

Globale Solidarität – Schritte zu einer neuen Weltkultur

Veröffentlichungen
des Forschungs- und Studienprojekts der
Rottendorf-Stiftung
an der Hochschule für Philosophie
Philosophische Fakultät S.J., München

Herausgegeben von

Norbert Brieskorn, München
Georges Enderle, Notre Dame/USA
Franz Magnis-Suseno, Jakarta
Johannes Müller, München
Franz Nuscheler, Duisburg

Band 14

Johannes Wallacher
Michael Reder
Tobias Karcher (Hrsg.)

Unternehmensethik im Spannungsfeld der Kulturen und Religionen

Mit Beiträgen von

Josef Wieland, George G. Brenkert, Stephan Rothlin, Johannes Reissner,
Michael Reder, Johannes Wallacher, Georges Enderle, Andreas Georg
Scherer, Sandra Waddock, Florian Wettstein, Eggert Vöscherau,
Hildegard Hagemann, Elisabeth Strohscheidt

Corporate Citizenship und globale Verantwortung der Multinationalen Unternehmung Überlegungen aus Sicht einer internatio- nalen Unternehmensethik³⁰

Andreas Georg Scherer

In meinem Beitrag gehe ich der Frage nach, welche Verantwortung die Multinationalen Unternehmen in der globalisierten Welt wahrnehmen sollen. Ich konzentriere meine Überlegungen dabei auf die Fälle globaler Regelungsdefizite bzw. des Versagens staatlicher oder internationaler Institutionen. Im Zentrum steht dabei die Frage, ob globale Regeln und individuelle Bürgerrechte auch durch die Unternehmen garantiert werden sollen. Oder ob sich die Unternehmen allein auf ihre wirtschaftliche Rolle der Gewinnerzielung zurückziehen müssen.

Der Beitrag ist wie folgt aufgebaut: Zuerst skizziere ich die Grundproblematik. Sodann erkläre ich die Position der ökonomischen Theorie; dies zunächst zum Verhältnis von Freihandel und Regulierung, anschließend zur sozialen Verantwortung der Unternehmung. Im vierten Abschnitt weise ich auf die Steuerungsgrenzen des dieser Theorie zugrunde liegenden wirtschaftsliberalen Ordnungs-

³⁰ Dieser Beitrag greift auf Argumente zurück, die in einem Aufsatz zusammen mit Guido Palazzo und Dorothee Baumann entwickelt wurden (Scherer u. a. 2006). Ich danke dem Chefredakteur der Zeitschrift Business Ethics Quarterly, Gerry Weaver, und dem Philosophy Documentation Center für die freundliche Zustimmung zur Verwendung des Materials.

modells hin. Im fünften und sechsten Abschnitt diskutiere ich, welche Beiträge die internationale Unternehmensethik zur sozialen Verantwortung der Unternehmung leistet. Während der Stakeholder-Ansatz und die Business & Society bzw. CSR-Forschung die skizzierte Problematik nicht adäquat angehen, liegen mit der Nürnberger Unternehmensethik sowie dem Corporate Citizenship-Ansatz von Matten und Crane viel versprechende Beiträge vor, die allerdings noch weiterentwickelt werden müssen. Ich skizziere kurz, wohin sich heute unsere Überlegungen bewegen und schließe mit einigen Thesen zur Problematik.

1 Einleitung: Globale Regeln für oder durch private Wirtschaftsakteure?

Wirtschaftliche Betätigung ist auf die Geltung von Spielregeln angewiesen, die der Markt selbst nicht hervorbringen kann. Eigentumsrecht und Vertragsrecht sind Mindestbedingungen, die in der modernen Gesellschaft vom Staat errichtet und gesichert werden müssen. Ohne diese Voraussetzungen kann sich der Markt gar nicht entfalten. Der Staat steckt damit einen Bereich privater Freiheit ab. Hier können die Bürger Verträge unter ihresgleichen eingehen. Zugleich zwingt der Staat seine Bürger, sich an die getroffenen Vereinbarungen zu halten.

Im Zuge der Entwicklung des modernen Nationalstaates hat sich der Staat aber nicht nur als Garant privater Rechte, sondern im Gewand des demokratischen Verfassungsstaates auch als Garant politischer Beteiligungsrechte erwiesen. Als Wohlfahrtsstaat hat er schließlich für die Sicherung sozialer Rechte gesorgt. Die Trias aus staatlich garantierten "civil rights", "political rights" und "social rights" versorgt die bürgerliche Gesellschaft mit Wohlstand, Legitimation und Solidarität und hilft somit, das moderne Gemeinwesen anonymen Individuen friedlich zu stabilisieren.

Auch wenn heute Ausmaß und Grenze staatlicher Betätigung, das Verhältnis von öffentlicher Fürsorge und privater Selbstverantwortung, staatlicher Bevormundung und privater Freiheit, kontrovers diskutiert werden, so ist selbst bei liberalen Autoren – von Adam Smith über Friedrich v. Hayek zu Milton Friedman – unstrittig, dass der Staat die Rahmenbedingungen des Wirtschaftens errichten und erhalten müsse und in dieser Funktion unersetzbar sei (vgl. im Überblick Block 1994).

In der globalisierten Welt ist die "Global Governance", also die Rechtssetzung und Rechtsdurchsetzung mit grenzüberschreitender Wirkung, nun aber nicht mehr allein staatliche Aufgabe (Bratitwaite/Drahos 2000; Brozus u.a. 2003;

Günther 2001; Kingsbury 2003; Shelton 2000; Zürn 1998). Vielmehr beteiligen sich private Unternehmen ebenso wie zivilgesellschaftliche Akteure immer häufiger an der Formulierung und Durchsetzung von Regeln zu Politikfeldern, die ebenedem im alleinigen Kompetenzbereich des Staates bzw. supranationaler Institutionen lagen, so z.B. bei der Einhaltung von Sozial- und Umweltstandards (Scherer/Smid 2000), bei der Garantie der Menschenrechte (Dine 2005; Kinley/Tadaki 2004; Weisbrodt/Kruger 2003) oder auch bei der Sicherung des Friedens (Fort/Schipani 2002).

Die Initiativen der Unternehmen sind vielfältig und haben inzwischen bereits viele Namen hervorgebracht: "Corporate Social Responsibility", "Corporate Sustainability", "Corporate Citizenship", "Corporate Philanthropy", "gesellschaftliche Verantwortung" oder "Unternehmensethik". Viele Unternehmen formulieren Verhaltenskodizes und setzen diese in den eigenen Betrieben oder aber bei ihren Geschäftspartnern durch (Sethi 2002; ders. 2003; Williams 2000). Sie beteiligen sich an Initiativen auf Verbands- oder Branchenebene und arbeiten nicht selten mit Nichtregierungsorganisationen und staatlichen Behörden bei der Identifikation und Bearbeitung von Problemen und bei der Produktion von Öffentlichen Gütern in so genannten Private-Public-Partnerships zusammen (Reinicke et al. 2000; Risse 2002).

