

Hottenrott, Moritz; Thorwarth, Susanne; Wey, Christian

Working Paper

Gegenstandsbereiche der Normung

DICE Ordnungspolitische Perspektiven, No. 83

Provided in Cooperation with:

Düsseldorf Institute for Competition Economics (DICE), Heinrich Heine University Düsseldorf

Suggested Citation: Hottenrott, Moritz; Thorwarth, Susanne; Wey, Christian (2016) :
Gegenstandsbereiche der Normung, DICE Ordnungspolitische Perspektiven, No. 83, ISBN
978-3-86304-683-5, Heinrich Heine University Düsseldorf, Düsseldorf Institute for Competition
Economics (DICE), Düsseldorf

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/129068>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

ORDNUNGSPOLITISCHE PERSPEKTIVEN

Nr 83

Gegenstandsbereiche der Normung

Moritz Hottenrott,
Susanne Thorwarth,
Christian Wey

März 2016

IMPRESSUM

DICE ORDNUNGSPOLITISCHE PERSPEKTIVEN

Veröffentlicht durch:

düsseldorf university press (dup) im Auftrag der
Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät,
Düsseldorf Institute for Competition Economics (DICE), Universitätsstraße 1,
40225 Düsseldorf, Deutschland
www.dice.hhu.de

Herausgeber:

Prof. Dr. Justus Haucap
Düsseldorfer Institut für Wettbewerbsökonomie (DICE)
Tel: +49(0) 211-81-15125, E-Mail: haucap@dice.hhu.de

DICE ORDNUNGSPOLITISCHE PERSPEKTIVEN

Alle Rechte vorbehalten. Düsseldorf 2016

ISSN 2190-992X (online) - ISBN 978-3-86304-683-5

GEGENSTANDSBEREICHE DER NORMUNG

Ein Gutachten im Auftrag des Deutschen Fördervereins zur Stärkung der Forschung zur Normung und Standardisierung e. V. (FNS)

März 2016

AUTOREN

Moritz Hottenrott · Susanne Thorwarth · Christian Wey

INHALTSVERZEICHNIS

1 Motivation der Studie	4
2 Überblick	5
2.1 Vom Meter zur internationalen Compliance Norm 19600	5
2.2 Entstehung einer Norm.....	7
3 Ziele und Grenzen der Normung	12
3.1 Ökonomischer Hintergrund.....	12
3.2 Normung im sozialen und ethischen Bereich	16
3.3 Schwierigkeiten und mögliche Grenzen von CSR-Normung	21
3.4 Ableitung des Prüfschema-Kriterienkatalogs	22
4 Entwicklung eines Prüfschemas	26
5 Fazit	32
Literaturverzeichnis	33

ABBILDUNGS- UND TABELLENVERZEICHNIS

Abbildung 1	Normungspyramide.....	6
Abbildung 2	DIN-Projektmanagement	10
Abbildung 3	Arten von Normung und ihre ökonomischen Auswirkungen.....	12
Abbildung 4	Prüfschema.....	28
Tabelle 1	Gegenüberstellung Interessierter Kreise DIN, CEN und ISO	8
Tabelle 2	Grundsätze der Normungsarbeit	11
Tabelle 3	Vorteile der Implementierung von Normen und Standards und Auswirkungen auf die Leistungsfähigkeit	20

1 MOTIVATION DER STUDIE

Normungspolitik ist ein integraler Bestandteil der Wirtschafts- und Innovationspolitik in Deutschland. So definieren Normen in annähernd allen Lebensbereichen den Stand der Technik und die Anforderungen an Produkte und Dienstleistungen. Zudem ist Normung ein strategisches Instrument im Wettbewerb. Unternehmen, die sich an der Normungsarbeit beteiligen, erzielen Vorteile durch ihren Wissens- und Zeitvorsprung.

Durch die Anwendung von Normen und Standards können Transaktionskosten, wie bspw. Informations-, Kommunikations- und Koordinationskosten, welche u. a. im Einkauf und bei Ausschreibungen entstehen, deutlich reduziert werden. Dies wiederum steigert die Effizienz einer Ökonomie und trägt zur Überwindung von Marktversagen bei. Als Marktversagen wird in der ökonomischen Theorie eine Situation bezeichnet, in der die Koordination von Angebot und Nachfrage über den Markt nicht funktioniert und dementsprechend gemäß dem Interesse der Marktteilnehmer ein suboptimales Ergebnis erzielt wird. Des Weiteren fördern Normen den weltweiten Handel und dienen der Rationalisierung sowie der Qualitätssicherung. Auch im Hinblick auf Innovationen nehmen Normen und Standards eine wichtige Rolle ein.

Traditionell ist die Normung rein technisch ausgerichtet. Hierbei spielen Schutzziele wie Arbeitsschutz und Umweltschutz eine wichtige Rolle. Jedoch lässt sich in den letzten Jahren beobachten, dass die Normungsorganisationen in zunehmendem Maße Themen in ihr Arbeitsprogramm aufnehmen, die nicht den Gegenstandsbereich der Technik betreffen, sondern gesellschaftliche und kulturelle Aspekte berücksichtigen. Rückkopplungen aus dem gesellschaftlichen Umfeld, in dem Normen wirken, spiegeln die Tatsache wider, dass Normen und Standards oftmals von erheblicher Relevanz sind und die soziale Interaktion mitbeeinflussen. Auch die Tatsache, dass sich das gesellschaftliche Zusammenleben teilweise grundlegend wandelt, erfordert zunehmend eine Berücksichtigung dieser Entwicklungen im Bereich der Normensetzung.

Dennoch treffen neue Normungsbemühungen und –initiativen oftmals auf eine ablehnende Haltung der Industrie. Das betrifft vor allem Normen und Standards, die nicht rein technischer Natur sind. So wird von Unternehmen eine mangelnde Marktrelevanz bei Management-Standards und Normen der gesellschaftlichen Verantwortung moniert.

Die folgende Studie beschäftigt sich daher mit der Frage nach den Gegenstandsbereichen der Normung und benennt Kriterien, die es erlauben zu beurteilen, in welchen Bereichen Normung angebracht ist. Nach einem Überblick über die Entstehung und die Grundsätze der Normungsarbeit, werden in Kapitel 3 zunächst Ziele und Grenzen der Normung diskutiert und abschließend ein Kriterienkatalog für ein Prüfschema abgeleitet. Dieses wird in Kapitel 4 anhand von Beispielen näher erläutert und diskutiert.

2 ÜBERBLICK

2.1 VOM METER ZUR INTERNATIONALEN COMPLIANCE NORM 19600

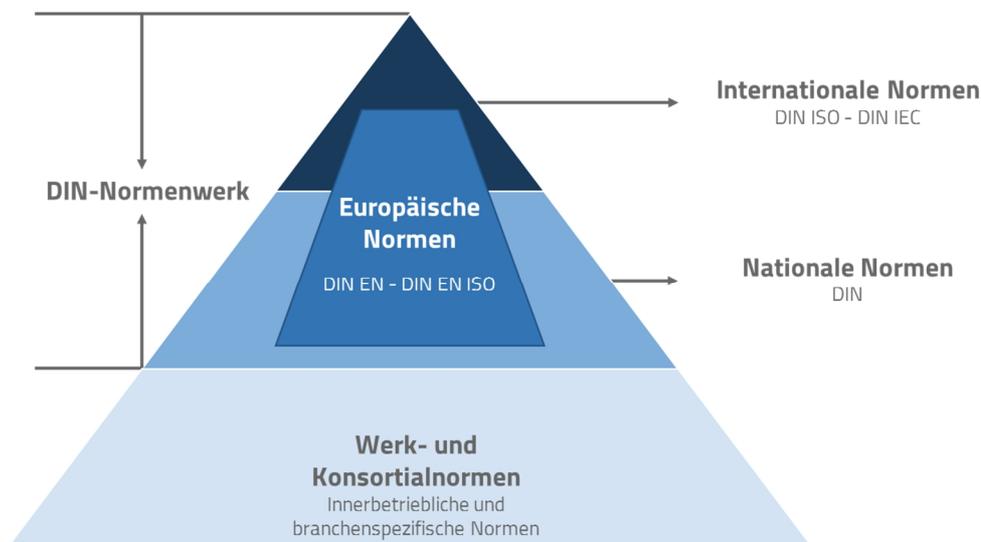
Der Ursprung von einheitlichen Normen und Standards reicht weit in die Vergangenheit zurück. So wird die Verwendung von Maßstäben für Gewichte und Längen bis ins Jahr 3.500 v. Chr. zurückdatiert (Verman, 1973). Als Meilenstein gilt jedoch die Einführung eines einheitlichen Maßsystems, welches im Zuge der Reformbewegungen im Rahmen der französischen Revolution entwickelt und Ende des 18. Jahrhunderts mit Verwendung des metrischen Systems in ganz Frankreich obligatorisch wurde. Über das neue Längenmaß wurden weiterhin die Begriffe und zugehörigen Gewichtseinheiten Gramm und Liter abgeleitet und durch das 19. Jahrhundert hindurch auch weitestgehend im Rest Europas etabliert. Mit der Zeit wurde die einheitliche Festsetzung bestimmter Kennzahlen auf viele, vorerst meist technische Bereiche übertragen. Die Gründung von DIN erfolgte 1917 als Normenausschuss der Deutschen Industrie – kurz NADI. Im darauffolgenden Jahr wurde die erste DIN Norm vorgestellt, welche ein Maß für Kegelstifte vorgab: DIN 1 war geboren. Die Normungsarbeit gewann besonders in Zeiten des Deutschen Wirtschaftswunders nach dem Zweiten Weltkrieg im Zuge von Deutschlands führender wirtschaftlicher Position im Bereich technischer Innovationen an Bedeutung.

