

Unternehmertum und gesellschaftliche Verantwortung

Eine historisch-genetische Annäherung – von Bernd Noll

Zusammenfassung:

Die Frage nach der gesellschaftlichen Verantwortung von Unternehmen (CSR) hat in den letzten Jahrzehnten zentrale Bedeutung gewonnen. Daher soll Entfaltung und Reichweite des Verantwortungskonzeptes nachvollzogen werden. Verantwortung als ethische Kategorie konnte sich mit Überwindung tradierter kollektivistischer Moralvorstellungen herausbilden. Neuzeitliche Denkvorstellungen wie der Subjektstatus des Menschen, Handlungsautonomie und Kausalitätsprinzip waren Voraussetzung für das Verantwortungskonzept als sozialem Zurechnungskonstrukt. Für den Unternehmer des Frühkapitalismus besaß das Bedingungsverhältnis von Freiheit und Verantwortung noch hinreichend klare Konturen. Das änderte sich mit Entstehung von Großunternehmen und komplexen Volkswirtschaften. Verlängerte Handlungsketten und zunehmende Handlungsvernetzung erschweren die Zurechnung von Verantwortung. Unstrittig ist, dass Unternehmen gesellschaftliche Verantwortung und (Mit-)verantwortung für den ordnungsethischen Diskurs tragen. Doch zeigt die Debatte manche Neigung zur Überdehnung des CSR-Konzepts.

Abstract

The question of corporate social responsibility (CSR) has gained central importance. This paper reconstructs the development and reach of the responsibility concept. Modern ideas like the subject status of the person, human autonomy and the principle of causality were pre-conditions for the development of responsibility as a social concept. For entrepreneurs during the early industrialization period the relationship between freedom and responsibility had still sharp contours. This changed after the formation of large-scale companies and complex national economies. Extended action chains and increasing interlinking actions complicate the attribution of responsibility. It is indisputable that companies bear responsibility for their license to operate as well as (co-) responsibility for the institutional ethic discourse. However, currently there is a tendency to over-stretch the concept of CSR.

36 Seiten

Sprache: deutsch

Keywords:

Unternehmensethik, Unternehmertum, gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen, Business Ethics, Entrepreneurship, Corporate Social Responsibility, Corporate Citizenship

1. Problemstellung

(1) **Unternehmen** haben sich seit der Industrialisierung zu zentralen wirtschaftlichen Akteuren entwickelt, die die materielle Reproduktion der Bevölkerung sicherstellen. Sie erfüllen diese ökonomische Funktion durch Produktion und Bereitstellung von Gütern für anonyme Märkte. Zugleich sind sie soziale Organisationen, in denen die Produktionsprozesse mittels Aufbau von Hierarchien arbeitsteilig von statten gehen. „Unternehmen sind also gleichermaßen ökonomisch-funktionale und soziale Organisationen.“ (Plumpe 2006, S. 61) Beide Aspekte sind in ihrer Verknüpfung für die normative Verankerung von Unternehmen und daraus resultierender Verantwortlichkeiten in modernen Gesellschaften bedeutsam.

(2) Die Frage nach der **Verantwortung** von Unternehmen hat in der wirtschaftsethischen Debatte in den letzten Jahrzehnten eine zentrale Bedeutung gewonnen. Ist ein Unternehmen überhaupt ein moralischer Akteur? Und wenn man diese Frage bejaht: Kann und soll es neben den originären, von Recht und Gesetz bestimmten Verpflichtungen zur Gesetzestreue eine darüber hinausgehende Mitverantwortung von Unternehmen für gesellschaftliche Belange geben? Notwendigkeit, Möglichkeiten und Reichweite einer solchen unternehmerischen Verantwortung werden kontrovers diskutiert. Das hängt nicht zuletzt damit zusammen, dass das Verantwortungskonzept manche Unschärfen und offene Fragen aufweist (Nummer-Winkler 1993, Sp. 1191). Verantwortung als Zurechnungskonzept ist eine noch relativ junge moralphilosophische Kategorie; gleichwohl hat sie sich binnen kurzer Zeit zum Leitbegriff der Ethik schlechthin entwickelt (vgl. dazu beispielsweise Röttgers 2008, S. 433; Bayertz 1995, S. 3 und 24; Stahl 2000, S. 226 sowie Werner 2002, S. 522). Wurde Verantwortung ursprünglich als individualethische Moralkategorie konstruiert, so haben verlängerte Handlungsketten und zunehmende Handlungsvernetzung dafür gesorgt, dass die Zurechnung von Handlungen und Handlungsfolgen schwieriger oder teilweise gar unmöglich wurde. Unternehmen sind daher gleichsam als „natürliche“ Träger von Verantwortung in den Fokus der Diskussion geraten (Fischer et al. 2007, S. 387 sowie Bayertz 1995, S. 25 und 31). Solche Sollensforderungen sind allerdings nur dann legitim, wenn die normativen Rechtfertigungsstrategien schlüssig sind und die empirischen Bedingungen möglicher Verantwortungszuschreibung mitbedacht werden (Müller 1992, S. 103 und Fetzer 2002, S. 268).

(3) Um die hier skizzierte Entwicklung auszuleuchten und auf ihre Anschlussfähigkeit an die moderne wirtschaftsethische Debatte zu überprüfen, sind Erkenntnisse aus Disziplinen mit unterschiedlichen Perspektiven zusammenzuführen.^[1] U.a. leisten sozialtheoretische, betriebswirtschaftliche, institutionen-


[1] Wissenschaften nehmen nie Wirklichkeit an sich wahr, sondern treten mit spezifischen Frage- oder Problemstellungen an die Realität heran. Daher geht auch

ökonomische, wirtschaftshistorische und -ethische Erkenntnisse einen Beitrag, um mittels **historisch-genetischer Herangehensweise** die Entfaltung des Verantwortungskonzeptes nachzuvollziehen. Es sind also nicht nur Zusammenhänge im Sinne kausal-genetischer Erklärungen wie in anderen empirischen Wissenschaften zu beachten, sondern im Prinzip alle Randbedingungen und intervenierende Faktoren, die die Wandlungen des Zusammenspiels von Unternehmertum und Verantwortung im Zeitablauf erklärbar machen (Ruloff 1985, S. 14). Aufgrund der Singularität der Konstellationen sind die strukturellen Wandlungen also nur mittels historisch-genetischer Rekonstruktion und nicht modelltheoretisch erklärbar. Damit entziehen sich diese Überlegungen zwar einfacher Überprüfbarkeit, doch erlaubt eine solche Herangehensweise, die Evolution der Problemstellung und die Entfaltung eines Institutionensystems kennenzulernen (Hoffmann 2009, S. 21).

(4) Die Darstellung versucht auf dieser methodischen Basis eine idealtypische Modellierung von **vier Entwicklungsphasen bzw. -epochen**, um die komplexe Verantwortungsdiskussion zu rekonstruieren und auf ihren Kerngehalt zu fokussieren.

- Im ersten Schritt werden die vormodernen Ausgangspunkte skizziert, in der das Verantwortungskonzept im heutigen Sinne noch keine Rolle spielte und für Unternehmertum noch kein Raum war. Sozialer und ökonomischer Wandel, insbesondere aber auch fundamentale geistesgeschichtliche Wandlungsprozesse von der mittelalterlichen zur neuzeitlichen Denkweise waren notwendig, damit sich das Verantwortungskonzept herausbilden konnte.
- Im nächsten Schritt wird das gegenseitige Bedingungsverhältnis von Freiheit und Verantwortung thematisiert, wie es sich mit der neuzeitlichen Wende zum Subjekt und der Ausbildung einer liberalen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung bis zum Beginn des 19. Jahrhunderts herausgebildet hat. Damit wurde zugleich das sozial-moralische Fundament für freies Unternehmertum geschaffen.
- Mit voranschreitender Industrialisierung im 19. Jahrhundert bildet sich die Wettbewerbswirtschaft zu einem „kooperativen Kapitalismus“ um. Mehr und mehr setzten sich Großunternehmen und korporative Organisationsstrukturen durch, wodurch sich die Frage nach Legitimität von Führung und Machtausübung innerhalb solcher Unternehmensgebilde wie auch gegenüber Gesellschaft und Staat stellte. (Groß-)unternehmen wurden zunehmend als „gesellschaftlichen Veranstaltungen“ oder „quasi öffentlichen Institutionen“ angesehen (Schrader 2011, S. 306). Die Klärung der Verantwortlichkeitsstrukturen blieb allerdings diffus.
- Mit der Globalisierung seit den 80er Jahren des 20. Jahrhunderts entwickelt sich ein weltweiter Wettbewerb für Unternehmen auf Güter-

der häufig gegen die Ökonomik erhobene Reduktionismus-Vorwurf wegen der Verwendung des Homo Oeconomicus-Modells fehl. Siehe dazu Homann 2014, S. 38 f. und 202 f.



und Faktormärkten, aber auch zwischen Nationalstaaten. Daher gestaltet sich die Beziehungskonstellation zwischen global agierenden Unternehmen und Nationalstaaten neu. Diese gibt den Hintergrund ab für die kontroverse Diskussion um die adäquate Verantwortungszuschreibung an und für Unternehmen. Dafür stehen die Schlüsselbegriffe „Corporate Social Responsibility“ und „Corporate Citizenship“.

2. Die Überwindung kollektivistischer Moralvorstellungen als Voraussetzung von Unternehmertum

(1) „Der Mensch hat sich nicht in Freiheit entwickelt.“ (Hayek 1979, S. 26) Er war vielmehr über die längste Phase seiner Existenz elementar abhängig von seiner Primärgruppe. Damit korrespondierten Loyalitäten und strikte wechselseitige Einstandspflichten. Das Individuum hatte sich seiner Familie oder seinem Clan und dessen Zielsetzungen unterzuordnen. In vormodernen Gesellschaften dominierte somit eine **kollektivistische Moral**, weil die moralischen Normen auf Funktion und Überleben der Kleingruppe ausgerichtet waren (Borst 1983, S. 12 und Homann 2014, S. 46 f.). So wie jedes Organ im Körper eine Funktion hat, hatte auch jeder Einzelne seinen Beitrag zum gemeinen Nutzen für die Gruppe beizutragen, der er angehörte (Schulze 1986, S. 599 und 601). Daher wurden Nahrung und andere lebensnotwendige Dinge in traditionellen Gesellschaften gemeinsam produziert und geteilt, aber nicht getauscht (Stehr 2007, S. 77; Radnitzky 1984, S. 9 ff. und Koslowski 1982, S. 12). Auch im Mittelalter änderte sich dies noch nicht grundlegend: Es dominierte ein kollektivistisches Moralverständnis, nun eingebettet in einen hierarchisch geordneten Kosmos. Der Urgrund allen moralischen Sollens wurde in Gott gesehen, so dass sich jeder in den Dienst der Gemeinschaft zur Verwirklichung eines göttlichen Heilsplanes gestellt sah (Müller 2011, S. 5; Wischermann und Nieberding 2004, S. 45). Es galt, den gemeinen Nutzen anzustreben, während der Eigennutz in der mittelalterlichen Gesellschaft noch der „verbreitetste Negativbegriff sozialen Verhaltens“ war (Schulze 1986, S. 600).

(2) Die vormodernen Moralvorstellungen basiert auf einer heute nur noch schwer nachvollziehbaren **Selbst- und Weltauffassung**: Der Einzelne sah sich selbst nicht als Mittelpunkt der sich in ihm und um ihn herum vollziehenden Geschehensabläufe. Er erlebte sich eher „zentrifugal“, in der Absorption oder Verschmelzung mit seiner Umwelt (vgl. dazu Gurjewitsch 1978, S. 340 f.). Er nimmt sich nicht primär in seiner Individualität wahr, sondern als Teil einer Familie in einem übergreifenden Generationenzusammenhang oder als Vertreter eines größeren Ganzen (Bayertz 1995, S. 7). Die Erfahrungswelt, seien es alltägliche Begebenheiten, individuelle Schicksalsschläge oder gesellschaftliche Katastrophen wie Seuchen oder Hungersnöte, wurden religiös gedeutet. Eine Missernte galt als unvermeidliches Schicksal. Hierin zeigte sich Gottes Bestrafung des Sünders für unmoralisches Verhalten oder schlechte Gefühlsregungen.

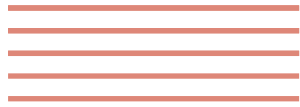
In Seuchen wie den verschiedenen Pestwellen zeigte sich Gottes Zorn über die verbreiteten Sünden der Menschheit – Habgier, Wucher, Heuchelei oder Gotteslästerung (Noll 2010, S. 124 ff.). Ohne die Vorstellung ständiger göttlicher Omnipräsenz wäre der mittelalterliche Mensch unfähig gewesen, die Welt zu erklären und sich in ihr zu orientieren. Die im westlichen Denken heute so selbstverständliche kognitive wie normative Vorrangstellung des **Individuums** mit seinen Zwecksetzungen entwickelte der Mittelaltermensch nicht.[2]

(3) Daher war **Verantwortung** als Zurechnungsmodus für das Handeln des Einzelnen und dessen Folgen in vormodernen Gesellschaften nicht bzw. noch wenig ausgeprägt. Angesichts der begrenzten Reichweite menschlichen Handelns reichte es aus, an die Gesinnung zu appellieren, d.h., mit Ge- und Verboten den moralischen, guten Willen zu normieren, die möglichen Folgen aber auszublenden (Müller 1992, S. 103 f.). „Der Fromme folgt dem Gebot Gottes nicht um des Erfolges willen, sondern handelt allein mit der Intention, dem absolut bindenden Gotteswillen Genüge zu tun.“ (Graf 2004, S. 246). Aus der Retrospektive betrachtet standen entscheidende Erkenntnisprozesse offensichtlich noch bevor: Das Kausalitätsprinzip, wonach eine Ursache „schuld“ an einer Wirkung ist, war für die Menschen des Mittelalters weitgehend fremd. Ebenso war die gedankliche Trennung zwischen Natur und Mensch insofern noch nicht vollzogen, als sie unterschiedlichen Gesetzmäßigkeiten gehorchen und nur letzterer nach modernem Verständnis Verantwortung tragen kann. Diese Differenz dokumentiert sich daran, dass in traditionellen Gesellschaften auch Tiere oder gar unbelebte Gegenstände für Schäden bestraft oder Repräsentanten einer Familie in „Sippenhaft“ genommen wurden (Bayertz 1995, S. 6 f.). Das Verantwortungskonzept ist eine anspruchsvolle und voraussetzungsreiche soziale Konstruktion der Moderne, die auf empirischen Prämissen wie der Zurechenbarkeit von Handlungsfolgen, aber auch auf normativen Annahmen wie der Autonomie und Willensfreiheit des Menschen basiert (Bayertz 1995, S. 4 f. und Homann 2014, S. 13 f.). Der Subjektstatus des Menschen muss mithin vorausgesetzt werden. Dies sind typisch neuzeitliche Denkvorstellungen, auch wenn sich in der jüdisch-christlichen Tradition schon lange vor dem Aufkommen des Begriffs „Verantwortung“ göttliche Sollensforderungen an das Individuum finden, also ein relationales Verhältnis beschreiben, das wir heute als personale Verantwortung interpretieren. [3]

(4) Für **Unternehmertum** war angesichts dieser sozialmoralischen Verfasstheit vormoderner Gesellschaften kein Raum (Schneider 2001, S. 509 f.). Wirtschaftliches Handeln war in enge Normensysteme integriert, orientiert an

[2] Anders verhielt es sich allerdings teilweise in der Antike; vgl. dazu Borst 1983, S. 12.