Die Vereinten Nationen wollen diese Regelungspotentiale der Multinationalen Unternehmen sogar explizit zum Schutz der Menschenrechte, zur weltweiten Durchsetzung von Sozial- und Umweltstandards und zur Bekämpfung der Korruption nutzen (Annan 1999; McInosh u.a. 2004; Williams 2004). So hat Kofi Annan bereits 1999 beim Weltwirtschaftsforum in Davos die Unternehmensführer aufgerufen, einem "Global Compact" beizutreten und sich auf die Einhaltung von neun Prinzipien zum Schutz der Menschenrechte, der sozialen Rechte und zur Erhaltung der Umwelt zu verpflichten (www.unglobalcompact.org). Zwischenzeitlich kann als zehntes Prinzip die Bekämpfung der Korruption hinzu. Annan begründete seine Initiative damit, dass diese Rechte in vielen Entwicklungsländern nicht beachtet werden, da die Regierungen sich nicht für deren Geltung einsetzen können oder wollen. Den supranationalen Organisationen wie der UN oder der Internationalen Arbeitsorganisationen (ILO) seien direkte Eingriffe in die Souveränität einzelner Staaten verwehrt. Die Multinationalen Unternehmen hätten jedoch aufgrund ihrer vielfältigen Beziehungen und ihrer ökonomischen Macht genügend Einfluss, diesen Rechten weltweit zum Durchbruch zu verhelfen.

Wie nun sollen sich die Unternehmen verhalten? Sollen Sie eine solche freiwillige Initiative unterstützen (Waddock 2005)? Und wie soll eine solche Unterstü-

zung aussehen? Reicht eine wohlthätige Spende aus oder müssen die Unternehmen ihre Geschäftsprozesse systematisch durchforsten und den Erfordernissen der Menschenrechte, Sozial- und Umweltstandards anpassen; dies etwa unter Umständen auch unter Hinnahme höherer Kosten oder von Gewinneinbußen? Müssen die Unternehmen am Ende gar als Garant bürgerlicher Rechte verstanden werden?

2 Multinationale Unternehmen als politisch verantwortliche Akteure? – Ökonomische Theorie und Freihandelspolitik

Die meisten Ökonomen können eine Unterstützung des Global Compact oder eine sozial verantwortliche Unternehmensführung nicht vorbehaltlos empfehlen. So argumentiert etwa der Ökonom Douglas Irwin in seinem Buch "Free Trade Under Fire":

"Still, the best and most direct way to raise wages and labor standards is to enhance the productivity of the workers through economic development. Trade and investment are important components of that development, and therefore efforts to limit international trade or to shut down the sweatshops are counterproductive" (Irwin 2002, 214).

In der ökonomischen Theorie hat sich die Auffassung durchgesetzt, dass nur unter den Bedingungen des freien Handels wirtschaftliche Entwicklung und Wohlstand weltweit gefördert werden könnten (Bhagwati 2002; Irwin 2002; Krauss 1997). Diese Position hat in den vergangenen Jahrzehnten zu einer weltweiten Politik der Liberalisierung und des Abbaus von Handelsstranken geführt. Die Marktkräfte sollen freigesetzt werden, um das Kapital seiner besten Verwendungsrichtung zuzuführen und die Spezialisierungsvorteile der Arbeitsteilung weltweit zu nutzen. Die Entwicklungsländer könnten unter diesen Bedingungen insbesondere ihre (komparativen) Kostenvorteile bei der Verwendung arbeitsintensiver Produktionstechnologien zur Geltung bringen. Rohstoffreiche Staaten könnten die Rohstoffe ausbeuten, damit Handel treiben und so ihr Volkseinkommen mehren.

Eine Politik der weltweiten Harmonisierung von Sozial- und Umweltstandards würde dagegen bestehende Kostenvorteile der Entwicklungsländer mindern. Solche Standards wirken nämlich wie "nicht-tarifäre Handelsbeschränkungen" und behindern den Freihandel (Irwin 2002). Aus diesem Grunde haben sich die Entwicklungsländer bei allen multilateralen Verhandlungen, etwa im Rahmen

der Welthandelsorganisation (WTO) oder der Welthandels- und Entwicklungskonferenz der Vereinten Nationen (UNCTAD), gegen eine Einführung von Sozialstandards gewehrt.

Vor diesem Hintergrund spricht sich auch der US-Ökonom Melvyn Krauss in seinem Buch "How Nations Grow Rich" für eine vorbehaltlose Freihandelspolitik aus: "The way to help poor people abroad is to open our markets to them not force them to adopt (...) human-rights standards." (Krauss 1997, 51) Die wirtschaftliche Entwicklung müsse, so der amerikanische Entwicklungsökonom Robert Barro (1994, 1997), der sozialen Entwicklung und der Demokratisierung ohne Einschränkung vorausgehen; dies gegebenenfalls auch unter Hinnahme sozial und ökologisch unakzeptabler Arbeitsbedingungen: "a lousy job is better than no job at all" ergänzt hierzu die guatemalesische Ökonomin Martinez-Mont (1996).

3 Multinationale Unternehmen als politisch verantwortliche Akteure? – Ökonomische Theorie und soziale Verantwortung der Unternehmung

Die eben referierten Überlegungen der International Economics sind in erster Linie an die staatliche Politik gerichtet. Sie warnen vor einer Harmonisierung der Rahmenbedingungen globalen Wirtschaftens oder vor einer Wiedererrichtung von Handelsstrranken. Einige Ökonomen nehmen aber auch das Verhalten der Multinationalen Unternehmen kritisch in den Blick (vgl. z.B. Levitt 1970; Henderson 2001; Jensen 2002; Sundaram/Inkpen 2004).

Einschlägig ist hierbei immer noch das Diktum Milton Friedmans "The social responsibility of business is to increase its profits" (Friedman 1988). Gegenstand seiner Erörterung waren Initiativen einzelner Manager, die nicht an der Gewinnerzielung des Unternehmens orientiert waren, sondern vielmehr die soziale Verantwortung der Wirtschaftsführer unterstreichen sollten.