Heutzutage findet die Normung auf vier Ebenen statt, wobei die Internationalisierung der Normung von besonderer Bedeutung ist. Auf internationaler Ebene werden Normen von der International Organization for Standardization (ISO), der International Electrotechnical Commission (IEC) und dem Normungszweig der International Telecommunications Union (ITU) erarbeitet. Grundsätzlich kann jedes Land über sein nationales Normungsinstitut Mitglied von ISO oder IEC werden. Internationale Normen können entweder in die nationalen Normenwerke übernommen oder aber direkt angewendet werden. Sie sind als Empfehlung zu sehen nationale Normen internationalen Normen anzupassen. Das Europäische Normungssystem wird gebildet aus dem European Committee for Standardization (CEN), dem European Committee for Electrotechnical Standardization (CENELEC) und dem European Telecommunications Standards Institute (ETSI). Auf nationaler Ebene wird die Normungsarbeit von den nationalen Normungsorganisationen durchgeführt. In Deutschland sind das DIN und DKE (Deutsche Kommission Elektrotechnik Elektronik Informationstechnik in DIN und VDE). Als vierte und letzte Ebene existieren Werks- und Konsortialnormen. Werksnormen fungieren als unternehmensspezifische Leitfäden. Konsortialnormen werden innerhalb von Branchenzusammenschlüssen erstellt und besitzen zwar nicht den Konsensgrad einer Norm, sind aber übergreifender als eine Werksnorm.

Zwischen der Europäischen Ebene mit CEN und CENELEC und der Internationalen Ebene mit ISO und IEC herrschen Vereinbarungen über die technische Zusammenarbeit. Grundsätzlich soll der internationalen Normungsarbeit Vorrang gewährt werden. Um Doppelarbeit zu vermeiden, gibt es gegenseitige Unterrichtungen über Arbeitsprogramme, gegenseitige Beteiligung von Beobachtern an Sitzungen, Absprachen über Arbeitsteilung oder zur Übertragung von Normungsvorhaben sowie Verknüpfung von Normungsergebnissen durch parallele Abstimmungen über koordinierte Normungsentwürfe. Während es frei steht, ob internationale Normen auf europäischer oder nationaler Ebene übernommen werden, sind europäische Normen (EN) ohne Ausnahme für Mitglieder als nationale Normen zu übernehmen. Außerdem müssen europäischer

Normung entgegenstehende nationale Normen zurückgezogen werden. Ziel ist es eine internationale Vereinheitlichung von Normung voranzutreiben. Wie in Abbildung 1 zu sehen ist, beinhaltet das Normenwerk von DIN also nicht nur nationale Normen, sondern auch europäische und internationale Normen. Europäische und internationale Normen sind dementsprechend in Deutschland als DIN EN und DIN ISO bzw. DIN EN ISO Normen bekannt.

ABBILDUNG 1 NORMUNGSPYRAMIDE



Quelle: Eigene Darstellung basierend auf Bahke, 2013.

Insgesamt gibt es inzwischen über 30.000 DIN Normen. Während Anfang der 1980er Jahre noch ca. 80 % davon nationalen und 20 % europäischen und internationalen Ursprungs waren, hat sich dieses Verhältnis mittlerweile umgekehrt. So haben heutzutage rund 80 % der nationalen Normen ihren Ursprung in europäischen bzw. internationalen Normen (Blind et al., 2011).

Traditionell ist die Normung sehr technikorientiert und eher in den Bereichen der verarbeitenden Industrie vorzufinden. So betreffen die meisten Normen in Deutschland das Bauwesen, die Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik (hierzu gehören auch Elektronik und Telekommunikation), Luft- und Raumfahrt und sonstigen Fahrzeugbau sowie Medizin, die Glas-, Keramikindustrie (Konrad und Zloczysti, 2010). Seit den 1980er Jahren hält die Normung zudem Einzug in die Bereiche der Dienstleistungen und Managementsysteme. Diese Normengruppen bieten bspw. Leitlinien zu Umweltschutz, Arbeitsbedingungen oder aber auch Normen zur Qualitätssicherung und zum Verbraucherschutz im Dienstleistungsgewerbe. Bei dieser Art der Normung steht nicht der technische Aspekt im Vordergrund, sondern vielmehr die Gestaltung von Managementsystemen. Management-Normen, wie die ISO 9000 und ISO 14000 sind Normenreihen für Qualitäts- bzw. Umweltmanagement und gehören mittlerweile zu den bekanntesten und am meisten implementierten Normen weltweit.

Gerade die Zertifizierung nach ISO 9000 ff. ist für viele Unternehmen unabdingbar, um am Markt zu bestehen. Vor allem Mittelstandsunternehmen – vorwiegend in der klassischen Investitionsgüterindustrie erhalten nur noch Großaufträge, wenn sie eine Zertifizierung nach ISO 9000 ff. nachweisen können (Uzumeri, 1997; Sonyi und Zinser 2012). Seit Anfang der 1990er Jahre hat zudem die öffentliche Hand eine Richtlinie erlassen, welche besagt, dass Projekte mit einem Ausschreibungsvolumen von mehr als 100.000 Euro und bei denen qualitätssichernde Maßnahmen notwendig sind nur noch an Bieter mit einer ISO 9000 Zertifizierung vergeben werden können. Ökonomische Studien haben zudem gezeigt, dass eine Zertifizierung nach ISO 9000 bei Unternehmen nicht nur zu einer erheblichen Steigerung ihrer Finanz- und Ertragslage führt (vgl. bspw. Corbett et al. 2005), sondern auch internationalen Handel fördert (Blind und Mangelsdorf, 2012, vgl. für einen ausführlichen Überblick Tabelle 3).

Im Zuge dieser Entwicklung hat sich auch der Begriff der gesellschaftlichen Verantwortung bzw. der „Corporate Social Responsibility“ zu einem Leitgedanken für die Wirtschaft, die Politik und auch die Wissenschaft entwickelt. Die Europäische Kommission konstatiert in ihrem Grünbuch (2001) hierzu folgendes: *„[Corporate Social Responsibility ist] [...] ein Konzept, das den Unternehmen als Grundlage dient, auf freiwilliger Basis soziale Belange und Umweltbelange in ihre Unternehmenstätigkeit und in die Wechselbeziehungen mit den Stakeholdern zu integrieren.“* 2007 publizierten bereits 64 % aller Fortune Global 100 Unternehmen einen Corporate Social Responsibility (CSR) Report bzw. einen Nachhaltigkeitsbericht mit Informationen hinsichtlich ihrer ökonomischen, ökologischen und gesellschaftlichen Leistungsfähigkeit (Heslin und Ochoa, 2008). Seit Ende 2010 existiert mit DIN ISO 26000 „Guidance on Social Responsibility“ ein internationaler Leitfaden zur gesellschaftlichen Verantwortung von Organisationen. Im Gegensatz zu ISO 9000 und ISO 14000 hat ISO 26000 den Charakter eines Leitfadens, dessen Einführung für Unternehmen freiwillig ist und nicht als Grundlage für eine Zertifizierung dienen soll.

Ende 2014 wurde zudem ISO 19600 veröffentlicht, welche Richtlinien für den Einsatz von Compliance Management Systemen beinhaltet. Compliance Management hat insbesondere im Rahmen der Globalisierung in den letzten Jahren kontinuierlich an Bedeutung gewonnen.

Diese Entwicklung hat gezeigt, dass sich die grundlegenden Aufgabenbereiche der Normung in den letzten drei Dekaden verändert haben. Während bei der traditionellen Normung die Vereinheitlichung und Kompatibilität von technischen Produkten und Verfahren im Vordergrund steht, sollen mit Normenreihen, wie ISO 26000 und ISO 19600, soziale Normen für das Verhalten von Unternehmen und Organisationen in ihren Entscheidungen und Transaktionen festgelegt werden.

2.2 ENTSTEHUNG EINER NORM

DIN fungiert als nationale Normungsorganisation Deutschlands und ist Mitglied in den entsprechenden europäischen und internationalen Normungsorganisationen CEN und ISO. Auf nationaler Ebene kollaboriert DIN im Bereich Elektrotechnik einschließlich Sicherheitsbestimmungen mit der DKE. Die fachliche Arbeit innerhalb von DIN wird von Arbeitsausschüssen bzw. Komitees durchgeführt, wobei eine bestimmte Normungsaufgabe entweder nur von einem Arbeitsausschuss bzw. Komitee oder in einem Gemeinschaftsausschuss bearbeitet wird. Mehrere Arbeitsausschüsse bilden einen Normenausschuss, der die fachliche Verantwortung für die Normung in seinem Fachgebiet trägt. Die fachliche Arbeit wird von externen Experten

aus Wirtschaft, Wissenschaft etc. mit der Unterstützung der Mitarbeiter von DIN durchgeführt. Externe Experten müssen von ihren entsendenden Stellen für die Arbeit in den Gremien autorisiert sein. Bei der Besetzung der Arbeitsausschüsse wird auf ein angemessenes Verhältnis der sogenannten *interessierten Kreise* zueinander geachtet. Unter den interessierten Kreisen ist hier eine Einteilung des öffentlichen Lebens in einzelne Bereiche zu verstehen (vgl. Tabelle 1).