[3] Vgl. zu dieser Position etwa Deuteronomium 24, 16 und 2. Korinther 5,10. Andererseits gibt es eindrucksvolle Beispiele einer kollektivistischen Moral wie in Exodus 34, 7, wonach Gott die Sünden eines Missetäters an seinen Kindern und Kindeskindern bis ins dritte oder vierte Glied bestraft.



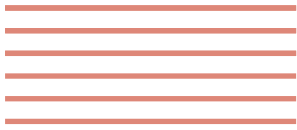
Tradition und strikten kirchlichen, obrigkeitlichen und zünftischen Regeln, um das standesgemäße Einkommen zu erzielen. Unternehmen als vom Eigentümer getrennte wirtschaftliche und soziale Einheiten gab es – von Einzelfällen abgesehen – faktisch nicht, zumindest spielten sie keine prägende Rolle. Vielmehr war der Oikos, das „**Haus**“ von der Neolithischen bis zur Industriellen Revolution das vorherrschende Wirtschafts- und Sozialgebilde (Brunner 1968, S. 107). Der unter der Herrschaftsgewalt des Hausherrn stehende Oikos stellte eine Einheit von Betrieb und Haushalt dar und war landwirtschaftliche Produktions-, Konsum- und Lebensgemeinschaft zugleich. Diese garantierte in „normalen“ Zeiten das Notwendige zum Leben, selten mehr, häufig weniger, was die stets wiederkehrenden Hungersnöte in vorindustrieller Zeit dokumentieren. In einer solchen Subsistenzwirtschaft war die Marktverflechtung gering.

Dominierte in vorindustrieller Zeit der Agrarsektor, so entwickelten sich doch im Spätmittelalter in Nordeuropa Städte und mit ihnen **Handwerk und Handel**. Handwerker produzierten kleinbetrieblich, meist allein oder mit wenigen Gesellen und Lehrlingen. Der Arbeitsprozess war eingebunden in den Familienhaushalt und diente einem überschaubaren Markt (Banken 2012, S. 11). Der enge und anhaltende Kontakt mit den Kunden sorgte für persönliche Beziehungen und eine dichte soziale Kontrolle. Mittelalterliche Handwerker wird man angesichts der restriktiven Rahmenbedingungen und des geringen Entwicklungsstands der Märkte kaum als Vorläufer von Unternehmern ansehen können. Eher gilt dies schon für (Groß-)Kaufleute, insbesondere dann, wenn sie sich als Verleger engagierten oder Manufakturen gründeten (Kocka 1975, S. 19 ff.).

3. Freiheit und Verantwortung des Unternehmers im liberalen Zeitalter

(1) Die Periodisierung von Mittelalter und Neuzeit ist nicht primär mit wirtschafts- und sozialgeschichtlichen Veränderungen, sondern mit **geistesgeschichtlichen Brüchen** zu begründen. Mit ihnen gelangten das Diesseits und die Interessen und Bedürfnisse des Einzelnen als Orientierungsmaßstäbe stärker in den Fokus (Hoffmann 2009, S. 69 f. und 99 ff.). Zwei besonders wichtige geistesgeschichtliche Entwicklungen für den Individualisierungsschub sollen hier stellvertretend skizziert werden:

- Zum einen ist es die **Reformation**, die den christlichen Glauben aus der engen Umklammerung der römisch-katholischen Kirche befreit hat. Die reformatorische Glaubenslehre betont den Subjektstatus des Einzelnen und rückt die persönliche Beziehung des Individuums zu Gott in den Mittelpunkt. „Ein Christenmensch ist ein freier Herr über alle Dinge und niemandem untertan“ heißt es apodiktisch bei Martin Luther (zitiert nach Fischer et al. 2007, S. 266). So entwickelt sich eine Theologie des Individuums (vgl. z.B. Sennett 1998, S. 139 und Bayertz 1995, S. 18). Implizit bedeutet dies zugleich, dass die Gläubigen nicht nur zur



Selbstbestimmung in Glaubensdingen fähig sind, sondern zugleich auch die Last der Verantwortung für ihr Handeln zu tragen haben (Koslowski 1982, S. 14 und Fischer et al. 2007, S. 388 ff.).

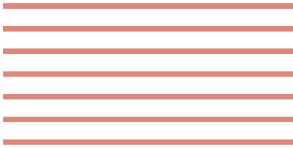
- **René Descartes** (1596 – 1650), der als erster moderner Philosoph gilt, hat diesen Wandel des Denkens mit seiner Philosophie befördert, indem er den Bezugspunkt allen Wissens neu justiert hat. Er lieferte mit seiner anthropozentrischen Weltansicht die Aufspaltung der Wirklichkeit in Natur (*res extensa*) und Geist (*res cogitans*) und damit die philosophische Fundierung für den Subjektstatus des Menschen, die den Weg neuzeitlicher Wissenschaft eröffnete.[4] Die Welt erfährt ihre Realität als Objekt durch das Subjekt, das denkende „Ich“. Mit dieser Distanzierung des „Ich“ kann alle äußere Wirklichkeit mit der Vernunft auf ihre Eigenschaften hin ergründet werden.[5] Auch Gott entsteht so als Vorstellung des Individuums und wurde nicht mehr als derjenige betrachtet, der das menschliche „Ich bin“ bis auf seinen Grund erklärt. Die neuzeitliche Subjektivität sorgte nach Immanuel Kant dafür, dass der göttliche Richter zum „inneren Gerichtshof des Gewissens“ wurde (zitiert nach Fischer et al. 2007, S. 388 und Graf 2004, S. 252). Auch dieser geistesgeschichtliche Gedankenstrang weist auf den Menschen anstelle von Gott als Letztinstanz von Verantwortung.

Die Wertigkeit des Einzelnen zu sozialen Einheiten wie Familie, Kirche oder Stand wurde durch diese Prozesse zugunsten des Individuums neu justiert, auch wenn diese Umwertung nur über einen langen Zeitraum und zahllose Auseinandersetzungen hinweg von statten ging.[6] Sehr konturiert wird die Entwicklung dieser Auseinandersetzungen dann im liberalen Zeitalter. Beispielhaft dazu sei **John St. Mill** (1806 – 1873) zitiert. Nach ihm sollte jedermann seinen eigenen Lebensentwurf entsprechend der ihm mitgegebenen Fähigkeiten realisieren. Mill (2011, S. 83 und 91 ff.) sieht in dieser Aufgabe geradezu eine moralische Pflicht, denn durch die Ausbildung seiner Individualität wird der Mensch erst wertvoll für sich wie auch als Mitglied der Gemeinschaft. Als Konsequenz des Säkularisierungsprozesses wird der normative Ausgangspunkt ethischen Rasonnements neu bestimmt, er liegt in der Würde und im Selbstbestimmungsrecht des Menschen.

[4] Vgl. dazu z.B. Mohr 1987, S. 14 f.. Alle großen Denker der Philosophiegeschichte, so z.B. Kant, Fichte, Hegel, Schelling, bauen auf dieser anthropozentrischen Aufspaltung der Wirklichkeit auf.

[5] Fortan galt es, ohne Rekurs auf kirchliche oder antike Autoritäten die Natur zu untersuchen; die neuen Wissenschaften bauen auf Beobachtung, Erfahrung und Experiment auf.

[6] In der Unabhängigkeitserklärung der USA mit ihrem universalen Anspruch auf Leben, Freiheit und dem Streben nach Glück finden diese erstmals machtvollen Ausdruck.




(2) Daher müssen die zentralen **Institutionen** Gesellschaft, Staat und Markt fortan nicht mehr von einem originär kollektiven oder göttlichen Daseinszweck aus, sondern aus den Freiheitsrechten der Individuen und ihren Interessen bestimmt werden. Wegweisend war hier **Thomas Hobbes** (1588 – 1679), der in seiner 1651 verfassten Schrift „Leviathan“ zeigt, dass es im wohlverstandenen Eigeninteresse eines jeden Menschen liegt, in einen Vertrag zur Bildung eines Staates einzuwilligen (Hobbes 1970, S. 156 ff.). Die Zivilgesellschaft entfaltet sich als freiwilliges und privatautonomes Zusammenwirken ihrer Mitglieder, die Demokratie leitet sich aus der Selbstbestimmung und dem Selbstverwaltungsanspruch aller politisch Qualifizierten her und das Marktsystem dient als Instrument zwischenmenschlicher Kooperation zur Verfolgung ökonomischer Interessen, wodurch zugleich ein System allseitig über den Markt vermittelter Abhängigkeiten entsteht (Reichardt 2003, S. 3 ff. und Schulze 1986, S. 620 f).

(3) In der klassisch liberalen Ökonomie, namentlich bei Adam Smith und David Ricardo, wird die Funktion des **Unternehmertums** wenig thematisiert. Smith hat seinen Fokus auf die Interaktion der als gleichrangig gedachten Marktakteure und die „unsichtbare Hand“ der Konkurrenz gerichtet.[7] Diese Akzentsetzung hat nicht zuletzt damit zu tun, dass Unternehmen nicht mit Märkten, sondern aus Märkten entstanden. Unternehmen als hierarchische Organisationen wurden erst gegründet, als erkannt wurde, dass sich größere wirtschaftliche Transaktionen günstiger in hierarchisch geführten Unternehmen abwickeln ließen (Banken 2012, S. 19). So betrat zwar der Unternehmer bereits „im Zeitalter des Frühkapitalismus die Bühne“, gewann aber als Denk-, Moral- und Rechtskategorie erst im späten 18. und frühen 19. Jahrhundert an Bedeutung (Redlich 1964, S. 47; Schneider 2001, S. 509 f.; Plumpe 2006, S. 66 und Banken 2012, S. 9 f.). Seitdem sind **Unternehmen** zur dominierenden Organisationsform der Wirtschaft geworden. Daher kommt es häufig zur Gleichsetzung von Unternehmen mit Fabrikwesen und Industrialisierung. Allerdings ist diese Sichtweise zu einfach, da in dieser Zeit auch viele Dienstleistungsunternehmen wie Banken entstanden (Banken 2012, S. 12). Bis um 1840 dominierte der Kleinbetrieb, der wenige Produkte für einen engen Markt herstellte und zumeist von Eigentümer-Unternehmern geführt wurde. Der Kapitalbedarf war bis dato eher gering und musste von der Familie aufgebracht werden, da die Kapitalmärkte noch wenig ausgebildet waren.[8]

[7] Siehe dazu die Ausführungen von Smith 1978 / 1776, S. 371 sowie Kocka 1975, S. 6 f. und Berghoff 2004, S. 31. Allerdings beschäftigt Smith sich durchaus schon mit den Aktiengesellschaften und deren Missständen wie auch der Neigung von Kaufleuten zu Kartellabsprachen; vgl. dazu Smith 1978 / 1776, S. 112 f. und 642 ff.


[8] Dieses Angewiesensein auf Kredit war Grund dafür, dass sich Unternehmer nahezu ausschließlich aus der gehobenen Mittelschicht rekrutierten; nur in diesen Kreisen ließ sich das notwendige Startkapital beschaffen (Berghoff 2004, S. 245).



Diese historische Rekonstruktion eröffnet eine seit Hobbes vorherrschende **kontrakttheoretische Sicht** (Schüller 1983, S. 166): Unternehmen können als Netz von Verträgen interpretiert werden, und zwar sowohl was die Binnen- wie die Außenperspektive anbelangt. Das von ihnen geschaffene Soziabilgebilde „Unternehmen“ ist Ausdruck privatautonomen Handelns. Unternehmer nutzten die im Zeitalter des Liberalismus neu verbürgten Freiheitsrechte, insbesondere Vertragsfreiheit, Gewerbefreiheit, Eigentumsgarantie etc., um ihre wirtschaftlichen Interessen zu verfolgen. Kauf-, Werk- oder Kreditverträge regeln das Außenverhältnis. Aus der Vertragsfreiheit erwächst auch ein liberal-individualistisches Arbeitsrecht, das Arbeitsverträge jeglicher personaler Bindungen und kollektiver Vorschriften enthebt (Plumpe 2001, S. 178 f.). Arbeitsbeziehungen kommen durch bilaterale Verträge über Märkte zustande, sind aber zugleich integraler Bestandteil zur Gestaltung der unternehmerischen Binnenstruktur, denn Interaktionen innerhalb der Unternehmen werden regelmäßig über hierarchische Anordnungen, vertraglich definierte Weisungsbefugnisse der Vorgesetzten und Gehorsamspflicht der Arbeitnehmer abgewickelt. Die unternehmerische Führung legitimiert sich durch den **Konsens der Beteiligten**. Arbeitsbeziehungen entstehen also anders als im Feudalzeitalter freiwillig und sind kein Instrument der Subordination. Sie geben Arbeitnehmern Gelegenheit, statt selbst nach unternehmerischer Tätigkeit zu suchen, ihre Interessen und Zielsetzungen durch „Verkauf“ ihrer Arbeitskraft zu artikulieren.[9]

(4) **Freiheit und Verantwortung** sind im liberalen Paradigma notwendigerweise aufeinander bezogen. Die Legitimation des Handelns der Eigentümer-Unternehmer liegt in der Verknüpfung von Handlungskompetenz und Verantwortung: Der Kapitalgeber-Unternehmer trifft die unternehmerischen Entscheidungen, weil er auch die finanziellen Risiken trägt; und sein Gewinnanspruch legitimiert sich aus erfolgreichem unternehmerischen Agieren am Markt (Kocka 2014, S. 85). Verantwortung dient in diesem Sinne als Zuschreibungs- und Disziplinmechanismus für das gedeihliche Zusammenleben. Vom Unternehmer wird verlangt, eine nachträgliche Einstandspflicht für die Handlungen und Folgen zu übernehmen, die von ihm intendiert und kontrolliert werden. Diese nachträgliche Einstandspflicht für die Konsequenzen seines Handelns soll ihn schon präventiv zu umsichtigen Handeln sensibilisieren.