Friedman hat für derartige Initiativen kein Verständnis. Für ihn sind sie sogar schädlich, geeignet, die Wurzeln der freien Gesellschaft zu unterwandern. Während Friedman immerhin dem Eigentümerunternehmer ein soziales Gewissen zugesteht, er könne schließlich mit seinem Geld machen was er will, geht er mit Managern von Kapitalgesellschaften, die vom gewinnorientierten Kurs abweichen, hart ins Gericht. Sie verschwenden das Geld anderer Leute. Als Agenten der Eigentümer der Unternehmen seien Sie verpflichtet, allein in deren Interesse

zu handeln. Und dieses Interesse bestünde darin, einen möglichst hohen Gewinn zu machen. Die aktuelle Debatte hat hierfür ein modernes Wort gefunden – die Shareholder-value orientierte Unternehmensführung.

In seiner kritischen Auseinandersetzung mit dem Stakeholder-Ansatz erteilt Michael Jensen (2002) dagegen der sozialverträglichen Unternehmensführung eine klare Absage:

"Stakeholder theory plays into the hands of self-interested managers allowing them to pursue their own interests at the expense of society and the firm's financial claimants. It allows managers and directors to invest in their favorite projects that destroy firm-value whatever they are (the environment, art, cities, medical research) without having to justify the value destruction." (Jensen 2002, 242)

Die Gewinnorientierung des Shareholder-Ansatzes gilt aber nicht bedingungslos, vielmehr hätten sich die Manager zugleich an die Gesetze und guten Sitten zu halten – Friedman spricht von den "basic rules in the society, both those embodied in law and those embodied in ethical custom" (Friedman 1988, 218), also den Grundregeln der Gesellschaft, die in Gesetzen sowie Sitten und Gebräuchen eingeschrieben sind. Diese Einschränkung hat auch einen guten Grund.

Wenn es nämlich dem Wirtschaftsliberalismus lediglich darum ginge, die Reichen noch reicher zu machen, so hätte dieses gesellschaftliche Steuerungsmodell keine Überzeugungskraft. Die Gewinnorientierung wird stattdessen – ganz in der Tradition von Adam Smith – damit gerechtfertigt, dass sie zur Erhöhung der Gesamtwohlfahrt beiträgt und damit letztlich allen Mitgliedern der Gesellschaft dienlich ist. In den Worten von Michael Jensen: "... social welfare is maximized when all firms in an economy maximize total firm value." (Jensen 2002, 239). Das Gemeinwohl wird dann maximiert, wenn alle Unternehmen in einer Volkswirtschaft ihren totalen Unternehmenswert maximieren. Dies gilt allerdings nur unter der Voraussetzung, dass der Staat Spielregeln definiert und alle Akteure auf die Einhaltung dieser Spielregeln verpflichten kann.

Der marktwirtschaftliche Koordinationsmechanismus entfaltet sich in der gewünschten Weise erst innerhalb einer politisch vorgegebenen Rahmenordnung (Homann/Blome-Drees 1992). Die "Rahmenordnung" definiert dabei die Regeln, die gegeben sein müssen, damit sich eine optimale Allokation der Ressourcen als Ergebnis der marktlichen Austauschprozesse einstellt. Die Rahmenordnung soll sicherstellen, dass die Akteure ihre privaten Interessen verfolgen können, ohne dabei das gesellschaftlich wünschenswerte Gesamtergebnis, wirtschaftlicher Wohlstand und sozialer Friede, eigens ins Kalkül ziehen zu müssen.

Für die Erreichung dieser Ziele würde bei Vorliegen der Voraussetzungen vielmehr die "unsichtbare Hand des Marktes" sorgen.

Die marktgerechte Gestaltung der Rahmenordnung oblige, so die Vorstellung des Liberalismus, grundsätzlich dem Staat. Die staatliche Ordnungspolitik soll die Regeln definieren, unter denen sich die ökonomischen Prozesse dann entfalten können. Das Ordnungsmodell fußt damit auf einer Trennung von staatlicher Politik und privater Wirtschaft. Der Staat setzt die Spielregeln, die Unternehmen gehen innerhalb dieser Spielregeln ihren Gewinninteressen nach.

4 Steuerungsgrenzen des wirtschaftsliberalen Ordnungsmodells

Fraglich ist nun allerdings, ob dieses gesamtgesellschaftliche Steuerungsmodell auch unter den Bedingungen der Globalisierung noch adäquat ist (vgl. hierzu kritisch Kobrin 2001; Scherer 2003a; ders. 2004). Trotz aller Skepsis der Liberalen gegen einen zu starken Staat, mutet das wirtschaftsliberale Ordnungsmodell dem Staat doch eine Regulierungskapazität zu, die heute angesichts der offenkundigen Steuerungsgrenzen von (positivem) Recht und Bürokratie einerseits und der Auswirkungen der Globalisierung andererseits fraglich geworden ist.

In der modernen Gesellschaft ist der Staat gar nicht mehr in der Lage, sämtliche auftretende gesellschaftliche Konflikte durchzuschauen und zu antizipieren und hierfür in allgemeine Regeln – d.h. in Gesetze und Verordnungen – gegossene Lösungsmechanismen bereitzustellen. Die Komplexität und Dynamik moderner Gesellschaft lassen ein solches Unterfangen vergebens erscheinen. Steuerungsdiffrizite müssen vielmehr häufig durch eigenverantwortliche Selbstorganisationsprozesse der betroffenen Akteure aufgefangen werden. Aus diesem Grunde wurde die Bedeutung der Unternehmensethik als ein notwendiges Steuerungselement in der Marktwirtschaft schon früh erkannt (vgl. Stone 1975; Steinmann/Löhr 1995; Steinmann/Scherer 2000).

Durch die Globalisierung wird diese Situation nun noch verschärft (Beck 1997; Habermas 1998; Held u.a. 1999; Kobrin 2001; Scherer/Palazzo forthcoming). Die wirtschaftlichen Beziehungen überschreiten nicht nur in großem Ausmaß die territorial definierten Geltungsgrenzen staatlicher Regulierung und Bürokratie. Aufgrund der technologischen Entwicklung werden die Unternehmen zudem in die Lage versetzt, ihre Wertschöpfungsprozesse aufzuspalten, auf verschiedene Standorte zu verteilen und über Staatsgrenzen hinweg zu koordinieren. Sie

sind nicht mehr, wie noch im wirtschaftsliberalen Steuerungsmodell vorausgesetzt, den vom Staat definierten Spielregeln unterworfen. Vielmehr können sie unter alternativen Regeln nach ökonomischen Kriterien auswählen (Ghemawat 2003; vgl. zu einer solchen Strategie kritisch Scherer 2003a, ders. 2004).

