, alle erschöpfbaren Ressourcen durch erneuerbare Ressourcen oder technisches Wissen zu substituieren.	Keine staatliche Eingriffe nötig. Marktmechanismen lösen das Problem der intertemporalen Ressourcenallokation auf effiziente Weise.	Solow (1974a) (1974b) (1986)
Schwache Nachhaltigkeit	Zukünftige Generationen sollten mindestens genau so viel konsumieren können wie die jetzige Generation.	Eine vollständige Substituierbarkeit erschöpfbarer Ressourcen ist empirisch betrachtet nicht wahrscheinlich. Es herrscht teilweise Komplementarität zwischen produzierten Produktionsfaktoren und erschöpfbaren Ressourcen.	Es ist notwendig Mindestmengen nicht substituierbarer erschöpfbarer Ressourcen und die Übernutzungsgrenzen erneuerbarer Ressourcen zu respektieren - aber nur soweit wie für das Überleben der Menschheit nötig.	"London School": Barbier/ Mandya (1989) (1990), Pearce/ Turner (1990), Klaassen/ Opschoor (1990)
Starke Nachhaltigkeit	Mengenmäßige Konstanthaltung des heutigen Bestandes an Naturkapital (= natürliche Ressourcen + Ökosysteme), egal wie hoch die Opportunitätskosten in Form menschlichen Konsumverzichts sind.	Es wird Komplementarität von Naturkapital und von Menschen produzierten Produktionsfaktoren unterstellt. Es wird aber nicht ausgeschlossen, dass bei technologischem Fortschritt Naturkapital durch produzierte Produktionsfaktoren substituiert werden kann.	Ökonomisches Wachstum ist nur erlaubt, wenn es genügend technischen Fortschritt gibt, der die Produktion eines größeren BIPs erlaubt, ohne dass es zu einem Verbrauch von Naturkapital kommt.	Turner (1992), Ehrlich et al. (1992)
Kritische Nachhaltigkeit	Mindestens mengenmäßige Konstanthaltung des heutigen Bestandes an Naturkapital, egal wie hoch die Opportunitätskosten in Form menschlichen Konsumverzichts sind, da die Größe des menschlichen Wirtschaftssystems bereits die Tragfähigkeit der Erde überschritten hat.	Jede Art von Wirtschaftswachstum verursacht unerwünschte Abfallprodukte bzw. unerwünschten Verbrauch natürlicher Ressourcen (Rebound-Effekt) und reduziert dadurch Naturkapital.	Wirtschafts- und Bevölkerungswachstum müssen beendet werden. Wachstum ist nur noch als nicht-materielles „kulturelles Wachstum“ erlaubt.	"Deep Ecology Movement": Daly (1991 a) (1991 b) (1992), Næss (1972), Drenghson/ Inoue (1995)

2.1. Anthropozentrische Nachhaltigkeit

Starken Einfluss auf die Debatte hatte die schon früh von Robert Solow in seiner Auseinandersetzung mit dem ersten Club of Rome Report (Medows et al. 1972) entwickelte Position, die heute als „Sehr Schwache Nachhaltigkeit“ bezeichnet wird (Turner 1993). Statt der „Bedürfnisbefriedigung einer Generation“ stellt Solow auf den leichter messbaren „Konsum einer Generation“ ab und schlägt das normative Werturteil vor, dass *„die gegenwärtige Generation berechtigt ist, soviel an Ressourcen zu konsumieren, wie sie möchte, vorausgesetzt sie lässt genügend Ressourcen für zukünftige Generationen zurück, so dass diese mindestens das gleiche Konsumniveau halten können“*. Zu den Mitgliedern einer „Generation“ zählt Solow dabei allerdings nur die menschliche Spezies. Diese Position wird als „anthropozentrische Nachhaltigkeit“ bezeichnet.

Die Frage, in welcher Weise sich der Konsum einer Generation auf den Konsum zukünftiger Generationen auswirkt, beantwortet Solow mit dem recht optimistisch anmutenden empirischen Werturteil, dass es langfristig möglich sein wird, *alle* erschöpfbaren Ressourcen in irgendeiner Form durch nicht erschöpfbare Ressourcen zu substituieren. Solow (1974a, 1974b) und Dasgupta und Heal (1974) präzisieren die technologischen Bedingungen unter denen „genügend Substituierbarkeit“ von erschöpfbaren Ressourcen durch erneuerbare Ressourcen gewährleistet wäre.

Im Verlauf der sich anschließenden Debatte wurden viele von der Solow'schen Position abweichende Nachhaltigkeitskonzeptionen vorgeschlagen. Hinsichtlich des normativen Werturteils kann man dabei vor allem zwischen anthropozentrischen und nicht-anthropozentrischen Positionen unterscheiden. Anthropozentrische Positionen unterscheiden sich in normativer Hinsicht insbesondere hinsichtlich der Bewertung der Interessen gegenwärtiger Generationen gegenüber den Interessen zukünftiger Generationen. Während gemäß der Solow'schen Position zukünftigen Generationen mindestens das gleiche Konsumniveau wie gegenwärtigen Generationen zugestanden wird, kann man natürlich auch gute Gründe dafür finden, dass zukünftigen Generationen mehr oder weniger zugestanden werden sollte. So möchten Eltern häufig, dass es ihren Kindern „einmal besser geht“ als ihnen selbst. Sie würden also eine „reine Zeitpräferenzrate“² kleiner Null für ihre Nachkommen ansetzen. Der Mitbegründer der ökonomischen Wachstumstheorie Frank Ramsey (1928, S. 543) stufte eine „reine Zeitpräferenzrate“ größer Null sogar als „ethisch nicht haltbar“ ein, weil dadurch der aus dem Konsum resultierende Nutzen zukünftiger Generationen geringer gewichtet wird als der Nutzen gegenwärtiger Generationen.

Dieser Standpunkt ist aber nicht unwidersprochen geblieben. Man kann zwar auf individueller Ebene argumentieren, dass es bei Abwesenheit von Unsicherheit über die zukünftige Nutzenstiftung des Konsums eigentlich keinen Unterschied machen sollte, ob die Nutzenstiftung zum Zeitpunkt t oder $t+n$ stattfindet. Golding (1972) verweist allerdings darauf, dass sich diese Überlegung nicht notwendigerweise auf fremde, in der Zukunft lebende Menschen übertragen lässt, weil diese möglicherweise nicht unsere

² Als „reine Zeitpräferenzrate“ („pure rate of time preference“) wird in der Literatur die Zeitpräferenzrate bezeichnet, die nicht aufgrund der Berücksichtigung zukünftiger Unsicherheit gesetzt wird, sondern um auszudrücken, dass Konsumenten aufgrund subjektiv empfundener Ungeduld, einen Konsum zum Zeitpunkt t dem Konsum in Zeitpunkt $t+x$ vorziehen.

Vorstellung von einem „guten Leben“ teilen, so dass wir sie nicht zu unserer moralischen Bezugsgruppe zählen müssen und folglich keine Verpflichtungen ihnen gegenüber haben.³ Kavka (1978) widerspricht wiederum Golding (1972) mit der Einschätzung, dass es keine unterschiedlichen „Grade der Mitgliedschaft“ der moralischen Bezugsgruppe der Menschen gibt, auch nicht bei divergierenden Vorstellungen von einem „guten Leben“. Roemer (2011) argumentiert auf Basis eines „Symmetrie Axioms“, wonach eine Wohlfahrtsfunktion immer zum gleichen Ergebnis führen soll, unabhängig davon, welche Generation eine bestimmte Menge von Gütern konsumiert. Auch wenn man hier der Argumentation Kavkas oder Roemers folgen möchte, beantwortet dies noch nicht die komplexen Fragen, die von axiomatisch basierten Analysen des Problems aufgeworfen werden.