TABELLE 1 GEGENÜBERSTELLUNG INTERESSIERTER KREISE DIN, CEN UND ISO

ISO		CEN	DIN
A	Industry and Commerce	Industry and Commerce	Wirtschaft
		Industry and Commerce SMEs	
B	Government	Government	Öffentliche Hand
C	Consumers	Consumers	Verbraucherschutz
D	Labour	Labour (Social Interests)	Gewerkschaften
E	Academic and Research Bodies	Academic and Research	Wissenschaft und Forschung
F	Standards Application	Standards Application	Anwender
G	Non Governmental Organization (NGO)	Societal and Environm. Interests	Umweltschutz
		Societal Interests – Other Interests	Arbeitsschutz
	Keine Zuordnung	Keine Zuordnung	Sonstige NGOs
	Keine Zuordnung	Keine Zuordnung	Regelsetzende Institutionen
Σ	7	9	10

Quelle: Kommission Arbeitsschutz und Normung (KAN)¹, eigene Darstellung.

Um mit der Normungsarbeit zu beginnen, muss für diese ein Bedarf ermittelt werden, der sich entweder durch einen Normungsantrag von den interessierten Kreisen, oder durch die Aufnahme einer Normungsarbeit auf europäischer oder internationaler Ebene begründet. Auf nationaler Ebene bedeutet dies, dass grundsätzlich jede Person einen Normungsantrag bei DIN stellen kann. Oftmals wird die Notwendigkeit eines neuen Normungsthemas auch aus der Arbeit eines bestehenden Arbeitsausschusses heraus erkannt. Wird auf europäischer oder internationaler Ebene die Normungsarbeit aufgenommen, wird dies den jeweiligen Mitgliedern mitgeteilt. Innerhalb von DIN wird das Normungsthema dann dem zuständigen deutschen Spiegelgremium zugeteilt², welches dann über die Aufnahme der Normungsarbeit diskutiert.

¹ Verfügbar unter: http://www.kan.de/fileadmin/Redaktion/Bilddateien/Wir_berichten_fuer_Sie/Uebersicht_ISO_CEN_DIN.pdf abgerufen am 12. August 2015.

² Die Erarbeitung von internationaler bzw. europäischer Normungsarbeit findet zwar auf internationaler bzw. europäischer Ebene statt, der Meinungsbildungsprozess über die wesentlichen Inhalte erfolgt jedoch in den einzelnen Mitgliedsorganisationen in sogenannten Spiegelgremien. Diese vertreten die nationale Meinung.

Ist ein Antrag über einen der Wege gestellt, haben die Experten des entsprechenden Ausschusses von DIN über die Annahme oder Ablehnung des jeweiligen Antrags zu entscheiden. Bei einem nationalen Normungsantrag ist vor Beginn jedes Normungsthemas zu klären ob (i) ein hinreichender Bedarf besteht oder zu erwarten ist, (ii) die interessierten Kreise bereit sind mitzuarbeiten, (iii) in europäischen oder internationalen Normungsorganisationen entsprechende Normungsvorhaben bereits bearbeitet werden,³ (iv) der Normungsgegenstand für die europäische oder internationale Normung in Betracht kommt⁴ und (v) die Finanzierung⁵ der damit verbundenen Geschäftsstellenkosten sichergestellt ist. Zusätzlich wird darauf geachtet, dass das Normungsvorhaben nicht im Widerspruch zu Rechts- und Verwaltungsvorschriften steht. Wird der Antrag durch die mitwirkenden Experten an- und die Normungsarbeit aufgenommen, ist die Öffentlichkeit zu informieren. Dies gilt auch für die Überarbeitung von bereits bestehenden Normen und die Zurückziehung von Normen.⁶

Einspruch gegen die Aufnahme eines neuen Normungsvorhabens darf grundsätzlich jeder einlegen. Wird ein nationales Normungsvorhaben aufgenommen, wird in Sitzungen des entsprechenden Arbeitsausschusses der Entwurf der Norm erarbeitet. Um einen Norm-Entwurf auf europäischer bzw. internationaler Ebene zu erarbeiten, wird durch das deutsche Spiegelgremium⁷ eine Delegation entsendet, um die deutschen Interessen bei der Erarbeitung zu vertreten und die Dokumente des europäischen bzw. internationalen Gremiums zu selektieren und dem deutschen Spiegelgremium zur Verfügung zu stellen. Das Spiegelgremium wird dann die Dokumente beraten und eigene Vorschläge und Positionen erarbeiten, die wiederum dem europäischen bzw. internationalen Gremium übermittelt und dort von der deutschen Delegation vertreten werden.

Wenn der Norm-Entwurf soweit fortgeschritten ist, dass es der Öffentlichkeit vorgelegt werden kann, wird dieser zur Kommentierung durch die Allgemeinheit veröffentlicht. Gehen keine Stellungnahmen ein, gilt das Einspruchsverfahren als abgeschlossen. Sollte es Stellungnahmen geben, werden diese im Arbeitsausschuss besprochen. Sind alle Stellungnahmen behandelt, wird der Arbeitsausschuss die Veröffentlichung als Norm einleiten.

³ Dann müsste DIN die Normungsarbeit aufnehmen.

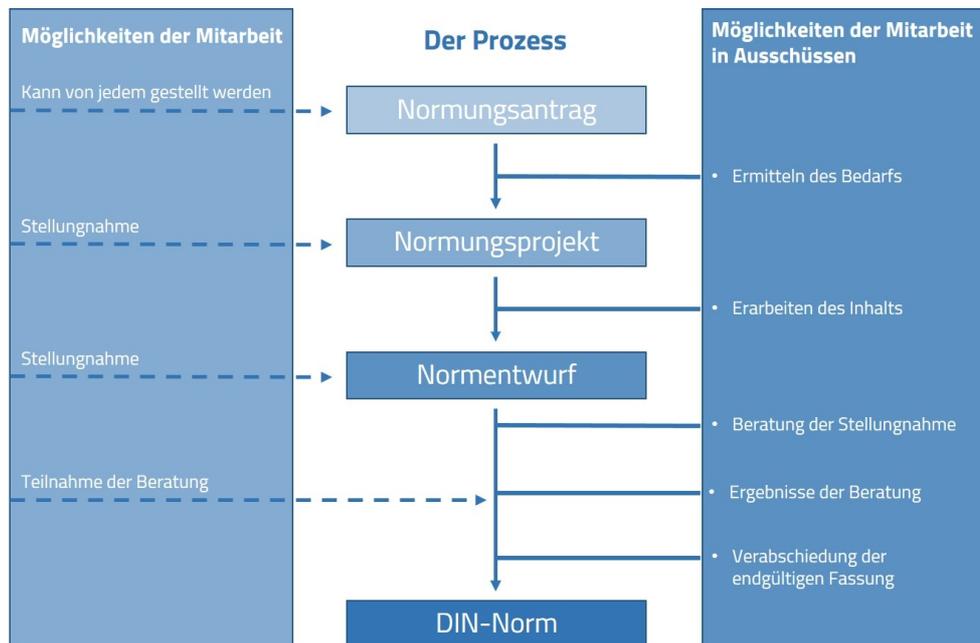
⁴ In diesem Fall wird der Antrag angenommen, indem er an die europäischen und internationalen Gremien weitergegeben wird.

⁵Die Unterstützung der fachlichen Beratungen der Experten, das Projektmanagement zur Erarbeitung der Normen, die Interessenwahrnehmung in den weltweit stattfindenden Gremiensitzungen und die durch DIN erbrachten steuernden und unterstützenden Grunddienste verursachen jährlich Kosten von rund 70 Mio. Euro. Diese werden zu ca. 71 % durch die Erträge von DIN gedeckt. Diese bestehen hauptsächlich aus den Einnahmen des Verkaufs von Normen und zu ca. 6 % aus den Mitgliedsbeiträgen. 13 % der Normungskosten werden aus Fördermitteln der Wirtschaft und 10 % aus Projektmitteln der öffentlichen Hand gedeckt (vgl. Kleines 1x1 der Normung – ein praxisorientierter Leitfaden für KMU, S. 17, abrufbar unter: <http://www.din.de/blob/69886/5bd30d4f89c483b829994f52f57d8ac2/kleines-1x1-der-normung-neu-data.pdf>, abgerufen am 23. Oktober 2015).

⁶ DIN-Normen werden spätestens alle fünf Jahre auf Aktualität überprüft. Entspricht eine Norm nicht mehr dem Stand der Technik, so wird ihr Inhalt überarbeitet oder die Norm zurückgezogen. (vgl. ebenda, S. 14).

⁷ Siehe Fußnote 2.

ABBILDUNG 2 DIN-PROJEKTMANAGEMENT



Quelle: Eigene Darstellung basierend auf „Kleines 1x1 der Normung“.

DIN orientiert sich bei der Normungsarbeit⁸ an Grundsätzen, welche in der folgenden Tabelle auf der nächsten Seite dargestellt sind.

