

Kapitel 2

Corporate Social Responsibility im wirtschaftsethischen Diskurs

Im vorliegenden Kapitel möchte ich versuchen, das Begriffspaar *Corporate Social Responsibility/Corporate Sustainability* als zeitgenössischen Ausdruck einer „strategischen Unternehmensethik“ im akademischen wirtschaftsethischen Diskurs systematisch einzuordnen.

Auch in der Wirtschaftsethik gibt es unterschiedliche Erkenntnisinteressen: Sie mag die Rolle von Moral in der Wirtschaft beschreiben, selbst moralische Normen begründen und wirtschaftliches Handeln danach beurteilen, oder sie kann solche normativen Argumente selbst explizit machen und reflektieren (siehe 2.1).

Aus dieser „Meta-Perspektive“ möchte ich vier „Grundtypen“ der (normativen) Wirtschaftsethik unterscheiden: und zwar danach, ob sie eine *Integration* oder eine *Identifikation* von Moral und Wirtschaft, eine *Implementation* oder schließlich eine *Intervention* von Moral in die Wirtschaft anstreben (siehe 2.2).

Jeden dieser Grundtypen möchte ich an einigen wirtschaftsethischen und ökonomischen Theorien beispielhaft illustrieren. Aus dieser systematisch vergleichenden Perspektive soll die Besonderheit der zeitgenössischen

„strategischen Unternehmensethik“ in ersten Umrissen deutlich werden. In den darauf folgenden Kapiteln möchte ich *Corporate Social Responsibility/Corporate Sustainability* gegen benachbarte strategische Konzepte idealtypisch abgrenzen (siehe Kapitel 3) und ihre Institutionalisierung als „*Business Case*“ im Kontext aktueller wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Entwicklungen kritisch rekonstruieren (siehe Kapitel 4).

2.1 Drei Ebenen wirtschaftsethischer Betrachtung

Wirtschaftsethik steht – wie jede Ethik – im Spannungsfeld zwischen dem, was *ist*, und dem, was sein *soll*. Es geht also nicht nur um die Frage, welche Rolle Moral in der Wirtschaft tatsächlich spielt, sondern v. a. darum, welche Rolle sie spielen *sollte*. Daraus ergibt sich als zweites, besonderes Spannungsfeld der Wirtschaftsethik das problematische Verhältnis von Wirtschaftswissenschaft (Ökonomik) und Ethik. Wie dieses überbrückt werden sollte, darüber gibt es unterschiedliche Auffassungen – diesen wenden wir uns in der Untersuchung der „Grundtypen“ wirtschaftsethischer Theoriebildung zu (siehe 2.2).

Zunächst lassen sich hinsichtlich des Erkenntnisinteresses, und damit zusammenhängend hinsichtlich des Gegenstands und der angewandten Methoden unterschiedliche Ebenen der wirtschaftsethischen Beschäftigung unterscheiden. Wirtschaftsethik untersucht und beschreibt zum Beispiel, welche Rolle Moral in der Wirtschaft tatsächlich spielt. Sie urteilt aber auch und gibt Handlungsanweisungen nach ihren Vorstellungen vom guten und richtigen Wirtschaften. Landläufig wird entsprechend zwischen *deskriptiver* und *normativer* Wirtschaftsethik unterschieden.

Es gibt aber noch eine dritte Ebene wirtschaftsethischer Betrachtung. Sie beschäftigt sich damit, wie unterschiedliche Theorien in Ethik und Ökonomik (d. h. unterschiedliche Wirtschaftsethiken) das Verhältnis von Moral und Ökonomie jeweils bestimmen. Ich möchte diese „meta-theoretische“ Betrachtung als *explikative Wirtschaftsethik* bezeichnen (vgl. ansatzweise LENK/MARING 1992 : 17, MERAN 1992 : 47). In Tabelle 2.1 werden die drei Ebenen wirtschaftsethischer Betrachtung hinsichtlich ihres jeweiligen Gegenstands, ihrer Methode und ihrer Zielsetzung idealtypisch gegenübergestellt.