So zeigen Koopmans (1960)⁴ oder Dasgupta und Heal (1979)⁵, dass Sets von plausiblen Annahmen an eine soziale Wohlfahrtsfunktion existieren, die eine reine Zeitpräferenzrate größer Null implizieren, während Cowen (1992)⁶ und Blackorby et al. (1995)⁷ zeigen können, dass es alternative Sets von prinzipiell ebenfalls plausiblen Annahmen gibt, bei denen die Zeitpräferenzrate gleich Null sein muss. Ein intersubjektiv verbindlicher Beweis dafür, welches Set von Axiomen „das richtige“ ist, lässt sich nicht führen, so dass eine Entscheidung für ein bestimmtes Set letztlich subjektiv bleiben muss. Auch der Hinweis, dass Ergebnisse der experimentellen Verhaltensforschung dafür sprechen, dass Menschen bei Entscheidungen auch unter Abwesenheit von Unsicherheit positive Zeitpräferenzraten verwenden⁸, hilft nicht weiter, weil man mit David Hume (1740) argumentieren kann, dass aus einem empirischen „Sein“ nicht notwendigerweise ein normatives „Sollen“ resultiert.

Wichtig für die Beurteilung der Problemsituation dürften vor allem zwei Sachverhalte sein: *Erstens*, verzichtet man auf eine Zeitpräferenzrate größer Null, kann bei Anwendung einer utilitaristischen Wohlfahrtsfunktion mit unendlichem Zeithorizont nicht zwischen der Nutzenstiftung relevanter Konsumpfade unterschieden werden, weil die Nutzenstiftung dieser Konsumpfade dann stets einen unendlichen Wert ergibt. *Zweitens*, Dasgupta und Heal (1979) zeigen, dass bei der Existenz eines fixen Bestandes nichtsubstituierbarer, erschöpfbarer Ressourcen bei einer Zeitpräferenzrate von Null kein optimaler Konsumpfad existiert, bei dem die erschöpfbaren Ressourcen jemals konsumiert werden dürfen.

³ Ähnlich argumentiert Narveson (2012) auf Basis eines vertragsrechtlichen Ansatzes.

⁴ Koopman (1960) zeigt, dass unter der Annahme einer ordinalen Nutzenfunktion mit den Eigenschaften Kontinuität, Sensitivität des Nutzenniveaus gegenüber Veränderungen des Konsumniveaus, Stationarität der Präferenzordnung und Abwesenheit intertemporaler Komplementarität des Konsums notwendigerweise eine Zeitpräferenzrate größer Null resultiert.

⁵ Dasgupta und Heal (1979) zeigen u.a., dass keine soziale Wohlfahrtsfunktion kontinuierlich und paretianisch sein kann und gleichzeitig alle Generationen gleich gewichten kann.

⁶ Cowen (1992) zeigt, dass unter den Annahmen Pareto-Indifferenz, Transitivität der Indifferenzrelationen, intragenerative personale Neutralität, wohldefinierte Präferenzen aller Individuen zu allen Zeitpunkten und Konsequentialismus, der Nutzen aller Generationen gleichgewichtet werden sollte.

⁷ Blackorby et al. (1995) zeigen, dass unter den Annahmen strenge Pareto Indifferenz, Anonymität und Kontinuität eine positive Zeitpräferenzrate ausgeschlossen ist.

⁸ So lassen sich die Ergebnisse von Thaler (1981), Benzion et al. (1989), Horowitz (1991), Kirby und Marakovic (1995) und Coller et al. (2012) deuten, die zeigen, dass reale Menschen eine positive aber im Zeitverlauf sinkende Zeitpräferenzrate anwenden.

Lässt man die Berücksichtigung von Unsicherheit über die Zukunft zu, so kann man eine Zeitpräferenzrate größer Null als Maß für die mit dem Zeitverlauf steigende Unsicherheit und die damit verbundenen Risiken rechtfertigen (Mises 1949). Dies impliziert jedoch, dass der de facto berücksichtigte Zeitraum damit auf wenige hundert Jahre reduziert werden kann.⁹ Eine qualitative Entscheidung für eine Zeitpräferenzrate größer Null, sagt nichts darüber aus, wie hoch die Zeitpräferenzrate sein soll. Das gilt unabhängig davon, ob die Zeitpräferenzrate als Maß für Unsicherheit und/oder als reine Zeitpräferenzrate gerechtfertigt wird.

Interpretiert man die Zeitpräferenzrate als Maß für die Unsicherheit über die Existenz zukünftiger Generationen, so impliziert die Wahl einer bestimmten Größe ein empirisches Werturteil. Vom methodologischen Standpunkt kann man empirische Werturteile zwar prinzipiell auf empirische Beobachtungen stützen. Bei der Bestimmung der Wahrscheinlichkeit, dass die menschliche Spezies ausgelöscht wird, ist dies jedoch nicht ohne weiteres möglich. Stern (2006) setzt die Zeitpräferenzrate als Maß für Unsicherheit deshalb auf Basis einer intuitiven Schätzung einfach auf 0,1%, was wiederum von Nordhaus (2007) und Weitzman (2007) als „zu niedrig“ kritisiert wird. Die Frage, in welchem Umfang heute lebenden Generationen ein sicherer Wohlfahrtsverlust zugunsten zukünftiger Generationen, deren Existenz aus heutiger Sicht ungewiss ist, zugemutet werden kann, lässt sich offensichtlich nicht so beantworten, dass alle zustimmen können.

Interpretiert man die Zeitpräferenzrate als reinen Präferenzparameter, so impliziert die Wahl einer bestimmten Größe ein normatives Werturteil darüber, wie zukünftiger Nutzen mit gegenwärtigem verrechnet werden soll. Folgt man den Annahmen der mikroökonomischen Standardtheorie, so haben Menschen individuell verschiedene subjektive Präferenzen. Demnach gibt es also keine „falschen“ oder „richtigen“ Werte für Präferenzparameter, sondern eben nur subjektive.¹⁰ Diese Schlussfolgerung überträgt sich dann auch auf ihre Nachhaltigkeitskonzeptionen. Sie deckt sich mit der philosophischen Erkenntnis, wonach Handlungsziele (Sollenssätze) nicht allgemeinverbindlich begründet werden können.¹¹

⁹ Bei einer Zeitpräferenzrate von 1% wird der Nutzen von Generationen, die 200 Jahre später leben, noch mit einem Gewicht von $(1,01)^{-200}=13,7\%$ berücksichtigt; bei einer Zeitpräferenzrate von 2% sind es nach 200 Jahren noch $(1,02)^{-200}=1,9\%$; bei einer Zeitpräferenzrate von 3%, wie sie von Nordhaus (1994) verwendet wird, sind es nach 200 Jahren noch $(1,03)^{-200}=0,3\%$.