⁸ In Deutschland muss man zudem, anders als im englischsprachigen Raum, zwischen den Begriff Normen und dem Begriff Standards unterscheiden. Während bei der Entwicklung einer DIN Norm alle interessierten Kreise involviert sind und die Norm im Konsens erarbeitet wird, müssen bei einer sog. DIN-Spezifikation (DIN SPEC) nicht alle interessierten Kreise einbezogen und der Standard nicht im Vollkonsens verabschiedet werden. DIN SPEC lassen sich schon innerhalb weniger Monate erstellen und veröffentlichen und stellen daher ein Instrument dar, um z. B. Forschungs- und Entwicklungsergebnisse schnell von der Forschung in die Praxis zu überführen. Vgl. <http://www.din.de/de/ueber-normen-und-standards/din-spec>, abgerufen am 23. Oktober 2015.

TABELLE 2 GRUNDSÄTZE DER NORMUNGSARBEIT

Grundsatz	Beschreibung
1. Freiwilligkeit	Die Mitarbeit an der Normung und die Anwendung von Normen sind freiwillig.
2. Öffentlichkeit	Alle Normungsvorhaben und Entwürfe zu DIN-Normen werden öffentlich bekannt gemacht und vor ihrer endgültigen Festlegung der Öffentlichkeit zur Stellungnahme vorgelegt. Kritiker werden an den Verhandlungstisch gebeten, wobei jeder eingegangene Einspruch mit dem Einsprecher verhandelt werden muss.
3. Beteiligung aller interessierten Kreise	DIN Normen werden in Arbeitsausschüssen von Fachleuten aus den interessierten Kreisen erarbeitet. Grundsätzlich kann jeder seine Interessen einbringen. Zudem werden die Rechte von Minderheiten durch Schlichtungs- und Schiedsverfahren gewahrt.
4. Konsens	Die der Normungsarbeit von DIN zugrunde liegenden Regeln garantieren ein für alle interessierten Kreise faires Verfahren, dessen Kern die ausgewogene Berücksichtigung aller Interessen bei der Meinungsbildung ist. Der Inhalt einer Norm wird dabei mit dem Bemühen festgelegt, eine gemeinsame Auffassung zu erreichen, die allgemeine Zustimmung findet.
5. Einheitlichkeit und Widerspruchsfreiheit	Das Deutsche Normenwerk befasst sich mit allen technischen Disziplinen. Die Regeln der Normungsarbeit sichern seine Einheitlichkeit.
6. Sachbezogenheit	DIN-Normen sind ein Spiegelbild der Wirklichkeit. Definitionsgemäß müssen dabei technische Normen Fragen des Gemeinwohls einbeziehen und spiegeln deshalb nicht nur das technisch Machbare, sondern auch das gesellschaftlich Akzeptierte wider.
7. Ausrichtung am Stand der Wissenschaft und Technik	Die Normung vollzieht sich in dem Rahmen, den die wissenschaftliche Erkenntnis setzt. Sie sorgt für die schnelle Umsetzung neuer Erkenntnisse. DIN-Normen spiegeln den Stand der Technik wider.
8. Marktrelevanz	Genormt wird nur, wenn Bedarf dafür besteht. Normung ist kein Selbstzweck.
9. Allgemeiner Nutzen	DIN-Normen müssen gesamtgesellschaftliche Ziele einbeziehen. Der Nutzen für alle steht über dem Vorteil einzelner.
10. Internationalität	Die Normungsarbeit von DIN unterstützt das volkswirtschaftliche Ziel eines von technischen Hemmnissen freien Welthandels und des gemeinsamen Marktes in Europa. Das erfordert Internationale und Europäische Normen.
11. Kartellrechtliche Unbedenklichkeit	Aufgrund seiner Arbeitsweise sowie der Festlegungen in der Satzung und den internen Verfahrensregeln ist die Arbeit von DIN als kartellrechtlich unbedenklich anzusehen.
12. Akzeptanz	Durch die Beteiligung aller interessierten Kreise und das Konsensverfahren genießen DIN-Normen nicht nur im gewerblichen und staatlichen Bereich Akzeptanz und Vertrauen, sondern auch bei Verbrauchern.
13. Legitimation	Durch die Erweiterung der konsensbasierten Normung durch Einsprüche, Schlichtungs- und Schiedsverfahren erhält die Normung eine Legitimation und Wertschätzung, z. B. im Bereich des Arbeits-, Umwelt- und Gesundheitsschutzes.

Quelle: DIN, Grundsätze der Normungsarbeit.⁹

⁹ Vgl. <http://www.din.de/de/ueber-normen-und-standards/din-norm/grundsaeetze>, abgerufen am 23. Oktober 2015.

3 ZIELE UND GRENZEN DER NORMUNG

Laut DIN 820 ist „Normung die planmäßige, durch die interessierten Kreise gemeinschaftlich durchgeführte Vereinheitlichung von materiellen und immateriellen Gegenständen zum Nutzen der Allgemeinheit. Sie darf nicht zu einem wirtschaftlichen Sondervorteil einzelner führen.“ Ganz allgemein betrachtet sind die Ziele der Normung, Produkte und Dienstleistungen sowie Prozesse gebrauchstauglich zu gestalten und ihre Kompatibilität zu erhöhen. In jüngerer Zeit sind Normen sozialbewussten Verhaltens für Unternehmen (CSR-Regeln) ebenfalls Gegenstand der Normung geworden.

3.1 ÖKONOMISCHER HINTERGRUND

Abbildung 3 zeigt eine typische Charakterisierung unterschiedlicher Arten von Normen sowie deren positive und negative ökonomische Auswirkungen.

ABBILDUNG 3 ARTEN VON NORMUNG UND IHRE ÖKONOMISCHEN AUSWIRKUNGEN

Normart	Positive Wirkung	Negative Wirkung
Kompatibilitäts- und Schnittstellennormen	<ul style="list-style-type: none"> - Netzwerkexternalitäten - Vermeidung von Abhängigkeiten - Steigerung der Vielfalt - Effizienz in Lieferketten 	<ul style="list-style-type: none"> - Monopolmacht
Qualitäts-/Sicherheitsnormen	<ul style="list-style-type: none"> - Vermeidung von Negativauslese - Senkung von Transaktionskosten 	<ul style="list-style-type: none"> - Erhöhung der Kosten von Mitbewerbern
Vereinheitlichungsnormen	<ul style="list-style-type: none"> - Rationalisierungseffekte - Kritische Masse in jungen Branchen 	<ul style="list-style-type: none"> - Verringerung der Auswahl - Marktkonzentrationen
Terminologie- und Klassifikationsnormen	<ul style="list-style-type: none"> - Erleichterung des Handels - Senkung von Transaktionskosten 	<ul style="list-style-type: none"> - Erhöhung der Kosten von Mitbewerbern

Quelle: Eigene Darstellung basierend auf Blind, 2009.

Grundsätzlich senken Normen und Standards Transaktionskosten zwischen unabhängigen Akteuren am Markt. Aus institutionenökonomischer Sicht spricht man von Marktregeln, deren Durchsetzung im Wesentlichen freiwillig erfolgt. Die mit der Formulierung von Normen einhergehenden Handlungsanweisungen müssen durchgesetzt werden. So garantiert erst die Durchsetzung einer Norm ihre Verbindlichkeit und ihren Erfolg.

Normen und Standards verringern auf unterschiedliche Arten Transaktionskosten. Maßeinheiten wie der Meter oder das Rechtsfahrgebot ermöglichen Koordination. Durch die Festlegung eines Referenzsystems werden Verhandlungskosten eingespart, und es werden die Kosten des Koordinationsversagens vermieden.

Andere Normen und Standards fungieren als Qualitätsstandards, die in erster Linie Transaktionskosten verringern, weil sie Unsicherheit und asymmetrische Information zwischen Akteuren reduzieren. Schließlich ermöglichen Kompatibilitätsnormen und -standards das reibungslose Zusammenspiel von Teilkomponenten in Produktsystemen. Produkte wie Batterien, Glühbirnen oder Computerprogramme besitzen die gemeinsame Eigenschaft, dass ihr Wert – isoliert betrachtet – nur sehr gering ist und sie erst durch die Verbindung mit komplementären Produkten einen Nutzen stiften. Kompatibilität ist daher eine notwendige Voraussetzung für eine Verbindung dieser Produkte (vgl. bspw. Wey, 1999).

Der ökonomische Wert von Normen (insbesondere sozialer Normen) lässt sich am besten auf der Grundlage der Institutionenökonomie (siehe Richter und Furubotn, 2010) erfassen. Die Institutionenökonomie erklärt die wirtschaftliche Bedeutung von Institutionen aus der Tatsache, dass freiwillige Transaktionen zwischen Individuen durch drei grundlegende Faktoren behindert oder sogar unterbunden werden:

- 1) Transaktionskosten,
- 2) Unsicherheit (unvollständige Information) und
- 3) eingeschränkte Rationalität¹⁰.

Technische und soziale Normen können unter Umständen diese Transaktionshindernisse überwinden helfen. Wenn sie das erfolgreich tun, dann steigern sie die Effizienz einer Ökonomie (Williamson, 1985, spricht von „economizing on transaction costs“). Die Effizienzwirkungen auf der bilateralen Ebene können auf die Marktebene aggregiert werden, so dass Normen und Standards auch ein Mittel zur Überwindung von Marktversagen sind. Sie werden dann zu öffentlichen Gütern (siehe Kindleberger, 1983), die nicht durch den Staat, sondern durch private, kollektive Handlungen geschaffen und durchgesetzt werden (Blankart und Knieps, 1993).

