© Schweizerische Gesellschaft für Finanzmarktforschung (pp. 291–301)

BERNHARD WAXENBERGER*

Ethisches Investment und Auditierung

1. Einleitung

„Ethisch-ökologische" Geldanlagen liegen im Trend. Immer mehr Finanzinstitute lancieren ein entsprechendes Anlageprodukt. Dabei ist festzustellen, dass über die Bedeutung von Ethik in diesem Zusammenhang Unklarheit herrscht. Hier soll der Versuch unternommen werden, eine für den Anlagesektor mögliche Bedeutung von Ethik zu explizieren. Es wird sich zeigen, dass die Beurteilung, ob ein Unternehmen als Anlageobjekt für „ethisch-ökologisches" Investment in Frage kommt, kaum von externer Seite geleistet werden kann. Insofern wird als alternatives Konzept vorgeschlagen, über die Auditierung eine beglaubigte Selbstbeurteilung der Unternehmen als Indikator für eine ethisch bewusste Anlage einzuführen.
Am Anfang des Artikels wird das Phänomen der „ethisch-ökologischen" Anlagen näher besprochen. Dabei wird auf die Bedeutung von Ethik eingegangen, wie sie im Zusammenhang mit Investieren sinnvoll erscheint. Es zeigt sich, dass sich die philosophischen Grundlagen der Ethik nicht so einfach operationalisieren lassen, wie die naturwissenschaftliche Basis der Ökologie.

* Für die kritische Durchsicht des Manuskripts und wertvolle Hinweise danke ich Peter Ulrich und Ulrich Thielemann vom Institut für Wirtschaftsethik. Für die Begutachtung des Artikels bedanke ich mich bei Kaspar Müller und Heinz Zimmermann. Bernhard Waxenberger, Institut für Wirtschaftsethik, Guisanstr. 11, 9010 St. Gallen; ethik@unisg.ch.

Der Hauptteil des Artikels untersucht die Beziehungen zwischen den im Anlageprozess beteiligten Parteien. Neben den Beziehungen Anleger – Unternehmen, Anleger – Finanzinstitut, Finanzinstitut – Unternehmen sind die Beziehung des Unternehmens zu seinem Stakeholdern wesentlich, weil diese die Basis der Bewertung der Legitimität des unternehmerischen Handelns sind, was wiederum die berechtigte Aufnahme dieses Unternehmens in ein „ethisch" genanntes Portfolio rechtfertigen würde.
Schliesslich wird darauf eingegangen, dass die umfangreichen Beurteilungsaufgaben bei einem umfassenden Unternehmensrating von einem Finanzinstitut kaum geleistet werden können. Insofern wird für eine Selbstbeurteilung der Unternehmen plädiert, die durch deren Veröffentlichung die kritische Öffentlichkeit und evtl. eine externe Auditierungsgruppe als Instanz der Bewertung erhält.

2. „Ethisch-ökologische" Geldanlagen und Ethik

In England und den USA schon länger bekannt, sind auf dem europäischen Festland alternative Geldanlagen erst seit einigen Jahren im Kommen. Auch hier wollen immer mehr Anleger wissen, wie ihr Geld verwendet wird, und etwas „Sinnvolles" mit ihrem Kapital unterstützen. Demgemäss gibt es am Finanzmarkt immer mehr Anbieter von sog. „ethisch-ökologischen"[1] Anlage-

produkten oder Dienstleistungen. Dienstleistungen dieser Art sind „Portfolio-Screening" (womit die Überprüfung, ob sich im Portfolio mit den persönlichen Werthaltungen der Anleger unvereinbare Titel befinden, gemeint ist), individuelle Vermögensverwaltung oder Rating von Unternehmen nach ausserökonomischen Kriterien. Bemerkenswert ist, dass diese Angebote mehrheitlich ökologisch ausgerichtet sind. Bestenfalls berücksichtigen sie einige wenige soziale Kriterien. Es wird hierbei zumeist „ethisch" mit „sozial" gleichgesetzt; insofern ist auch verständlich, dass beim Begriff „ethisch-ökologisch" der Umweltschutz als gleichrangig neben der Ethik aufgeführt wird. Betrachtet man jedoch Ethik – dem philosophischen Verständnis entsprechend[2] – als Perspektive und Reflexionswissenschaft[3], so wäre das richtige Handeln gegenüber der natürlichen Umwelt *ein* Aspekt eines legitimen wirtschaftlichen Handelns, an dem die Unternehmen bei der Anlageentscheidung ja gemessen werden (sollen).[4]

Ethik fragt nach der Begründbarkeit von Normen. Eine heteronome Normbegründung[5], wie sie in Zeiten eines mächtigen Klerus, der sich auf Gott berufen konnte, vorkam oder bei Kindern vorherrschend ist[6], scheint heute nicht mehr gut möglich. Eine moderne, humanistische Ethik kann aus der sozialen Struktur der „Zwischenmenschlichkeit"[7] begründet werden. Es wird bei dieser Begründung davon ausgegangen, dass der Mensch als vernunftbegabtes Wesen – wenn er denn von seiner Vernunft Gebrauch macht – gar nicht wollen kann, etwas moralisch Schlechtes zu tun.[8] Und etwas Schlechtes tun heisst immer: jemandem etwas Schlechtes tun (wobei hier in einer personifiziernden Erweiterung auch die natürliche Umwelt mit einbezogen sei). Deshalb ist eine der grundlegenden Erkenntnisse moderner Vernunftethik, dass richtiges Handeln eben nicht a priori feststeht, sondern nur in Bezug auf die von einer Handlung Betroffenen ergründet werden kann. Eine Handlung kann dann als legitim angesehen werden, wenn niemand in seinen moralischen Rechten in unzumutbarer Weise eingeschränkt wird. Und wie könnte diese Einschränkung anders festgestellt werden – und hier erfolgt die diskursethische Wendung – als im Dialog mit den Betroffenen, die im (ethischen) Diskurs ihre Ansprüche vortragen und versuchen, über konfligierende Ansprüche einen vernünftigen Konsens zu erzielen. HABERMAS drückt die Massgabe des Konsenses mit seinem diskursethischen Grundsatz ‚D' aus, der besagt, dass innerhalb einer idealen Gesprächssituation unter Berücksichtigung verschiedener Regeln wie z.B. Machtfreiheit und Unvoreingenommenheit[9] „nur die Normen Geltung beanspruchen dürfen, die die Zustimmung aller Betroffenen als Teilnehmer eines praktischen Diskurses finden (oder finden könnten)."[10] Es herrscht ein Primat verständigungsorientierten Handelns vor strategischem Handeln, in dem nicht die (Positions-) Macht der Diskursteilnehmer, sondern ausschliesslich die Qualität der Argumente und deren Begründungen zählt.