¹⁰ Nordhaus (2007) versucht eine „aggregierte“ reine Zeitpräferenzrate mit Hilfe der „Ramsey-Formel“ (Ramsey (1928)) aus Marktdaten zu schätzen. Da es bei der reinen Zeitpräferenzrate jedoch um einen subjektiven Präferenzparameter handelt, kann aus methodologischer Sicht jeder Mensch auf seinem persönlichen Wert bestehen und bei gesellschaftlichen Entscheidungen versuchen, eine Nachhaltigkeitskonzeption durchzusetzen, die seinen Präferenzen am nächsten kommt.

¹¹ Hans Albert (1968) spricht von einem Trilemma („Münchhausen-Trilemma“), das bei jedem Versuch, einen Satz endgültig (und damit allgemeinverbindlich) zu begründen, auf drei letztlich unbefriedigende Alternativen hinausläuft: Die *erste Alternative* resultiert in einem unendlichen Regress, der dadurch entsteht, dass ein Argument zur Begründung einer Norm wiederum durch ein Argument begründet wird, welches selbst abermals begründet werden muss usw. Die Begründung der Norm findet also kein Ende, wodurch die Norm niemals endgültig begründet ist. Die *zweite Alternative* besteht in einem Zirkelschluss, der daraus resultiert, dass ein zur Begründung bereits herangezogenes Argument mit einem Argument begründet wird, das wiederum direkt oder indirekt mit ersterem Argument begründet wurde. Logisch betrachtet läuft dies also darauf hinaus, dass ein Argument durch sich selbst begründet wird. Man kann aber sicherlich argumentieren, dass ein Argument nicht durch ein Argu-

Da die Zeitpräferenzrate prinzipiell auf einer kontinuierlichen Skala abgebildet werden kann, kann sie unendlich viele unterschiedliche Werte annehmen. Das bedeutet dann, dass es bereits innerhalb anthropozentrischer Nachhaltigkeitskonzeptionen unendlich viele unterschiedliche Positionen gibt.

Angesichts der Probleme bei der Wahl der „richtigen“ Zeitpräferenzrate, die letztlich aus dem utilitaristischen Werturteil resultieren, dass es möglich ist, den Nutzen unterschiedlicher Menschen bzw. Generationen von Menschen zu einem Wert aufzuaddieren, haben einige Forscher Alternativen zu utilitaristischen Nachhaltigkeitskonzeptionen vorgeschlagen, die sich an einer Maximin-Wohlfahrtsfunktion orientieren. Dabei wird versucht die Wohlfahrt der Generation mit dem niedrigsten Wohlfahrtsniveau aller Generationen zu maximieren, unter der Nebenbedingung einer dauerhaften Existenz der menschlichen Spezies (Llavador et al. 2008).¹²

2.2. Nicht-Anthropozentrische Nachhaltigkeit

Die bislang diskutierten Probleme bezogen sich auf anthropozentrische Nachhaltigkeitskonzeptionen. Gute Gründe lassen sich sicherlich aber auch für nicht-anthropozentrische normative Standpunkte geltend machen: A priori gibt es keinen zwingenden Grund, das Überleben einer bestimmten biologischen Spezies über das Überleben anderer Spezies zu setzen. Wer diese Überlegung zum Ausgangspunkt seiner Konzeption einer nachhaltigen Entwicklung macht, kann deshalb für den Erhalt natürlicher Ökosysteme plädieren, unabhängig davon, ob dies die Überlebenswahrscheinlichkeit der menschlichen Spezies erhöht oder senkt. Vertreter der sogenannten „Deep Ecology Movement“ (vgl. Tabelle 1) gehen dabei sehr weit und fordern nicht nur wirtschaftspolitische Programme zur Beendigung des Wirtschaftswachstums, sondern auch mehr oder weniger rigide Eingriffe in die individuelle Familienplanung zum Stopp des Wachstums der Weltbevölkerung.

Natürlich lassen sich auch weniger radikale nicht-anthropozentrische Positionen formulieren: Durch Naturreservate kann ein Teil der bestehenden Ökosysteme dem

ment begründet werden kann, das nicht mehr Inhalt enthält als das Argument, das begründet werden soll. Damit scheidet dann also auch ein Zirkelschluss als endgültige Begründung einer ethischen Norm aus. Die *dritte Alternative* besteht im willkürlichen Abbruch des Begründungsprozesses bei einem Argument, das man als ausreichend erachtet. Dann kann man aber wiederum argumentieren, dass ein Argument nicht durch ein Argument begründet werden kann, das nicht mehr Inhalt enthält als das Argument, das begründet werden soll. Ein Abbruch des Begründungsprozesses kann also sicherlich auch keine endgültige Begründung liefern.

¹² Genau genommen handelt es sich bei Llavador et al. (2008) um keinen reinen Maximin-Ansatz, da sie die Wohlfahrt innerhalb einer Generation ausgehend vom Pro-Kopf-Konsum berechnen, also den durchschnittlichen Haushalt und nicht den Haushalt mit dem niedrigsten Konsum verwenden. Das Maximin-Prinzip kommt bei ihrer Berechnung nur für das intertemporale Kalkül zum Einsatz. Llavador et al. (2008) unterstellen auch, dass der Konsum nicht einem Bündel von aktuell repräsentativen Konsumgütern entspricht, sondern sich aus einem Bündel von Standardkonsumgütern, Qualität der Biosphäre, Wissenskapital und dem Produkt aus Freiheit und durchschnittlichem Bildungsniveau zusammensetzt. Sie wollen auf diese Weise ein, von ihnen als a „Consumptionist Fallacy“ bezeichnetes, Problem vermeiden. Da bei der Produktion von Wissenskapital oder Biosphärenqualität aber weniger Treibhausgasemissionen freigesetzt werden, kann bei diesem Ansatz nicht ausgeschlossen werden, dass gegenwärtigen Generationen mehr Treibhausgasemissionen zugestanden werden, als wenn die Berechnung ohne Substitutionsmöglichkeiten für Standardkonsumgüter durchgeführt würde.

menschlichen Zugriff entzogen werden. Durch die Größe der Naturreservate lässt sich wiederum auf einer kontinuierlichen Skala ein Übergang von einer rein anthropozentrischen Position (Anteil der Naturreservate an der Gesamtfläche = 0%) bis hin zur Position der „Deep Ecology Movement“ (Anteil der Naturreservate an der wirtschaftlich noch ungenutzten Gesamtfläche = 100%) abbilden. Letztendlich gibt es also auch hier wieder unendlich viele Zwischenpositionen, deren „Richtigkeit“ oder „Falschheit“ nicht wissenschaftlich bewiesen werden kann.