Institutionen sind integraler Bestandteil einer Wirtschaftsgesellschaft, die zunächst die Personen und die ihnen zugeordneten Verfügungsrechte umfasst. Verfügungsrechte beinhalten das Recht, physische Güter oder geistige Leistungen zu gebrauchen und Nutzen aus ihnen zu ziehen sowie das Recht, von anderen Personen eine bestimmte Leistung einzufordern. Letzteres beinhaltet Vertragsrechte wie z. B. der Anspruch, dass die in einem Liefervertrag oder Darlehensvertrag zugesagte Leistung erbracht wird. In der Wirtschaftsgesellschaft wirken Institutionen auf die Ausgestaltung der Vertragsrechte und die Übertragung von Vertragsrechten im Sinne der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt. Insbesondere helfen sie Transaktionshemmnisse, die durch Transaktionskosten, Unsicherheit und eingeschränkte Rationalität entstehen, zu verringern oder gar aufzuheben. Damit fördern sie die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt.

Die klare Definition von Verfügungsrechten ist Voraussetzung für eine marktgerechte Nutzung von Gütern. Allerdings sind die Nutzungsmöglichkeiten von Gütern vielfältig und die betroffenen außenstehenden Gruppen ändern sich. Eine Folge ist, dass die Verfügungsrechte oft unvollständig bzgl. möglicher Wirkungen auf Außenstehende spezifiziert sind. Soziale Normen können gerade in diesem Bereich Lücken schließen helfen, so dass die Wirkungen besser durch Eigentümer internalisiert werden. Auf dieses Phänomen bezieht sich auch der Begriff Stakeholder. Hiermit wird der sozialökonomische Hintergrund einer Unternehmung

¹⁰ Das Konzept der eingeschränkten Rationalität („bounded rationality“) in der Ökonomie geht zurück auf Simon (1957). Hiermit ist nicht völlig irrationales Verhalten gemeint, sondern eine begrenzte Form durchaus rationalen Handelns. So ist davon auszugehen, dass Entscheidungsträger zwar intendieren rational zu handeln, dies ihnen allerdings nur in begrenztem Maße gelingt.

angesprochen, wobei externe Gruppen (wie Lieferanten, Kunden, Wettbewerber, Gewerkschaften, Kommunen etc.) direkt von den Handlungen der Unternehmung betroffen, aber nicht Eigentümer zw. Mitarbeiter der Unternehmung sind.¹¹

Verfügungsrechte und Vertragsrechte können nicht ohne Aufwand an Ressourcen definiert, überwacht und durchgesetzt werden. Alle diese Tätigkeiten erfordern Transaktionskosten. Sie fallen insbesondere bei der Übertragung von Verfügungsrechten im Rahmen von Tauschaktivitäten an. Mit der Benutzung des Marktes gehen Kosten in Form von Informations-, Such- und Verhandlungskosten einher. Transaktionskosten entstehen ex ante (in Form von Such- und Inspektionskosten), während des Vertragsabschlusses (in Form der Vertragsspezifizierung und –aushandlung) sowie ex post (in Form der Erfüllung, Kontrolle und Durchsetzung des Leistungsversprechens). Transaktionskosten fallen aber auch bei der administrativen Koordination innerhalb hierarchischer Organisationen an, einschließlich ihrer Errichtungskosten. *„Kurz gesagt: Transaktionskosten sind in einer modernen Wirtschaftsordnung allerorten von Bedeutung“* (Richter und Furuborn, 2010, S. 14).

Williamson (1985) – einer der Begründer der Institutionenökonomie, die er auch als Transaktionskostenökonomie bezeichnet – ergänzt den Erklärungsansatz um das Konzept des opportunistischen Verhaltens. Hiermit wird angesprochen, dass manche Leute wahrscheinlich unaufrichtig sind, indem sie z. B. ihre wahren Präferenzen und Motive verbergen, Daten verfälschen, vorsätzlich Verwirrung stiften usw. Die Vergewärtigung opportunistischen Verhaltens ist wichtig, weil Transaktionskosten und eingeschränkte Rationalität die Abfassung perfekter Verträge, die für alle möglichen Kontingenzen Vorkehrungen treffen, verhindern. Damit sind Verträge und Absprachen jedoch grundsätzlich unvollständig. Das wäre kein Problem, wenn die Tauschpartner völlig vertrauenswürdig wären. Realistischerweise ist das aber eben nicht der Fall, so dass opportunistisches Verhalten erwartet werden muss. Ausbeutung ex post („Hold-up“) ist damit allgegenwärtig und ein Hauptgrund für Marktversagen. Eng verbunden mit dem Prinzip des opportunistischen Verhaltens ist der Prinzipal-Agenten-Ansatz, wonach der Prinzipal eine Leistung von einem Agenten kontrahiert. Der Agent ist besser über Aspekte des inkludierten Leistungsversprechens informiert, und er kann nach Vertragsabschluss (ex post) opportunistisch seinen Informationsvorteil zu Lasten des Auftraggebers (Prinzipals) ausnutzen.

Für die Durchsetzung von Regeln (Institutionen, Verfügungsrechten und auch technischer sowie sozialer Normen) ist immer ein Überwachungs- und Durchsetzungssystem notwendig. Die Durchsetzung erfolgt durch die erwartete Anwendung von Sanktionen, die sowohl durch Gesetz als auch durch soziale Strafmaßnahmen erfolgen kann. Für einen effektiven Sanktionsmechanismus ist es wichtig, dass Regeln oder Normen möglichst exakt und allgemein überprüfbar formuliert sind, damit abweichendes Verhalten trennscharf identifiziert und so dann auch abgestraft werden kann. Die Durchsetzung technischer und sozialer Normen muss letztlich privatwirtschaftlich und selbstregulierend erfolgen.

Allgegenwärtig ist das Problem der asymmetrischen Information in Tauschbeziehungen. Käufer müssen darauf vertrauen, dass das Leistungsversprechen tatsächlich eingehalten wird. Asymmetrische Information

¹¹ Die Berücksichtigung von Stakeholdern und ihren Interessen und Ansprüchen wird in der ISO 10006 Qualitätsmanagementnorm, der ein Leitfaden für das Qualitätsmanagement von Projekten ist, im Rahmen der Projektfeldanalyse gefordert. Außerdem nehmen die Stakeholder bspw. in der überarbeiteten internationale Norm für Qualitätsmanagement ISO 9001, welche im September 2015 veröffentlicht wurde, eine zentrale Rolle ein.

über die Eigenschaften der Produktion und des Gutes können zur negativ Auslese („adverse selection“) führen (was auch als Zitronenproblem nach Akerlof, 1970 bezeichnet wird¹²). In Abwesenheit geeigneter Institutionen werden dann nur noch niedrigqualitative Güter gehandelt und der Markt bricht vollkommen zusammen. Signalisierungsstrategien und Reputationsmechanismen erzeugen die glaubwürdige Durchsetzung von Qualitätsversprechen am Markt. Sie sind selbstdurchsetzend, wobei normenwidriges Verhalten durch Boykottierung des Anbieters durch die Käufer durchgesetzt wird. Normen (sowohl technische als auch soziale) spielen bei diesen privaten Arrangements, die Marktversagen überwinden helfen, eine wichtige Rolle. Sie sorgen für allgemein überprüfbare Kriterien der Vertragserfüllung bzw. Nichterfüllung, was Voraussetzung für einen wirksamen Abstrafungsmechanismus am Markt ist. Von herausragender Relevanz sind Qualitätsstandards zur Überwindung informationsbedingten Marktversagens. Sie sind die Grundlage für private Signalisierungsstrategien (etwa durch Werbung und Markennamen), die die Verbraucher glaubwürdig über die nicht-beobachtbaren Elemente eines Produktes bzw. einer Dienstleistung informieren. Die Signalling-Theorie von Spence (1973) besagt, dass der gut informierte Marktteilnehmer, um die eigene Situation am Markt zu verbessern, in bestimmte Maßnahmen investiert, die der schlechter informierten Seite ein positives Bild über das Produkt vermitteln sollen. So argumentiert er, dass im Arbeitsmarkt die Bildungssituation eines potentiellen Arbeitnehmers eine Signalwirkung auf den Arbeitgeber hat. Dieser schätzt anhand des Ausbildungsgrads die Arbeitsproduktivität ein und leitet daraus seine Einstellungs- und Entlohnungsentscheidung ab. Der Arbeitnehmer hingegen möchte einen bestimmten Grad an Arbeitsproduktivität signalisieren und investiert daher in sein Ausbildungsniveau.

Im Hinblick auf die Normung erfolgt die Einhaltung von Normen durch spezialisierte Zertifizierer (wie bspw. TÜV), die die Einhaltung des Leistungsversprechens durch Inspektion und Kontrolle garantieren helfen. Soziale und technische Normen können aber auch in Abwesenheit einer funktionierenden Zertifizierung zur Selbstdurchsetzung von Leistungsversprechen beitragen. Das ist dann der Fall, wenn Investitionen in CSR-Normen eine Komplementarität zur Produktion hochqualitativer Produkte aufweisen. In diesem Fall erhöhen z. B. Investitionen in sozial wünschenswerte Human Resource-Praktiken die Produktivität speziell derjenigen Firmen, die hochqualitative Produkte herstellen (siehe hierzu Calveras und Ganuza, 2015).