[9] Die von Karl Marx im Frühkapitalismus entwickelte These, beim Abschluss eines Arbeitsvertrags hätten die Vertragspartner strukturell unterschiedliche Voraussetzungen (dazu Abländer 2005, S. 419), ist so allgemeingültig nicht richtig. Die primäre Ursache von Verelendung und Not in der Arbeiterschaft lag nicht in der Durchsetzung der Industrialisierung, sondern im strukturellen Angebotsdruck von geringqualifizierten Arbeitskräften wegen des gleichzeitig auftretenden Bevölkerungswachstums. Siehe dazu Althammer und Lampert 2014, S. 26 sowie Tilly 1990, S. 67 ff..



(5) Doch das liberale Programm war nicht nur ein Programm für Unternehmer, sondern auf **Verallgemeinerung bürgerlicher Kultur** und Lebensweise hin angelegt (Kocka 2008, S. 5).[10] So kann in einer Gesellschaft freier und mündiger Bürger die primäre Verantwortung dafür, eine Erwerbstätigkeit für die eigenständige Existenzsicherung zu finden, nur beim Einzelnen liegen. Diese Verantwortungszuschreibung ist in einer auf Verträgen aufbauenden liberalen Marktgemeinschaft unabdingbares Korrelat zur Freiheit. Fundiert wird diese Perspektive durch die Smithsche Harmonievorstellung, dass nicht die Sorge um das Wohlergehen der Mitmenschen, sondern die Verfolgung des Eigennutzes das Wohlergehen der Allgemeinheit am besten befördert (Smith 1978 / 1776; S. 17 und 371). Daher ist der Unternehmer für seine Arbeitskräfte auch nur entsprechend der zwischen ihnen vereinbarten Abmachungen verantwortlich, nicht darüber hinaus. Denn jeder ist – abgesehen von der Selbstverantwortung – nur für solches Handeln verantwortlich, mit dem er Dritte beeinträchtigt (Mill 2011, S. 16).

(6) Liberalen Denkern war allerdings klar, dass ihre Wirtschafts- und Sozialphilosophie auf Voraussetzungen aufbaut, die in einer Gesellschaft nicht ohne weiteres als gegeben unterstellt werden konnten:

- Auf ökonomischer und gesellschaftlicher Ebene durften nicht zu große Machtungleichgewichte bestehen, denn Freiheit und Gleichheit können nicht nur vom Staat, sondern auch von Privaten bedroht werden;[11]
- zudem sollten die Menschen „zu freier, gleichberechtigter Diskussion fähig“ sein. Daher ist ein gewisses Maß an Bildung unabdingbar, wenn alle die Freiheit zur Mitsprache in politischen Dingen erlangen sollen (Mill 2011, S. 17).

(7) Doch diese Aspekte blieben bei der Umsetzung liberaler Reformen unterbelichtet. Das 19. Jahrhundert war durch eine **fortschrittsoptimistische Grundhaltung**, durch Zukunftsgewissheit und Machbarkeitsglauben geprägt. Wissenschaftlicher Fortschritt und technische Entwicklungen bieten die Basis für wirtschaftliches Wachstum, für die Überwindung der Hungersnöte, für hygienische und medizinische Verbesserungen. Unternehmertum hat in diesem Prozess eine Schlüsselstellung, es initiiert und befördert den Fortschritt und erfüllt insofern Vorbildfunktionen, als gerade Unternehmer den Weg in bessere Zeiten und sozialen Aufstieg weisen (Kocka 2014, S. 77 und Bauer 2004, S. 30 ff.). So wurde die Kehrseite des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts weitgehend ignoriert, ein gesellschaftspolitischer Diskurs über die unerträglichen Folgen der Industrialisierung und daraus resultierende **gesellschaftliche Verantwortung** fand nicht statt. Dabei war die „soziale Frage“ der Arbeiterschaft unübersehbar, sie zeigten sich in kaum das Überleben sichernden Löhnen und

[10] Franz Böhm prägte daher den Begriff Privatrechtsgesellschaft.

[11] Darauf hat bereits Lorenz von Stein (1815 – 1890), einer der bekanntesten Sozialwissenschaftler des 19. Jahrhunderts, hingewiesen; siehe dazu ausführlich Großfeld 1968, S. 52 und 57 ff..



der fehlenden Absicherung der Arbeitnehmerschaft bei existenziellen Risiken. Und auch in den Anforderungen an die Arbeiter in den Fabrikhallen dokumentiert sich nur die „instrumentelle Vernunft“ des neuen Zeitalters. Die Unternehmen unterwarfen die Menschen mit ihren monotonen Arbeitsrhythmen einer eisernen Disziplin. Unternehmerische **Binnenverantwortung** wurde zumeist mit einem „Herr im Hause“-Standpunkt, mit strengen Fabrikordnungen und militärischem Umgangston gleichgesetzt. Unternehmer „regierten“ über ihre Arbeiter wie der absolutistische Staat über seine Untertanen. Verspürten die Fabrikherren eine soziale Verantwortung, so zeigte sich darin häufig eine Mischung aus paternalistischer Fürsorge und sozialistischer Repression.[12] Für die USA, in denen die Verhältnisse im 19. Jahrhundert in mancher Hinsicht vergleichbar waren, resümierte Redlich, dass „durch Unverantwortlichkeit der Unternehmer mehr Schaden zugefügt worden sei als durch Böswilligkeit“ und sich freies Unternehmertum „durch einen dämonischen Prozess von Zerstörung und Selbstzerstörung selbst gefährdet“ habe (Redlich 1964, S. 55 und 73).

4. Verantwortungsdefizite der Großunternehmen – das Zeitalter des „kooperativen Kapitalismus“

(1) Mit der Entwicklung hin zur Industrievolkswirtschaft im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts war eine zunehmende Unternehmenskonzentration verbunden, die u.a. an einer starken Zunahme des Anteils der Großunternehmen an der Gesamtbeschäftigung erkennbar ist.[13] Der Aufschwung von Eisenbahnwesen und Industrie, von Fabrik und Massenproduktion sorgten dafür, dass sich das Großunternehmen und damit die Unternehmensrechtsform der **Aktiengesellschaft** als vorteilhaft erwiesen. Allerdings stand man der Errichtung von Aktienunternehmen lange Zeit skeptisch gegenüber, um übergroße Machtgebilde zu verhindern und für funktionsfähigen Wettbewerb zu sorgen. Es wurde also erkannt, dass ihre Strukturprinzipien (juristische Person, Unsterblichkeit, Haftungsbeschränkung) mit einer liberalen Ordnung und ihrer Verklammerung von Freiheit und Verantwortung schwer in Einklang zu bringen sind.[14]

[12] Musterbeispiel hierfür ist Alfred Krupp; vgl. Althammer und Lampert 2014, S. 44 ff. sowie Kocka 1975, S. 79. Instruktiv ist auch die Fallstudie von Hielscher (2010, S. 160 ff.).

[13] Auch wenn Großunternehmen schneller wuchsen als die gesamte Wirtschaft (Tilly 1990, S. 86), dominierten sowohl hinsichtlich Bruttowertschöpfung wie der Erwerbstätigen mittelständische Betriebe; vgl. dazu Ahrens et al. 2013, S. 9 f..

[14] Die Geschichte der Aktiengesellschaft vom Octroi- zum Konzessions- und dann zum Normativsystem wird ausführlich bei Großfeld (1968, S. 113 ff.) und



Mit der Verbreitung der Aktiengesellschaft trat die ursprüngliche Identität von Unternehmern und Unternehmen im Zuge wirtschaftlicher Entwicklung und institutioneller Entfaltung auseinander:


- Aktiengesellschaften ermöglichten die Aufspaltung der unternehmerischen Funktionen in die der Kapitalgeber (= Aktionäre) und des Managements (= Vorstand), wobei erstere die wirtschaftlichen Risiken trugen und letztere – v.a. bei weit gestreutem Kapitalbesitz – die zentralen Dispositionsbefugnisse übernahmen. Aus funktionalen Erfordernissen wurde die Entscheidungsfreiheit der Fremdverwalter mit einer außergewöhnlich geringen Kontrollmöglichkeit der Anteilseigner verknüpft (Mestmäcker 1958, S. 3). Diese **Funktionsspaltung** war einerseits eine wichtige institutionelle Innovation, da sie eine vorteilhafte Professionalisierung und Spezialisierung im Großunternehmen ermöglichte: Während die Geschäftsleitung die wesentlichen unternehmerischen Entscheidungen trifft, trägt der Aktionär das unternehmerische Risiko. Dies erlaubt, die besten Fachleute für Managementaufgaben heranzuziehen, und da das Eigenkapital in viele kleine „Risikoportionen“ teilbar ist und die Aktien durch den Handel an den Wertpapierbörsen fungibel sind, können die aus der Eigentümerstellung resultierenden unternehmerischen Risiken entscheidend reduziert werden (Noll 1992, S. 213 ff. und Noll 2013, S. 124). Gleichzeitig sorgte diese institutionelle Ausgestaltung aber für eine „**Entpersönlichung**“ des Unternehmertums. Mit der Verselbständigung des Unternehmens entfernte sich das „Leben aus der Idee des Eigentums.“ (Sombart, zitiert nach Banken 2012, S. 16; siehe dazu Schumpeter 1975 / 1942, S. 230 und Ott 1977, S. 164). Kapitaleigner empfinden keine „moralische Treuepflicht“ mehr, denn die Substanz des Eigentums verflüchtigt sich, weil Maschinen und Fabrikgebäude durch Aktien(pakete) substituiert wurden. Auch die Mitglieder der Unternehmensleitung verstehen sich nur als Beauftragte auf Zeit. Sie identifizieren sich aufgrund ihrer Agenten-Stellung mehr oder weniger mit Aktionärs- oder Unternehmensinteressen, da sie im Erfolgsfalle weder den vollen Gewinn erlangen noch im Insolvenzfall das Risiko des Scheiterns tragen.
- Diese auf unternehmerischer Ebene sich vollziehenden Veränderungen wurden begleitet von organisationsinternen Wandlungsprozessen. Die patriarchalisch organisierten Gründerunternehmen wurden zu **hoch bürokratisierten Großunternehmen**, die sich zunächst in einer funktionalen (U-Form) und seit Mitte des 20. Jahrhunderts immer stärker in divisionalisierten Organisationsformen (M-Form) manifestierten (Plumpe 2006, S. 62 f.). Die Bürokratisierung sorgte mit der Übernahme der Budget-Praxis und einer ausdifferenzierten Hierarchisierung dafür, dass sich Großunternehmen der Funktionsweise staatlicher Verwaltungen zunehmend annäherten. So hieß die Unternehmenszentrale bei Sie-

mens „Oberbehörde“ und die Angestellten waren „Privatbeamte“ (Redlich 1964, S. 66 f. und Berghoff 2004, S. 99 ff.).

(2) Die Wirtschaftsordnung erfuhr eine weitreichende Transformation, weg von der Wettbewerbswirtschaft hin zum „**kooperativen**“ oder „**organisierten**“ **Kapitalismus**, in der auch die Rolle des Unternehmertums neu definiert wurde. Diese Entwicklung setzte im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts ein und hielt bis in die 80er Jahre des 20. Jahrhunderts an (Beyer 2013, S. 32 f.).^[15] Die deutschen Großbanken waren in erheblichem Maße als Kreditgeber, Konsortialbanken wie auch als Anteilseigner an Gründung und Entwicklung deutscher Großunternehmen (z.B. Schwerindustrie, Elektrotechnische oder Schiffbau) beteiligt, so dass zwischen beiden seit ihren Ursprüngen enge Wechselbeziehungen bestanden. Daraus wurde zunehmend ein wenig transparentes Verflechtungsnetzwerk. Mit Kartellierung und Konzernierung versuchte man, den Wettbewerb zwischen den Unternehmen zu begrenzen und nach außen möglichst Geschlossenheit anzustreben (Stolper et al. 1964, S. 30 ff.; Beyer 2006, S. 177 f. sowie Streeck und Höpner, 2003, S. 16 f.). Diese Verflechtungsstrukturen wurden durch eine Vielzahl konzentrationsfördernder aktien- und steuerrechtlicher Vorschriften wie Mehrfachstimmrechte, sogenannte Depotstimmrechte, Gewinneinbehaltungsrechte, steuerliche Privilegierung der Gewinneinbehaltung, „Schachtelprivileg“ etc. staatlich begünstigt (Ahrens et al. 2013, S. 7).

(3) Fragt man nach den **legitimierenden Leitideen** dieser Entwicklung, so sind zwei miteinander zusammenhängende Denkansätze wichtig. Zum einen ist die Zeit von einem „**Mythos der Konzentration**“, einem Kult des Großen, des Kolossalen geprägt, der sich mit dem Fortschrittsglauben verbindet. Er wird von so unterschiedlichen Denkern wie J. M. Keynes (1883 – 1946) und J.A. Schumpeter (1883 – 1950) geteilt (vgl. Noll 1986, S. 14 ff). So konstatiert Keynes für viele Unternehmen wie halbautonome Körperschaften: „the ideal size for the unit of control and organisation lies somewhere between the individual and the modern state.“ (Keynes 1972 / 1926, S. 288) Schumpeter unterfüttert den für ihn erkennbaren inhärenten Zwang zur Konzentration u.a. mit der Überlegung, dass Großunternehmen die „helleren Köpfe“ anziehen und die Produktion neuen technischen Wissens durch Einrichtung von Forschungsabteilungen zur Routineangelegenheit werden lassen. Daher folgert er, „dass die Großunternehmung zum kräftigsten Motor dieses Fortschritts und insbesondere der langfristigen Ausdehnung der Gesamtproduktion geworden ist...“ (Schumpeter 1975 / 1942, S. 174 f.). Einen empirischen Beleg

[15] Wichtigstes Kennzeichen des organisierten Kapitalismus ist, dass die liberale, an Marktgesetzen orientierte Wirtschaftsordnung von einem komplexen System der Interessenabstimmung überlagert wurde. Diese baute auf umfassenden Kartellierungstendenzen, personellen und Kapitalverflechtungen, der Einflussnahme von Interessenverbänden und des Zusammenwirkens von Staat und privater Wirtschaft auf. Kritisch zum Konzept des organisierten Kapitalismus Plumpe 2006, S. 81 f..