Indem die wirtschaftlichen Aktivitäten den politischen Raum staatlicher Regulierung verlassen, wird die innere Souveränität des Staates unterwandert; die Fähigkeit des Staates nämlich, "die rechtliche Unabhängigkeit nach außen mit dem alleinigen Recht, jegliche Aktivitäten in einem abgegrenzten Territorium zu bestimmen, zu ergänzen." (Reinicke/Witte 1998, 345; vgl. auch Kobrin 2001). Das Primat der Politik vor der Wirtschaft wird damit ausgehebelt.

Bemerkenswerterweise wird der Steuerungsverlust des Nationalstaats von einigen Ökonomen gar nicht als Problem des wirtschaftsliberalen Ordnungsmodells wahrgenommen. Vielmehr erblicken sie im einsetzenden Standort- und Regulierungswettbewerb eine willkommene Gelegenheit, den Einfluss des Staates zurück zu schneiden. Überregulierungen abzubauen und damit den Markt besser zur Geltung kommen zu lassen (vgl. z.B. Siebert 1998).

Vorausgesetzt wird dabei, dass der Systemwettbewerb funktioniert und sich im Ergebnis ein optimales Regulierungsniveau einstellt. Übersetzt wird allerdings zugleich, dass ein funktionierender Wettbewerb Spielregeln voraussetzt, die von einem Schiedsrichter gesetzt und gegenüber den Spielern durchgesetzt werden müssen. Für den Güter- und Leistungswettbewerb fällt diese Rolle dem Staat zu, der mittels Wettbewerbsrecht und Kartellbehörde eingreift. Für den Systemwettbewerb gibt es dagegen keine vergleichbare Institution auf globaler Ebene. So kommt es, dass etwa Entwicklungsländer im Standortwettbewerb Menschenrechte missachten, Gewerkschaften unterdrücken oder es beim Umweltschutz nicht so genau nehmen können, um Investoren ins Land zu locken oder im Land zu halten. Sie setzen damit andere Staaten unter Druck, ihr Regulierungsniveau zu senken bzw. nicht zu erhöhen (Scherer/Smid 2000; Roach 2005). In den entwickelten Staaten lässt sich dagegen ein Rückgang der Steuer-sätze, der Abbau der Sozialsysteme und ein Anwachsen des Subventionswettbewerbs beobachten (vgl. Avi-Yonah 2000; ders. 2003). Branchen wie hier also nicht Institutionen, die festlegen, welche Maßnahmen im Systemwettbewerb als "Fairplay" gelten können und welche nicht (vgl. Scherer u.a. 2006)?

5 Soziale Verantwortung der Unternehmung in der BWL – Der Beitrag von Stakeholder Theorie und Business & Society

Die Betriebswirtschaftslehre hat auf diese Entwicklungen bislang größtenteils nur sehr verhalten reagiert. Dies gilt insbesondere für die Forschungsbenuttmgen, die unter den Stichworten "Stakeholder Theorie", "Business and Society" oder "Corporate Social Responsibility" internationale Aufmerksamkeit erlangt haben. Gemeinsam ist vielen dieser Ansätze, dass sie die ökonomische Rolle der Unternehmung stillschweigend anerkennen bzw. sogar noch verabsolutieren (vgl. Vogel 2005). Sie schaffen damit keine geeignete Grundlage für ein erweitertes Verständnis der Rolle der Multinationalen Unternehmung in der Weltgesellschaft (vgl. hierzu kritisch Margolis/Walsh 2003; Scherer/Kustermann 2004; Scherer/Palazzo forthcoming; Scherer u.a. 2006).

Der Stakeholder-Ansatz wurde durch Edward Freeman in den achtziger Jahren bekannt (Freeman 1984; Freeman/McVea 2001). Freeman machte darauf aufmerksam, dass die Manager nicht nur die Ansprüche der Kapitalgeber bzw. der Vertragspartner der Unternehmung zu befriedigen hätten. Vielmehr müssten eine Vielzahl von Anspruchsgruppen bei der Formulierung und Implementierung der Unternehmensstrategie berücksichtigt werden. Orientierungsleitend sei dabei der Grad, inwieweit eine Anspruchsgruppe in der Lage ist, den Erfolg des Unternehmens zu beeinflussen bzw. zu gefährden.

Damit wird deutlich, dass auch die Stakeholder-Orientierung vollständig zum Zwecke der Gewinnerzielung instrumentalisiert wird (Jones 1995; vgl. hierzu kritisch Whetten u.a. 2002; Scherer/Kustermann 2004; Scherer/Palazzo forthcoming; Vogel 2005). Daran ändert auch der Vorschlag einiger Autoren nichts, bei der Stakeholder-Identifikation neben den Machtpotentialen der Anspruchsgruppen auch die Legitimität und Dringlichkeit ihrer Ansprüche zu berücksichtigen (Agle u.a. 1999; Mitchell u.a. 1997). Dies hilft nicht weiter, da die Autoren am Ende im Zweifelsfalle dem Machtfaktor die Dominanz zusprechen wollen (so z.B. Froorman 1999, 193; Phillips 2003, 128). Letztlich werden damit nur die Ansprüche der Stakeholder bedient, die in der Lage sind, der Firma ökonomisch zu schaden bzw. zu nutzen.

Innerhalb der Business & Society und der CSR-Forschung wird seit mehreren Jahrzehnten die Frage empirisch untersucht, ob sich sozial verantwortliches Handeln für eine Unternehmung ökonomisch auszahlt. Schon allein diese Fragestellung macht die Vorordnung der ökonomischen vor der sozialen Rationalität

deutlich. Margolis und Walsh (2001, 2003) haben in zwei grossen Metaanalysen von etwa 100 empirischen Untersuchungen zu dieser Frage unlangst Bilanz gezogen. Die Ergebnisse zum Zusammenhang von Gewinnerzielung und sozialer Verantwortung sind uneinheitlich, wenngleich die Mehrzahl der Studien einen positiven Zusammenhang konstatiert.

Vor diesem Hintergrund fragen sich die beiden Autoren allerdings, ob eine eindeutige empirische Beziehung zwischen sozialer Verantwortung und ökonomischem Erfolg – so sie denn vorläge – überhaupt die Wahrnehmung von sozialer Verantwortung begründen könnte (vgl. Margolis/Walsh 2003). Diese Frage könne nur, wie Margolis und Walsh (2003) feststellen, innerhalb einer normativen Theorie zur Rolle der Unternehmung in der Gesellschaft beantwortet werden, eine empirische Untersuchung kann diese Antwort aufgrund des drohenden naturalistischen Fehlschlusses nicht begründen.

Die Business & Society-Forschung betreibt also Etikettenschwindel, wenn Sie von einer "Corporate Social Responsibility" der Unternehmung spricht, solange die Gewinnerzielung der Unternehmung der letzte Bezugspunkt bleibt (vgl. Whetten u.a. 2002, 384). Sie bewegt sich vielmehr innerhalb von Milton Friedman's Diktum "the social responsibility of business is to increase its profits", weil jede Wahrnehmung sozialer Verantwortung letztlich zum Zwecke der Gewinnerzielung instrumentalisiert wird.