Regeln müssen geschaffen und gepflegt werden durch privates oder öffentliches Kollektivhandeln. Regeln können sowohl informell, spontan oder als Wettbewerbsgleichgewicht am Markt entstehen. So spricht man auch von de facto Standards, die ihre Geltung aus der flächendeckenden Durchsetzung am Markt schöpfen. Nicht selten gibt es in diesem Fall einen Marktführer, der den Standard bereitstellt und flächendeckend durchsetzt. Im Falle der Normung durch Normungsinstitutionen, wie bspw. DIN handelt es sich hingegen um formale Normen, die Ergebnis eines kollektiven, konsensbasierten, organisierten Prozesses sind. In beiden Fällen werden Normen etabliert, und beide konkurrieren in einer gewissen Art und Weise miteinander. So kann z. B. die Hypothese aufgestellt werden, dass mit der fortschreitenden Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologien Institutionen in privatwirtschaftlicher Eigenregie entstehen, die vormals nur durch formale Normung effektiv etabliert werden konnten. Hierzu können etwa die Reputationsysteme von Online-Anbietern gerechnet werden, die als Intermediäre zwischen Leistungsanbietern und –abnehmern fungieren. Amazon, E-Bay oder Online-Buchungsportale wie HRS und Booking.com sind Beispiele für solche Geschäftsmodelle. Konkurrenzkonstellationen des Normenangebots entstehen auch

¹² In seinem Aufsatz „The Market for ‘Lemons’: Quality Uncertainty and the Market Mechanism“ hat Akerlof (1970) dargelegt, wie im Falle asymmetrischer Information über Produktqualität der Markt zusammenbrechen kann. Akerlof hat dies am Beispiel des Marktes für Gebrauchtwagen verdeutlicht, auf dem sich in seinem Modell die qualitativ schlechten Autos („lemons“) gegenüber guten Gebrauchtwagen („peaches“) durchsetzen.

dann, wenn unterschiedliche Autoritäten der Normensetzung in Erscheinung treten bzw. Normen staatlich – in Form von Regulierung – bereitgestellt werden.

Effektive Regeln entfalten eine erhebliche koordinierende Wirkung am Markt, deren ökonomische Bedeutung mit ihrer Verbreitung anwächst. Sie reduzieren damit die Unsicherheit, senken Transaktionskosten und passen sich der eingeschränkten Rationalität der Akteure an. Die Koordinationsfunktion von Regeln bewirkt die Entstehung positiver Netzwerkeffekte, so dass eine Norm aus individueller Sicht an Wert gewinnt, je größer der Kreis ihrer Nutzer ist. Beispielhaft für Netzwerkeffekte sind Schnittstellennormen und Kompatibilitätsnormen, die das reibungslose Zusammenspiel sich ergänzender Komponenten und Dienste in einem System garantieren. So wird auch die Ausnutzung von Komplementaritäten ermöglicht, was in vielen Industrien Voraussetzung für einen rasanten technischen Fortschritt ist.

Im dynamischen Kontext sind Institutionen und Normen Träger der Geschichte („carriers of history“, David, 1994). Technische Normen speichern in gewisser Weise den Stand der Technik. Hat sich eine Norm etabliert, so kann es aufgrund von Netzwerkeffekten, Komplementaritäten und versunkener Investitionen zu einem ineffizienten Verharren („excess inertia“) auf einem Standard kommen, was von David (1985) paradigmatisch anhand des Qwerty-Tastaturstandards beschrieben worden ist. Auch der umgekehrte Fall einer vor-eiligen ineffizienten Normung und Standardisierung („excess momentum“) kann eintreten, wobei das neue Normenwerk einen geringeren wirtschaftlichen Nutzen erzielt.

Im dynamischen Kontext ist daher die Anpassungseffizienz von Regelwerken im Sinne von North (1990) zu berücksichtigen. Normen sind so ausgestaltet, dass sie Weiterentwicklungen bzw. Innovationen auf dezentraler Ebene fördern. Damit wird auch der kumulative Prozess der Wissensakkumulation durch aufeinanderfolgende Normungen relevant. So müssen Normen nicht nur im statischen Sinne (also zu einem bestimmten Zeitpunkt) miteinander vereinbar (kompatibel) sein, sondern sollten auch im dynamischen Sinne sowohl vorwärts- als auch rückwärtskompatibel sein. Der Normungsprozess ist damit oftmals inkrementell und kumuliert im Zeitablauf. Konkret bedeutet das für soziale Normen, dass es durchaus sinnvoll sein kann, diese zunächst nicht vollständig exakt zu spezifizieren, sondern bewusst weiter zu fassen, um so zukünftige Entwicklungen und Erfahrungen offen zu halten. Im Zeitablauf kann dann durch geübte Praxis die Norm weiter konkretisiert werden. Dieses Verfahren ist typisch für viele Rechtsnormen bzw. gesetzliche Regelungen, die bewusst weit gefasst werden und zunächst nur als Orientierungspunkte für die Rechtspraxis fungieren. Erst im Zeitablauf wird dann die Norm durch Rechtsprechung (bspw. Entscheidungen der Europäischen Kommission) oder ergänzende Regulierungen konkretisiert.

3.2 NORMUNG IM SOZIALEN UND ETHISCHEN BEREICH

Die wachsende Bedeutung von sozialer und gesellschaftlicher Verantwortung hat auch in der Normung Einzug gehalten und gerade in der letzten Dekade eine Vielzahl an Normen und Standards im Bereich der Corporate Social Responsibility (CSR) hervorgebracht. Im Zuge der anhaltenden Globalisierung haben sich die wirtschaftlichen Aktivitäten erheblich internationalisiert. Outsourcing und Auslandsinvestitionen sind allgegenwärtig. Mit „global supply chain“ wird angesprochen, dass die Wertschöpfungsketten zunehmend international sind. Nicht selten nutzen heimische Unternehmen niedrigere Arbeitskosten und laxere Regulierungen in Entwicklungs- und Schwellenländern aus, um Kosteneinsparungen und Wettbewerbsvorteile

zu realisieren. Aus einer „globalen“ Perspektive ist eine Vereinheitlichung bzw. Abstimmung von Managementsystemen zur besseren Koordination der unternehmerischen Aktivitäten daher erforderlich. So schreibt Boiral (2001, S. 80): *„the development of management standards is part of the world economy, which requires the adoption of international standards that facilitate exchanges and communication between countries“*.

Auf der Nachfrageseite nach Normen sozial bewussten Handelns lassen sich einerseits ökonomische Ursachen für Normen in diesem Bereich finden, als auch solche, die primär moralisch-ethischer (dogmatischer) Natur sind. Hinsichtlich der ökonomischen Treiber auf der Nachfrageseite, die hinter einer Normung sozial verantwortlichen Verhaltens stehen, kann zwischen Stake- und Shareholder-Interessen unterschieden werden.

Sozial bewusstes Verhalten von Unternehmen steht zunehmend im öffentlichen Interesse. In den Medien werden soziale und ökologische Missstände (sowohl in Entwicklungsländern als auch in der heimischen Wirtschaft¹³) immer öfter angeprangert, wobei die Verantwortung hierfür zu einem erheblichen Teil auf die hiesige Wirtschaft geschoben wird, die aus diesen Regionen Güter und Leistungen bezieht bzw. dort selbst aktiv ist. Es gibt auch eine Reihe von Belegen, dass heimische Verbraucher sozial bewusstes Unternehmertum und die so angebotenen Güter besonders wertschätzen. So zitieren Besley und Ghatak (2007) Quellen, demnach 70 % der Verbraucher bereit sind, mehr für ein ethisch korrektes Gut zu zahlen. Analog steigen die Marktanteile so genannter Fairtrade-Produkte stetig an. Das Social Investment Forum berichtet, dass privatwirtschaftliche „sozial verantwortliche Investitionen“ (definiert als Investitionen, die die positiven und negativen Folgewirkungen explizit einkalkulieren) bereits 12 % der gesamten Aktiva in den USA ausmachen (siehe Geczy et al., 2003). Zudem verstärken auch Unternehmen zunehmend ihr Engagement in Nachhaltigkeitsmanagement und in soziale und gesellschaftliche Aktivitäten (Heslin und Ochoa, 2008). Aufgrund dieser Präferenzen der Verbraucher für sozial bewusstes Unternehmertum können entsprechende Regelwerke als Institution verstanden werden, die zur Effizienzsteigerung von Marktaktivitäten beitragen.

Benabou und Tirole (2010) geben eine interessante institutionenökonomische Begründung für CSR-Normen, die sich aus der Prinzipal-Agenten-Beziehung in Unternehmungen ableitet. Solche Normen und Standards verpflichten das Management eines Unternehmens auf eine langfristige Gewinnmaximierung, während bei Abwesenheit solcher Standards eine kurzfristige Orientierung Oberhand gewinnt. Normen sozial bewussten Unternehmertums verpflichten das Management, ökologische und soziale Wirkungen insbesondere bei Auslandaktivitäten zu berücksichtigen, wobei es gilt negative Langfristfolgewirkungen zu vermeiden und positive zu unterstützen. Eine durch CSR-Normen forcierte Verpflichtung des Managements auf eine langfristige, nachhaltige Firmenstrategie kann auch im Interesse der Eigentümer sein. Hiermit sind auch Auswirkungen auf Auslandsinvestitionen sowie auf die vertragliche Ausgestaltung von internationalen Lieferbeziehungen verbunden. Auslandsinvestitionen werden damit bspw. durch zusätzliche Vorsorgeleistungen flankiert, um ökologische und soziale Ausbeutung (was eine Form des opportunistischen Verhaltens ist) auf erträgliche Maße zu reduzieren. Analog werden Lieferverträge um nachhaltige Arbeits- und Umweltauflagen ergänzt, um kurzfristigen Ausbeutungsanreizen entgegenzuwirken.¹⁴ Die Forcierung einer

¹³ Man denke hier etwa an die mitunter prekären Arbeitsbedingungen osteuropäischer Wanderarbeiter in der fleischverarbeitenden Industrie in Deutschland.