Bei der Beurteilung eines Unternehmens dahingehend, ob es denn ein geeignetes Investitionsobjekt für eine ethische Geldanlage sei, muss entsprechend diese unbedingte Legitimitätsorientierung gegenüber den Anspruchsgruppen geprüft werden, also die Bereitschaft, sich am ethischen Diskurs zu beteiligen und vernünftige Argumente gelten zu lassen. Doch dazu später.

Im Folgenden soll der Prozess des „ethisch-ökologischen" Investments nach den beteiligten Parteien analysiert und ethisch beurteilt werden, ausgehend von der Überzeugung, dass etwas (eine Handlung, ein Handlungskomplex) nur dann als ethisch richtig beurteilt werden kann, wenn alle Beziehungen zwischen den Interaktionspartnern legitim sind.

3. Die relevanten Beziehungen im Prozess des „ethisch-ökologischen" Investments

Wie gelingt es zu beurteilen, ob das Etikett „ethisch" gerechtfertigt ist? Zu diesem Zweck wird der Investmentprozess analytisch aufge-

schlüsselt, um so die beteiligten Parteien und die Beziehungen zwischen ihnen untersuchen zu können. Denn es müssen der gesamte Prozess und alle Beteiligten betrachtet werden, will man mit gutem Grund von einem *ethischen* Investment sprechen.

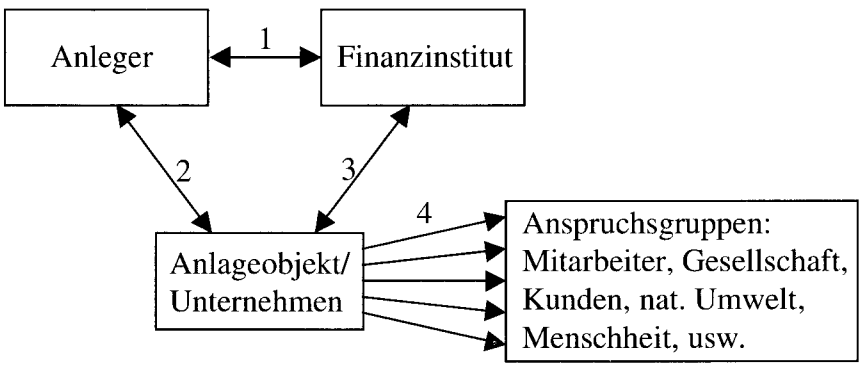
Betrachtet man den Prozess der „ethisch-ökologischen" Geldanlage nun näher, so lassen sich vier Gruppen identifizieren, die beteiligt sind: Der Anleger (a) will sein Geld investieren, in ein Investitionsobjekt (ein Unternehmen) (b), mit Hilfe der Vermittlung eines Finanzinstituts (c).

Die Entscheidung, ob ein Investitionsobjekt „wertvoll" im Sinne der Vorstellungen des Anlegers bzw. des Finanzinstituts ist, wird gefällt anhand der Beurteilung des Verhaltens des Unternehmens gegenüber dessen Anspruchsgruppen (d).

Der Anleger, das Finanzinstitut, das Unternehmen und dessen Anspruchsgruppen, stehen untereinander in Beziehung. Vereinfacht kann man von vier Beziehungsebenen ausgehen, die nachfolgend grafisch dargestellt sind.

Zu Recht kann man darüber diskutieren, ob der Begriff „ethisch" als Bezeichnung für alternatives Geldanlegen glücklich gewählt ist. Folgt man OTT[11], der als Ethiker die Begrifflichkeiten sehr wohl zu gebrauchen weiss, ist die Korrelation des „ethisch-ökologischen Investments" mit „Ethik" oder „ethisch" eher gering.[12] Diese Verwirrung in der Begriffsverwendung kommt zustande durch die (unkritische) Adaption von „ethical investment"[13], das eben in seiner langen Tradition (die Anfänge gehen in den USA auf die Jahrhundertwende zurück) für den Sinns des Begriffs prägend war. In der Fachsprache der Ethik wären treffendere Begriffe „moralisch verdienstliche Geldanlage"[14], „wertpräferentiell strukturiertes Investment" oder „übergebührliches Investment". Um die Welt vor diesen sprachlichen Ungetümen zu bewahren, wurde der Begriff des „ethischen Investments" vorherrschend. Jedoch nimmt damit der Begriff nicht mehr unmittelbar Bezug auf den in Fachkreisen weitgehend geteilten Begriff der Ethik. Vielmehr richtet sich diese alternative Möglichkeit der Geldanlage auf eine diffuse Vorstellung vom Guten und Richtigen, die eher zufällig erscheint und bisher meist ohne stringente Begründung bleibt. Die Unsicherheit, mit dem Begriff „ethisch" richtig umzu-

Abbildung 1: Die Beziehungen im Anlageprozess



gehen, zeigt sich nicht zuletzt in mancher Literatur, die mit Wortschöpfungen wie „ökologisch, ethisch und sozial korrekt" oder „ethisch, sozial und ökologisch ‚sauber'"[15] offenbart, dass die jeweiligen Autoren keine genaue Vorstellung von Ethik haben.