2.3. Die Substituierbarkeit erschöpfbarer Ressourcen

Prinzipiell lassen sich die verschiedenen normativen Werturteile, die einer Nachhaltigkeitskonzeption zugrunde liegen können, noch einmal mit verschiedenen empirischen Werturteilen zu der Frage, in welcher Weise sich der Konsum einer Generation auf den Konsum zukünftiger Generationen auswirkt, kombinieren. Im Zentrum steht dabei die Frage, inwieweit erschöpfbare Ressourcen substituierbar sind bzw. es in der Zukunft sein werden. Wenn alle erschöpfbaren Ressourcen durch erneuerbare Ressourcen substituierbar wären, würde der Konsum gegenwärtiger Generationen (sofern er nicht über den Regenerationsschwellen der erneuerbaren Ressourcen liegt) den Konsum zukünftiger Generationen nicht begrenzen. Der von Solow vertretene „Substitutionsoptimismus“ erscheint auf den ersten Blick fragwürdig. Es lässt sich aber kaum bestreiten, dass für die Energiegewinnung aus fossilen Energieträgern, die derzeit sicherlich die größten ökologischen Probleme verursacht, aus technologischer Sicht bereits zahlreiche perfekte Substitute existieren. Das Problem ist derzeit ökonomischer Natur: Die privaten Produktionskosten für die Herstellung von Energie aus fossilen Energieträgern sind noch immer niedriger als die privaten Produktionskosten von Energie aus erneuerbaren Energieträgern. Durch eine steuerliche Internalisierung der externen Kosten fossiler Energiegewinnung könnte dies geändert werden – wenn alle Betroffenen bereit wären einen höheren Preis für Energie und dessen unerwünschte Nebenwirkungen zu akzeptieren.

Das Potential für erneuerbare Energien ist gemessen am jährlichen Energieverbrauch der Menschheit jedenfalls sehr groß. So beträgt z.B. die jährliche Gesamtenergie der Sonne, die auf der Erde als Strahlung ankommt, derzeit rund 3,85 Millionen Exajoules pro Jahr (Smil 2006). Der menschliche Primärenergiebedarf lag 2012 bei rund 497 Exajoules pro Jahr (U.S. Energy Information Administration 2015).¹³ Das bedeutet, dass die pro Stunde auf der Erde ankommende Sonnenenergie rund 88% des derzeitigen menschlichen Jahresverbrauchs entspricht. Es steht gemessen am derzeitigen menschlichen Bedarf also reichlich erneuerbare Energie zur Verfügung. Im Hinblick auf fossile Energieträger ist der Solow'sche Substitutionsoptimismus also bemerkenswerterweise gerechtfertigt.

Bei anderen Ressourcen kann dieser Optimismus jedoch mit guten Gründen in Frage gestellt werden. Zwar würden sich bei einer – technologisch durchaus möglichen – erheblichen Verbilligung erneuerbarer Energien auch ganz neue Recycling-Potentiale für

¹³ Umrechnung British Thermal Unit (Btu) in Exajoules (EJ): 524 Quadrillion Btu = 524 / 1,05505585 EJ = 497 Exajoules.

erschöpfbare Metalle und Mineralien ergeben¹⁴, der derzeitige Verbrauch fragiler Ökosysteme lässt sich dagegen wohl nur schwer wieder rückgängig machen. Wie groß die Recycling-Potentiale bei erschöpfbaren Ressourcen und Ökosystemen in Zukunft sein werden, ist aber eine empirische Frage, die sich aus heutiger Sicht nicht mit Sicherheit beantworten lässt. Hier ist also letztendlich ein empirisches Werturteil notwendig.

Unabhängig davon, welche Konzeption von Nachhaltigkeit zugrunde liegt und welche Annahmen man hinsichtlich der Substituierbarkeit erschöpfbarer Ressourcen man macht, ergeben sich bei der daraus resultierenden Berechnung der intergenerativen sozialen Kosten des Verbrauchs einer erschöpfbaren Ressource weitere empirische Probleme (etwa die Kalibrierung von Produktionsfunktionen oder das Abschätzen der Wachstumsrate des technologischen Fortschritts) die in der Praxis durch das Setzen empirischer Werturteile gelöst werden müssen und damit letztlich immer auch Gegenstand von Kontroversen sein können.¹⁵

2.4. Nachhaltigkeit: ein höchst komplexer normativer Begriff

Es zeigt sich also, dass es eine unendlich große Vielfalt höchst unterschiedlicher Nachhaltigkeitskonzeptionen gibt. Man kann sicherlich sagen, dass „nachhaltige Entwicklung“ ein noch komplexerer Begriff ist als „Gerechtigkeit“, weil „nachhaltige Entwicklung“ nicht nur normative Zielsetzungen enthält, sondern immer auch empirische Schätzungen des Grades der Substituierbarkeit erschöpfbarer Ressourcen und technologischer Parameter. Eine allgemeinverbindliche Definition von „nachhaltiger Entwicklung“ kann es folglich noch weniger geben als eine allgemeinverbindliche Definition von „Gerechtigkeit“.

Vermeintliche „intersubjektive Standards der Begründung“ normativer Werturteile helfen dabei genauso wenig weiter wie ein Versuch, „mehr oder weniger stichhaltige Gründe“ für das eine oder andere normative Werturteil zu benennen.¹⁶ Wie die beispielhaft diskutierten höchst unterschiedlichen Konzeptionen von „nachhaltiger Entwicklung“ zeigen, kann man stets mit mehr oder weniger stichhaltigen Gründen sehr unterschiedlicher Auffassung sein, welche Konzeption „die richtige“ ist. Das zeigt gerade die hier dokumentierte Diskussion über die „richtige Zeitpräferenzrate“: Trotz eines über Jahrzehnte währenden Austauschs von profunden Argumenten zwischen bestens informierten Fachökonominnen, gibt es dazu auch heute noch keinen Konsens. Alle „intersubjektiven Standards der Begründung“ und alle im Verlauf der Diskussion angeführten „mehr oder weniger stichhaltigen Gründe“ reichten offensichtlich nicht aus, um eine für alle akzeptable „Zeitpräferenzrate“ festzulegen. Ein Ergebnis, das freilich aus Sicht des Albert'schen „Münchhausen-Trilemmas“ nicht wirklich erstaunlich ist (vgl. Fußnote 11). Gleiches lässt sich auch mit Hinblick auf die Frage sagen, ob eine Konzeption „nachhaltiger Entwicklung“ rein anthropozentrisch oder rein nicht-

¹⁴ Auch die Möglichkeit eines extraterrestrischen Abbaus knapper Metalle und Mineralien rückt derzeit offenbar bereits in das Blickfeld von Unternehmen und Investoren (Spiegel 2016).

¹⁵ Ein Überblick findet sich in Buchholz und Heindl (2015).

¹⁶ Für den Hinweis auf eine potentielle Begründung normativer Werturteile durch „intersubjektive Standards der Begründung“ bzw. durch „mehr oder weniger stichhaltige Gründe“ danke ich zwei anonymen Referees.

anthropozentrisch sein soll oder eine Position zwischen diesen Extremen einnehmen soll. Gerade die beschriebene Möglichkeit, durch die Wahl der Größe von Naturreservaten auf einer kontinuierlichen Skala unendlich viele Zwischenpositionen zu definieren, zeigt, dass dieses Entscheidungsproblem alles andere als trivial ist. Wie will man begründen, dass ein Wert X_i , den ein bestimmter Mensch subjektiv für angemessen hält, auch von allen anderen Menschen, gegenüber allen anderen möglichen Werten vorzuziehen wäre?¹⁷ Es wäre also nicht zutreffend, so zu tun, als ob normative Werturteile, trotz der von Albert (1968) identifizierten Begründungsproblematik, in allgemeinverbindlicher Form durch alternative Verfahren – wenn vielleicht nicht wirklich allgemeinverbindlich, so doch etwa „annähernd“ allgemeinverbindlich – begründet werden könnten.