¹⁴ Im Nachgang an die Rana-Plaza-Katastrophe in Bangladesch, wobei ein Gebäude kollabierte und mehr als 3.000 Menschen unter sich begrub, kam es zum *Accord on Fire and Building Safety* in der international tätigen Bekleidungsindustrie. Die Vereinbarung bein-

langfristigen Gewinnmaximierung durch CSR-Regeln ist sowohl im Interesse der Anteilseigner einer Firma, als auch von gesellschaftlichem Wert. Das Argument leitet sich aus einer Prinzipal-Agenten Perspektive ab, wobei Transaktionskosten, Unsicherheiten und begrenzte Rationalität ein langfristig optimierendes Verhalten erschweren bzw. unmöglich machen. In diesem Sinne unterstützen CSR-Normen ein langfristiges, effizienteres Management, das auch gesamtwirtschaftliche vorteilhaft ist, woraus sich die kollektive Nachfrage hierfür erklärt.

Aus ökonomischer Sicht ist die Zertifizierung auf Basis von Managementnormen als Signalisierungsstrategie zu verstehen, die glaubwürdig die Einhaltung von Qualitätsstandards an die Abnehmer kommuniziert, die die Qualität der Leistungserstellung bei Lieferanten nicht beobachten können bzw. diese aufgrund von Transaktionskosten, Unsicherheit und eingeschränkter Rationalität auch nicht vertraglich effektiv festschreiben können. Die Notwendigkeit hierfür ergibt sich unmittelbar in der Wertschöpfungskette, wo die Gewährleistung der Qualität bei Lieferanten Voraussetzung den wirtschaftlichen Erfolg der Abnehmerfirmen ist. Cole (1998, S. 68) stellt hierzu fest: „*that firms may make ISO 9000 “their primary instrument for signaling quality to their customers”*“.

Es gibt eine Reihe von Studien, welche sich mit den ökonomischen Auswirkungen von Managementstandards bzw. von ISO 9000 und ISO 14000 – auch mittels empirischer Untersuchungen - beschäftigen. Diese sind in Tabelle 3 synoptisch zusammengefasst.

Gegenüber den Verbrauchern und gesellschaftlichen Interessengruppen (Stakeholdern) erfolgt die Kommunikation der Einhaltung von CSR-Normen meist durch *Werbemaßnahmen*. Solche Werbung kann ebenfalls im Stile der Signalisierungslogik verstanden werden, wobei die Glaubwürdigkeit der Einhaltung der Normen weniger trennscharf ist wie im Falle einer Zertifizierung durch Dritte. Die Durchsetzung erfolgt in diesem Kontext durch die potentielle Abstrafung des Unternehmens durch *Boycott* und möglicherweise durch soziale Diffamierung, was durch die neue Online-Sozialität im Internet erheblich an Bedeutung gewonnen hat. Soziale Normen helfen hierbei erheblich solche Abstrafungsmaßnahmen zu koordinieren, weil mit ihnen ein *fokaler Punkt* (focal point; siehe Schelling, 1960) bzw. eine Art Schwellenwert geschaffen wird.

In Abgrenzung zu den bis jetzt betrachteten sozialen Normen, die einer ökonomischen Fundierung im Stile des „economizing on transaction costs“ bzw. der Transaktionskostentheorie standhalten, werden abschließend noch solche Normen diskutiert, die vornehmlich auf Werturteilen moralisch-ethischer Natur (Dogma) basieren.

Auch reine Werturteile und moralische Forderungen können soziale Konventionen begründen, wobei ökonomische Gründe weitestgehend oder vollkommen in den Hintergrund treten. Solche Aspekte spielen oft bei der Formulierung von Anspruchsinteressen von Stakeholdern eine Rolle. So werden ethisch-moralische Motive auch dann vorgebracht, wenn durchaus gute ökonomische Gründe vorliegen; z. B. wenn es um die Verbesserung von Arbeits- und Lebensbedingungen von Textilarbeitern in Entwicklungsländern geht. Der Grund hierfür mag darin liegen, dass mit einer ethisch-moralischen Fundierung die Präferenz für die Einhaltung einer sozialen Norm besonders deutlich gemacht werden kann im öffentlichen Diskurs. In der öko-

haltet neben einer Reihe von Sicherheitsmaßnahmen auch einen Investitionsschutz, indem sich die Käuferfirmen zu einer mehrjährigen Vertragsbindung verpflichten. Damit sollen Investitionen in Arbeitsschutz und Sicherheit vor einem opportunistischen Verhalten der Abnehmerfirmen geschützt werden.

nomischen Forschung zum Thema öffentlicher Güter wird dieser Sachverhalt als Teil der Präferenzverschleierung diskutiert. So werden die eigenen Präferenzen für ein öffentliches Gut grundsätzlich weit übertrieben dargestellt. Die wirkliche Zahlungsbereitschaft (selbst bei einer vollständig kooperativen Lösung) ist hingegen weitaus niedriger und tendiert oft gegen sehr geringe Werte für die große Mehrheit der Interessengruppe.¹⁵ Ein Beispiel ist die Forderung nach einem möglichst perfekten Datenschutz (*Privacy*). So offenbart das tatsächliche Verhalten der meisten Menschen einen sehr sorglosen Umgang hiermit bzw. auch (fast) keine besondere Zahlungsbereitschaft hierfür (siehe z. B. Benndorf, Kübler und Normann, 2015). Zwar wird auch durch Ethik, Moral und Religion eine „Nachfrage“ nach sozialen Normen begründet, ihre ökonomischen Grundlagen (und damit der Wert ihrer Einhaltung) sind jedoch nicht aus institutionenökonomischen Überlegungen im Stile des „economizing on transaction costs“ ableitbar.

¹⁵ Die Ausnahme bilden oft sogenannte „Aktivisten“ oder „Extremisten“, die in der Tat eine extrem hohe reale Zahlungsbereitschaft für die Einhaltung ihrer propagierten sozialen Normen haben.

TABELLE 3 VORTEILE DER IMPLEMENTIERUNG VON NORMEN UND STANDARDS UND AUSWIRKUNGEN AUF DIE LEISTUNGSFÄHIGKEIT

Studien	Zentrale Ergebnisse
Bansal und Bogner (2002) Beck und Walgenbach (2009) Benner und Veloso (2008) Blind und Mangelsdorf (2012) Boiral und Amara (2009) Boiral (2011) Buttle (1997) Brown und Van der Wiele (1995, 1996) Carlsson und Carlsson (1996) Casadesús und Karapetrovic (2005) Clougherty und Grajek (2008) Corbett et al. (2005) Dick et al. (2008) Heras-Saizarbitoria et al. (2011a) Heras-Saizarbitoria et al. (2011b) Huarng et al. (1999) King und Lenox (2001) King et al. (2005) Melnyk et al. (2002) Martínez-Costa et al. (2008) Potoski und Prakash (2005) Prajogo (2011) Rondinelli und Vastag (2000) Russo und Harrison (2001) Terlaak und King (2006) Terziovski et al. (2003)	Hauptvorteile der ISO 9001: Verbesserte operative Performance; größere Kundenzufriedenheit; verbesserte Koordinierung innerhalb von Organisationen; effizientere innerbetriebliche Steuerung; Image-Gewinn gegenüber Wettbewerbern und Anteilseignern (Brown und Van der Wiele 1996, Casadesús und Karapetrovic 2005; Terziovski et al. 2003) Hauptvorteile der ISO 14001: Verbesserung der Ressourceneffizienz und Image-Gewinn gegenüber Wettbewerbern und Anteilseignern (Bansal und Bogner 2002; Melnyk et al. 2002) Positiver Einfluss von Management-Standards auf Geschäftsentwicklung (Bansal und Bogner 2002; Corbett et al. 2005; Dick et al. 2008; King et al. 2005; Martínez-Costa et al. 2008; Potoski und Prakash 2005; Russo und Harrison 2001; Heras-Saizarbitoria et al. 2011b; Terlaak und King 2006) Positiv-signifikanter Zusammenhang zwischen den Faktoren der Adaption von Management-Standards und unternehmerischem Erfolg (Beck und Walgenbach 2009; Boiral 2007, 2011; Prajogo 2011; Terziovski et al. 2003; Heras-Saizarbitoria et al. 2011a) Widersprüchlicher Einfluss der Zertifizierung der ISO 9001 in verschiedenen Performance-Settings, basierend auf Kriterien die mit Effizienz und internen Problemen zusammenhängen (Boiral und Amara 2009) Wachstum des Handelsvolumens (Blind und Mangelsdorf 2012; Clougherty und Grajek 2008, Clougherty und Grajek 2014) und der ausländischen Direktinvestitionen (Clougherty und Grajek 2008) besonders in Entwicklungsländern ISO 9000 als Handelsbarriere für Länder, mit wenigen ISO-Standards (v. a. Entwicklungsländer) aufgrund der hohen „Compliance-Kosten“ (Clougherty und Grajek 2014)

Quelle: Eigene Darstellung basierend auf Heras-Saizarbitoria und Boiral, 2013.