Im Folgenden werden die Beziehungen 1 bis 3 nach obiger Grafik nur kurz angesprochen und aus ethischer Sicht beurteilt. Die Beziehungen, die hier mit 4 gekennzeichnet sind, werden eingehender untersucht. Ausgehend von der Tatsache, dass sich die Zuteilung des Prädikats „ethisch wertvoll" für Unternehmen auf die ethische Qualität dieser Beziehungen richtet, die somit die Basis für das „ethische" Investieren darstellt, wird analysiert, wie Finanzinstitute zu einer gerechtfertigten Anlageentscheidung kommen können. Es wird vermutet, dass eine Beurteilung von aussen (durch eine Ratingagentur oder ein Finanzinstitut) nicht möglich ist. Deshalb folgt abschliessend das Plädoyer für eine *eigenverantwortliche*, vom Unternehmen selbst durchgeführte Überprüfung der Legitimität der Beziehungen zu den Stakeholdern. Es wird diskutiert, inwieweit diese selbständige Überprüfung der Unternehmen im Rahmen einer zertifizierungsfähigen Norm stattfinden kann.

3.1 Die Beziehung Anleger-Unternehmen

Ausgangspunkt des oben dargestellten Geflechts ist hier die Beziehung Anleger-Unternehmen. Die Anleger adressieren (meist diffuse) moralische Ansprüche an Unternehmen als potentielle Investitionsobjekte. Sie drücken damit ihre Besorgtheit über den Zustand der natürlichen und sozialen Umwelt aus, reagieren auf aktuelle Krisen wie z.B. den Einsatz von Napalm im Vietnamkrieg (wie in den USA der 60er Jahre) oder das Waldsterben und die zunehmende Umweltverschmutzung. Damit wollen die Anleger ihren Protest gegen bestimmte Handlungen von Unternehmen zum Ausdruck bringen und erreichen, dass das Unternehmen diese ändert. Als eine Möglichkeit, die eigenen Bedenken zu formulieren, wird das „ethisch-ökologische" Investment gesehen. Hier können die Anleger, je nach Motivationsstruktur, auf zweierlei Weisen handeln. Sie können die Investition in „ethisch höherwertige" Unternehmen an ein Finanzinstitut delegieren (das zu diesem Zweck meist einen Fonds oder ein Beteiligungsprodukt bereithält), mit dem Ziel, ein gutes Gewissen zu behalten. Dieses ergibt sich aus der Sicherheit, keine unmoralischen unternehmerischen Handlungen zu unterstützen („Vermeidungsstrategie"[16]). Oder sie können als mehr aktive Anleger, die etwas bewegen möchten, gezielt in einzelne, für förderungswürdig gehaltene Projekte oder Firmen (z.B. ein Bio-Bauernhof, eine Windkraftanlage oder einen Solarzellenhersteller) direkt investieren („fördernde ethische Geldanlage"[17]). Auch hier werden von manchen Finanzinstituten Vermittlungsangebote bereit gehalten.

3.2 Die Beziehung Anleger-Finanzinstitut

Da die Anleger meist nicht in der Lage sind, Finanztransaktionen selbständig auszuführen und keinen Marktüberblick haben, wenden sie sich an ein Finanzinstitut.[18] Dieses ist zudem dazu da, die oft unscharfen Vorstellungen der Kunden, wie denn moralisches Handeln in Unternehmen zum Ausdruck kommt, zu präzisieren und ihnen mittels eines Finanzprodukts das Know-how bei der Auswahl entsprechender Unternehmen anzubieten. Den Finanzinstituten kann aufgrund der Erkenntnisse durch die vom Institut für Wirtschaftsethik durchgeführten Forschungen[19] im allgemeinen unterstellt werden, dass sie die Anliegen der Kunden ernst nehmen und nicht nur ein mit „Ethik" etikettiertes Produkt anbieten, um zusätzliche Kundengelder abzuschöpfen.

Es ist jedoch auch eine andere Motivation der Finanzinstitute denkbar (und sicherlich latent vorhanden). Die intuitiven oder auch reflektierten moralischen Vorbehalte der Anleger gegen das

konventionelle Investment, die ein Augangspunkt des „ethisch-ökologischen" Investments sind, werden von den Anbietern entsprechender Produkte nur als „moralische Präferenz" oder, wie es J. BUCHANAN ausdrückt, als „moral taste"[20] wahr- und ernstgenommen. Diese Präferenzen werden eben befriedigt: „Die Leute wollen Moral. Also verkaufen wir ihnen Moral."[21] Das ethische Prinzip der Universalisierbarkeit, der Verbindlichkeit moralischer Ansprüche für alle Vernunftwesen, tritt hier völlig in den Hintergrund zugunsten einer moralischen Beliebigkeit. Dieser Ausdruck eines ethischen Relativismus erlaubt nicht, über die Werthaltungen anderer zu urteilen. Die fraglose Übernahme bzw. Billigung fremder, als moralisch titulierter Einstellungen, entspricht nicht der obigen Darlegung des Moralprinzips in der konsensualen Verständigung. Die Beurteilung, ob eine Präferenz moralisch (gut) ist, erfolgt bei diesem Vorgehen aus der Distanz und nicht in der diskursiven Auseinandersetzung mit der Sache selbst. Es wird so eine beliebige moralische Präferenz in den Status des Gültigen und Anerkennenswerten versetzt, obwohl generell keine Handlungsdisposition unabhängig vom konkreten Kontext richtig sein kann. Vom Finanzinstitut wäre also nicht eine (sozusagen von fern) akzeptierende Haltung, sondern eine sich einmischende, klärende Haltung, nicht die (unkritische) Übernahme der Wertvorstellungen der Kunden, sondern die Bemühung um die Erhellung und Begründung legitimer Zwecke der Kapitalanlage gefordert.