Ganz in diesem Sinne interpretieren daher etwa McWilliam und Siegel (2001) CSR als eine Produkteigenschaft, wie andere Qualitätsmerkmale auch. Rational agierende Manager investieren solange in CSR-Initiativen, wie sie einen zusätzlichen Gewinn damit erzielen. Auch hier wird die Vorordnung der ökonomischen Perspektive deutlich.

6 Soziale Verantwortung der Unternehmung in der BWL – Der Beitrag von Steinmann et al. und Matten & Crane

Gleichwohl gibt es auch einige Versuche, zu einer neuen Theorie der Unternehmung vorzustoßen, die die soziale Verantwortung der Unternehmung als politischer Akteur in der Weltgesellschaft ernst nimmt. Dies betrifft zum Beispiel die Bemühungen der Nürnberger Unternehmensethik um Horst Steinmann ebenso wie die St. Galler-Unternehmensethik von Peter Ulrich und neuerdings den Corporate Citizenship-Ansatz von Dirk Matten und Andrew Crane.

Die Unternehmensethik in der Nürnberger Konzeption hat eine Ergänzungsfunktion zum staatlich gesetzten positiven Recht (Steinmann/Löhr 1994; dies. 1995; Steinmann/Scherer 2000). Sie soll das Recht umsetzen helfen und dort ergänzen, wo keine allgemeinen Regeln zur Lösung neu auftretender, durch die staatlichen Institutionen nicht antizipierbarer Konflikte zur Verfügung stehen. Die Rolle der Unternehmen ergibt sich aus dem der Nürnberger Unternehmensethik zugrunde liegenden republikanischen Politikmodell und dem darin eingebetteten doppelten Rollenverständnis des Bürgers als Privatbürger ("bourgeois") einerseits und als Staatsbürger ("citoyen") andererseits. Dabei wird unterstellt, dass den Unternehmen eine bürgergleiche Rolle im Staat zukommt.

Als "citoyen" wirken die Unternehmen gleichsam wie "Staatsbürger" an der Formulierung von Regeln mit, die im gemeinsamen Interesse liegen. Das "gemeinsame Interesse" ergibt sich dabei nicht – wie im liberalen Politikmodell – aus der bloßen Aggregation von Einzelinteressen, sondern in einem kommunikativen Prozess, in dem die Bürger ihre Präferenzen erst bilden oder verändern, um ein gemeinsames Verständnis darüber zu entwickeln, welche Ziele sie verfolgen und welche Regeln sie sich geben sollen. Erst innerhalb dieser politisch gesetzten Ordnung gehen die Unternehmen dann als "Privatbürger" ihren individuellen Interessen nach und können ihre individuelle Freiheit ausfüllen.

Das wirtschaftsliberale Ordnungsmodell und die ihm zugrunde liegende liberale politische Philosophie kennen den Bürger nur als "Privatbürger". Als Individuen also, die immer ihren individuellen Interessen nachgehen, am Markt ebenso wie in der Politik (vgl. Elster 1986; Habermas 1996). Bei seinen Wahlscheidungen am Markt und in der Politik bringt der Bürger seine Präferenzen zum Ausdruck, die seinen egoistischen Motiven am besten entsprechen. Politik ist im liberalen Ordnungsmodell daher gleichzusetzen mit Machtpolitik (Habermas 1996; Scherer u.a. forthcoming).

Während die Nürnberger Unternehmensethik die Unternehmung bislang als Träger von Rechten und Pflichten thematisiert und damit auch den Beitrag der Unternehmen zur Erhaltung der Rahmenordnung begründet hat, beleuchten Matten und Crane (2005) die Rolle der Unternehmung nicht aus der Perspektive des Trägers bzw. Empfängers von Rechten und Pflichten, sondern aus der Perspektive des Lieferanten bzw. Garanten von Rechten.

"Corporate Citizenship" verstehen Matten und Crane daher nicht im Sinne einer bürgergleichen Rolle der Unternehmung, vielmehr definieren Sie Corporate Citizenship als "role of the corporation in administering citizenship rights for individuals" (Matten/Crane 2005, 173), also als die Rolle der Unternehmung als

Garanten von Bürgerrechten. Damit tragen sie der Beobachtung Rechnung, dass im Zeitalter der Globalisierung Unternehmen immer häufiger die Funktion des Schutzes, der Ermöglichung und Verwirklichung von Bürgerrechten übernehmen.

Dies gelte insbesondere dort, wo (1) der Staat sich zurückzieht oder zurückziehen muss, wo (2) der Staat noch nicht die Verwirklichung von Rechten übernommen hat oder wo (3) er prinzipiell nicht in der Lage dazu ist. Matten und Crane erörtern die Einflussmöglichkeiten der Unternehmen im Rahmen des Corporate Citizenship bei der Verwirklichung von privaten, sozialen und politischen Rechten. Sie leisten damit einen wichtigen Beitrag zur Diskussion, indem sie die Aufmerksamkeit auf die Rolle der privaten Unternehmung bei der Etablierung von globalen Regeln und der Verwirklichung von Bürgerrechten lenken und damit ein Aufgabenfeld umreißen, das im wirtschaftsliberalen Steuerungsmodell völlig dem Staat überlassen bleibt.

In welchem Verhältnis sind nun diese beiden alternativen Konzepte zu sehen? In einem Komplementär- oder einem Konkurrenzverhältnis? Ich glaube nun nicht, dass wir diese beiden Betrachtungsweisen der Unternehmensrolle, hier bei Matten und Crane die Unternehmung als Garant von Bürgerrechten, dort bei Steinmann und Koautoren die Unternehmung als Träger von Bürgerrechten und -pflichten gegeneinander ausspielen sollten (vgl. Scherer u.a. 2006).

Matten und Crane ist insoweit zuzustimmen, dass eine allzu vordergründige Anwendung des Bürgerbegriffs auf Unternehmen mit Vorsicht zu genießen ist. Unternehmen haben kein Wahlrecht, ein politisches Recht, das konstitutiv für die Staatsbürgerrolle im demokratischen Verfassungsstaat ist. Jedoch wissen wir, dass Unternehmen als juristische Personen Eigentum erwerben, Verträge schliessen, dass Sie als Partei vor Gericht auftreten können. Ihre bürgerähnliche Rolle ist damit aber nicht auf die privaten Rechte beschränkt.