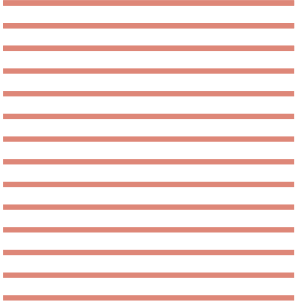


sieht er darin, dass es gerade seit dem Ende des 19. Jahrhunderts, also einer Periode uneingeschränkter Vorherrschaft des Großunternehmens, zu entscheidenden Fortschritten in der Versorgung der Bevölkerung mit Massenproduktionsgütern gekommen sei (Schumpeter 1975 / 1942, S. 135).[16]

(4) Diese auf „Spätkapitalismus“-Vorstellungen fußenden Positionen gehen einher mit **normativen managerialistischen Ansätzen**, die auf holistischen Denkmustern beruhen und in der Lehre vom „Unternehmen an sich“ gipfeln (Mestmäcker 1958, S. 13 f.; Ott 1977, S. 179; Wenger und Knoll 1999, S. 447 sowie Kuhner 2004, S. 248 f.). Das Unternehmen wird danach als „eigenständiges Wesen“ angesehen, dem ein von den Aktionären unabhängiger Eigenwert zukommt. Dementsprechend muss das „Unternehmensinteresse“ zum maßgeblichen Orientierungspunkt erhoben werden. Das bedeutet, es gilt „die Sicherung der Überlebensfähigkeit des Unternehmens und die Steigerung des Unternehmenswachstums“ zu gewährleisten (Kirchner 2004, S. 807). Dabei wird die Verwaltung als gleichsam „natürlicher Sachwalter“ angesehen, die das Unternehmensinteresse zu konkretisieren hat. Um für eine durch die Verwaltung gesicherte stabile Herrschaft im Vergleich zu den wechselnden Majoritäten der Aktionäre in den Hauptversammlungen zu sorgen, müssen die internen Kontrollen des Managements durch Aktionäre und Hauptversammlung wie auch die externen Kontrollmechanismen des Kapitalmarktes wie des Marktes für Unternehmenskontrolle abgeschwächt oder ausgeschaltet werden. Die Interessen der Aktionäre bleiben mithin weitgehend außen vor, ihre eigensüchtigen Interessen werden als wenig schutzwürdig angesehen.[17] Hier wirkt der vertraute Stereotyp vom spekulativen, dividendenhungrigen Aktionär, der die Aktie als kurzfristiges Spekulationsobjekt nutzt und auf die Ausplünderung des Unternehmens aus ist. Ihren Höhepunkt erreichen diese lange Zeit wirkmächtigen Lehren mit der Aktienrechtsnovelle im Jahre 1937. Die Hauptversammlung wird entmachtet (Mestmäcker 1958, S. 15). Und der § 70 AktG 1937 bestimmt, dass der Vorstand nicht nur das Wohl des Betriebes, sondern auch den „gemeinen Nutzen von Volk und Reich“ zu verfolgen habe. Demgemäß konnte sich die Auffassung durchsetzen, dass große Aktienunternehmen nicht länger als privatwirtschaftliche Unternehmen anzusehen seien. Sie mutierten vielmehr zu „gesellschaftlichen Veranstaltungen“, zu „quasi-öffentliche Einrichtungen“.

[16] Den klassischen Fehlschluss des *cum hoc ergo propter hoc* übersieht er allerdings.

[17] Besonders eindrücklich dokumentiert dies der § 101 Abs. 3 AktG 1937, der nach damals vorherrschender Lesart aufgrund von schutzwürdigen Belangen des Konzerninteresses auch die ersatzlose Schädigung von Minderheiten in der Aktiengesellschaft zuließ; vgl. dazu auch Großfelds Ausführungen (1968, S. 38 f.), Keynes (1972, S. 289) will Aktionären daher gleich nur conventionally adequate dividends zubilligen.



(5) Doch zentrale Fragen blieben ungeklärt. Auf welche Legitimation stützt sich das Management? Und v.a.: Wer kontrolliert die Manager? So war eine **Managerherrschaft** entstanden. Funktionärseliten aus Vorständen und Bankmanagern waren weitreichende Handlungsspielräume zugewachsen, deren Macht- und Entscheidungsbefugnissen jedoch keine effektiven Kontrollmaßnahmen Dritter gegenüber standen und die auch keine spezifischen Verantwortlichkeiten nach außen trugen. Dafür sorgte auch, dass sich diese Führungskräfte gleichsam qua Kooptation nach weitgehend selbst gesetzten Regeln rekrutierten (Adams 1994, S. 151). Die Rechnungslegungsvorschriften ermöglichen zudem, ein für Außenstehende wenig transparentes Bild des Unternehmens zu zeichnen. Die Legitimitätsfrage der Manager-Herrschaft war also völlig offen. E.J. Mestmäcker hat daher zutreffend von einer „Ideologie“ gesprochen, die Interessenkonflikte verschleiert und versucht, „die Machtansprüche der herrschenden Verwaltung zu legitimieren.“ (Mestmäcker 1958, S. 14)

5. Unternehmensverantwortung im entgrenzten Kapitalismus

5.1. Von der „Deutschland AG“ zum Finanzmarktkapitalismus

(1) Die durch Kartellierung und Konzernierung hochkonzentrierte deutsche Wirtschaft hatte es dem nationalsozialistischen Regime leicht gemacht, das Wirtschaftspotential für seine kriegerischen Interessen zu nutzen. Franz Böhm (1947, S. 504) hat das treffend beschrieben: „Niemals hätte dieser gewaltige, straff durchorganisierte Lenkungsapparat in so kurzer Zeit geschaffen und in Funktion gesetzt werden können, wenn nicht in der privatbürokratischen Organisation der Kartelle und Konzerne das Personal, die Statistiken, die Mitgliederlisten und der organisatorische Disziplinmechanismus bereitgestellt gewesen wäre.“ (Siehe auch Noll 1986, S. 108) Für Ordoliberalen wie Böhm war deshalb mit dem **Neubeginn deutscher Staatlichkeit** die Bekämpfung jedweder Form von Macht privater Wirtschaftskörper aus ökonomischen und gesellschaftspolitischen Gründen von zentraler Bedeutung, wie an ihren Vorschlägen zur Bekämpfung wirtschaftlicher Machtstellungen deutlich wurde (vgl. z.B. Eucken 1975, S. 175 ff.). Es kam anders: Weder die Entflechtungsmaßnahmen der Alliierten noch die Schaffung eines Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) 1957 wie auch die Aktienrechtsnovelle 1965 beseitigten die korporativen Strukturen in der deutschen Wirtschaft (vgl. eingehender Noll 1986, S.104 ff.).

- Im Potsdamer Abkommen hatten die Alliierten zwar festgelegt, die übermäßige wirtschaftliche Machtkonzentration Deutschlands als Rüstungs- und politischen Einflussfaktor auszuschalten, doch faktisch kann man nur die **Entflechtung** der IG-Farben in drei Nachfolgegesellschaften als dauerhaft gelungen bezeichnen. Auch aus ihr entstanden alsbald drei wieder erstarkende Chemiekonzerne (Bayer; BASF und Hoechst). Im Übrigen hat die Entflechtungspolitik weder die Neuentstehung von



Großunternehmen noch die Rekonzentration entscheidend gehemmt (Möschel 1983, S. 21).

- Das zur Sicherung des **Marktwettbewerbs** erlassene GWB konnte – gemessen am ersten, stringenten Regierungsentwurf – nach langen und heftigen Diskussionen nur in stark abgemilderter Fassung verabschiedet werden. Zwar wurde in § 1 ein Kartellverbot statuiert, allerdings von vielen Ausnahmen stark verwässert. Zu einer präventiven Zusammenschlusskontrolle konnte sich der Gesetzgeber 1957 noch nicht durchringen, weil er sich den Befürchtungen der Industrie anschloss, dass mit einer Fusionskontrolle das schnelle Erreichen optimaler Betriebs- und Unternehmensgrößen verhindert werden könnte (Noll 1986, S. 108 ff. und 152 f.).
- Auch bei der Novelle des **Aktiengesetzes** 1965 wurde der ordnungspolitischen Funktion privatrechtlicher Institutionen geringe Bedeutung beigemessen, so dass das Aktienrecht weiterhin wichtige konzentrationsfördernde Anreize enthielt (vgl. grundsätzlich Monopolkommission 1988, S. 281 ff.). Die Gewinnverwendungsregeln des § 58 AktG erlauben die weitgehende Thesaurierung der Gewinne und fördern damit den Kauf oder die Beteiligung an anderen Unternehmen. Die ausgeprägten Diversifizierungsneigungen deutscher Großunternehmen finden hierin wohl ihre Ursache. Solche firmeninterne Kapitalmärkte schmälern überdies die Funktionsfähigkeit des öffentlichen Kapitalmarkts und die Entwicklungschancen für neue kapitalbedürftige Unternehmen, da Kapitalgebern durch die Gewinneinbehaltung die Entscheidung einer alternativen Kapitalanlage in erheblichem Maße beschnitten wird. Auch die Möglichkeit des heimlichen sukzessiven Erwerbs von Aktien an der Börse zur Erlangung der Kontrolle über ein anderes Unternehmen, ohne ein Übernahmeangebot an außenstehende Aktionäre abgeben zu müssen, hat bis zum Erlass des Wertpapierhandelsgesetzes 1995 wie eine Konzentrationsprämie gewirkt. Die Kontrolle über ein anderes Unternehmen stellt ein vermögenswertes Gut dar, „da mit ihr Dispositionsbefugnisse über die im Unternehmen gebundenen Ressourcen entstehen“ (Immenga und Noll 1990, S. 14). Neu im deutschen Aktienrecht verankert wurde 1965 eine Beschränkung der Anzahl an Aufsichtsratsmandaten, die eine Person insgesamt innehaben darf, auf zehn. Diese Regelung ging als „Lex Abs“ in die Rechtsgeschichte ein, benannt nach dem Vorstandssprecher der Deutschen Bank (1957 – 1967), der zeitweilig mehr als 30 Aufsichtsratsmandate gleichzeitig wahrgenommen hat. Ein nennenswerter Beitrag zur Begrenzung der personellen Verflechtungen war in dieser Regelung kaum zu erkennen.[18] Eher wird an dieser Regelung paradigmatisch die Funktion des bereits 1870 geschaffenen Aufsichtsgremiums deutlich: Es diente der Beziehungspflege der Gesellschaft

zu Kunden, Lieferanten oder Kreditgebern, aber kaum der effizienten Überwachung der Geschäftsführung.

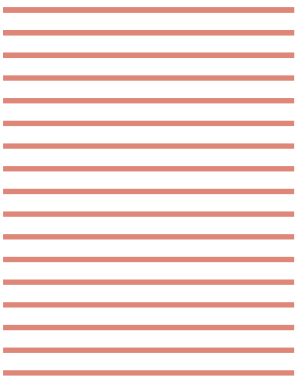
(2) Eine empirische Untersuchung Mitte der 1980er Jahre zeigte dann auch, dass etwa 75 % der damals rund 2100 Aktiengesellschaften, die über 90 % des Grundkapitals auf sich vereinigten, mehrheitlich an anderen Gesellschaften beteiligt waren und / oder von anderen Gesellschaften mehrheitlich beherrscht wurden (Monopolkommission 1988, S. 284). Zur Charakterisierung des engen Beziehungsnetzes zwischen Großunternehmen, Banken und Versicherungen sprach man von der „**Deutschland AG**“, wobei die drei Großbanken Deutsche, Dresdner und Commerzbank gleichsam als Gravitationspunkte innerhalb dieses Netzwerkes fungierten (vgl. Monopolkommission 2006, S. 348 sowie Beyer 2006, S. 178 und Beyer 2013, S. 33 und 35). Solche Netzwerke befördern Gruppenidentitäten und eröffnen durch diese innere Vergemeinschaftung Kooperationsmöglichkeiten und damit Chancen für bessere strategische Entscheidungen. Sie sorgten aber andererseits für einen geschlossenen Club von informierten Insidern und provozieren damit Klüngerlei und korruptes Verhalten (Jürgens 2008, S. 115 und Beyer 2006, S. 185). Die Aktiengesellschaft diente mithin lange Zeit als Mittel der Konzernverflechtung, nicht aber – wie es die Intention des Gesetzgebers war – als Sammelbecken anlagesuchenden Kapitals.[19] Der deutsche Aktienmarkt blieb dementsprechend auch lange Zeit im Vergleich zu anderen Ländern unterentwickelt (Lattemann 2010, S. 68 und Beyer 2013, S. 33).

(3) Seit Mitte der 80er Jahre vollzieht sich ein Strukturwandel an den Finanzmärkten wie auch – daraus folgend – bei den Corporate Governance Strukturen der großen Aktienunternehmen. Die „**Deutschland AG**“ befindet sich im Auflösungsprozess. Es kommt zu einer „Vitalisierung“ und „Professionalisierung“ der Eigentümermacht, v.a. in den Händen institutioneller Investoren, ein Vorgang, der häufig mit dem Etikett „**Finanzmarktkapitalismus**“ belegt wird (Noll et al. 2011, S. 74 und Windolf 2005, S. 23).

Der Strukturwandel wurde ausgelöst durch die zunehmende Integration der ehemals nationalen Märkte in einen weltweiten Finanzmarkt (Sachverständigenrat 2005, S. 683 ff.). [20] Dieser stellte die enge Beziehung zwischen Universalbanken und Industrieunternehmen auf den Prüfstand. Dies war insofern folgerichtig, da Banken für den Nichtbankensektor lange Zeit auch Funktionen wahrgenommen haben, die wirtschafts- und gesellschaftspolitisch als durchaus ambivalent einzuschätzen sind, sei es das Betreiben von Kurspflege,

[19] Allerdings bestand dieses enge Verflechtungsnetzwerk nur zwischen den etwa 100 oder 150 größten Unternehmen, die ca. 20 % des Bruttoinlandsprodukts erwirtschafteten, nicht aber für die große Mehrzahl der kleinen und mittleren Unternehmen (Ahrens et al. 2013, S. 9 f.).

[20] Eine Betrachtung aus internationaler Perspektive bietet die Enquetekommission (2002, S. 61 ff.).

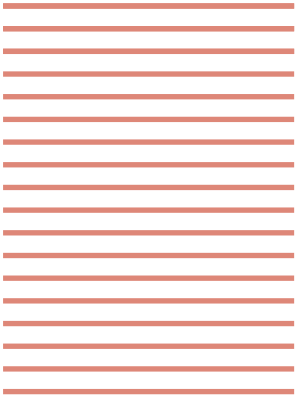


die Ausübung der Stimmrechte für Kleinanleger in den Hauptversammlungen, wodurch die Hauptversammlungsmehrheit meist „gesichert“ war, die Wahrnehmung zahlreicher Aufsichtsratsmandate oder die Abwehr „feindlicher“ Übernahmen.[21] Vermutlich waren die Großbanken zudem häufig Initiatoren von Kartellen, strategischen Allianzen oder Fusionen im Nichtbankensektor, da sie in ihrer Eigenschaft als Kreditgeber nicht an risikoreichem und scharfem Wettbewerb der kreditnehmenden Unternehmen interessiert sein konnten (Berghoff 2004, S. 99 und Windolf 2005, S. 22). Die Vorstände der Unternehmen besaßen im Zusammenwirken mit den Bankvorständen somit ein hohes Maß an Autonomie gegenüber Aktionären und Kapitalmärkten.