3.3 Die Beziehung Finanzinstitut-Investitionsobjekt (Unternehmen)

Die überwiegende Zahl der Finanzinstitute im „ethisch-ökologischen" Investment werden nach unternehmerischen Grundsätzen geführt. Das heisst, dass die Motivlage, ein solch alternatives Anlageprodukt anzubieten, immer gemischt sein wird aus ökonomischen und ausserökonomischen Antrieben. Für die modellhafte Beschreibung hier werden nur die moralischen Beweggründe betrachtet.

Die Finanzinstitute adressieren Ansprüche an die Unternehmen in Vertretung der (potentiellen) Kunden. In ihren Auswahlkriterien für Investitionsobjekte formulieren sie Sollenssätze, die zum Ausdruck bringen, wie ihrer Meinung nach ein „ethisch wertvolles" Unternehmen auszusehen und zu handeln hat.

Ein Ziel der Finanzinstitute im „ethisch-ökologischen" Investment ist es, (im eigenen Wunsch oder in dem der Kunden) durch die Steuerung der Finanzströme die Unternehmen zu beeinflussen und zu einem (ihrer Meinung nach) „besseren", verträglicheren, nachhaltigeren Verhalten zu bewegen. Dabei ist sehr wohl klar, dass die im „ethisch-ökologischen" Investment angelegten Kapitalmengen noch so marginal gering sind, dass kaum eine Beeinflussung der Unternehmen stattfinden kann.[22] Die Firmenratings jedoch haben mitunter einen effektiveren Einfluss auf das Unternehmensverhalten. In den Ratings wird versucht, die ökologische und soziale „Performance" des Unternehmens zu erfassen und auf einen Nenner, sprich auf eine (oft eine einzige) Kennzahl zu bringen.[23] Das Image des beurteilten Unternehmens soll in der Öffentlichkeit aufgrund der Publizität der Ergebnisse verändert werden. Dieser Druck soll die Unternehmen zum Nachdenken und schliesslich zu einem anderen, verträglicheren Handeln zu bewegen.

Aus ethischer Sicht ist zu dieser Motivation zu sagen, dass hier auf ein verständigungsorientiertes Vorgehen verzichtet wird und statt dessen ausgewichen wird auf die machtvolle Durchsetzung des für richtig Gehaltenen. Es wird nicht mit dem betroffenen Unternehmen der Diskurs angestrebt, welche Normen (also Verhaltenserwartungen) legitim oder zumutbar sind[24], sondern es wird versucht, den Unternehmen die eigenen Vorstellungen von gut und richtig überzustülpen und es bei Nichterfüllung zu sanktionieren. Dieses Konzept, das dem sog. „angewandter Ethik" entspricht, ist zwar weit verbreitet, kommt aber nicht dem hier vertretenen Verständnis von Ethik

gleich. Es kann nicht vorgängig und mit der demonstrierten zweifellosen Sicherheit bestimmt werden, was das ethisch Richtige ist.[25] Insofern sind auch die Beurteilungskriterien, mittels derer die Unternehmen bewertet werden, mit Vorbehalt zu geniessen. In ihnen wird scheinbar das ethisch Richtige zum Ausdruck gebracht, tatsächlich kommt jedoch nur das in den Augen des Finanzinstituts oder der Kunden Wünschenswerte zum Ausdruck, das nicht a priori legitim ist. Legitimität im Sinne der Diskursethik wäre nur dadurch zu gewährleisten, dass auch die bewertenden Unternehmen als Diskurspartner ihre Argumente und Ansprüche vorbringen könnten.

3.4 Beziehungen des Unternehmens zu seinen Stakeholdern

Es kann festgehalten werden: Eine Handlung ist dann legitim, wenn niemandes moralische Rechte verletzt werden. Wenn also beurteilt werden soll, ob ein Unternehmen, in das man investieren möchte, ethisch wertvoll ist, so muss es in seinen Handlungen untersucht werden. Die vom unternehmerischen Handeln Betroffenen werden als Anspruchsgruppen bzw. Stakeholder bezeichnet.
Grundsätzlich gibt es zur Frage, wer denn alles zum Kreis der Stakeholder dazuzuzählen ist, zwei unterschiedliche Antworten:[26] Die eine (1) berücksichtigt nur die Stakeholder, die gegenüber dem Unternehmen Macht haben (so die Definition von R. E. FREEMAN: „A stakeholder in an organization is (by definition) any group or individual who can affect or is affected by the achievement to the organization's objectives."[27]); die andere (2) berücksichtigt die tatsächliche oder potentielle Betroffenheit, und zwar unabhängig von evtl. vorhandenen Machtmitteln der Betroffenen. Somit ist Stakeholder „anyone whose welfare is tied with a company".[28] Welfare darf jedoch hier nicht als (materieller) Wohlstand gesehen werden, sondern als (psychisches und physisches) Wohlergehen.