Art. 19 III GG stellt klar, dass die Grundrechte auch für juristische Personen gelten. Unternehmen genießen im Rahmen der Vereinigungsfreiheit über Art. 9 III GG politische Beteiligungsrechte, indem sie etwa über berufsständische Vereinigungen die Berufsausübung regeln, über Normenausschüsse technische Normen erlassen und schließlich im Rahmen des kollektiven Arbeitsrechts bei der Rechtsentwicklung mitwirken. Wenn man so will, so ist die Ausübung politischer Beteiligungsrechte für Institutionen und Unternehmen im Korporatismus schon lange angelegt. Die Perspektive von der Unternehmung als Garant von Rechten hilft uns allerdings, noch einmal den Blick auf die Legitimationsproblematik zu schärfen.

Wenn Unternehmen nämlich, wie bei Matten und Crane, in eine staatsähnliche Rolle schlüpfen, globale Regeln generieren und damit den Adressaten dieser Regeln Bürgerrechte einräumen, dann wird einsichtig, dass sie sich dabei – wie der demokratische Verfassungsstaat – durch die betroffenen Bürger kontrollieren lassen müssen (Wolf 2005). Diese Überlegung begründet demokratische Beteiligungsrechte an den Entscheidungen der Unternehmung und hat damit weitreichende Konsequenzen für die Fassung der Unternehmung, die Corporate Governance (vgl. z. B. Driver/Thompson 2002; Parker 2002), die heute noch, vom Spezialfall der Mitbestimmung einmal abgesehen, allein auf die Interessen der Eigentümer der Unternehmung abstellt.

Milton Friedman hat diese Konsequenz im Übrigen bereits vor über dreißig Jahren gesehen. Wenn Manager, so Friedman damals, über die sozialen Belange der Bürger entscheiden, dann wäre es nur demokratisch und konsequent, wenn die Bürger über Auswahl und Kontrolle der Manager mitentscheiden (vgl. Friedman 1988, 220). Allerdings brauchte Friedman diese Konsequenz nicht zu ziehen, solange er eine soziale Verantwortung der Manager überhaupt ablehnen und völlig auf die Steuerungskraft des Staates vertrauen konnte.

7 Problembereiche und offene Fragen

Wenn sich nun die Multinationalen Unternehmen an der Regelsetzung und Regeldurchsetzung auf globaler Ebene beteiligen und dies auch sollen, so stellen sich eine Reihe von Anschlussfragen. Wir wollen hier kurz auf drei Problemkreise abstellen; erstens das Demokratiedefizit, zweitens die Frage nach den geeigneten Instrumenten und drittens die notwendige Antwort auf Vorbehalte, die unter dem Stichwort "Kulturimperialismus" erhoben werden.

(1) Im demokratischen Verfassungsstaat wirken die Bürger an der politischen Willensbildung mit. In Wahlen entscheiden sie direkt oder indirekt, unter welcher Regierung und mit welchen Regeln sie gemeinsam leben wollen. Die Ordnung kann sich so auf die Zustimmung der Bürger stützen und als legitimiert gelten (vgl. Habermas 1996). Mit der von uns skizzierten neuen Rolle der Multinationalen Unternehmen entscheiden die Unternehmen über die Fortentwicklung der globalen Rahmenordnung und beeinflussen die Rahmenbedingungen, ohne dazu von den betroffenen Bürgern gewählt, ermächtigt oder kontrolliert zu werden (vgl. Scherer/Palazzo forthcoming). Der Global Compact der Vereinten Nationen, so könnte man kritisch einwenden, setzt auf einen Paternalismus, der blind auf die wohlthätige Unternehmung vertraut, ohne ausreichende Kontrollmechanismen vorzusehen. Werden auf diese Weise nicht die Böcke zu Gärtnern

gemacht? Wie kann verhindert werden, dass die Unternehmen sich die Rahmenbedingungen allein im eigenen Vorteil einrichten, wie dies von einigen strategisch orientierten Autoren empfohlen wird (vgl. z.B. Keim 2001; Shell 2004; Siedel 2002; zur Kritik vgl. Palazzo/Scherer forthcoming)? Wie kann das Demokratieverständnis und Legitimationsdefizit ausgeglichen werden (Orts 1995; Palazzo/Scherer forthcoming)? Hat die neue Rolle der Unternehmen nicht auch Konsequenzen für die innere Verfassung der Firma, die Corporate Governance? Müsstes sich nicht in dem Masse, wie die Unternehmung politisch tätig wird, sich auch deren interne Strukturen und Prozesse für demokratische Legitimation und Kontrolle öffnen (Driver/Thompson 2002; Parker 2002)?

(2) Es ist unklar, ob und auf welche Weise die Multinationalen Unternehmen und ihre Zulieferer tatsächlich zu einer Weiterentwicklung der Rahmenordnung und zu einer Unterstützung der Menschenrechte, der Etablierung von Sozial- und Umweltsstandards beitragen können (Kinley/Tadaki 2004; Weissbrodt/Krueger 2003; Young 2004). Welche Massnahmen sind hier geeignet? Reichen wohltätige Spenden aus oder muss der Global Compact zur leitenden Orientierung aller Wertschöpfungsaktivitäten gemacht werden? Wie kann dies konkret geschehen?

(3) Schliesslich müssen Bedenken erst genommen werden, die in solchen Initiativen wie dem Global Compact oder der universellen Durchsetzung von Unternehmenskodizes einen unbegründeten Kulturimperialismus sehen (Scherer 2003b). Die Multinationalen Unternehmen überschweben fremde Länder nicht nur mit ihren standardisierten Produkten, sondern auch mit ihren Unternehmenskodizes, Weltbildern und Wertvorstellungen. Ist eine Homogenisierung von Normen und Werten überhaupt gerechtfertigt (Marglin 1990)? Lassen sich fundamentale Normen wie die Menschenrechte und Arbeitnehmerrechte überhaupt universell begründen oder sind sie nicht vielmehr Ausdruck einer bestimmten (westlichen) Lebensform, zu der es Alternativen gibt (Lal 1998; ders. 2003)?

Auf dem Weg zur Begründung einer neuen Rolle der Unternehmung in der Weltgesellschaft sind noch viele Fragen offen.

Literatur

Agle, B.R. u.a. 1999. *Who Matters to CEOs? An Investigation of Stakeholder Attributes and Salience, Corporate Performance, and CEO Values*, in: *Academy of Management Journal* (42) 507-525.