Dieses bankenorientierte Finanzsystem erodierte, wie der starke Rückgang der personellen und Kapitalverflechtungen zwischen Finanzsektor und Industrie um die Jahrtausendwende zeigt (Monopolkommission 2006, S. 215 ff. und 221 ff. sowie Noll et al. 2011, S. 43 ff.). Damit verschwanden aber auch die langfristigen und umfassenden Finanzbeziehungen zwischen Banken und Kunden und der damit verbundene Aufbau von Informationskapital (Sachverständigenrat 2005, S. 690 ff. sowie Streeck und Höpner 2003, S. 19). Diese Entwicklung macht einem stärker marktorientierten Finanzsystem Platz, wie es in den angelsächsischen Ländern schon lange existiert. Es ist charakterisiert durch die zunehmende Verbriefung von Finanzbeziehungen und dem Bedeutungszuwachs institutioneller Anleger (= Investmentfonds, Versicherungen und Pensionsfonds) als Kapitalmarktakteure. Der hohe Wettbewerbsdruck an den Finanzmärkten, der auch auf den Fondsmanagern lastet, wird an die Unternehmen weitergegeben: Er zwingt diese vielfach zur Neupositionierung und Umstrukturierung (z.B. Konzentration auf Kerngeschäftsfelder) und zu einer stärkeren Gewinnerorientierung (Windolf 2005, S. 35). Institutionelle Anleger können anders als Kleinanleger trotz breiter Streuung ihres Anlagekapitals eine effektive Unternehmenskontrolle ausüben, auch wenn sie in der Regel nicht daran interessiert sind, größere Aktienpakete zu halten. Die Drohung feindlicher Übernahmen sichert diese Kapitalmarktkontrolle ab (Noll et al. 2011, S. 88 ff.; Windolf 2005, S. 47 und Jürgens 2008, S. 113).

(3) Unternehmen suchen **intern** mit **organisatorischen Veränderungen** dem vom globalen Wettbewerb verstärkten Handlungsdruck zu begegnen. Dafür sind wichtige Indikatoren der Abbau von Befehlspyramiden, verkürzte Verweildauern von Führungskräften auf ihren Positionen und Offshoring- und Outsourcing-Strategien. Sie werden ausgelöst durch ständig neue Organisationsdebatten um Prozesseffizienz, flache Hierarchien und Überprüfung von Wertschöpfungsketten. So wird versucht, „die Binnenstruktur von Unternehmen durch die wechselnden Forderungen der Außenwelt bestimmen zu lassen.“ (Sennett 1998, S. 65) Dies führt der Tendenz nach zur „Vermarktlichung

[21] Interessant ist die kritische Bewertung der Monopolkommission (1976, S. 559) hierzu.



wirtschaftlicher Leistungserstellung“,[22] durch die auch von Arbeitnehmern zunehmend unternehmerische Verhaltensmuster und Einstellungen verlangt werden. Man spricht vom „Lebensunternehmer“ oder „Arbeitskraftunternehmer“, um auf die von vielen Arbeitskräften geforderten Eigenschaften wie die Fähigkeit zur Selbstorganisation, Kreativität und Eigeninitiative zu verweisen (Heidbrink 2008, S. 156 f.). Die damit einhergehenden Formen von Risikoüberwälzung führen zugleich zur Dispersion von Verantwortung.

(4) Die hier skizzierten Strukturwandlungen sorgten bei Unternehmen nicht nur zu veränderten internen Kontrollstrukturen, sondern haben auch einen Kultur- und Mentalitätswandel ausgelöst, der zu einer umfassenden Diskussion über die Stellung der Unternehmen in Gesellschaft und Wirtschaft und ihre moralische Verantwortung geführt hat: Sind Unternehmen überhaupt moralische Akteure, die eigenständig Verantwortung übernehmen sollten? Und da jedes „Sollen“ ein „Können“ voraussetzt: Erlauben es die wettbewerblichen Rahmenbedingungen auf Märkten, Verantwortung zu übernehmen? Und wenn man diese Frage bejaht, wofür kann von Unternehmen legitimer Weise Verantwortung eingefordert werden?

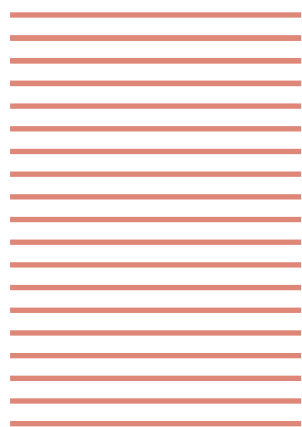
5.2. Unternehmen als moralische Akteure?

(1) Sind Unternehmen überhaupt moralische Akteure? Diese Frage ist nicht trivial, denn das Verantwortungskonzept ist ursprünglich für Individuen, nicht für Korporationen oder andere Formen von Kollektiven entwickelt worden. Doch Unternehmen unterscheiden sich von natürlichen Personen in mancherlei Hinsicht: Sie tragen weder Selbstzweck noch Personenwürde in sich, und sie sind auch nicht mit eigenem Selbstbewusstsein und Willen ausgestattet. Daher müssen stets natürliche Personen für Unternehmen handeln. Manche Wirtschaftsethiker meinen daher, von Unternehmens- oder allgemeiner: Organisationsverantwortung lasse sich allenfalls im metaphorischen Sinne sprechen. D.h., es gebe in der Organisation Individuen oder Personengruppen, die kollektiv für ein Handeln oder dessen Folgen moralisch verantwortlich zeichnen (Bouillon 2010, S. 185 ff.; weitere Nachweise bei Fetzer 2002).

(2) Doch auch eine originäre Unternehmensverantwortung lässt sich schlüssig begründen, ohne auf einen methodologischen Kollektivismus zurückgreifen zu müssen.[23] Unternehmen sind eigenständige soziale und produktive

[22] Zusammenfassungen zu dieser Move-to-the-Market-Hypothese finden sich bei Noll et al. 2011, S. 28 ff. und Ahrens et al. 2013, S. 13.

[23] Hinsichtlich der Unterscheidung von methodologischen Individualismus und Kollektivismus sind Heidbrinks (2012, S. 207 ff.) Ausführungen erwähnenswert.



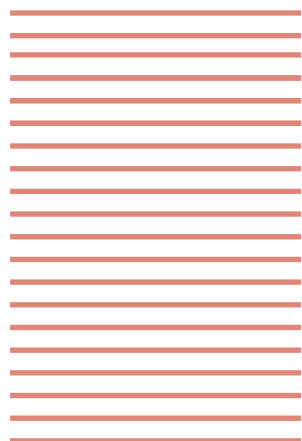
Entitäten. Sie sind selbst organisierend, geben sich eigene Regeln und formulieren eigene Ziele, die über die Zielsetzungen ihrer Mitglieder „hinausreichen“ und von diesen demgemäß auch abweichen können. Durch die Teamproduktion ergeben sich Handlungsinterdependenzen, deren Folgen nicht auf einzelne Mitglieder rückführbar sind, also emergente Eigenschaften aufweisen. Dem Unternehmen zuzurechnende Handlungen werden also durch das individuelle Handeln von Mitarbeitern oder Führungskräften nicht determiniert, weil z.B. eine unternehmensinterne Rahmenordnung wie ein Ethik-Kodex als intervenierende Variable für Verhalten wirken (Fetzer 2002, S. 271). Zwar ist auch die Rahmenordnung durch Interaktionen individueller Akteure entstanden und veränderbar, aber sie hat auch ohne die eingebundenen Individuen und ihre Mitwirkung im Unternehmen überdauernde Bestandskraft.

(3) Unternehmensverantwortung ist mithin auf ein **Emergenz-Argument** rückführbar. **Emergenz** lässt sich als spontane Herausbildung von Phänomenen oder Strukturen auf der Systemebene durch das Zusammenspiel seiner Elemente beschreiben, die auf der Ebene der einzelnen Elemente so allein nicht erzeugt oder wahrgenommen werden können. Würden eine eigenständige Organisationsethik und damit eine Mesoebene zwischen der Individual- und Ordnungsethik nicht existieren, ließen sich gewisse moralisch relevante Handlungen oder Handlungsfolgen nicht (hinreichend) adressieren. Korruptionspraktiken oder Kartellierung müssten jeweils als ausschließliche Folge individuellen moralischen Versagens interpretiert werden. Augenscheinlich entstünde ein **Verantwortungsvakuum**, wenn neben den agierenden Individuen nicht auch die Unternehmen selbst als moralisch verantwortliche Akteure angesehen würden.[24] Das ursprüngliche Verantwortungskonzept bedarf also der notwendigen Erweiterung und Differenzierung um eine Unternehmensverantwortung, will man in modernen Gesellschaften ein angemessenes Verantwortungsgefüge schaffen. Korporationen besitzen also einen eigenen moralischen Status, auch wenn damit über die konkrete Ausgestaltung noch nichts gesagt ist.

5.3. Wandel normativer Leitideen zur Unternehmensverantwortung

(1) Die normative Fundierung der „Deutschland AG“ entstammt der politischen Philosophie. Unter Karl Schiller, Wirtschaftsminister von 1966 – 1972 und 1971/1972 zugleich Finanzminister, wandelte sich die „soziale“ zur „auf-

[24] Aber es ist richtig, wenn Werner (2002, S. 525) schreibt, dass Verantwortung von Korporationen stets an personale Verantwortung rückgebunden sein muss, z.B. an den Vorstand oder einen Bereichsleiter, während das Umgekehrte nicht gilt (vgl. dazu auch Stahl 2000, S.232).



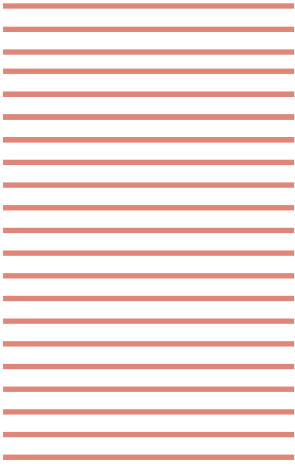
geklärten Marktwirtschaft“.^[25] Darunter verstand er eine stärker gesteuerte Marktwirtschaft, in der organisierte Gruppen eine legitimatorische Aufwertung erfahren, indem ihnen mehr Mitsprachemöglichkeiten zur Politikgestaltung konzidiert werden (Schiller 1968, S. 71). Für den politischen Raum wurden Institutionen des systematischen Dialogs geschaffen – häufig als konzertierte Aktionen oder runde Tische bezeichnet –, die als Ausdruck „kollektiver Vernunft“ interpretiert werden (Graf 1999, S. 572).

(2) Dieser Denkansatz wurde zur Mikrosteuerung auf Großunternehmen übertragen. Das lag ganz im Sinne der erstarkten Gewerkschaften, auf deren Drängen 1976 eine Unternehmensmitbestimmung für Großunternehmen im Aufsichtsrat eingeführt wurde. Der seinerzeitige DGB-Vorsitzende Ludwig Rosenberg gab die dazu passende Begründung: „Eine wahre Demokratie kann sich nicht auf den politischen Sektor beschränken. Wenn es wahr ist, dass die Wirtschaft unser Schicksal ist, dann ist es notwendig, dass alle über dieses Schicksal mitbestimmen.“ (Zitiert nach Lauschke 2006, S. 19) Damit wird nun erneut eine Begründung dafür gegeben, dass Großunternehmen nicht als privatrechtliche Organisationen, sondern als „**quasi-öffentliche Einrichtungen**“ verstanden werden sollten (Schrader 2011, S. 306). Allerdings wird hier keine holistische Rechtfertigung herangezogen, sondern eine, die auf den Ausgleich verschiedener Interessengruppen abzielt (Wenger und Knoll 1999, S. 448).

(3) Im Kern entspricht dieser Ansatz einem **normativ** gewendeten **Stakeholder-Modell** mit einer konflikttheoretischen Perspektive. Die Stakeholder erbringen Leistungen zur Erreichung unternehmerischer Zielsetzungen, folglich müssen deren widerstreitende Ansprüche in einem fairen Diskurs zum Ausgleich gebracht werden. Unternehmen werden also als Koalition unterschiedlicher Stakeholdergruppen interpretiert, denen neben der Erfüllung verschiedenster privater Interessen auch die Berücksichtigung öffentlicher Belange zukommt, z.B. für regional- oder arbeitsmarktpolitische Zielsetzungen. Wichtigstes Merkmal dieses Partizipationsmodells ist die „Selbstregulierung durch Konsens“ (Kosłowski 2005, S. 387 sowie Streeck und Höpner 2003, S. 18). Im Gruppenkonsens wird die entscheidende Legitimationsquelle für Entscheidungsbefugnisse und für Ausübung von Macht gesehen. Die „Deutschland AG“ basiert auf einer korporatistischen Integrationsidee.^[26]

[25] Zur historischen Einordnung dieses Konzepts sind die Betrachtungen von Von Prollius (2006, S. 154 f.) und Noll (2010, S. 273 ff.) nützlich.

[26] Hier liegen allerdings konzeptionelle Unschärfen: Die unternehmerische Mitbestimmung folgt marxistischen Vorstellungen vom antagonistischen Gegensatz zwischen Kapital und Arbeit und Gegenmachtvorstellungen. Dem soziologischen Stakeholder-Ansatz liegt (vgl. auch 4.1.1. DCGK) ein Partizipationsansatz aller Anspruchsgruppen zugrunde; darauf weist auch Jürgens (2008, S. 117) hin.



(4) Faktisch führte dieses Modell zum Zusammenwirken des Top-Managements mit Vertretern der Großbanken und der Gewerkschaften im Aufsichtsrat, der als primärer Ort des Gruppendiskurses angesehen werden kann. Die Bankenvertreter nahmen gleich zwei Stakeholderinteressen wahr, die eigenen Interessen als Kreditgeber und Aktionäre sowie, über das so genannte „Depotstimmrecht“ vermittelt, die Interessen der Kleinaktionäre. Als Arbeitnehmervertreter agieren Gewerkschaftsvertreter, leitende Angestellte und sonstige Arbeitnehmer. Angesichts dieser Konstellation hätte es ein **Vorstand** in den 1970er / 80er Jahren noch weit von sich gewiesen, als „verlängerter Arm“ der Aktionäre bezeichnet zu werden. [27] Er sah sich in der Rolle eines **Mittlers** oder **Moderators**, um die von den Stakeholder-Gruppen an das Unternehmen herangetragenen Ansprüche miteinander zum Ausgleich zu bringen.