1) Nahe verwandt mit der Berücksichtigung von Stakeholdern allein aufgrund ihres Machtpotentials ist die instrumentalistische Interpretation von Wirtschaftsethik.[29] Darin wird in erster Linie auf den Nutzen abgestellt, den ein moralisch scheinendes Verhalten abwirft. In diesem Sinne ist auch der vorsichtige, moralanaloge Umgang mit Stakeholdern zu sehen. Man stellt die *mächtigen* Stakeholder zufrieden, und diese sehen deshalb davon ab, gegen das Unternehmen zu intervenieren. Diese Strategie, obwohl kurzfristig mit Kosten verbunden, zahlt sich langfristig aus. Während eine kurzfristige Sicht nur die Stakeholder mit aktuellem Machtpotential berücksichtigt, beachtet der „kluge" Unternehmer auch diejenigen Anspruchsgruppen, die später in eine Position gelangen könnten, von wo aus sie gegen das Unternehmen agieren können. „Groups which 20 years ago had no effect on the actions of the firm, can affect it today, largely because of the actions of the firm which ignored the effects on these groups. Thus, by calling those affected groups 'stakeholders', the ensuing strategic management model will be sensitive to future changes, and able to turn new 'external changes' into internal changes."[30]
Wie gering die Rolle der Legitimität des Handelns gegenüber Anspruchsgruppen mancherorts ist, zeigen AMBLER und WILSON, die fragen, ob Unternehmen unter einem Friedman-„Regime" (unbedingte Ausrichtung auf den Shareholder-Value) oder unter einem Freeman-„Regime" (instrumentalistischer Stakeholder-Ansatz) mehr ökonomische und nichtökonomische „benefits" zeitigen würden.[31] Hier zeigt sich letztlich wieder eine Orientierung an der utilitaristischen Gemeinwohlfiktion, die nach Nutzenpotentialen sucht, nicht aber nach Gerechtigkeit. Schlimmer noch: die Stakeholder-Rechte „have to be earned", und zwar durch die Wahrnehmung von Verantwortlichkeiten und Pflichten der Firma gegenüber („appropriate reciprocal duties").[32] „Rechte" zu haben steht einem also nach dieser Auffassung nur zu, wenn man auch Aufgaben wahrnimmt, Leistungen er-

bringt, z.B. auf Gegenmacht und Intervention verzichtet.

Aus ethischer Perspektive ist das eine völlige Umkehrung gültiger Prinzipien von Gerechtigkeit und Ethik. Während KANT noch davon ausging, dass es unbedingte Pflichten gibt, relativierte (zur gleichen Zeit) Benjamin CONSTANT, dass es nur da Pflichten gebe, wo auch Rechte gegenüberstünden, und verwies so auf den Unterschied zwischen einer universell gültigen Moral und situationalen Normen.[33] Dass Pflichten (hier die des Unternehmens) aber erst entstehen, weil sich der Betroffene die Beachtung seiner Rechte „erdient" hat, entspricht dem urökonomischen Prinzip von Leistung und Gegenleistung und hat mit dem ethischen Prinzip der Wahrung von Ansprüchen aus dem hinreichenden Grund, dass diese legitim sind, wenig gemein.

2) Der andere Ansatz (der hier als richtig erachtet wird) prüft, ob Anspruchsgruppen legitime Ansprüche haben oder haben könnten. Im Gegensatz zu der obigen, instrumentalistischen Sichtweise achtet das normativ-kritische Stakeholder-Konzept auf die Legitimität der vorgebrachten Ansprüche (und nicht auf deren Durchsetzbarkeit), so dass hier definiert werden kann: Stakeholder ist, wer einen legitimen Anspruch gegen das Unternehmen vorbringen kann, unabhängig davon, wie stark seine Verhandlungsposition ist.[34]

Auch hier kann man von einer engeren und einer umfassenderen Variante sprechen: Während in der engeren Variante „als Stakeholder nur die Vertragspartner und die unmittelbar vom unternehmerischen Handeln Betroffenen" gelten, wird in der umfassenderen Variante berücksichtigt, dass prinzipiell jede mündige Person legitime Ansprüche geltend machen kann. „In einem allgemeinen Verständnis steht der Begriff *Stakeholder* für genau diese [unbegrenzt zu denkende] Gemeinschaft legitimationsinteressierter Bürger." [35] In einem solchen Verständnis ist der Stakeholder dann kein konkretes Gegenüber mehr, sondern eine regulative Idee, „in deren Lichte kritisch zu prüfen ist, wer *berechtigte* Ansprüche gegenüber der Unternehmung erheben können *soll* (also nicht nur: wer wirkungsmächtige Ansprüche erheben *kann*)."[36]

Der praktische Diskurs mit Anspruchsgruppen (deutlich zu unterscheiden von einem strategisch geprägten Stakeholder-Dialog[37]) ist – wenn er nicht fälschlicherweise konkretistisch gesehen wird – nicht nur mit personalen, lebenden und personifizierbaren Stakeholdern möglich. Künftige Generationen oder die natürliche Umwelt können sich über Vertreter Gehör verschaffen und durch unser empathisches Hineinversetzen in deren Situation.

In der Unternehmenspolitik, in der generellen Ausrichtung des Unternehmens müssen dann die als legitim festgestellten Ansprüche der Betroffenen Berücksichtigung finden. Eine solche Unternehmenspolitik würde sich auszeichnen durch den Willen, einen legitimen Unternehmenszweck zu verfolgen, und durch die Selbstbindung an moralische Grundsätze allgemeinster Art. Diese wären notwendigerweise formal, wie z.B. der Grundsatz, mit Anspruchsgruppen im Diskurs zu stehen, oder der Wille, sich in nicht hörbare Stakeholder hineinzuversetzen und im Sinne ihrer legitimen Rechte zu handeln.

4. Ein „Ethik"-Zertifikat als Grundlage der Beurteilung eines Unternehmens

Ein jedes Unternehmen hat eine Vielzahl von Stakeholdern, die einen Anspruch darauf haben, dass ihnen gegenüber legitim gehandelt wird. Für eine Ratingagentur ist es daher fast unmöglich, im Diskurs mit dem Unternehmen, das als potentielles Investitionsobjekt untersucht werden soll, und all seinen Anspruchsgruppen herauszufinden, ob das Unternehmen legitim handelt. Der Arbeitsaufwand wäre unermesslich: bei jedem Unternehmen, in das investiert wurde oder werden soll, und seinen vielen Stakeholdern müsste periodisch überprüft werden, ob die wechselseitigen Beziehungen ethisch legitimierbar sind.