Es gibt also keine allgemeinverbindliche normative Basis, auf deren Grundlage Regierungen Staatsbürger oder Unternehmen im Besitz von Staatsbürgern, auffordern könnten, jenseits bestehender Gesetze, bestimmte Konzepte einer „nachhaltigen Entwicklung“ zu vertreten oder zu verfolgen. Es ist kein Zufall, sondern Ergebnis eines mühseligen und konfliktreichen historischen Entwicklungsprozesses, dass pluralistisch verfasste Gesellschaftsordnungen ihren Bürgern keine normativen Bekenntnisse religiöser oder weltanschaulicher Art vorschreiben, sondern das Problem einer fehlenden Allgemeinverbindlichkeit normativer Werturteile durch die Gewährung weitestgehend individueller Freiheit lösen. Diese individuelle Freiheit findet ihre Grenzen lediglich im verfassungsrechtlich eingeforderten Respekt der gleichen individuellen Freiheitsrechte anderer und in der Verpflichtung zur Einhaltung rechtstaatlich legitimierter, d.h. parlamentarisch beschlossener Gesetze. Bis auf die konstituierenden Verfassungsrechte können alle Gesetze aber prinzipiell geändert werden. Jeder Bürger hat verfassungsmäßig verbürgte Rechte sich gegen bestehende Gesetze auszusprechen, für ihre Änderung zu werben und weltanschauliche Gemeinschaften oder Parteien zu gründen, die sich für entsprechende Änderungen einsetzen. Die *Verpflichtung zur Gesetzesbefolgung* impliziert in pluralistisch verfassten Rechtsstaaten *nicht* eine *Verpflichtung zur normativen Wertschätzung* dieser Gesetze.

In pluralistisch verfassten Gesellschaften ist es also nicht möglich, dass die Exekutive gleichsam als „Edukative“ tätig wird, und versucht, die Bürger für bestimmte normative Überzeugungen, wie etwa eine bestimmte Konzeption „Gerechtigkeit“ oder „nachhaltiger Entwicklung“, zu erziehen. Die Kausalität der Entscheidungsstrukturen verläuft in umgekehrter Richtung: Die Bürger entscheiden auf Basis ihrer weltanschaulichen Überzeugungen vermittelt durch die von ihnen gewählten parlamentarischen Repräsentanten über die Regierungspolitik. Die Regierung darf aber nicht nach den normativen Überzeugungen der Regierungsmitglieder oder der sie tragenden Parteien die Staatsbürger in weltanschaulicher Hinsicht unter Druck setzen. Das Staatsbudget darf nicht für parteipolitische Werbung verwendet werden. Eine Regierung kann freilich, mit der sie

¹⁷ Die 16 deutschen Nationalparks umfassen, ohne die Wasserflächen in Nord- und Ostsee, derzeit beispielsweise 0,6% der Landesfläche. Der 2014 von der baden-württembergischen Landesregierung gegründete Nationalpark Schwarzwald macht 0,29% der Landesfläche dieses Bundeslandes aus. Das Land Baden-Württemberg hält derzeit rund 9% der Landesfläche als kommerziell genutzten Staatswald. Die Anteile der Nationalparks an der Landesfläche in vielen europäischen Ländern ist deutlich größer: Polen 1,0%, Tschechische Republik 1,5%, Frankreich 1,7%, Österreich 2,8%, Niederlande 3,2%.

tragenden Parlamentsmehrheit, eine bestimmte Konzeption von „nachhaltiger Entwicklung“ in Gesetzesform gießen. Wenn diese Gesetze nicht die von der Mehrheit der Bürger erwünschte Wirkung zeigen, können die Bürger die Regierung über eine Änderung der Parlamentsmehrheit abwählen und für eine Änderung der Gesetze durch eine neue Regierung sorgen.

3. Ist CSR für nachhaltige Entwicklung unter marktwirtschaftlichen Bedingungen möglich?

Neben der Frage, ob es eine normativ verbindliche Konzeption „nachhaltiger Entwicklung“ geben kann, stellt sich natürlich auch die Frage, ob unter marktwirtschaftlichen Bedingungen erwartet werden kann, dass private Unternehmen auf „freiwilliger Basis“, also auf dem Wege der „Selbstregulierung“, effektive Beiträge für eine wie auch immer definierte Konzeption von „nachhaltiger Entwicklung“ leisten *können*?

(1) Unterstellt man beispielsweise, dass im Rahmen einer Konzeption von „nachhaltiger Entwicklung“ der Verbrauch einer erschöpfbaren Ressource unter das Niveau reduziert werden soll, das sich auf der Basis von Marktpreisen ergibt, so müsste ein Unternehmen die Einsatzmengen dieser Ressource unter die gewinnmaximalen Einsatzmengen reduzieren. Legt man die auf rationalem Eigennutzverhalten beruhenden Annahmen des ökonomischen Standardmodells, die Homo oeconomicus Hypothese also, zugrunde, kann also nicht erwartet werden, dass Unternehmen sich tatsächlich so verhalten.

Natürlich haben Unternehmen, die primär das Ziel der Gewinnmaximierung verfolgen, viele Möglichkeiten, ihr Handeln in der Öffentlichkeit als CSR auszugeben. In der betriebswirtschaftlichen Literatur wird zwischen „echter“ Corporate Social Responsibility (CSR) und „strategischer“ CSR unterschieden (McWilliams et al. 2006). Dabei versteht man unter „strategischer“ CSR die Verfolgung solcher sozial- und umweltpolitischer Zielsetzungen, die die Eigenkapitalrendite des Unternehmens erhöhen. Es kann kaum bestritten werden, dass sich viele Unternehmensaktivitäten in diesem strategischen Sinne als CSR deklarieren lassen (Abbildung 2). So werden gewinnmaximierende Unternehmen normalerweise versuchen, Produkte und Dienstleistungen herzustellen, die die Bedürfnisse ihrer Kunden befriedigen, weil sie dadurch einen höheren Preis erzielen können. Sie werden darüber hinaus normalerweise ihre Kunden nicht über die Leistungsfähigkeit ihrer Produkte täuschen, weil sie die Vorzüge einer langfristigen Kundenbeziehung erhalten wollen und kostspielige Gerichtsverfahren vermeiden möchten. Ebenso haben solche Unternehmen einen Anreiz, ihre Zulieferer mindestens zu marktüblichen Konditionen zu bezahlen, Verträge einzuhalten, die Qualität von Vorprodukten zu überwachen oder mit ihren Zulieferern bei der Verbesserung ihrer Vorprodukte zusammenzuarbeiten. Ähnliches gilt für die Beziehung eines Unternehmens zu seinen Arbeitnehmern. Viele Unternehmen zahlen freiwillig höhere Löhne als es der Arbeitsmarkt erfordert, um auf diese Weise die Motivation ihrer Mitarbeiter und damit letztlich ihre Arbeitsproduktivität zu steigern. Aus dem gleichen Grund bieten Unternehmen ihren Mitarbeitern häufig auch kostenlose Weiterbildungskurse an oder schulen sie an neuen Produktionsanlagen. Dies erhöht auf der einen Seite die Qualifikation der Arbeitnehmer und auf der anderen Seite die Produktivität und damit den Gewinn des