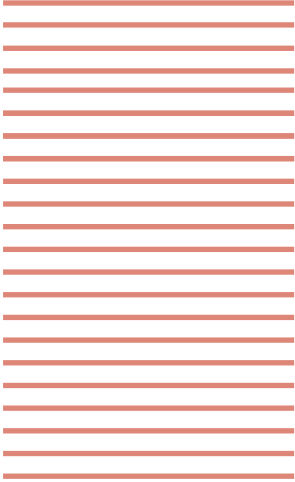
(5) Das änderte sich seit den 80er Jahren. Die **Aktionärsstellung** wurde durch die faktische Entwicklung hin zu einem marktorientierten Finanzsystem und durch eine Verbesserung der kapitalmarktpolitischen Rahmenbedingungen **aufgewertet**. Institutionelle Anleger erheben seitdem Mitspracherechte in personalpolitischen Fragen, bei strategischen Weichenstellungen wie Fusionen oder Verkäufen von Unternehmensteilen und Gewinnverwendungsentscheidungen.[28] Der Gesetzgeber schuf mit der Modernisierung der Rechnungslegung, neuen Regeln für ein Mehr an Transparenz und einer Verschärfung der Haftungsrechte für Mitglieder der Verwaltung Rahmenbedingungen für einen wettbewerbsfähigen Kapitalmarkt.

(6) Die Neuordnung der Corporate Governance-Strukturen findet ihre Rechtfertigung im **Prinzipal-Agent-Ansatz** und dem Unternehmensleitbild des **Shareholder Value** (Kirchner 2004, S. 806 und Sachverständigenrat 2005, S. 690).[29] Bei dieser liberalen, vertragstheoretischen Perspektive sind Manager als Agenten im Auftrag der Anteilseigner, d.h. der Prinzipale tätig. Sie sollen weder opportunistisch im Eigeninteresse noch im Interesse Dritter agieren. Folglich haben die Shareholder die Definitionsmacht über Zielsetzung und Leitung des Unternehmens inne. Da Aktionäre ausschließlich stark risikobehaftete Residualansprüche besitzen und keine anderweitigen Zugriffsrechte auf das Unternehmensgeschehen haben, müssen sie an einer Maximierung des Wertes ihrer Residualansprüche interessiert sein (Noll 2013, S. 116 f. sowie Wenger und Knoll 1999, S. 433).

[27] Loehr (1995, S. 20), rechtfertigt als Finanzvorstand eines Großkonzerns das Depotstimmrecht der Banken u.a. mit den Interessen der Stakeholder. Vgl. auch Ahrens et al. 2013, S. 12.

[28] Exemplarisch dazu ist der Fall Deutsche Börse im Jahr 2005; vgl. dazu Reiche 2005.

[29] Im Deutschen Corporate Governance Kodex wurde demgegenüber bewusst die interessenpluralistische Ausrichtung für Aktiengesellschaften betont; dazu Kuhner 2004, S. 245 und 251.




(7) Auch wenn in den letzten Jahrzehnten verstärkt das Shareholder-Denken am Kapitalmarkt Einzug gehalten hat, bilden **Shareholder-** und **Stakeholder-Ansatz** kein diametrales Gegensatzpaar, wie vielfach behauptet wird. Vielmehr bilden sie eher **komplementäre Positionen**. Als Großunternehmen firmierende Aktiengesellschaften beziehen wie alle anderen Unternehmen ihre Legitimation letztlich daraus, dass sie in einer von Markt und Wettbewerb geprägten Wirtschaft für die Anteilseigner wie für alle anderen Interaktionspartner (Arbeitnehmer, Lieferanten etc.) Verantwortung hinsichtlich der eingegangenen Verträge übernehmen (Beckmann 2011, S. 16). Unternehmen können nur erfolgreich sein, wenn sie neben Aktionärsinteressen auch die Interessen von Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten und der Öffentlichkeit über die ohnehin bestehenden gesetzlichen Regeln hinaus zureichend beachten. Gute Beziehungen zu Stakeholder-Gruppen befördern die Reputation des Unternehmens und senken die Transaktionskosten. Das erzwingt schon der Wettbewerb an den Güter-, Arbeits- und Kapitalmärkten. Auf diesem Wege gewinnen Stakeholder faktisch Einfluss auf unternehmenspolitische Entscheidungen (Wenger und Knoll 1999, S. 437 f.).^[30] Insofern sind Shareholder- und Stakeholder-Ansatz bei richtigem Verständnis durchaus miteinander vereinbar (Noll 2013, S. 122).^[31]

5.4. Notwendige Formen gesellschaftlicher Verantwortung von Unternehmen

(1) Die Frage nach der gesellschaftlichen Verantwortung von Unternehmen muss immer wieder neu gestellt werden, da sie sich nur im historisch-kulturellen Kontext beantworten lässt. Der historisch-kulturelle Kontext der Unternehmen hat sich mit der Globalisierung entscheidend verändert. So ist die nationalstaatliche Politik in den letzten Jahrzehnten einem verschärften Standortwettbewerb unterworfen. Häufig ist von der „Entmachtung des Nationalstaates“ (Ulrich 2010, S. 148 ff.; für ähnliche Aussagen vgl. auch Beckmann und Pies 2008, S. 61) die Rede, wofür v.a. multinationale Unternehmen und internationale Finanzmärkte als ursächlich angesehen werden. Unternehmen haben mehr Optionen als früher, ihre Wertschöpfungsaktivitäten räumlich neu zu organisieren. Andererseits sind die Verhaltensspielräume vieler Unternehmen durch

[30] Pies (2009, S. 12) spricht daher treffend davon, dass Unternehmen als Wertschöpfungsagenten im gesellschaftlichen Auftrag operieren.

[31] Jensen (2001, S. 16 f.) spricht daher von einer enlightened stakeholder theory. Damit soll nicht bezweifelt werden, dass Stakeholder-Interessen vom Unternehmen vielfach enttäuscht werden (dazu Kuhner 2004, S. 271). Allerdings ist die Sachlage grundsätzlich symmetrisch: auch Stakeholder können Unternehmensinteressen enttäuschen.

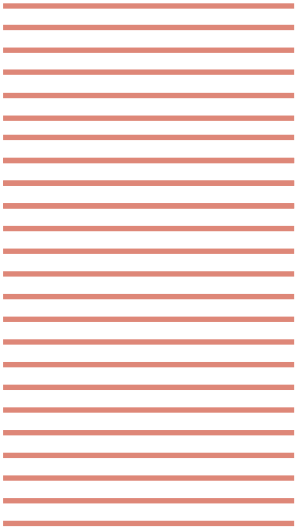


den verschärften **Wettbewerb** auf Güter- und Finanzmärkten enger als früher begrenzt. Doch ganz unabhängig von der Frage, wie es um die neue Verteilung von Macht und Einfluss im weltgesellschaftlichen Kontext bestellt ist, werden multinationale Unternehmen zunehmend in die Rolle gedrängt, neben der Ergebnisverantwortung in stärkerem Maße gesellschaftliche **Verantwortung** zu übernehmen, ob sie das wollen oder nicht. Die Unternehmen liefern. Sie haben das Thema der Corporate Social Responsibility für sich entdeckt, besetzt und kommunizieren, dass sie das Thema ernst nehmen, auch wenn sie darunter ganz unterschiedliche Aktivitäten verstehen (Suchanek und Lin-Hi 2008, S. 70 f.).

(2) Die anhaltende und umfassende Debatte hat bislang noch keine überzeugenden Konturen, was denn mit Corporate Social Responsibility (CSR) gemeint ist und was nicht. Je nach politischer Ausrichtung und den spezifischen Interessen der Akteure wird mit CSR sehr Unterschiedliches verbunden. Daher soll im Folgenden zunächst herausgearbeitet werden, welche Aspekte unstrittig zu den legitimen Ansprüchen an Unternehmen gehören, um dann auf ein problematisches Verständnis von CSR einzugehen, mit dem das Verantwortungskonzept überdehnt wird und erodiert:

- Unternehmen haben eine **Reputationsverantwortung**, d.h. eine Verantwortung für die eigene Akzeptanz in Gesellschaften mit kritischer Öffentlichkeit. Dies bedeutet insbesondere für transnational agierende Unternehmen, einen angemessenen Umgang mit unterschiedlichen Rahmenregeln und Wertekulturen zu finden. Eine gespaltene Moral mit hohen moralischen Standards in reichen westlichen Gesellschaften und niedrigen Standards in Ländern der Dritten Welt stößt nicht nur auf Akzeptanzprobleme bei Mitarbeitern. Vor diesem Hintergrund wird deutlich, warum **Compliance** binnen weniger Jahre zu einer Management-Aufgabe mit hoher Priorität geworden ist. Compliance steht für „Normeinhaltung“ oder „Regeltreue“; Compliance-Management will also ein Verhalten der Belegschaft in Übereinstimmung mit den geltenden Regeln sicherstellen.[32] Dies klingt zunächst wie eine Selbstverständlichkeit, da auch von jedem Bürger Gesetzestreue erwartet wird. Bei genauerem Hinsehen wird allerdings deutlich, dass diese unternehmerische Selbstverpflichtung keineswegs banal ist, sondern zu einer diffizilen und komplexen Aufgabe geworden ist. Nicht nur ist in Ländern wie Deutschland im Umwelt-, Arbeits- oder Sozialrecht eine Vielzahl sanktionsbewehrter neuer Regeln entstanden. Hinzu kommt, dass für weltweit agierende Unternehmen Regelungen verschiedener Ju-

[32] J. Wieland (2014, S. 17 f.) unterscheidet eine weitere und eine engere Compliance-Konzeption; während die enge Definition sich an den geltenden Rechtsvorschriften orientiert, bezieht die weitere Definition auch die intern gesetzten Standards und Regeln mit ein, da nur so den begründbaren Erwartungen der Stakeholder Rechnung getragen werden kann.



risdiktionen Relevanz besitzen. Daher kann die Geschäftsleitung ihrer Verantwortung für regeltreues Verhalten des Unternehmens nur nachkommen, wenn sie diese Aufgabe präventiv und proaktiv angeht und die dafür notwendigen organisatorischen Maßnahmen schafft (Vetter 2013, S. 1 ff.). Ethik- bzw. Verhaltenskodizes sind inzwischen ein verbreitetes Instrument selbstaufgelegter Bindung, um für hohe moralische Standards Verantwortung zu übernehmen (Noll 2013, S. 188 ff. sowie Beckmann und Pies 2008, S. 55 f.).

- Unternehmen haben weiterhin häufig erkennen müssen, dass ihr legales Verhalten nicht als moralisch legitim angesehen wurde, weil der vorhandene staatliche oder globale Ordnungsrahmen ethische Forderungen nur unzureichend erfasst und daher unvollkommen oder defizitär ist. Unternehmen müssen sich schon aus Selbstinteresse mit solchen Problemstellungen auseinandersetzen, wenn sie Vertrauen in ihre Firma sicherstellen wollen. Sie tragen insofern eine Ordnungsverantwortung; bei der Wahrnehmung dieser **Steuerungsverantwortung** geht es um die Mitwirkung an der Gestaltung des Ordnungsrahmens. Diese Form der Verantwortungsübernahme kann durch Beteiligung an Regelreformen auf staatlicher Ebene erfolgen. Stattdessen lassen sich aber auch kollektive Selbstbindungen in Form von Branchen- oder Berufskodizes etablieren, um als Kollektiv gegenüber wichtigen Stakeholder-Gruppen zu dokumentieren, dass man bei moralisch sensiblen Themen (Inhaltsstoffen bei Produkten; Produktionsverfahren, etc.) freiwillig über das ethische Minimum der gesetzlichen Regelungen hinaus Verantwortung übernimmt.

- Unternehmen können je nach geschäftspolitischer Ausrichtung als Wissenspool angesehen werden, und sie verfügen in umwelt-, arbeitsmarkt- oder sozialpolitischen Problemen über Erfahrungen, die ihnen ein spezifisches Knowhow verleihen. Beides ist eine gute Voraussetzung, um eine aktive Rolle bei Initiierung und Durchführung von Diskursen zu übernehmen, sei es in der Weiterentwicklung des Ordnungsrahmens hochentwickelter Länder, sei es zur Verbesserung unzureichender Standards in Entwicklungs- oder Schwellenländern. In diesem Sinne ließe sich von **Aufklärungsverantwortung** der Unternehmen sprechen, weil es darum geht, Wissen in gesellschaftliche Diskurse einzuspeisen, so dass Regelfindungsprozesse in Gang kommen.[33] Die verschiedenen Multi-Stakeholder-Initiativen sind Beispiele für solches unternehmenspolitisches Engagement (Moczdlo und Volkert 2012, S. 284). Es sind Foren für das Zusammenwirken von international agierenden Unternehmen,

[33] Zur Unterscheidung von Aufklärungs- und Steuerungsverantwortung sind die Ausführungen von Beckmann und Pies (2008, S. 48, 51 und 59) sowie von Beckmann (2011, S. 18) hilfreich.

zivilgesellschaftlichen und staatlichen Akteuren, um v.a. sozial- und umweltpolitische Regeln in weniger entwickelte Länder zu transferieren.

- Allerdings sind die Grenzen zwischen gesellschaftlich verantwortlichem Handeln zum unerwünschten Lobbyismus, indem sich Unternehmen gesellschaftlich wünschenswerten Regeländerungen entgegenstellen oder für unerwünschte Regeländerungen einsetzen, nicht immer eindeutig zu ziehen (Barley 2007, S. 201 ff. und Bonardi et al. 2005, S. 404 ff.).

5.5. Überzogene Ansprüche an die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen

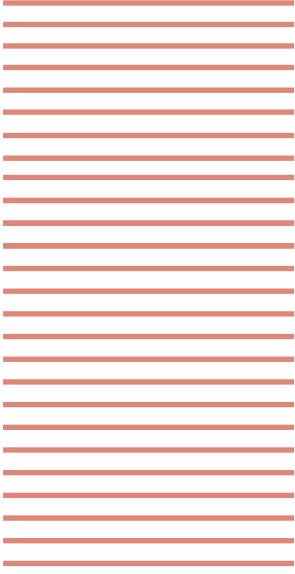
(1) Viele Autoren sehen den Kern einer auf gesellschaftliche Verantwortung abzielende Unternehmensphilosophie jedoch gerade darin, dass Unternehmen sich über die reine Gewinnerzielung auch die Belange betroffener Anspruchsgruppen zu Eigen machen und Verpflichtungen gegenüber der Gesellschaft z.B. für soziale und ökologische Belange übernehmen.[34] Es geht also genuin um die Erfüllung guter Taten, um Akte der „Wohltätigkeit“ über das Kerngeschäft hinaus (Suchanek und Lin-Hi 2008, S. 71). Inwieweit dabei das Gewinnprinzip zur Disposition zu stellen ist, darüber gehen die Auffassungen auseinander. Bisweilen wird die Legitimität des Gewinnprinzips grundsätzlich zugunsten von Stakeholder-Dialogen in Frage gestellt, so wenn von Unternehmen gefordert wird, dass der „kategorische Vorrang der begründeten Lebensdienlichkeit vor der betriebswirtschaftlichen Erfolgsträchtigkeit durchzuhalten ist.“ (Ulrich 1997, S. 432)[35] Dies eröffnet dann auch die Kompetenz, „behutsam“ zu fragen, ob z.B. „die bisherige unternehmerische Wertschöpfungsaufgabe tatsächlich sinngebend und umfassend lebensdienlich ist. Definiert sie echte menschliche und gesellschaftliche Bedürfnisse, nach deren Erfüllung das Unternehmen im Markt strebt?“ (Köhler-Emmert 2006, S. 262) Ist das nicht der Fall, dann sollten gegebenenfalls die Selbsterhaltungsansprüche des Unternehmens zurücktreten müssen, soweit dies „zumutbar“ ist.