Das Argument der schlechten praktischen Durchführbarkeit ist jedoch wenig zwingend. Das ethisch zwingende Argument bezieht sich auf die Unternehmen: Ihnen kann die Auseinandersetzung mit ihrem Handeln nicht abgenommen werden. Abgesehen davon, dass es von aussen (also von der Ratingagentur) nicht gut beurteilbar ist, ob ein Unternehmen seinen Anspruchsgruppen gegenüber richtig handelt, kann man festhalten, dass es für ein Unternehmen nicht möglich sein wird, legitim zu handeln, wenn nicht vorher reflektiert wird, wer denn die Betroffenen überhaupt sind. Sollte das unternehmerische Handeln trotz der mangelnden Bereitschaft zur Reflexion positive Effekte zeitigen, so wäre das mit KANT als „zufällig" und entsprechend dessen Diktion dann als „misslich" zu bezeichnen.[38]

Gibt es also keinen Weg, legitim handelnde, alle Betroffenen berücksichtigende Unternehmen zu eruieren? Von einer externen Sicht aus, z.B. durch Ratingagentur, sicherlich nicht. In Eigenverantwortung der Unternehmen jedoch gibt es einen Weg. Das aus dem Umweltschutz bekannte und im angelsächsischen und nordeuropäischen Raum seit wenigen Jahren gepflegte Auditing-Konzept für ökologisch bzw. ethisch besonders massgebliche Belange weist einen möglichen Weg.[39] ZADEK et al. (1997) stellen eine Vielzahl von Firmen vor, deren „social" oder „ethical auditing" bzw. „social" oder „ethical accounting" damit begann, dass sie ihre (wichtigsten)[40] Stakeholder benannten. Im persönlichen Dialog und über systematische Befragungen wurden deren Ansprüche und Werte gesammelt und versucht, diese im unternehmerischen Handeln zu berücksichtigen. So berichtet z.B. P. PRUZAN[41] von der Sbn Bank in Dänemark von den schwierigen Prozessen, auch die Werte bankexterner Gruppen in den „Code of Values" zu integrieren. SILANPÄÄ/WHEELER[42] beschreiben das Auditing bei Body Shop. Aber auch gemeinnützige Organisationen werden mit ihren spezifischen Projekten vorgestellt, so die Gemeindeverwaltung von Aarhus (Dänemark) oder die soziale Einrichtung Moyen Mølle in Norwegen.[43] In den entsprechenden Jahresberichten wurden die jeweiligen Ergebnisse dieser dialogischen Aktionen publiziert. Über externe Auditoren wurden diese Prozesse teilweise überwacht und beratend begleitet.

Wenn also eine Ratingagentur im Jahresbericht einer Firma nachlesen kann, wie diese versucht, die Beziehungen zu ihren Stakeholdern nach Massgabe der Legitimität zu gestalten, so wäre das zumindest ein erster Indikator. Dieser würde anzeigen, ob die Aufnahme in ein Portfolio als Anlagegefäss eines ethischen Investments gerechtfertigt sein könnte. Inhaltlich könnten die Bemühungen bei Bedarf oder im Zweifelsfalle genauer untersucht werden; sofern eine Auditierung über einen externen Prüfer stattgefunden hat, könnte auf eine Nachkontrolle der Behauptungen eventuell verzichtet werden.

Ähnlich wie mit EMAS (Environmental Management Auditing Scheme der EU) bzw. ISO 14.001 wäre es denkbar, anstatt eines Öko-Audits ein „Ethik"-Audit zu zertifizieren, das für Finanzinstitute und Ratingagenturen mindestens einen ersten Fingerzeig gäbe in Richtung von Unternehmen, die zurecht Gegenstand einer „ethischen" Investition sein könnte.[44] Ein solches Zertifikat würde allerdings nicht pauschal von einer ethischen Beurteilungen des Einzelfalls befreien; erst die Einzelfallprüfung kann die Richtigkeit einer Investitionsentscheidung zeigen.

Fussnoten

[1] Vgl. z.B. Vgl. SCHNEEWEISS 1998, 15, die sich an den angelsächsischen Begriff des „ethical investment" anlehnt, DEML/BAUMGARTEN 1998 oder HOFFMANN/OTT/SCHERHORN 1997.

[2] Vgl. PIEPER 1991, 17ff., TUGENDHAT 1995, 34ff., RICKEN 1983, 14f.

[3] Vgl. TUGENDHAT (1995, 25) der Ethik als „das philosophische Nachdenken über Moral" beschreibt.

[4] Das „sollen" in Klammern deutet an, dass längst nicht bei allen Angeboten des „ethisch-ökologischen" Investments diese Legitimitätsbedingung zum Kriterium gemacht wird, sondern mit punktuellen Anlagekriterien der Versuch unternommen wird, „gute" Unternehmen von „schlechten" zu trennen.

[5] Mit dieser „Fremdbegründung" ist gemeint, dass Normen nicht aufgrund eigener Reflexion, sondern durch Übernahme von einer anderen Instanz gewonnen werden.

[6] Vgl. dazu insbesondere die Studien Kohlberges über die Moralentwicklung beim Menschen. Für eine gute Zusammenfassung dieser Erkenntnisse vgl. ULRICH 1998a, 50ff.

[7] ULRICH 1998a, 28.

[8] Vgl. jedoch I. KANT, der sehr wohl die Problematik dieser Überlegung erkannte: „Wenn ich durch den Verstand urteile, dass die Handlung sittlich gut ist, so fehlt noch sehr viel, dass ich die Handlung tue, von der ich so geurteilt habe. Bewegt mich aber dieses Urteil, die Handlung zu tun, so ist das das moralische Gefühl. Urteilen kann der Verstand freilich, aber diesem Verstandesurteil eine Kraft zu geben, dass es Triebfeder werde, den Willen zu bewegen, die Handlung auszuüben, das ist der Stein der Weisen." (Kant in einem Brief an Herz, zit. nach PIEPER 1991, 131). Vgl. auch HABERMAS 1991, 190.

[9] Vgl. dazu BACKHAUS 1979, 347f.

[10] HABERMAS 1983, 103.

[11] OTT 1997, 224f. Der „Terminus [ethisches Investment] ist jedoch lediglich ein üblich gewordenes Etikett, kein korrekter Begriff."