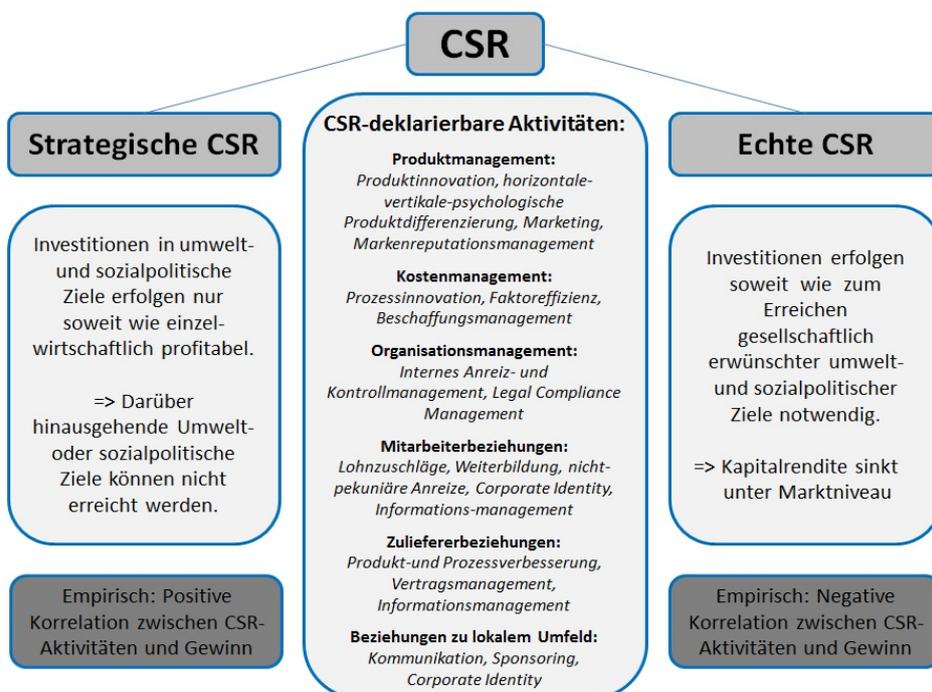
Unternehmens. In ähnlicher Weise haben Unternehmen auch einen letztlich ihrem Eigeninteresse geschuldeten Anreiz, gute Beziehungen mit dem lokalen Umfeld, der örtlichen Kommune oder den Anrainern zu pflegen. Geplante Änderungen an Produktionsanlagen, Emissionen oder der Arbeitsorganisation werden deshalb normalerweise im Vorfeld mit diesen abgestimmt, um z.B. Planungsrisiken zu erkennen und kostspielige Schadensersatzklagen zu vermeiden.

Diese Anreizwirkung von Märkten auf das Verhalten von Individuen hat Adam Smith in die bekannte Metapher von der „unsichtbaren Hand“ des Marktes gekleidet.¹⁸ Danach wird das Verhalten von Individuen auf Märkten zwar vom Eigeninteresse getrieben, bringt aber dabei kooperative Verhaltensweisen hervor, die für alle beteiligten Individuen von gegenseitigem Vorteil sind. Breit angelegte empirische Meta-Studien, wie Orlitzky et al. (2003) zeigen, dass die überwiegende Mehrheit der 52 ausgewerteten Einzelstudien eine positive Beziehung zwischen CSR-Indikatoren¹⁹ und Indikatoren, die den finanziellen Erfolg von Unternehmen messen, feststellen. CSR-Aktivitäten werden also in der Regel nicht in einem Ausmaß betrieben, das den finanziellen Erfolg von Unternehmen reduziert. Was unter marktwirtschaftlichen Bedingungen also erwartet werden kann, ist „strategische CSR“ – was aber zu einer freiwilligen Reduzierung des Verbrauchs einer erschöpfbaren Ressource notwendig wäre ist „echte CSR“.

¹⁸ „It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker that we expect our dinner, but from their regard to their own self-interest. We address ourselves not to their humanity but to their self-love, and never talk to them of our own necessities, but of their advantages” (Smith 1776, Bk.1, Ch. 2, [2]).

¹⁹ Die Indikatoren mit denen CSR-Aktivitäten in den untersuchten Studien gemessen werden, beruhen allerdings nicht auf objektiv quantifizierbaren Fakten (wie z.B. buchhalterisch erfasste Ausgaben für CSR), sondern auf Einschätzungen unterschiedlichster Art wie Selbsteinschätzungen der Unternehmen, Reputations-Rankings von Zeitungen oder „Marktkennern“, bezahlte Bewertungen von Wirtschaftsprüfungsunternehmen oder Einschätzungen der „Werteorientierung der Unternehmenskultur“ durch einzelne Forscher (Orlitzky et al. 2003, S. 408).

Abbildung 2 – Strategische vs. echte CSR



(2) Geht man also von den Verhaltensannahmen des ökonomischen Standardmodells aus, kann nicht erwartet werden, dass es auf dem Weg der Selbstregulierung zu einer effektiven Reduzierung des Verbrauchs einer erschöpfbaren Ressource kommt. Die Verhaltensannahmen des ökonomischen Standardmodells stehen aber seit einiger Zeit in der Kritik. Verhaltenstheoretische Experimente auf Basis des Ultimatum, Diktator oder Public Goods Spiels zeigen, dass Menschen über sehr unterschiedliche Kulturen hinweg, meistens kooperativer reagieren, als es mit dem Eigennutzverhalten der Homo oeconomicus Annahme vereinbar wäre.²⁰ Allerdings zeigen sich diese Abweichungen von der Homo oeconomicus Annahme vor allem bei der einmaligen Durchführung dieser Spiele. Bei Wiederholungen des Grundspiels resultiert im Zeitverlauf interessanterweise ein signifikanter Rückgang des kooperativen Verhaltens.

Interessant sind in Zusammenhang mit der Frage, ob freiwillige Selbstregulierung gelingen kann, vor allem die Ergebnisse, die beim Public Goods Spiel gemacht wurden. Man kann freiwillige Selbstregulierung als Public-Goods-Spiel interpretieren: Wenn alle Unternehmen bei der Selbstregulierung kooperieren kann ein Nettoertrag resultieren, bei dem sich alle Unternehmen besser stehen als bei Nichtkooperation. Wenn je-

²⁰ Interessanterweise entspricht das Verhalten der genetisch nächsten Verwandten des Menschen, der Schimpansen und Bonobos, beim Ultimatum Spiel sehr viel besser der Homo oeconomicus Annahme. Wie sich bei verschiedenen Versionen des Ultimatum Spiels zeigt, sind sowohl Schimpansen als auch die normalerweise stärker um soziale Harmonie bemühten Bonobos indifferent gegenüber ungleichen Aufteilungen der Futtermenge durch den „Antragsteller“ im Ultimatum-Spiel (Kaiser et al. 2012; Jensen et al. 2007).

doch alle kooperieren, besteht für jedes einzelne Unternehmen ein Anreiz, sich als Trittbrettfahrer zu verhalten und vom Kooperationsergebnis der anderen Unternehmen zu profitieren, selbst aber die Gewinneinbuße durch Selbstregulierung zu vermeiden.