(2) Diese hier skizzierte Position weist offensichtlich den Weg in eine andere Ordnung:

- Sie nimmt die Anliegen der um Marktanteile und Gewinne konkurrierenden Unternehmen und damit grundlegende Funktionszusam-

[34] Eine umfassende ideengeschichtliche Aufarbeitung liefern Carroll (2008, S. 19 ff.) und Abländer (2011, S. 139 ff.).

[35] Ein ähnlicher Gedankengang findet sich bei Köhler-Emmert (2006, S. 94).



menhänge eines marktwirtschaftlichen Systems nicht ernst.[36] In der Ethik-Diskussion wird zwischen der Unternehmens- und der Ordnungsebene unterschieden, auf denen grundsätzlich moralische Ansprüche zur Geltung gebracht werden können. Für eine sorgsame Balance zwischen diesen Ebenen sprechen gute Gründe. Moralische Dilemmata, die wettbewerbsneutral gelöst werden können, damit der Moralische keine Wettbewerbsnachteile hat, sind ein Thema der Ordnungsebene. Ob gewisse Produkte auf dem Markt angeboten werden dürfen, seien es Waffen, Pelze, gewisse Computerspiele, etc. ist mithin eine genuin ordnungsethische, nicht eine unternehmensethische Frage.


- Wenn zudem nicht die Nachfrager mit ihren Kaufentscheidungen über den Erfolg eines Unternehmens entscheiden sollen, sondern eine „aufgeklärte Elite“ von Stakeholdern, z.B. von NGOs, die nur Mitsprachemöglichkeiten haben, aber keine komplementäre Verantwortung für die Folgen ihrer (Mit-)Entscheidung trifft, dann führt das zu einer fragwürdigen Verdünnung der Eigentumsrechte. Die für die Tragfähigkeit dieses Ansatzes außerordentlich wichtige Frage, warum eine aus privaten Interessen errichtete Unternehmung ab einer gewissen Größe oder mit einer bestimmten Rechtsform zu einer gleichsam gesellschaftlichen Veranstaltung „mutieren“ kann oder soll, bleibt ungeklärt (exemplarisch dazu Ulrich 1997, S. 409 f.).

(3) Daneben gibt es Positionen, die das Gewinnprinzip nicht grundsätzlich in Frage stellen, aber durchaus situative Begrenzungen des Gewinnprinzips für notwendig erachten, um auf diese Weise gesellschaftlichen Sollensforderungen zur Geltung zu verhelfen. Aber auch diese über das Kerngeschäft hinausreichenden Aktivitäten werfen verschiedene verantwortungsethische Problemlagen auf.

- Die Verfolgung von im gesellschaftlichen Interesse liegenden Aufgaben eröffnen **Handlungsfreiräume des Managements**, und je mehr Gruppen Ansprüche an die Unternehmenspolitik stellen, umso komplexer und unbestimmter werden die daraus erwachsenden Zielvorgaben für die Unternehmensleitung und umso schwieriger wird sich die Kontrolle des Managements durch die Anteilseigner gestalten (Wenger und Knoll 1999, S. 442; Jensen 2001, S. 10; Kuhner 2004, S. 255; Noll und Haag 2009, S. 383 ff.). Manager, die mit ihren Aktivitäten ständig auf gesellschaftlich verantwortungsvoller Mission unterwegs sind, befördern damit nicht zuletzt ihre privaten Einkommens-, Macht- und Prestigebedürfnisse. So wird die unbefriedigende „Herrschaft der Manager“ wieder belebt.

- Es geht aber in diesem Zusammenhang nicht nur um die erweiterten Machtspielräume des Managements. Es geht auch um die grundlegen-

[36] Eine kritische Stellungnahme zu Ulrichs Position ist bei Homann (2014, S. 37 und 58) zu lesen.

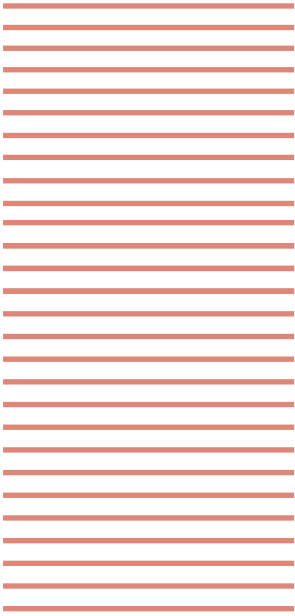


de Frage der gesellschaftlichen Macht- und Verantwortungsteilung. Die funktionale Ausdifferenzierung und Eigenständigkeit der sozialen Welt als Ergebnis des Säkularisierungsprozesses hat gerade für den Erfolg des westlichen Modells gesorgt. Nun wird diese Arbeitsteilung wieder zurückgenommen, wenn ganz unbefangene Unternehmen zu Corporate Citizens werden und sich um wichtige Anliegen des Gemeinwohls kümmern sollen. In der Tradition der liberalen Moralphilosophie wie des Ordoliberalismus galt die Begrenzung wirtschaftlicher Macht von Unternehmenskorporationen als unabdingbare Voraussetzung für einen wirkmächtigen Staat, der sich aus den Verstrickungen der Interessen möglichst weitgehend heraushalten sollte (Goldschmidt 2009, S. 29 und Eucken 1997 / 1932, S. 10). Warum diese Überlegungen zur Begrenzung von Macht und Einfluss der Unternehmen auf ihre originären Aufgaben nicht mehr gelten sollen, wird bislang nicht hinreichend debattiert.

6. Fazit

„Unternehmer, die sich mit ihrem Kapitaleinsatz und ihrer Entscheidungsfreudigkeit den Risiken des Wettbewerbs aussetzen und dabei Arbeitsplätze und Güter schaffen, verdienen auch unter ethischen Gesichtspunkten hohe Anerkennung.“ (EKD und DBK 1997, S. 58) Dieser Satz aus dem „Sozialwort“ der beiden christlichen Kirchen weist zu Recht darauf hin, dass mit der ureigenen Aufgabe des Unternehmers – Kapitalbereitstellung, Schaffung und Erhaltung von Arbeitsplätzen und Eingehen unternehmerischer Risiken – bereits eine verdienstvolle Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme verbunden ist. Die historisch-genetische Analyse hat am Beispiel der Industrialisierungsepoche aufgezeigt, dass dieses Verständnis von Unternehmensverantwortung allerdings zu kurz greift, wenn unter defizitären Rahmenbedingungen agiert wird. Von Unternehmen kann dann legitimerweise erwartet werden, dass sie sich mit ihrem Wissen und ihrer Erfahrung in ordnungspolitische Diskurse einbringen und auch selbstgesetzten moralischen Standards folgen.

Von der Mehrheit der Bevölkerung werden die von den christlichen Kirchen benannten originären unternehmerischen Verantwortlichkeiten indes eher wenig beachtet oder gewürdigt, wie die schlechten Meinungsumfragen zum Image von Managern, Unternehmern und Unternehmen dokumentieren. Daher werden manch fragwürdige Debatten zur Unternehmensverantwortung in Gang gesetzt. Doch Unternehmen können und sollen in einer Wettbewerbswirtschaft keine „quasi-öffentlichen Einrichtungen“ sein, von denen bei gesellschaftlichen Missständen Engagement einzufordern ist. Damit würde nicht nur die als Errungenschaft anzusehende funktionale Differenzierung moderner Gesellschaften rückgängig gemacht. Auch müssen Unternehmen an dieser Aufgabe systematisch scheitern, da sie dann kein operationales, schlüssiges



Zielsystem mehr formulieren können. Manche legitimen Interessen werden bewusst vernachlässigt. Das sind die Lehren aus der Zeit des „organisierten Kapitalismus“ im Kaiserreich wie auch der „Deutschland AG“ einer „formierten“ Bundesrepublik.

Häufig ist in den Verantwortungsdebatten ein tieferliegendes Anliegen zu erkennen, das mit der geistigen Verfasstheit moderner Gesellschaften zu tun hat. Alles Geschehen, ob wirtschaftliche Misserfolge, gesellschaftliche Defizite, Unglücksfälle oder Katastrophen, muss als Handeln gedeutet werden, für das es einen Verursacher und somit einen Verantwortlichen gibt. Häufig sind dies bei komplexen Geschehensabläufen Unternehmen. „Schicksal“ gibt es nicht mehr (Röttgers 2008, S. 438).[37] Hier schwingt Hybris mit, vor der nur der Glaube bewahren kann.

Literatur

Adams, Michael (1994), Die Usurpation von Aktionärsbefugnissen mittels Ringverflechtung in der ‚Deutschland AG‘: Vorschläge für Reformen im Wettbewerbs-, Steuer- und Unternehmensrecht, Die Aktiengesellschaft, 39. Jg., S. 148-158.

Ahrens, Ralf, Boris Gehlen und Alfred Rockendrees (2013), Die Deutschland AG als historischer Forschungsgegenstand, in: Ralf Ahrens, Boris Gehlen und Alfred Rockendrees (Hg.), Die Deutschland AG: Historische Annäherungen an den bundesdeutschen Kapitalismus, Essen, S. 7-28.

Althammer, Jörg und Heinz Lampert (2014), Lehrbuch der Sozialpolitik, Berlin u.a.

Aßländer, Michael S. (2005), Von der vita activa zur industriellen Wertschöpfung: Eine Sozial- und Wirtschaftsgeschichte menschlicher Arbeit, Marburg.

Aßländer, Michael S. (2011), Grundlagen der Wirtschafts- und Unternehmensethik, Marburg.

Banken, Ralf (2012), Die Entstehung des modernen Unternehmens: Einführende Bemerkungen, Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte, 56. Jg., S. 9-24.

Barley, Stephen R. (2007), Corporations, Democracy, and the Public Good, in: Journal of Management Inquiry, Vol. 16, S. 201-215.

[37] Instruktiv dazu ist auch die Kontroverse von Voltaire und Rousseau (vgl. dazu Bayertz 1995, S. 50).



- Bauer**, Franz J. (2004), Das „lange“ 19. Jahrhundert: Profil einer Epoche, Stuttgart.
- Bayertz**, Kurt (1995), Eine kurze Geschichte der Herkunft der Verantwortung, in: Kurt Bayertz (Hg.), Verantwortung: Prinzip oder Problem, Darmstadt, S. 3-71.
- Beckmann**, Markus (2011), CSR und gesellschaftliche Wertschöpfung, in: Markus Beckmann, Dominik H. Enste, Nils Goldschmidt, Ulrich Hemel, Nick Lin-Hi und Alexandra von Winning (Hg.), Was ist Corporate Social Responsibility (CSR), München, S. 16-20.
- Beckmann**, Markus und Ingo Pies (2008), Ordnungs-, Steuerungs- und Aufklärungsverantwortung: Konzeptionelle Überlegungen zugunsten einer semantischen Innovation, in: Ludger Heidbrink und Alfred Hirsch (Hg.), Verantwortung als marktwirtschaftliches Prinzip: Zum Verhältnis von Moral und Ökonomie, Frankfurt, S. 31-67.
- Berghoff**, Hartmut (2004), Moderne Unternehmensgeschichte, Paderborn u.a..
- Beyer**, Jürgen (2006), Vom Netzwerk zum Markt?: Zur Kontrolle der Managerelite in Deutschland, in: Herfried Münkler, Grit Straßenberger und Matthias Bohlender (Hg.), Deutschlands Eliten im Wandel, Frankfurt u.a., S. 177-198.
- Beyer**, Jürgen (2013), Die Strukturen der Deutschland AG, in: Ralf Ahrens, Boris Gehlen, und Alfred Rockendrees (Hg.), Die Deutschland AG: Historische Annäherungen an den bundesdeutschen Kapitalismus, Essen, S. 31-56.
- Böhm**, Franz (1947), Kartellauflösung und Konzernentflechtung, Süddeutsche Juristenzeitung, 2. Jg., S. 495-505.
- Bonardi**, Jean-Phillipe, Amy J. Hillman und Gerald D. Keim (2005), The Attractiveness of Political Markets: Implications for Firm Strategy, Academy of Management Review, Vol. 30, S. 397-413.
- Borst**, Otto (1983), Alltagsleben im Mittelalter, Frankfurt u.a.
- Bouillon**, Hardy (2010), Wirtschaft, Ethik und Gerechtigkeit, Flörsheim.
- Brunner**, Otto (1968), Das „Ganze Haus“ und die alteuropäische „Ökonomik“, in: Otto Brunner (Hg.), Neue Wege der Verfassungs- und Sozialgeschichte, Göttingen, S. 103-127.
- Carroll**, Archie B. (2008), A History of Corporate Social Responsibility: Concepts and Practices, in: Andrew Crane, Dirk Matten, Abigail McWilliams und Donald S. Siegel (Hg.), The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility, Oxford, S. 19-46.

Enquete-Kommission des Bundestages (2002), Globalisierung der Weltwirtschaft: Herausforderungen und Antworten, Bundestags-Drucksache 14/9200, URL: http://www.bundestag.de/gremien/welt/glob_end/index.html (abgerufen am 09.08.2008).

Eucken, Walter (1975), Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 5. Auflage, Tübingen.

Eucken, Walter (1997, 1932), Staatliche Strukturwandlungen und die Krisis des Kapitalismus, ORDO- Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. 48, S. 5-24.

Evangelische Kirche Deutschland und Deutsche Bischofskonferenz (1997), Für eine Zukunft in Solidarität und Gerechtigkeit, URL: https://www.google.de/search?q=www.erzbistum-koeln.de/.../Fuer_eine_Zukunft_in_Solidaritaet_und_Ge...&ie=utf-8&oe=utf-8&gws_rd=cr&ei=bZymVc9nhquyAeDct9AM#q=F%C3%BCr+eine+Zukunft+in+Solidarit%C3%A4t+und+Gerechtigkeit (abgerufen am 15.07.2015).

Fetzer, Joachim (2002), Die Verantwortung der Unternehmung, Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, 3. Jg., S. 267-277.

Fischer, Johannes, Stefan Gruden, Esther Imhof und Jean-Daniel Strub (2007), Grundkurs Ethik: Grundbegriffe philosophischer und theologischer Ethik, Stuttgart.

Goldschmidt, Nils (2009), Die Geburt der Sozialen Marktwirtschaft aus dem Geist der Religion, in: Michael S. Aßländer und Peter Ulrich (Hg.), 60 Jahre Soziale Marktwirtschaft, Bern u.a., S. 27-44.