[12] Vgl. dazu noch prägnanter ANDERSON 1996.

[13] Vgl. DÜRR 1991, 290, der zeigt, dass sich für „ethical" im anglo-amerikanischen Sprachraum „wesentlich bescheidenere Definitionen" finden als für das deutsche „ethisch".

[14] In Anlehnung an die verdienstlichen Pflichten bei KANT 1785, 55. Die drei hier genannten terminologischen Alternativen stammen von OTT 1997, 225.

[15] Vgl. VIEWEGER-BARACCANI, 1998, 22f.; auch hier könnte wiederum auf die angelsächsische Laxheit in der Begriffsverwendung verwiesen werden. Vgl. auch McINTOSH et al. (1998, 234), die „ethical", „environmental" und „social auditing" als alternative und gleichberechtigte Vorstufen der Berichterstattung sehen.

[16] CONRADS 1994, 32. Dieses Verhalten des Anlegers ist eine Frage des (persönlichen) Geschmacks, jedoch keine der ethischen Richtigkeit.

[17] SCHNEEWEISS 1998, 75ff.

[18] Zu nennen sind hier Banken und Finanzberatungen mit entsprechenden Anlageprodukten oder auch Anlagestiftungen für Pensionskassengelder wie ETHOS.

[19] Vgl. ULRICH/JÄGER/WAXENBERGER 1998 und ULRICH/JÄGER/WAXENBERGER 1999.

[20] BUCHANAN, J. M.: Choosing What to Choose, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, 150 (1994), S. 123–135, hier 128, zit. nach THIELEMANN 1996, 133.

[21] So ein nicht näher bezeichneter Wall-Street-Broker in CARLSSON 1989, 167.

[22] Vgl. z.B. SCHNEEWEISS 1998, 116, BOSSHARD 1998, 20 oder BRANDES 1995, 37. Das „noch" im Text bezieht sich auf die Entscheidungen mancher Staaten, zukünftig Pensionskassengelder nach ethisch-ökologischen Gesichtspunkten anzulegen. Man spricht dabei (im Falle der Schweiz und Norwegens) von 8 bis 9-stelligen Summen.

[23] Vgl. zur Diskussion der Methode der „High-level-Aggregation" CLAUSEN/RUBIK 1996, 13.

[24] Vgl. zur Zumutbarkeit als (die) wirtschaftsethische Kategorie THIELEMANN 1994.

[25] Vgl. zu einer umfassenden philosophisch begründeten Kritik des Konzepts der angewandten Ethik THIELEMANN 1997, 14ff. und ders. 1999.

[26] Vgl. ULRICH 1998a, 440ff.

[27] R. E. FREEMAN, Strategic Management. A Stakeholder Approach, Boston 1984, 46, zit. nach ULRICH 1998b, 13.

[28] The New Palgrave Dictionary of Money and Finance, London 1992, zit. nach AMBLER/WILSON 1995, 30.

[29] Vgl. dazu THIELEMANN 1997, 20f., 25, sowie ULRICH 1998a, 418ff.

[30] R. E. FREEMAN, Strategic Management. A Stakeholder Approach, Boston 1984, 46, zit. nach ULRICH 1998b, 14.

[31] AMBLER/WILSON 1995, 30.

[32] AMBLER/WILSON 1995, 34.

[33] Vgl. KANT 1982, 637ff.; APEL 1984, 126f.

[34] Vgl. ULRICH 1998a, 442.

[35] MAAK/THIELEMANN 1996.

[36] ULRICH 1998a, 443.

[37] Vgl. dazu die Kritik zur Interpretation des Stakeholderdialogs durch H. Steinmann bei THIELEMANN 1997, 20f. Vgl. zu einer nicht-instrumentellen, kritisch-normativen Konzeption der Stakeholder-Beziehungen ULRICH 1998, 438ff.

[38] KANT 1785, 14.

[39] Der sich hier aufdrängende, bereits verbreitete Begriff des „ethical auditing" führt aufgrund der Differenz zwischen „ethical" und „ethisch" wiederum in eine Sackgasse.

[40] Bei genauer Betrachtung liegt hier der „ethische Hase" im Pfeffer: Wie werden die Stakeholder bestimmt? Werden sie nur wegen ihres Machtpotentials berücksichtigt oder nach der Massgabe der Berechtigung ihrer Ansprüche dem Unternehmen gegenüber? Vgl. oben, 2.4.

[41] The Ethical Dimensions of banking, in: ZADEK et al. 1997, S. 63–83.

[42] Integrated Ethical Auditing, in: ZADEK et al. (1997), S. 102–128.

[43] Vgl. SKOVSGAARD: Co.ordinating Expectations: Municipality of Aarhus, in: ZADEK et al. (1997), S. 143–156; NØRGAARD: Building Dialogue Culture: Moyen Mølle, in: ZADEK et al. (1997), S. 157–170.

[44] Mit dem Themengebiet der Unternehmenszertifizierung nach ethischen Gesichtspunkten beschäftigt sich zur Zeit ein Forschungsprojekt am Institut für Wirtschaftsethik der Universität St. Gallen (HSG). Es wird voraussichtlich Ende 1999 abgeschlossen sein.

Literatur

AMBLER, T. and A. WILSON (1995): „Problems of Stakeholder Theory", Business Ethics – A European Review 1, pp. 30–35.

ANDERSON, D. (1996): What has „Ethical Investment" to do with Ethics?, The Social Affairs Unit, Research Report No. 21, o.O. (UK).

APEL, K.-O. (1984): „Zur geschichtlichen Entfaltung der ethischen Vernunft in der Philosophie (II)", in: K.-O. Apel, D. Böhler und K. Rebel (Hrsg.): Funkkolleg Praktische Philosophie/ Ethik, Weinheim, Basel: Beltz, pp. 100–137.

BACKHAUS, J. (1979): „Praktische Philosophie und politische Ökonomie", in: J. Mittelstrass (Hrsg.): Methodenprobleme der Wissenschaften vom gesellschaftlichen Handeln, Frankfurt a.M.: Suhrkamp, pp. 320–369.