Wie Experimente mit mehrfacher Wiederholung des Public-Goods-Spiels zeigen, beginnt dabei stets ein relativ großer Teil der Spieler mit kooperativem Verhalten. Im Verlauf der Wiederholungen konvergieren dann jedoch die Beiträge der einzelnen Spieler zur Finanzierung eines öffentlichen Gutes regelmäßig gegen Null (Andreoni 1988; Ledyard 1995). Dieses Verhalten ist mit der Hypothese vereinbar, dass das bei der einmaligen Durchführung gezeigte Kooperationsverhalten primär auf einem sozialem Vorsichtsmotiv beruht, das der noch nicht vollständig durchschaute Spielstruktur geschuldet ist. Wie verschiedene Experimente zeigen, benötigt man, um kooperatives Verhalten auch bei Wiederholungen des Public-Goods-Spiels zu stabilisieren, eine stützende Rahmenordnung, die eine Bestrafung nichtkooperativen Verhaltens ermöglicht (Fehr und Gächter 2000, 2002). Wie Experimente von Milinski et al. (2012) und Hilbe et al. (2014) zeigen, bevorzugen Spieler dabei interessanterweise die Finanzierung von staatsähnlichen Institutionen, die für eine regelgebundene Bestrafung von Trittbrettfahrern („Pool Punishment“) sorgen, gegenüber einem Regime mit diskretionärer Bestrafung durch die einzelnen Spieler („Peer Punishment“).²¹ Übertragen auf die Frage der Möglichkeit von Selbstregulierung würde dies also bedeuten, dass die Spieler eine steuerfinanzierte staatliche Regulierungsbehörde gegenüber freiwilliger Selbstregulierung vorziehen.

Man kann natürlich auch bezweifeln, ob bei der Einsparung erschöpfbarer Ressourcen aus Sicht eines Unternehmens überhaupt eine Gefangenendilemma-Struktur wie im „Public-Goods-Spiel“ vorliegt: Es ist alles andere als sicher, ob dem Gewinnrückgang, der z.B. bei einer Reduzierung von Treibhausgas-Emissionen resultiert, aus Sicht des einzelnen Unternehmens – selbst bei vollkommener Kooperation aller anderen Unternehmen – ein Kooperationsgewinn resultieren würde, der größer wäre als der Gewinnrückgang aufgrund der Ressourceneinsparung. In diesem Fall wäre der Anreiz zur Kooperation bei Selbstregulierung also noch geringer. Es zeigt sich also, dass auch dann, wenn man die Homo oeconomicus Hypothese nicht postulieren möchte und sich stattdessen auf Ergebnisse neuerer verhaltenstheoretischer Experimente stützen möchte, der Befund für eine staatliche Regulierungsbehörde und nicht für freiwillige Selbstregulierung spricht.

(3) Ein weiteres Problem bei der freiwilligen Einsparung erschöpfbarer Ressourcen durch Unternehmen liegt darin, dass die externen Kosten der Übernutzung einer Ressource keine allgemein bekannte, den Unternehmen zugängliche Information sind. Da in der Regel keine Marktdaten vorliegen, müssen die Schäden, die durch die Übernutzung entstehen, geschätzt werden. Wie die Diskussion in Abschnitt 2. gezeigt hat, treten dabei ein Vielzahl von Bewertungsproblemen auf. Diese müssen letztendlich auf Basis gesellschaftlicher Kompromisse gelöst werden. In demokratisch verfassten Rechtsstaaten fällt diese Aufgabe den Parlamenten zu. Es ist wenig wahrscheinlich, dass Unternehmen das Ergebnis solcher Entscheidungsprozesse antizipieren können.

²¹ Bei „Peer Punishment“ resultiert ein „Trittbrettfahrer-Problem 2. Ordnung“, weil die Bestrafung der Trittbrettfahrer des Public Goods Spiels („Trittbrettfahrer-Problem 1. Ordnung“) selbst ein öffentliches Gut darstellt.

(4) Doch selbst wenn man unterstellt, dass das Management eines Unternehmens über alle notwendigen Informationen verfügen würde und bereit wäre, zugunsten eines „Nachhaltigkeitsengagements“ auf Gewinn zu verzichten, kann bezweifelt werden, ob diese Unternehmenspolitik unter marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen auch dauerhaft praktikabel wäre. Finanziert sich das Unternehmen beispielsweise über den Aktienmarkt, würde bei einer solchen Politik der tatsächliche Marktpreis des Unternehmens unter den maximalen Marktpreis fallen, weil der tatsächliche Gewinn des Unternehmens kleiner wäre als der maximale Gewinn. Auf Dauer würde es also zu einer feindlichen Übernahme des Unternehmens kommen, bei der am Ende das nachhaltigkeitsorientierte Management gegen ein gewinnorientiertes Management ausgetauscht wird. Aus empirischer Sicht, sprechen eine ganze Reihe von Beobachtungen dafür, dass ein solcher Übernahme-Mechanismus in der Praxis tatsächlich existiert.²²

(5) Eine weiteres Problem tritt unabhängig von der Finanzierungsform des Unternehmens auf: Wenn das Management eines Unternehmens nicht mehr primär den Interessen der Eigentümer verpflichtet ist, sondern auch alternative Ziele verfolgen darf („Multi-Stakeholder Ansatz“), kann es sich jeglicher Kontrolle entziehen (Jensen 2001). Zwar ist es theoretisch möglich, eine Zielfunktion zu maximieren, die nicht nur ein Gewinnziel sondern auch umwelt- und sozialpolitische Zielvariablen enthält, wenn entsprechende Gewichte definiert werden. In der Praxis stellt sich aber das Problem der Kontrolle des Managements bei der Einhaltung dieser Zielfunktion. Die bei Kapitalgesellschaften ohnehin herrschende Prinzipal-Agent Problematik zwischen Eigentümern und Management verschärft sich: Mit dem Verweis auf seine umwelt- und sozialpolitischen Verpflichtungen kann sich das Management der Kontrolle seiner Kapitalgeber entziehen und mit dem Hinweis auf seine Verpflichtungen gegenüber den Eigentümern, kann es sich der Kontrolle der „Stakeholder“ entziehen. Das Management wird so zum Diener „multipler Herren“, die es prinzipiell gegeneinander ausspielen kann – um dann am Ende eigenen Interessen nachzugehen. Dann ist die Zielfunktion in der Praxis nicht mehr wohldefiniert und es entstehen Spielräume für Unternehmenskorruption. Vor dem Hintergrund empirischer Erfahrungen²³, wäre es naiv, solche Probleme kleinzureden.

4. CRS für nachhaltige Entwicklung

Geht man also von den bekannten erfahrungswissenschaftlichen Theorien und Beobachtungen aus, spricht also einiges dafür, dass Unternehmen unter marktwirtschaftlichen Bedingungen keine „Nachhaltigkeitsleistungen“ im Sinne einer echten Corporate Social Responsibility – unter Inkaufnahme von Gewinneinbußen also – erbringen können. Obwohl diese Probleme offensichtlich sind, wird von staatlich initiierten Unternehmenskodizes, wie beim „Deutschen Nachhaltigkeitskodex (2015) oder dem „UN Global

²² Während in den 80er und 90er Jahren vor allem Corporate Raider wie Carl Icahn oder die Aktienfonds der Investmentbank Drexel Burnham Lambert das Bild prägten, etablierten sich gegen Ende der 90er Jahre sogenannte „Activist Investor Funds“, die unrentable Unternehmen nicht komplett übernehmen, sondern – häufig mit Unterstützung der Stimmrechte von „Index Funds“ – das Management unter Druck setzen (The Economist 2014). Im Jahr 2014 wurden drei bekannte amerikanische Unternehmen (HP Inc., eBay Inc. und Symantec) von „Activist Investor Funds“ gezwungen große Teile ihrer Unternehmen zu verkaufen. Dazu ausführlicher Maurer (2015).