Ebenen wirtschaftsethischer Betrachtung	Gegenstand	Methode	Ziel
deskriptiv	Ökonomie und Moral	empirisch, einzelwissenschaftl.	Verständnis der Bedeutung von Moral in der Wirtschaft
normativ			Begründung & -wertung ökon. Handelns
explikativ	Ökonomik und Ethik	logisch, analytisch und kritisch	kritische Analyse und Reflexion wirtschaftsethischer Ansätze

Tabelle 2.1: Die drei Ebenen wirtschaftsethischer Betrachtung

Ich möchte im Folgenden die beiden Ebenen der deskriptiven und der normativen Wirtschaftsethik nur in groben Zügen skizzieren. Ich folge dabei einschlägigen Überblicksdarstellungen (vgl. LENK/MARING 1992; MERAN 1992; GÖBEL 2006; MAAK/ULRICH 2007), versuche darüber hinausgehend aber auch zu begründen, warum (wirtschafts-)ethische und ökonomische Theorie letztlich aus derselben „Meta-Perspektive“ analysiert werden können. Auf dieser Grundannahme beruht die explikative Analyse der vier Grundtypen wirtschafts- und unternehmensethischer Theoriebildung, die das Kernstück dieses Abschnitts bildet (siehe 2.2).

2.1.1 Deskriptive Wirtschaftsethik

Deskriptive oder *beschreibende* Wirtschaftsethik nimmt Moral in der Wirtschaft als solche zur Kenntnis. Sie untersucht, in welcher Weise wirtschaftliches Denken und Handeln, aber auch die Wirtschaftsordnung und ihre Institutionen auf moralischen Werten und Normen aufbauen oder einer moralischen Beurteilung unterliegen. Sie beschreibt also reale Wirtschaftsmoralen und interessiert sich für deren Bedeutung für das Wirtschaftsleben.

Gegenstand deskriptiver Wirtschaftsethik sind somit etwa Werthaltungen von Führungskräften, die klassischen „Geschäftstugenden“ (wie Ehrlichkeit und Vertragstreue), Vertrauen, das „Ethos“ bestimmter Berufsgruppen oder auch Werte der Reziprozität, der Solidarität und der Kooperation.

Aber auch das *Fehlen* solcher Werthaltungen oder normabweichendes Verhalten wie beispielsweise Korruption, Betrug, Trittbrettfahrertum, Preisabsprachen (als deviante Form der Kooperation zwischen Unternehmen)

und das Abwälzen von Verantwortung, von Risiken und Kosten an Dritte sind wirtschaftsethisch bedeutsame Phänomene. Die deskriptive Wirtschaftsethik interessiert sich auch dafür, wann es zu moralischen Dilemmasituationen kommt und wie Akteure damit umgehen.

Damit verbunden sind schließlich Fragen nach der *institutionellen Verankerung* von Wirtschaftsmoral in Unternehmen und in der gesetzlichen Rahmenordnung einer Wirtschaft. Letztere sollen ja vor allem bewirken, dass moralisch gute und richtige Entscheidungen (z. B. Arbeitnehmer-, Konsumentinnen-, Umweltschutz) nicht im Widerspruch zu effizientem wirtschaftlichem Handeln stehen.

Die hier nur kurz aufgezählten Aspekte von „Wirtschaftsmoral“ werden gewöhnlich nicht nur registriert und beschrieben, sondern auch hinsichtlich ihrer funktionalen Bedeutung für das Wirtschaftsleben untersucht.

Ethisch relevant sind hier z. B. Fragen nach der sozialen Gerechtigkeit eines Wirtschaftssystems und seiner Institutionen: Konkret lässt sich etwa fragen, wie sich gängige, auch institutionalisierte Werthaltungen in Wirtschaft oder Unternehmen auf die Chancengleichheit der Akteurinnen, Mitsprache an Entscheidungen, auf die Verteilung des gesellschaftlich erwirtschafteten Wohlstands, auf Glück und Gesundheit (vgl. etwa WILKINSON/PICKETT 2009a,b), oder auch auf die Verteilung von ökologischen und sozialen Folgekosten auswirken bzw. wie sie diese rechtfertigen.