Graf, Friedrich Wilhelm (1999), Interdependenzen von Religion und Wirtschaft, in: Wilhelm Korff, Alois Baumgartner, Hermann Franz, Joachim Genosko, Karl Homann, Christian Kirchner, Wolfgang Kluxen, Hans Ulrich Küpper, Arnold Picot und Trutz Rendtorff (Hg.), Handbuch der Wirtschaftsethik: Verhältnisbestimmung von Ethik und Wirtschaft, Gütersloh, S. 567-596.

Graf, Friedrich Wilhelm (2004), Beeinflussen religiöse Weltbilder den ökonomischen Habitus, in: Hartmut Berghoff und Jakob Vogel (Hg.), Wirtschaftsge-
schichte als Kulturgeschichte, Frankfurt u.a., S. 241-264.

Großfeld, Bernhard (1968), Aktiengesellschaft, Unternehmenskonzentration und Kleinaktionär, Tübingen.

Gurjewitsch, Aaron J. (1978), Das Weltbild des mittelalterlichen Menschen, München.

Hayek, Friedrich August von (1979), Die drei Quellen menschlicher Werte, Tübingen.



Heidbrink, Ludger (2008), Corporate Social Responsibility, in: Wolfgang Kersting (Hg.), *Moral und Kapital: Grundfragen der Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Paderborn, S. 153-173.

Heidbrink, Ludger (2012), Unternehmen als politische Akteure: Eine Ortsbestimmung zwischen Ordnungsverantwortung und Systemverantwortung, *ORDO – Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*, Bd. 63, S. 203-232.

Hielscher, Stefan (2010), Wie man durch Moral ins „Geschäft“ kommt: Ein ordonomischer Beitrag zum betrieblichen Risikomanagement, in: *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft*, 99. Jg., S. 155-183.

Hobbes, Thomas (1970, 1651), *Leviathan*, Stuttgart.

Hoffmann, Thomas S. (2009), *Wirtschaftsphilosophie: Ansätze und Perspektiven von der Antike bis heute*, Wiesbaden.

Homann, Karl (2014), *Sollen und Können: Grenzen und Bedingungen einer Individualmoral*, Wien.

Immenga, Ulrich und Bernd Noll (1990), *Feindliche Übernahmeangebote aus wettbewerbspolitischer Sicht*, Dokument der Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Brüssel u.a.

Jensen, Michael C. (2001), Value Maximization, Stakeholder Theory and the Corporate Objective Function, in: *Journal of Applied Corporate Finance*, Vol. 14, S. 8-21.

Jürgens, Ulrich (2008), Corporate Governance: Eine kritische Rekonstruktion der Grundlagen, Anwendungen und Entwicklungen aus soziologischer Sicht, in: Andrea Maurer und Uwe Schimank (Hg.), *Die Gesellschaft der Unternehmen - Die Unternehmen der Gesellschaft*, Wiesbaden, S. 105-123.

Keynes, John M. (1972), The end of Laissez-Faire, in: John M. Keyens (Hg.), *The Collected Writings*, Vol. 9, S. 272-294.

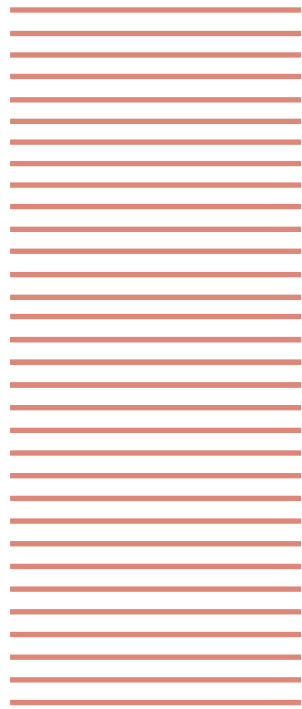
Kirchner, Christian (2004), *Managerialismus: Handwörterbuch der Organisation*, Stuttgart, S. 805-813.

Kocka, Jürgen (1975), *Unternehmer in der deutschen Industrialisierung*, Göttingen.

Kocka, Jürgen (2008), Bürger und Bürgerlichkeit im Wandel, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, Vol. 9 und 10, S. 3 – 9.

Kocka, Jürgen (2014), *Geschichte des Kapitalismus*, München.

Köhler-Emmert, Claudia (2006), *Unternehmensethiker – Schrittmacher zum legitimen Erfolg*, Bern, Stuttgart u.a.



Koslowski, Peter (1982), Ethik des Kapitalismus, Tübingen.

Koslowski, Peter (2005), Wirtschaftsethik in globalisierten Finanzmärkten, in: Karl Homann, Christoph Lütge und Peter Koslowski (Hg.), Wirtschaftsethik der Globalisierung, Tübingen, S. 373-392.

Kuhner, Christoph (2004), Unternehmensinteresse vs. Shareholder Value als Leitmaxime kapitalmarktorientierter Aktiengesellschaften, Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht, 33 Jg., S. 245-279.

Lattemann, Christoph (2010), Corporate Governance im globalisierten Informationszeitalter, München.

Lauschke, Karl (2006), Mehr Demokratie in der Wirtschaft: Die Entstehungsgeschichte des Mitbestimmungsgesetzes von 1976, Düsseldorf.

Loehr, Helmut (1995), Das Vollmachtstimmrecht muss bleiben, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 21.03.1995, S. 20.

Mestmäcker, Ernst-Joachim (1958), Verwaltung, Konzerngewalt und Recht der Aktionäre, Karlsruhe.

Mill, John S. (2011, 1859), Über die Freiheit, Hamburg.

Moczadlo, Regina und Jürgen Volkert (2012), Wettbewerb und nachhaltige Entwicklung bei globalen Governancelücken, in: Harald Enke und Alfred Wagner (Hg.), Zur Zukunft des Wettbewerbs, Marburg, S. 275-296.

Mohr, Hans (1987), Natur und Moral: Ethik in der Biologie, Darmstadt.

Monopolkommission (1976), Mehr Wettbewerb ist möglich, Hauptgutachten I, Baden-Baden.

Monopolkommission (1988), Die Wettbewerbsordnung erweitern, Hauptgutachten VII, Baden-Baden.

Monopolkommission (2006), Mehr Wettbewerb auch im Dienstleistungssektor, Hauptgutachten XVI, Baden-Baden.

Möschel, Wernhard (1983), Recht der Wettbewerbsbeschränkungen, Köln u.a.

Müller, Christian (1992), Verantwortungsethik, in: Annemarie Pieper (Hg.), Geschichte der neueren Ethik 2, Tübingen u.a., S. 103-131.

Müller, Christian (2011), Eine metaphysikfreie Moral?: Der ethische Subjektivismus in den Wirtschaftswissenschaften aus kritisch-rationaler Sicht, URL:

<http://www.iguw.de/textsammlung/view/article/eine-metaphysik-freie-moral.html> (abgerufen am 20.01.2015).

Noll, Bernd (1986), Wettbewerbs- und ordnungspolitische Aspekte der Konzentration, Spardorf.

Noll, Bernd (1992), Haftungsbeschränkungen im Konzern eine ökonomische Analyse, in: ORDO Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. 43, S. 205-235.

Noll, Bernd (2010), Grundriss der Wirtschaftsethik: Von der Stammesmoral zur Ethik der Globalisierung, Stuttgart.

Noll, Bernd (2013), Wirtschafts- und Unternehmensethik in der Marktwirtschaft, Stuttgart.

Noll, Bernd und Fridolin Haag (2009), Brauchen wir eine schärfere Regulierung von Managergehältern in Aktiengesellschaften?, Wirtschaftsdienst, 89. Jg., S. 380-387.

Noll, Bernd, Jürgen Volkert und Nina Zuber (2011), Managermärkte: Wettbewerb und Zugangsbeschränkungen: Eine institutionen- und sozioökonomische Analyse, Baden Baden.

Nunner-Winkler, Gertrud (1993), Verantwortung, in: Georges Enderle, Karl Homann und Martin Honecker (Hg.), Lexikon der Wirtschaftsethik, Freiburg u.a., S. 1186-1192.

Ott, Claus (1977), Recht und Realität der Unternehmenskorporation, Tübingen.

Pies, Ingo (2009), Die Entwicklung der Unternehmensethik Retrospektive und prospektive Betrachtungen aus Sicht der Ordonomik, in: Ingo Pies (Hg.), Moral als Produktionsfaktor, Berlin, S. 2-32.


Plumpe, Werner (2001), Kapital und Arbeit: Konzept und Praxis industrieller Beziehungen im 20. Jahrhundert, in: Reinhard Spree (Hg.), Geschichte der deutschen Wirtschaft im 20. Jahrhundert, München, S. 178-199.

Plumpe, Werner (2006), Unternehmen, in: Gerold Ambrosius, Dietmar Petzina und Werner Plumpe (Hg.), Moderne Wirtschaftsgeschichte Ein Einführung für Historiker und Ökonomen, München, S. 61-94.

Prollius, Michael von (2006), Deutsche Wirtschaftsgeschichte nach 1945, Göttingen.

Radnitzky, Gerard (1984), Die ungeplante Gesellschaft: Friedrich von Hayeks Theorie der Evolution spontaner Ordnungen und selbstorganisierender Systeme, Hamburger Jahrbuch für Gesellschaftspolitik, 29. Jg., S. 9-33.

- 
- Redlich**, Fritz (1964), *Der Unternehmer*, Göttingen.
- Reichardt**, Sven (2003), *Soziales Kapital im Zeitalter materieller Interessen*, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Discussion Paper Nr. SP IV 03-503, Berlin.
- Reiche**, Lutz (2005), *Machen die Fonds jetzt Kasse?*, *Managermagazin*, 35. Jg., URL: <http://www.manager-magazin.de/finanzen/geldanlage/a-355613.html> (abgerufen am 10.07.2015).
- Röttgers**, Kurt (2008), *Verantwortung für Innovationen*, in: Ludger Heidbrink und Alfred Hirsch (Hg.), *Verantwortung in der Zivilgesellschaft: Zur Konjunktur eines widersprüchlichen Prinzips*, Frankfurt u.a., S. 433-455.
- Ruloff**, Dieter (1985), *Historische Sozialforschung: Einführung und Überblick*, URL: <http://uk-online.uni-koeln.de/remarks/d1210/rm2155352.pdf> (abgerufen am 09.05.2015).
- Sachverständigenrat** (2005), *Die Chance nutzen - Reformen mutig voranbringen*, Jahresgutachten 2005 / 2006, Baden-Baden.
- Schiller**, Karl (1968), *Konjunkturpolitik auf dem Wege zu einer affluent society*, in: Robert Schwebler und Walter Föhrenbach (Hg.), *Jahre der Wende: Festgabe für Alex Möller zum 65. Geburtstag*, Karlsruhe, S. 61-73.
- Schneider**, Dieter (2001), *Betriebswirtschaftslehre Band 4: Geschichte und Methoden der Wirtschaftswissenschaft*, München u.a.
- Schrader**, Ulf (2011), *Corporate Governance*, in: Michael S. Aßländer (Hg.), *Handbuch Wirtschaftsethik*, Stuttgart u.a., S. 303-312.
- Schüller**, Alfred (1983), *Property Rights, Theorie der Firma und wettbewerbliches Marktsystem*, in: Alfred Schüller (Hg.), *Property Rights und ökonomische Theorie*, München, S. 145-183.
- Schulze**, Winfried (1986), *Vom Gemeinnutz zum Eigennutz: Über den Normenwandel in der ständischen Gesellschaft der frühen Neuzeit*, *Historische Zeitschrift*, 242 Jg., S. 591-626.
- Schumpeter**, Josef A. (1975), *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*, München.
- Sennett**, Richard (1998), *Der flexible Mensch: Die Kultur des neuen Kapitalismus*, Berlin.
- Smith**, Adam (1978, 1776), *Der Wohlstand der Nationen: Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen*, München.

- 
- Stahl**, Bernd Carsten (2000), Das kollektive Subjekt der Verantwortung, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, 1. Jg., S. 225-236.
- Stehr**, Nico (2007), Die Moralisierung der Märkte, Frankfurt am Main.
- Stolper**, Gustav; Karl Häuser und Knut Borchart (1964), Deutsche Wirtschaft seit 1870, Tübingen.
- Streck**, Wolfgang und Martin Höpner (2003), Einleitung: Alle Macht dem Markt, in: Wolfgang Streck und Marting Höpner (Hg.), Alle Macht dem Markt? Fallstudien zur Abwicklung der Deutschland AG, Frankfurt, S. 11-59.
- Suchanek**, Andreas und Nick Lin-Hi (2008), Die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen in der Marktwirtschaft, in: Ludger Heidbrink und Alfred Hirsch, Verantwortung als marktwirtschaftliches Prinzip: Zum Verhältnis von Moral und Ökonomie, Frankfurt, S. 69-96.
- Tilly**, Richard H. (1990), Vom Zollverein zum Industriestaat: Die wirtschaftlich-soziale Entwicklung Deutschlands 1834 bis 1914, München.
- Ulrich**, Peter (1997), Integrative Wirtschaftsethik: Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie, Bern u.a..
- Ulrich**, Peter (2010), Zivilisierte Marktwirtschaft: Eine wirtschaftsethische Orientierung, Bern.
- Vetter**, Eberhard (2013), Compliance im Unternehmen, in: Gregor Wecker und Bastian Ohl (Hg.), Compliance in der Unternehmenspraxis, 3. Aufl., Wiesbaden, S. 1-18.
- Wenger**, Ekkehart und Leonhard Knoll (1999), Shareholder Value, in: Wilhelm Korff, Alois Baumgartner, Hermann Franz, Joachim Genosko, Karl Homann, Christian Kirchner, Wolfgang Kluxen, Hans Ulrich Küpper, Arnold Picot und Trutz Rendtorff (Hg.), Handbuch der Wirtschaftsethik: Ausgewählte Handlungsfelder, Bd. 4, Gütersloh, S. 433-454.
- Werner**, Micha H.(2002), Verantwortung, in: Marcus Düwell et al. (Hg.), Handbuch Ethik, Stuttgart, S. 521- 527.
- Wieland**, Josef (2014), Integritäts- und Compliance-Management als Corporate Governance : Konzeptionelle Grundlagen und Erfolgsfaktoren, in: Josef Wieland, Roland Steinmeyer, Stephan Grüninger (Hg.), Handbuch Compliance-Management, 2. Aufl., S.5-40.



Windolf, Paul (2005), Was ist Finanzmarkt-Kapitalismus?, in: Paul Windolf (Hg.), Finanzmarktkapitalismus, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie Sonderheft 45, S. 20-57.

Wischermann, Clemens und Anne Nieberding. (2004), Die institutionelle Revolution: Eine Einführung in die deutsche Wirtschaftsgeschichte des 19. und frühen 20. Jahrhunderts, Stuttgart.