BOSSHARD, P. (1998): Grünes Geld. Möglichkeiten und Grenzen von ethisch-ökologischen Geldanlagen, hg. von der Erklärung von Bern, Zürich.

BRANDES, W. (1995): „Ausflug ins Grüne", FINANZtest 2/95, pp. 36–41.

CARLSSON, F. (1989): „Die Artusritter", Manager Magazin 6, pp. 162–167.

CLAUSEN, J. und F. RUBIK (1996): „Von der Suggestivkraft der Zahlen. Probleme der Erfassung und Bewertung ökologischer Informationen", Ökologisches Wirtschaften 2, pp. 13–15.

CONRADS, J. (1994): Geldanlage mit sozialer Verantwortung, Wiesbaden: Gabler.

DEML, M. und J. BAUMGARTEN (1998): Grünes Geld, Jahrbuch für ethisch-ökologische Geldanlagen 1998/99, Wien: Service Fachverlag.

DÜRR, W. (1991): „'Ethische Investmentfonds' in Deutschland?", Zeitschrift für Wirtschaftsrecht, 1. Halbjahr 1991, pp. 286–297.

HABERMAS, J. (1991): Erläuterungen zur Diskursethik, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

HABERMAS, J. (1983): Moralbewusstsein und kommunikatives Handeln, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

HOFFMANN, J., K. OTT und G. SCHERHORN (1997) (Hrsg.): Ethische Kriterien für die Bewertung von Unternehmen. Frankfurt-Hohenheimer Leitfaden, Frankfurt a.M.: IKO.

HOFFMANN, J. (1992): „Geld und Gewissen", in: P. Roche, J. Hoffmann und W. Homolka (Hrsg.): Ethische Geldanlagen – Kapital auf neuen Wegen, Frankfurt a.M.: IKO, pp. 9–27.

KANT, I. (1982/1785): „Grundlegung zur Metaphysik der Sitten", in: Werksausgabe, Bd. 7, Frankfurt a.M.: Suhrkamp, pp. 7–102.

KANT, I. (1982): „Über ein vermeintliches Recht aus Menschenliebe zu lügen", in: Werksausgabe Bd. 8, Frankfurt a.M.: Suhrkamp, pp. 637–643.

MAAK, T. und THIELEMANN, U. (1996): „Shareholder value – nicht das Mass aller Dinge", Neue Zürcher Zeitung, 23.08., p. 27.
McINTOSH, M., D. LEIPZIGER, K. JONES and G. COLEMAN (1998): Corporate Citizenship. Successful Strategies for Responsible Companies, London: Financial Times.
OTT, K. (1997): „Erläuterungen zum ethischen Status und zur Methodik des Frankfurt-Hohenheimer Leitfadens", in: J. Hoffmann, K. Ott und G. Scherhorn (Hrsg.): Ethische Kriterien für die Bewertung von Unternehmen. Frankfurt-Hohenheimer Leitfaden, Frankfurt a.M.: IKO, pp. 207–263.
PIEPER, A. (1991): Einführung in die Ethik, Tübingen: Francke.
RICKEN, F. (1983): Allgemeine Ethik, Stuttgart u.a.: Kohlhammer.
SCHNEEWEISS, A. (1998): Mein Geld soll Leben fördern, Mainz: Matthias-Grünewald-Verlag, Neukirchen: Neukirchner Verlag.
THIELEMANN, U. (1994): Integrative Wirtschafts- und Unternehmensethik als Reflexion des spannungsreichen Verhältnisses von Einkommensstreben und Moral. Zum Verhältnis von Wirtschaftsethik und philosophischer (Diskurs-) Ethik, Beiträge und Berichte des IWE-HSG, Nr. 67, St. Gallen.
THIELEMANN, U. (1996): Das Prinzip Markt. Kritik der ökonomischen Tauschlogik, Bern, Stuttgart, Wien: Haupt.
THIELEMANN, U. (1997): Integrative Wirtschaftsethik und die Frage nach dem moralischen Subjekt. Ökologie, Markt und der erneute Versuch der Abgrenzung dreier wirtschaftsethischer Grundpositionen, Beiträge und Berichte des IWE-HSG, Nr. 76, St. Gallen.
THIELEMANN, U. (1999): „Wirtschaftsethik als Anstrengung zur Überwindung von Philosophievergessenheit", in: P. Koslowski (Hrsg.): Wirtschaftsethik – Wo ist die Philosophie?, Heidelberg: Physica (im Erscheinen).
TUGENDHAT, E. (1995): Vorlesungen über Ethik, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
ULRICH, P. (1998a): Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie, Bern, Stuttgart, Wien: Haupt.
ULRICH, P. (1998b): Wofür sind Unternehmen verantwortlich?, Beiträge und Berichte des IWE-HSG, Nr. 80, St. Gallen.
ULRICH, P., U. JÄGER und B. WAXENBERGER (1998): Prinzipiengeleitetes Investment I. Kritische Analyse der gegenwärtigen Praxis bei „ethisch-ökologischen" Geldanlagen, Beiträge und Berichte des IWE HSG, Nr. 83, St. Gallen.
ULRICH, P., U. JÄGER und B. WAXENBERGER (1999): Prinzipiengeleitetes Investment II. Gestaltungsorientierte Leitideen einer wirtschaftsethisch fundierten Unternehmensbewertung, Beiträge und Berichte des IWE-HSG, Nr. 84, St. Gallen.
VIEWEGER-BARACCANI, A. (1998): „Wachstumsmarkt grünes Geld", Forum 30, Juli–Sept., pp. 22–27.
ZADEK, S., P. PRUZAN und R. EVANS (Hrsg.) (1997): Building Corporate AccountAbility. Emerging Practices in Social and Ethical Accounting, Auditing and Reporting, London: Earthscan Publications.