Ökonomisch relevant wären dagegen z. B. Fragen nach dem funktionalen Beitrag von Moral zu einer funktionierenden Wirtschaft oder zum Erfolg eines Unternehmens. Der zuletzt angesprochene Zusammenhang zwischen Moral und betriebswirtschaftlichem Erfolg wurde in den letzten Jahren in mehreren Studien untersucht (siehe ausführlich Kapitel 4).

Volkswirtschaftlich betrachtet lassen sich moralische Normen generell als wichtiger Bestandteil des „sozialen Kapitals“ einer Gesellschaft beschreiben (vgl. allgemein BARBER 1983; FUKUYAMA 1995, 2000; GAMBETTA 1988; GRANOVETTER 1994).¹ Normen stabilisieren und regulieren Verhaltenserwartungen und machen wirtschaftliche Transaktionen damit häufig einfacher, günstiger und manchmal auch überhaupt erst möglich. Sie stellen so gesehen also eine wichtige *wirtschaftliche Ressource* dar.

Vertragstreue, ein Mindestmaß an Vertrauen und Integrität sind z. B. wichtige Voraussetzungen dafür, dass eine hoch arbeitsteilige Wirtschaft ef-

¹ Unter „sozialem Kapital“ oder „Sozialkapital“ versteht man allgemein immaterielle Ressourcen, welche über ein Beziehungsnetzwerk mobilisiert werden können: Vertrauen wäre so ein soziales Kapital, oder Hilfsbereitschaft und Kooperation.

fizient funktionieren kann. Das gilt v. a. in Bereichen, in denen effektiv sanktionierte Regelungen entweder nicht möglich, mit hohen Kosten verbunden oder schlichtweg nicht gegeben sind. Gesetzestreue selbst – auch wenn die Gefahr des „Erwischtwerdens“ oder die Strafe relativ gering ist – stellt so gesehen ebenfalls eine moralische Norm dar.

Wirtschaften, in denen dagegen Korruption, rücksichtslose Konkurrenz („das Recht des Stärkeren“), willkürliche Diskriminierung oder gar der Ausschluss vom Wirtschaftsleben verbreitet sind, sind häufig weniger effizient und – ethisch betrachtet – natürlich auch weniger sozial gerecht. Vertrauen, Solidarität oder Werte wie „Ehre“ mögen auch in solchen Wirtschaften eine große Rolle spielen. Entscheidend ist aber, dass die geltenden moralischen Normen häufig auf bestimmte Personenkreise (Familie, Clan, Ethnie, Loge, Golfpartner) beschränkt bleiben, während gegenüber Außenstehenden ein strikt eigennütziges, „amoralisches“ (d. h. von keinen ethischen Überlegungen beeinträchtigtes) Handeln an den Tag gelegt wird (vgl. allgemein GAMBETTA 1988).

Es ist in diesem Zusammenhang erwähnenswert, dass bei der Entstehung des Kapitalismus als eigenständiges Wirtschaftssystem gerade gesellschaftliche Außenseiter eine besondere Rolle gespielt haben sollen. Fremde, Juden, Einwanderer, religiöse Sekten, das frühe Bürgertum – sie alle waren von der Moral der Mehrheit oder der herrschenden Klasse (aber auch von deren Rechten) teilweise ausgenommen (vgl. SOMBART 1987; WEBER 1995). Sie konnten sich damit aber auch einigermaßen moralisch ungehindert auf das „Geschäft“ konzentrieren – und das häufig mit Erfolg. Entweder passte dann die Mehrheit – vertreten durch ihre „moralischen Autoritäten“ – ihre traditionellen Moralvorstellungen den neuen wirtschaftlichen Realitäten an, oder die „Außenseiter“ errangen durch ihren wirtschaftlichen Erfolg auch die nötige Macht, ihre eigene Moral durchzusetzen.