- Amann, K. 1999. *A Compact for the New Century*, www.un.org/News/Press/docs/1999/19990201.sgsm6881.html (Ref. 2.8.2006).
- Avi-Yonah, R.S. 2000. *Globalization, Tax Competition, and the Fiscal Crisis of the Welfare State*, in: *Harvard Law Review* (113) 1575-1676.
- Avi-Yonah, R.S. 2003. *National Regulation of Multinational Enterprises: An Essay on Comity, Extraterritoriality, and Harmonization*, in: *Columbia Journal of Transnational Law* (42) 5-34.
- Barro, R.J. 1994. *Democracy: A Receipt for Growth?*, in: *Wall Street Journal*, 1. Dezember.
- Barro, R.J. 1997. *The Interplay Between Economic and Political Development*, in: Ders., *Determinants of Economic Growth*, Cambridge, 49-87.
- Beck, U. 1997. *Was ist Globalisierung*, Frankfurt/M.
- Bhagwati, J. 2002. *Free Trade Today*, Princeton.
- Block, F. 1994. *The Roles of the State in the Economy*, in: Smelser, N.J./Swedberg, R. (Hg.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, 691-710.
- Braithwaite, J./Drabos, P. 2000. *Global Business Regulation*, Cambridge.
- Brozus, L. u.a. 2003. *Vergesellschaftung des Regierens? Der Wandel nationaler und internationaler politischer Steuerung unter dem Leitbild der nachhaltigen Entwicklung*, Opladen.
- Butler, N. 2000. *Companies in International Relations*, in: *Survival* (42) 149-164.
- Dine, J. 2005. *Companies, International Trade and Human Rights*, Cambridge.
- Driver, C./Thompson, G. 2002. *Corporate Governance and Democracy: The Stakeholder Debate Revisited*, in: *Journal of Management and Governance* (6) 111-130.
- Elster, J. 1986. *The Market and the Forum: Three Varieties of Political Theory*, in: Elster, J./Hylland, A. (Hg.), *Foundations of Social Choice Theory*, Cambridge, 103-132.
- Fort, T.L./Schipani, C.A. 2002. *The Role of the Corporation in Fostering Sustainable Peace*, in: *Vanderbilt Journal of Transnational Law* (35) 389-439.
- Freeman, R.E. 1984. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, New York.
- Freeman, R.E./McVea, J. 2001. *A Stakeholder Approach to Strategic Management*, in: Hill, M.A. u.a. (Hg.), *The Blackwell Handbook of Strategic Management*, Oxford, 189-207.
- Friedman, M. 1988. *The Social Responsibility of Business is to Increase Its Profits*, in: Donaldson, T./Werhane, P.H. (Hg.), *Ethical Issues in Business. A Philosophical Approach*, Englewood Cliffs, 217-223.

- Frooman, J. 1999. *Stakeholder Influence Strategies*, in: Academy of Management Review (24) 191-205.
- Ghemawat, P. 2003. *The Forgotten Strategy*, in: Harvard Business Review (81) 76-84.
- Günther, K. 2001. *Rechtspluralismus und universaler Code der Legalität: Globalisierung als rechtstheoretisches Problem*, in: Wingert, L./Günther, K. (Hg.), *Die öffentliche Vernunft und die Vernunft der Öffentlichkeit: Festschrift für Jürgen Habermas*, Frankfurt/M., 539-568.
- Habermas, J. 1996. *Drei normative Modelle der Demokratie*, in: Ders., *Die Einbeziehung des Anderen. Studien zur politischen Theorie*, Frankfurt a.M., 277-292.
- Habermas, J. 1998. *Die postnationale Konstellation und die Zukunft der Demokratie*, in: Ders., *Die postnationale Konstellation*, Frankfurt/M., 91-169.
- Held, D. u.a. 1999. *Global Transformations. Politics, Economics and Culture*, Stanford (Calif.).
- Henderson, P.D. 2001. *Misguided Virtue. False Notions of Corporate Social Responsibility*, London.
- Honnann, K./Blome-Drees, F. 1992. *Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Göttingen.
- Irwin, D.A. 2002. *Free Trade under Fire*, Princeton.
- Jensen, M.C. 2002. *Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function*, in: Business Ethics Quarterly (12) 235-256.
- Jones, T.M. 1995. *Instrumental Stakeholder Theory: A Synthesis of Ethics and Economics*, in: Academy of Management Review (20) 404-437.
- Keim, G.D. 2001. *Business and Public Policy. Competing in the Political Market Place*, in: Hitt, M. u.a. (Hg.), *Handbook of Strategic Management*, Oxford, 583-601.
- Kingsbury, B. 2003. *The International Legal Order*, in: Cane, P./Tushnet, M. (Hg.), *The Oxford Handbook of Legal Studies*, Oxford, 271-297.
- Kinley, D./Tadaki, J. 2004. *From Talk to Walk: The Emergence of Human Rights Responsibilities for Corporations at International Law*, in: Virginia Journal of International Law (44) 931-1022.
- Kobrin, S.J. 2001. *Sovereignty@bay: Globalization, Multinational Enterprise, and the International Political System*, in: Rugman, A.M./Brewer, T.L. (Hg.), *The Oxford Handbook of International Business*, New York, 181-205.
- Krauss, M. 1997. *How Nations Grow Rich. The Case For Free Trade*, New York.
- Lal, D. 1998. *Social Standards and Social Dumping*, in: Giersch, H. (Hg.), *Merits and Limits of Markets*, Heidelberg, 255-274.

- Lal, D. 2003. *Private Morality and Capitalism: Learning from the Past*, in: Dunning, J. (Hg.), *Making Globalization Good*, Oxford, 41-60.
- Levit, T. 1970. *The Dangers of Social Responsibility*, in: Meleau, T. u.a. (Hg.), *Managerial Marketing Policies and Decisions*, Boston, 461-475.
- Marglin, S.A. 1990. *Towards the Decolonization of the Mind*, in: Marglin, F.A./Marglin, S.A. (Hg.), *Dominating Knowledge. Development, Culture, and Resistance*, Oxford, 1-28.
- Margolis, J.D./Walsh, J.P. 2001. *People and Profits? The Search for a Link Between a Company's Social and Financial Performance*, Mahwah.
- Margolis, J.D./Walsh, J.P. 2003. *Misery Loves Companies: Rethinking Social Initiations by Business*, in: Administrative Science Quarterly (48) 268-305.
- Martinez-Mont, L. 1996. *Sweatshops are Better Than no Shops*, in: Wall Street Journal, 25. Juni.
- Matten, D./Crane, A. 2005. *Corporate Citizenship: Toward an Extended Theoretical Conceptualization*, in: Academy of Management Review (30) 166-179.
- McIntosh, M. u.a. (Hg.) 2004. *Learning to Talk: Corporate Citizenship and the Development of the UN Global Compact*, Sheffield.
- McWilliams, A./Siegel, D. 2001. *Corporate Social Responsibility. A theory of the firm perspective*, in: Academy of Management Review (26) 117-127.
- Michell, R.K. u.a. 1997. *Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts*, in: Academy of Management Review (22) 853-886.
- Orts, E.W. 1995. *The Legitimacy of Multinational Corporations*, in: Mitchell, L.E. (Hg.), *Progressive Corporate Law*, Boulder (Col.), 247-279.
- Palazzo, G./Scherer, A.G. (forthcoming). *Corporate Legitimacy as Deliberation. A Communicative Approach*, in: Journal of Business Ethics.
- Parker, C. 2002. *The Open Corporation*, Cambridge.
- Phillips, R. 2003. *Stakeholder Theory and Organizational Ethics*, San Francisco: Cisco.
- Reinicke, W.H. u.a. 2000. *Critical Choices. The United Nations, Networks, and the Future of Global Governance*, Ottawa.
- Reinicke, W.H./Witte, J.M. 1998. *Globalisierung, Souveränität und internationale Ordnungspolitik*, in: Busch, A./Plümper, T. (Hg.), *Nationaler Staat und internationale Wirtschaft. Anmerkungen zum Thema Globalisierung*, Baden-Baden, 339-366.
- Risse, T. 2002. *Transnational Actors and World Politics*, in: Carlsnaes, W.v. u.a. (Hg.), *Handbook of International Relations*, London, 255-274.