²³ Vgl. etwa Karmann (2016), Engels und Behringer (2015), Hetzer (2008).

Compact“ (2015) die Erwartung an den privaten Unternehmenssektor gerichtet, im Rahmen ihrer „gesellschaftlichen Verantwortung“ nicht nur unter Einhaltung bestehender Gesetze nach Gewinnerzielung zu streben, sondern auch „Nachhaltigkeitsleistungen zu erbringen und dabei auch Gewinneinbußen in Kauf zu nehmen. Auch Unternehmensverbände wie die International Chamber of Commerce (ICC) propagieren seit Jahren das Prinzip der Selbstregulierung des Unternehmenssektors²⁴ und haben schon sehr früh den von UN Generalsekretär Kofi Annan initiierten „UN Global Compact“ unterstützt. Im Folgenden soll deshalb der Frage nachgegangen werden, warum sich solche Institutionen trotz der in Abschnitt 3. genannten Probleme für das Prinzip der Selbstregulierung des Unternehmenssektors stark machen.

4.1. Das Nachhaltigkeitsengagement der deutschen Bundesregierung

Besonders weitreichend sind die Forderungen, die vom sogenannten „Deutschen Nachhaltigkeitskodex“ erhoben werden: In der Präambel zum „Deutschen Nachhaltigkeitskodex“ ruft der von der Bundesregierung bestellte „Rat für Nachhaltige Entwicklung“ die Unternehmen dazu auf ihre „Nachhaltigkeitsleistungen“ transparent zu machen. Im „Leitfaden zum Deutschen Nachhaltigkeitskodex“ (Leitfaden zum DNK 2015) heißt es dazu, dass ein Unternehmen die „sozialen und ökologischen Auswirkungen“ seiner Aktivitäten auch im Hinblick auf die „Erwartungen von Anspruchsgruppen“ offenlegen soll. Zu den Anspruchsgruppen zählt der Leitfaden

„Kunden, Mitarbeiter, Lieferanten, Nichtregierungsorganisationen, gesellschaftliche Gruppierungen und von den Aktivitäten des Unternehmens betroffene Menschen sowie relevante Finanzdienstleister und Kapitalgeber. Anspruchsgruppen beeinflussen die Ausrichtung und den Erfolg von Unternehmen oftmals insbesondere dadurch, dass sie Anliegen der guten Unternehmensführung, des Umweltschutzes, der Menschenrechte und zum Umgang mit sozialen Anliegen geltend machen.“

In Kriterium 8 des „Deutschen Nachhaltigkeitskodex“ wird dann weiter gefordert:

„Das Unternehmen legt offen, wie sich die Zielvereinbarungen und Vergütungen für Führungskräfte und Mitarbeiter auch am Erreichen von Nachhaltigkeitszielen und an der langfristigen Wertschöpfung orientieren.“ Im Leitfaden heißt es dazu: „In den meisten Unternehmen gibt es heute Vergütungs- und Entlohnungsmodelle, die zumindest für Führungskräfte, oft aber auch für alle Mitarbeiter einen Bonus vorsehen, wenn Unternehmensziele, die zum Beispiel Umsatz, Gewinn oder Marktanteile betreffen, erreicht werden. Damit setzen die Unternehmen einen Anreiz, Ziele konsequent zu verfolgen und nicht aus dem Blick zu verlieren. Damit Nachhaltigkeit ähnlich konsequent verfolgt wird, ist es hilfreich, diesbezügliche soziale und ökologische Ziele – wie im Kriterium 3 beispielhaft beschrieben – in die Zielvereinbarungen aufzunehmen.“

²⁴ „Self-regulation is a common thread running through the work of the commissions. The conviction that business operates most effectively with a minimum of government intervention inspired ICC’s voluntary codes.” (ICC zitiert nach Bowie 2013, S. 122)

Es gibt demnach aus Sicht des von der Bundesregierung bestellten „Rates für Nachhaltige Entwicklung“ also prinzipiell keinen Vorrang der Interessen der Eigentümer eines Unternehmens gegenüber denen anderer wie auch immer legitimierter „Anspruchsgruppen“. In ihrer Rede auf der 14. Jahreskonferenz des Rates für Nachhaltige Entwicklung hat Bundeskanzlerin Angela Merkel dem Rat ihre aktive Unterstützung bei der Bewerbung des „Deutschen Nachhaltigkeitskodex“ gegenüber Unternehmen zugesagt (Bundesregierung 2014).

Wer solche Forderungen an den Unternehmenssektor erhebt, impliziert damit natürlich zusätzlich das Werturteil, dass die Gewinne der Unternehmen, die keine „Nachhaltigkeitsdienstleistungen“ erbringen, zu hoch sind. Einem solchen Werturteil kann man zustimmen oder auch nicht – letztendlich ist dies wieder eine normative Frage. Unternehmen erzielen bekanntermaßen nicht nur Gewinne, sie produzieren darüber hinaus auch einen Mehrwert²⁵, der in der Statistik als „Bruttowertschöpfung“ bezeichnet wird und die Basis der Einkommen der verschiedenen Sektoren einer Volkswirtschaft darstellt. Abbildung 3 zeigt, wie sich diese Wertschöpfung zwischen Kapitaleignern, Arbeitskräften und Staat derzeit in Deutschland aufgeteilt:

Abbildung 3 – Verteilung des Bruttoinlandsproduktes

Verteilung des Bruttoinlandsproduktes insgesamt im Jahr 2013			
Indirekte Steuern abzüglich Subventionen: 9,9%		Bruttoinlandsprodukt zu Faktorkosten: 90,1%	Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen: 2803,3 Mrd. Euro
Abschreibungen: 17,9%			
Arbeitnehmerentgelt: 50,9 %	Nettoinlandsprodukt zu Faktorkosten: 72,2%		
Nettobetriebsüberschuss & Selbständigeneinkommen: 21,5%			
Quelle: Statistisches Bundesamt, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Sektorkonten, Stand 2015			

Quelle: Statistisches Bundesamt 2015

Danach entsprechen „Nettobetriebsüberschuss & Selbständigeneinkommen“²⁶ 21,5 Prozent der von den Unternehmen insgesamt erzeugten Bruttowertschöpfung (vor Abzug von Ertragssteuern). 50,9 Prozent der Bruttowertschöpfung fließen den Arbeitnehmern zu (Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit). 17,9 Prozent entsprechen dem Verschleiß an Produktionsanlagen. 9,9 Prozent der Bruttowertschöpfung fließt dem Staat zu. Im Bereich klassischer Industrieunternehmen, dem Produzierenden Gewerbe²⁷, war die Quote des „Nettobetriebsüberschusses & Selbständigeneinkommens“ mit 13,1 Prozent der Bruttowertschöpfung des Produzierenden Gewerbes deutlich geringer.

²⁵ Der Mehrwert entspricht der Differenz zwischen den Unternehmensumsätzen und den Vorleistungsbezügen von Gütern und Dienstleistungen anderer Unternehmen.

²⁶ Dieses Aggregat ist identisch mit dem Aggregat „Unternehmensgewinne & netto von Unternehmen geleistete Vermögenseinkommen“.

²⁷ Bergbau, Verarbeitendes Gewerbe, Energie- und Wasserversorgung, Baugewerbe sowie die Betriebe des produzierenden Handwerks.