Der französische Historiker Jacques Le Goff hat quellenreich rekonstruiert, wie das kanonische Zinsverbot – ein Hemmschuh für die kapitalistische Entwicklung – im Laufe der Jahrhunderte immer weiter aufgeweicht wurde, um den neuen wirtschaftlichen Anforderungen im ausgehenden Mittelalter gerecht zu werden. Dem „Wucherer“, dem ebenso geächteten wie notwendigen Geldverleiher, drohte schließlich – nach Ansicht der Kirchenväter – nicht mehr ewige Verdammnis, sondern nur mehr der Durchgang durchs „Fegefeuer“: „Nur die Hoffnung, der Hölle zu entkommen“, so Le Goff, „erlaubte es dem Wucherer, Wirtschaft und Gesellschaft des 13. Jahrhunderts auf ihrem Weg zum Kapitalismus voranzutreiben.“ (LE GOFF 2008 : 131) Keine 200 Jahre später war die Habgier, die *avaritia*, als deren Ausdruck die

Kirche den Wucher gesehen und verdammt hatte, mancherorts zum Herzstück eines neuen, revolutionären bürgerlichen Ethos geworden. Die ethische Rechtfertigung von Eigennutz und Erwerbsstreben, so entscheidend für die Psychogenese des „kapitalistischen Geistes“ (siehe v. a. Kapitel 4), taucht z. B. schon Jahrhunderte vor den „Utilitaristen“ in den Briefen und Selbstzeugnissen oberitalienischer Geschäftsmänner und Humanisten auf (vgl. etwa BRACCIOLINI 2007).²

Gesellschaftliche Umbrüche, und dazu gehört auch die neuzeitliche Entwicklung des kapitalistischen Wirtschaftssystems, gehen also immer auch mit Veränderungen des „moralischen Überbaus“ einher. Damit eine neue Wirtschaftsordnung Fuß fassen kann, müssen traditionelle Moralvorstellungen durch neue, „passendere“ ersetzt und diese möglichst allgemein verbreitet, akzeptiert und verinnerlicht werden.

Wenn wir also wieder das Bild von Moral als „soziales Kapital“ aufnehmen, so müssen wir diese Beobachtung vor dem Hintergrund der Wirtschaftsgeschichte noch ergänzen und spezifizieren: Nicht nur vermögen bestimmte allgemeine Tugenden und moralische Normen wie Ehrlichkeit, Verlässlichkeit und Vertrauenswürdigkeit ökonomisch betrachtet zur Effektivität und Effizienz einer Wirtschaftsordnung beizutragen. Es gibt darüber hinaus ganz konkrete, inhaltliche Vorstellungen über die *moralische Legitimität* wirtschaftlichen Handelns, die sich in enger Wechselwirkung mit der wirtschaftlichen Realität und realen Machtverhältnissen verändern: „Zinsen“ und „Habgier“ zum Beispiel brauchten jedenfalls eine ganze Weile, um zum selbstverständlichen, wesentlichen und legitimen Bestandteil einer neuen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung zu werden (vgl. LE GOFF 2008).

Die deskriptive Wirtschaftsethik – wozu durchaus auch die Wirtschaftsgeschichte und -ethnologie zählen – vermittelt also ein tieferes Verständnis dafür, dass Wirtschaft in eine moralische Umwelt eingebettet ist, von der sie abhängt und zehrt, die sie aber auch mit verändert – und mit der sie immer auch in Konflikt kommen kann (vgl. aus Sicht der neueren Wirtschaftssoziologie BECKERT 2012).

Moral spielt also generell eine größere Rolle für wirtschaftliches Handeln, als es die ökonomische Theorie üblicherweise anerkennt: ohne Moral kein effizientes, aber auch kein legitimes Wirtschaften. Die Ergebnisse der

² Stephen Greenblatt, der unlängst Poggio Bracciolini – Humanist, päpstlicher Sekretär und Bücherjäger – als Wegbereiter der revolutionären Ideen Lukrezs und Epikurs in die Neuzeit gewürdigt hat (vgl. GREENBLATT 2012), dürfte die Bedeutung von Poggios 1429 geschriebener Abhandlung *De avaritia* – auch wenn es ein *Dialog* gewesen sein mag – falsch einschätzen (vgl. auch WOOD 2002 : 52).

deskriptiven Wirtschaftsethik kratzen damit schließlich auch am Selbstverständnis und an den Grundlagen der neo-klassischen Ökonomik selbst.