- Roach, B. 2005. *A Primer on Multinational Corporations*, in: Chandler, A.D./Mazlish, B. (Hg.), *Leviathans. Multinational Corporations and the New Global History*, Cambridge, 19-44.
- Scherer, A.G. 2003a. *Multinationale Unternehmen und Globalisierung*, Heidelberg.
- Scherer, A.G. 2003b. *Heimliche Komplizenschaft? Multinationale Unternehmen und die Versuchungen von Ökonomismus und Postmodernismus*, in: *Analyse und Kritik* (25) 156-175.
- Scherer, A.G. 2004. *Schwindende Grenzen zwischen Wirtschaft und Politik. Die neue Verantwortung der multinationalen Unternehmung und der Beitrag Karl Homanns zu ihrer Bestimmung*, in: *Zeitschrift für Evangelische Ethik* (48) 107-118.
- Scherer, A.G./Kustermann, B. 2004. *Business & Society-Forschung versus Kritische Strategieforschung – Kritik zweier Ansätze zur Integration von sozialer Verantwortung und strategischer Unternehmensführung*, in: *Managementforschung* (14) 47-77.
- Scherer, A. G./Palazzo, G. (forthcoming). *Towards a Political Conception of Corporate Responsibility. Business and Society Seen from A Habermasian Perspective*, in: *Academy of Management Review*.
- Scherer, A.G. u.a. 2006. *Global Rules and Private Actors. Towards a New Role of the TNC in Global Governance*, in: *Business Ethics Quarterly* (16) 505-532.
- Scherer, A.G./Smid, M. 2000. *The Downward Spiral and the U.S. Model Business Principles. Why MNEs Should Take Responsibility for the Improvement of World-wide Social and Environmental Conditions*, in: *Management International Review* (40) 351-371.
- Sethi, P.S. 2002. *Standards for Corporate Conduct in the International Arena: Challenges and Opportunities for Multinational Corporations*, in: *Business and Society Review* (107) 20-40.
- Sethi, P.S. 2003. *Setting Global Standards. Guidelines for Creating Codes of Conduct in Multinational Corporations*, Hoboken (N.J.).
- Shell, G.R. 2004. *Make the Rules or your Rivals Will*, New York.
- Shelton, D. 2000. *Law, Non-Law and the Problem of "Soft Law"*, in: Shelton, D. (Hg.), *Commitment and Compliance. The Role of Non-Binding Norms in the International Legal System*, Oxford, 1-18.
- Siebert, H. 1998. *Disziplinierung der nationalen Wirtschaftspolitik durch die internationale Kapitalmobilität*, in: Duwendag, D. (Hg.), *Finanzmärkte im Spannungsfeld von Globalisierung, Regulierung und Geldpolitik*, Berlin, 41-67.
- Siedel, G.J. 2002. *Using the Law for Competitive Advantage*, San Francisco.
- Steinmann, H./Löhr, A. 1994. *Grundlagen der Unternehmensethik*, Stuttgart.

- Steinmann, H./Löhr, A. 1995. *Unternehmensethik als Ordnungselement in der Marktwirtschaft*, in: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung* (47) 143-174.
- Steinmann, H./Scherer, A. G. 2000. *Corporate Ethics and Management Theory*, in: Koslowski, P. (Hg.), *Contemporary Economic Ethics and Business Ethics. Studies in Economic Ethics and Philosophy*, Berlin u.a., 148-192.
- Stone, C. D. 1975. *Where the Law Ends: The Social Control of Corporate Behavior*, New York.
- Sundaram, A.K./Inkpen, A.C. 2004. *The Corporate Objective Revisited*, in: *Organisation Science* (15) 350-363.
- Vogel, D.J. 2005. *Is There a Market for Virtue? The Business Case for Corporate Social Responsibility*, in: *California Management Review* (47) 19-45.
- Waddock, S. 2005. *Corporate Responsibility, Accountability and Stakeholder Relationships: Will Voluntary Action Suffice?*, in: Doh, J.P./Stumpf, S.A. (Hg.), *Handbook on Responsible Leadership and Governance in Business Practice*, Cheltenham, 180-194.
- Weissbrodt, D./Kruger, M. 2003. *Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations and other Business Enterprises with Regard to Human Rights*, in: *The American Journal of International Law* (97) 901-922.
- Whetten, D.A. u.a. 2002. *What are the Responsibilities of Business to Society?*, in: Pettigrew, A. u.a. (Hg.), *Handbook of Strategy and Management*, London, 373-408.
- Williams, O.F. 2000. *Global Codes of Conduct. An Idea Whose Time Has Come*, Notre Dame.
- Williams, O.F. 2004. *The UN Global Compact: The Challenge and the Promise*, in: *Business Ethics Quarterly* (14) 755-774.
- Wolf, K.D. 2005. *Private Actors and the Legitimacy of Governance Beyond the State. Conceptual Outlines and Empirical Explorations*, in: Benz, A./Papadopoulos, I. (Hg.), *Governance and Democratic Legitimacy. Transnational, European, and Multi-Level-Issues*, London, 200-227.
- Young, I.M. 2004. *Responsibility and Global Labor Justice*, in: *Journal of Political Philosophy* (12) 365-388.
- Zürn, M. 1998. *Regieren jenseits des Nationalstaates. Globalisierung und Denationalisierung als Chance*, Frankfurt/M.