Nicht zuletzt haben ja auch experimentelle Untersuchungen im Bereich der sogenannten „Verhaltensökonomik“ („behavioral economics“) das gängige ökonomische Menschenbild des moralisch gleichgültigen (= „amoralischen“) „Eigennutzenmaximierers“ in Frage gestellt.³

Gegen solche experimentellen Studien wurde zwar eingewendet, ihre Ergebnisse seien kulturell bedingt und sie könnten, als empirische Einzelergebnisse, ein theoretisches Modell wie den *homo oeconomicus* nicht falsifizieren (vgl. etwa FETZER 2004). Allerdings weisen die Ergebnisse eben gerade darauf hin, dass kulturelle bzw. moralische Aspekte wirtschaftliches Handeln tatsächlich entscheidend beeinflussen, und dass von dieser Erkenntnis letztlich auch die ökonomische Modellbildung nicht unbeeinflusst bleiben kann – solange sie an „externer Validität“ ihrer Aussagen interessiert ist.

Ein zentraler Befund der deskriptiven Wirtschaftsethik lautet also, dass die heute dominierende wirtschaftsethische Fragestellung, wie der *homo oeconomicus* als egoistischer Nutzenmaximierer mit Seinesgleichen auskommen kann (und soll), selbst auf besonderen Vorannahmen vom wirtschaftlichen Handeln beruht: Diese Annahmen sind keineswegs selbstverständlich oder universell, sondern haben selbst normativen bzw. präskriptiven Charakter. Deskriptive Wirtschaftsethik zeigt dagegen, dass jedes wirtschaftliche Handeln in einem realen moralischen Umfeld steht. Diese Realität kann die Wirtschaftstheorie (Ökonomik) nicht ignorieren (vgl. kritisch BOURDIEU 1998; BECKERT 2012).

Neuere Theorieansätze wie die *Neue Institutionenökonomik* verabschieden sich folgerichtig vom Modell des *homo oeconomicus* und untersuchen wirtschaftliches Handeln ganz gezielt in seiner „sozialen Einbettung“ (GRANOVETTER 1994). Für die wirtschaftsethische Diskussion selbst liefert die deskriptive Wirtschaftsethik gleichzeitig reichhaltiges Material für die These einer zunehmenden „sozialen Entbettung“ (POLANYI 1978 [1944], 1968b [1957]) des Wirtschaftssystems: Beobachtet wird eine fortschreitende „Entmoralisierung“ der Wirtschaft bei gleichzeitiger „Ökonomisierung“ immer weiterer Lebensbereiche, wobei auch die herrschende ökonomische Lehrmei-

³ Zu den aussagekräftigsten Befunden der verhaltensökonomischen Forschung gehört etwa die sogenannte „Ungleichheitsaversion“: Das „Ultimatum-Spiel“ (vgl. ALVARD 2004), eine experimentelle Anwendung der Spieltheorie, in welcher zwei Spieler sich auf die Teilung eines Geldbetrags einigen müssen – andernfalls bekommen beide nichts –, zeigt zum Beispiel, dass Spieler lieber leer ausgehen, als dem anderen einen „unfairen“ Anteil am Kuchen (in der Regel mehr als 70%) zu überlassen.

nung und ihre Umsetzung in Unternehmensstrategien und „neo-liberale“ Wirtschaftspolitik eine Rolle spielen sollen (vgl. etwa KLEIN 2007a; CHIAPELLO 2009; VOGL 2010; WERLHOF 2010, siehe ausführlich Kapitel 4).

Daran zeichnet sich ab, dass selbst deskriptive Wirtschaftsethik, aber sogar die *Wirtschaftswissenschaft* nicht ohne normative Voraussetzungen auskommt – warum das so ist, und dass es auch nicht unbedingt zu vermeiden ist, möchte ich in der folgenden Skizze normativer Wirtschaftsethik erläutern.

2.1.2 Normative Wirtschaftsethik

Normative Wirtschaftsethik begnügt sich nicht mit der Beschreibung realer Wirtschaftsmoralen und ihrer funktionalen Bedeutung. Sie begründet selbst moralische Prinzipien und Normen und wendet sie an, um wirtschaftliches Denken und Handeln zu beurteilen oder ihnen als moralische Richtschnur zu dienen.

Normative Wirtschaftsethik bestimmt also, was moralisch gutes und richtiges wirtschaftliches Denken und Handeln ist bzw. sie formuliert Regeln, wie es bestimmt werden kann. Wenn von Wirtschaftsethik die Rede ist, dann ist also meistens diese normative Wirtschaftsethik gemeint.

Normative Wirtschaftsethik grenzt sich damit nicht nur äußerlich, durch ihren Gegenstand – die Wirtschaft, ihre Akteurinnen und ihre Moral – von anderen angewandten oder Bereichs-Ethiken (z. B. politische Ethik, Medizinethik, Medienethik) ab. Sie versucht vielmehr, ihrem Gegenstand *inhaltlich* gerecht zu werden, indem sie das Besondere an „Wirtschaft“ – im Gegensatz zu anderen Bereichen menschlichen Tuns – bestimmt und zum Ausgangspunkt ethischer Reflexion macht. Sie trifft also bestimmte Vorannahmen darüber,

- was wirtschaftliches Handeln – im Gegensatz zu politischem oder religiösem Handeln etwa – kennzeichnet (z. B. Erwerbsstreben, Nutzenkalkül, effiziente Mittelverwendung oder Bedürfnisbefriedigung) und
- welche Funktion Wirtschaft – im Gegensatz zu Politik oder Religion etwa – in einer Gesellschaft erfüllt (z. B. effiziente Allokation von Ressourcen, Versorgung mit Produkten und Dienstleistungen oder Profitmaximierung).

Die Aufgabe normativer Wirtschaftsethik besteht dann darin, die identifizierten Anforderungen an „Wirtschaftlichkeit“ (wirtschaftlich effektives

und effizientes Handeln) mit Anforderungen an „Moralität“ (moralisch gutes und richtiges Handeln) zu verbinden. Wie wir gleich noch sehen werden, kann dies auf unterschiedliche Weise geschehen.

Die Grenzen zwischen ökonomischer und (wirtschafts-)ethischer Betrachtung sind demnach nicht so scharf abgesteckt, wie es den Anschein haben mag. Normative Wirtschaftsethik beruht zum einen, wie wir eben gesehen haben, selbst auf ökonomischen Annahmen. Sie muss (wenn auch häufig implizit) ein Vorverständnis davon haben, was „wirtschaftlich rational“ ist oder wozu Wirtschaft und ihre Institutionen (Unternehmen, Geld, Märkte) „gut“ sind, d. h. welche Funktion sie in einer Gesellschaft haben sollen.

Das sind nun eigentlich Annahmen, Grundbegriffe und Zielbestimmungen, die wir üblicherweise der Ökonomik zuweisen. Aber genau besehen haben sie alle auch eine ethische Dimension: Um „Gewinnmaximierung“ als ökonomisches Prinzip zu rechtfertigen, reicht etwa die Annahme einer „Unbegrenztheit von Bedürfnissen“ alleine nicht aus. Eigennutz als Leitmotiv des Wirtschaftens wird vielmehr damit begründet, dass er gesamtwirtschaftlich eine bessere und effizientere Versorgung mit materiellen Gütern sicherstellen soll, als jede „solidarisch“ motivierte Wirtschaftsform das könnte (siehe im Anschluss 2.2.1).

Ökonomik setzt damit zwar üblicherweise keine *moralischen Motive* voraus – ganz im Gegenteil. Die Ziele, die dadurch erreicht werden sollen – Wachstum, Effizienz, Innovation, Wohlstand – lassen sich aber allein wirtschaftlich nicht begründen. Diese Ziele müssen uns *wertvoll* sein, aber solche „Werte“ sind grundsätzlich nicht empirisch, unter Hinweis auf Tatsachen, begründbar.⁴ Insofern könnte man sagen: Ökonomik ist implizite Wirtschaftsethik – und umgekehrt.

Viele wirtschaftstheoretische Ansätze sind normativ bzw. präskriptiv zu nennen, insofern sie Regeln für wirtschaftlich richtiges Handeln aufstellen. Manager *sollen* z. B. diese oder jene Strategie verfolgen, oder Staaten sollen diese oder jene Budget-, Steuer- oder Wettbewerbspolitik verfolgen, damit sie diese oder jene wirtschaftliche Zielgröße erreichen. Solche Empfehlungen, die meist mit dem Argument wirtschaftlicher Rationalität begründet werden, formulieren also letztlich „Soll-Sätze“ oder „Werturteile“. Dabei handelt es sich nicht immer gleich um vordergründig moralische Wertungen, aber diese Werturteile beruhen doch häufig auf einer impliziten ethischen Begründung mit Bezug auf irgendwelche „Werte“.

⁴ Der Wertbegriff selbst wurde übrigens aus der Ökonomik in die Ethik übernommen (vgl. WERNER 2002 : 42) und er spielt seither in beiden Disziplinen eine zentrale Rolle.

Dass eine Wirtschaft allein nach dem Ausstoß und Umsatz materieller „Güter“ bewertet werden soll (gemessen an BIP und Kaufkraft), spiegelt z. B. ganz bestimmte Vorstellungen vom „guten und richtigen Leben“ wider. Dass dieses „Gute“ quantitativ bemessen wird und die ökologischen und gesellschaftlichen Kosten seiner Erwirtschaftung gewöhnlich nicht berücksichtigt werden, oder dass Fragen der gerechten Verteilung des Erwirtschafteten durch Fragen der effizienten Ressourcenallokation ersetzt werden können oder – angesichts krisenhafter „Sachzwänge“ – sogar „müssen“, das sind ebenfalls ethische Entscheidungen. Und dass eine nach solchen Vorstellungen bemessene effektive und effiziente Wirtschaft am besten durch ungehindertes Erwerbsstreben erreicht würde (unter der Annahme, dass sich so die eigennützigen Egoismen gegenseitig in Schach halten), stellt schließlich eine ethische Begründung der Wettbewerbsökonomie dar (vgl. BRODBECK 2003).

All das soll nicht auf die Behauptung oder gar auf die Forderung hinauslaufen, eine ernstzunehmende, „sauber“ argumentierende Wirtschaftstheorie müsste doch eigentlich ohne ethische Argumente auskommen. Ganz im Gegenteil. Vielmehr soll damit zum Ausdruck gebracht werden, dass es *weder möglich noch wünschenswert ist, Ökonomik ohne Ethik zu betreiben*. Selbst wer meint, dass Ethik mit Ökonomik nichts zu tun hätte (und eigentlich meint: nichts zu tun haben *sollte*), vertritt eine wirtschaftsethische Auffassung – allerdings eine, welche sich einer ethischen Auseinandersetzung verschließt.

Wenn man also schon nicht *nicht* ethisch argumentieren kann, sobald man sich mit Fragen „richtigen“ wirtschaftlichen Handelns beschäftigt, dann ist gleichzeitig klar, dass hier *unterschiedliche Wirtschaftsethiken* aufeinandertreffen. Sie lassen sich grob gesagt danach unterscheiden, wie sie Anforderungen an wirtschaftliches und moralisches Handeln miteinander in Einklang bringen möchten. Das ist aber eine Frage der explikativen oder der „meta-theoretischen“ Wirtschaftsethik, der ich mich nun ausführlicher im Folgenden zuwende.

2.1.3 Explikative Wirtschaftsethik

Explikative Wirtschaftsethik beschreibt, analysiert und vergleicht (explizite und implizite) normative Wirtschaftsethiken hinsichtlich ihrer Annahmen, der Logik ihrer Aussagen und ihrer moralischen und ökonomischen Implikationen für die Wirtschaftspraxis.

Mythos CSR

Zur Verwertung von Verantwortung und Beratung

Raith, D.

2013, XIII, 304 S. 18 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-02295-2