Die Entwicklung sozialer Normen, die primär auf reinen ethisch-moralischen Werturteilen (Dogma) gründen ist mehrfach problematisch. Zunächst gibt es keine (oder kaum eine) ökonomische Fundierung im Stile des „economizing on transaction costs“. Damit ist aber auch ihr wirtschaftlich-gesellschaftlicher Wert grundsätzlich fraglich bzw. nicht gegeben. Geäußerte Präferenzen für solche Normen werden oft weit übertrieben dargestellt. Auch mögen Werturteile ethisch-moralischer Natur erheblich im Zeitablauf schwanken, und sie können sich von einem Extrem in ein anderes Extrem wandeln. Damit gibt es auch keine stabile Präferenz- bzw. Effizienzgrundlage für sie. Die Beliebigkeit ethisch-moralischer Normen spiegelt sich auch in der Tatsache wider, dass meist gleichzeitig extrem unterschiedliche Wertungen in unterschiedlichen Gruppierungen vorliegen, so dass weder ein breiter Konsens noch eine tolerante Neutralität zwischen den an extremen Polen angesiedelten Interessengruppen zu erwarten ist. Extrem konträre Interessen, die nicht miteinander

in Vereinbarung zu bringen sind, können kaum durch einen privaten Kooperationsrahmen, sondern sollten staatlich im politischen Prozess zusammengebracht werden.

3.3 SCHWIERIGKEITEN UND MÖGLICHE GRENZEN VON CSR-NORMUNG

Corporate Social Responsibility kann als eine Art übergeordnetes Konzept verstanden werden, unter dem verschiedenartige Phänomene und Ausprägungen zusammengefasst werden (sog. „umbrella construct“). Diese reichen von Arbeitsbedingungen in der Lieferkette über Klimawandel bis hin zu gesellschaftlichem Engagement von Interessenvertretern. Mittlerweile herrscht an Initiativen, Ratgebern und Regelwerken zum Thema verantwortungsvolle und nachhaltige Unternehmensführung national und international kein Mangel mehr. Teilweise nehmen sie aufeinander Bezug, teilweise scheinen sie aber auch völlig unabhängig voneinander zu bestehen.

So befassen sich zum einen - aufgrund der Komplexität von CSR - diverse Normen lediglich mit Teilaspekten aus dem Bereich der gesellschaftlichen Verantwortung, wie bspw. die international verbreitete Normenreihe ISO 14000 als Standard für betriebliches Umweltmanagement oder der von der Social Accountability International (SAI) ins Leben gerufene SA8000, welcher das Ziel hat, die Arbeitsbedingungen von Arbeitnehmern zu verbessern. Andere Beispiele für Management-Standards sind die ISO 9000 Normenreihe und das Arbeitsschutzmanagementsystem OHSAS 18001. Diesen Standards ist gemein, dass sie allesamt Prozess- bzw. Leistungsanforderungen beinhalten und zertifizierbar sind. Daneben gibt es zudem eine Reihe von Regelwerken bzw. Leitfäden, welche die Förderung nachhaltigen und verantwortungsbewussten Wirtschaftens im Allgemeinen adressieren, wie bspw. UN Global, OECD Richtlinien, ILO Kernarbeitsnormen und ISO 26000. Daher wird mittlerweile gar beklagt, dass sich angesichts der Vielzahl an vorhandenen Standardisierungsinitiativen die relevanten Entscheidungsträger hinsichtlich der Implementierung eines geeigneten CSR-Standards nur schwer zurechtfinden (de Colle et al., 2014). Trotz einiger Bemühungen zur Vereinheitlichung und Integration ist zunächst nicht zu erwarten, dass die Anzahl der CSR-Normen und Standards ab- und damit die Transparenz und Übersichtlichkeit erkennbar zunehmen wird (DGCN, 2012).

Gerade im Hinblick auf ISO 26000 wird des Weiteren bemängelt, dass Unternehmen weiterhin den Umfang an gesellschaftlicher Verantwortung nach dem Motto „*pick and choose*“ selbst bestimmen können, da ISO 26000 weder eine Managementnorm (wie bspw. ISO 9001) noch zertifizierbar ist (vgl. u. a. Henriques, 2012). Die Absicht von ISO 26000 ist vielmehr Organisationen jeglicher Form, d. h. Unternehmen, NGOs und auch der öffentlichen Hand, einen Leitfaden hinsichtlich sozialer Verantwortung bereitzustellen, der weltweit Anwendung finden kann (ISO, 2010). So können bspw. Unternehmen die Anwendbarkeit von ISO 26000 zum einen dadurch signalisieren, dass sie die Norm als Referenzdokument für die Anwendbarkeit von unternehmerischer gesellschaftlicher Verantwortung anerkennen oder ihn als Leitfaden nutzen, um CSR in den eigenen Betriebsablauf zu integrieren (Moratis, 2015). Gerade diese Eigenschaften haben jedoch in der Unternehmenslandschaft eher für Verwirrung und auch Enttäuschung gesorgt (Moratis, 2015). So erachten Unternehmen tendenziell gerade eine Zertifizierung von Managementnormen für wichtig (Moratis und Cochiuș, 2011), da sie sich durch diese neben Gewinnsteigerung auch Prozessverbesserungen und Marketingvorteile erhoffen (Buttle, 1997). Zudem ist neben dem Reputationseffekt auch oftmals der Wunsch der Kunden bspw. nach einem Qualitätsmanagement ausschlaggebend dafür, dass sich Unternehmen zertifizieren lassen (Darnall und Edwards, 2006).

Bei mit ISO 26000 vergleichbaren Standards wie dem UN Global Compact ist zwar auch keine „direkte“ Zertifizierung möglich, jedoch kann ein Unternehmen einen Nachhaltigkeitsbericht nach den GRI-Richtlinien erstellen und diesen durch Wirtschaftsprüfer bestätigen lassen (Leitfeld, 2012). Beim UN Global Compact¹⁶ müssen sie jedes Jahr einen Fortschrittsbericht abgeben. Unternehmen, die der Forderung nicht nachkommen, werden auf der Website gesondert ausgewiesen und nach zweimaliger Versäumnis der Berichterstattung aus dem Teilnehmerkreis ausgeschlossen.

Auch Corporate Social Responsibility-Aktivitäten sind – wie eingangs bereits erwähnt – für externe Transaktionspartner kaum bzw. nur schwer beobachtbar, da sich bspw. Personal-Managementpraktiken überwiegend unternehmensintern abspielen. Bei Nicht-Zertifizierbarkeit eines Standards kann theoretisch jedes Unternehmen bzw. jede Institution behaupten, die damit verbundenen Vorgaben einzuhalten, auch wenn dies faktisch nicht der Fall ist („Greenwashing“). Zudem ist für externe Transaktionspartner nicht ersichtlich, in welchem Ausmaß sich ein Unternehmen an die Vorgaben des Standards hält bzw. zu welchem Grad die Implementierung derartiger Maßnahmen bereits stattgefunden hat. Selbst wenn ein Unternehmen seine CSR-Aktivitäten im Vergleich zu denen des Vorjahres deutlich reduziert, kann es weiterhin rechtmäßig die Nutzung des Standards an externe Geschäftspartner kommunizieren (Moratis, 2015).

3.4 ABLEITUNG DES PRÜFSHEMA-KRITERIENKATALOGS

Die staatliche Gesetzgebung schafft den rechtlichen Rahmen und schreibt Schutzziele vor. Normen und Standards konkretisieren die gesetzlichen Sorgfaltspflichten. Während staatliche Regulierung verpflichtende Maßnahmen vorschreibt, ist die Nutzung von Normen freiwillig, und sie sind nicht unmittelbar rechtlich verbindlich. Daher ist die Normung ein wirksames Instrument der Selbstregulierung. Allerdings gilt zu beachten, dass der Gesetzgeber Normen für verbindlich erklären lassen kann, wodurch sie quasi Gesetzesrang erlangen. Zudem kann die verpflichtende Anwendung bzw. Einhaltung spezieller Normen auch vertraglich vereinbart werden.

Seit einiger Zeit ist Regulierung zunehmend Thema reformpolitischer Diskurse und Handlungsansätze. Seit Anfang der 1990er hat sich auf internationaler Ebene ein Reformdiskurs um „better regulation“ entwickelt. Hierbei handelt es sich um eine reformpolitische Agenda, die auf die Veränderung der Art und Weise staatlich gerichteter Regulierung gerichtet ist. Die Herausforderung besteht hierbei darin, Kriterien guter Regulierung zu entwickeln, die für die Bewertung einzelner Regulierungen in allen möglichen Regulierungsfeldern geeignet ist.

Gerade aus ökonomischer Sicht ist man geneigt, Normung gutzuheißen, so lange diese zu effizienteren Ergebnissen führt bzw. wohlfahrtsoptimierend ist. Obgleich diese Argumentation im Prinzip auf einer richtigen Grundlage beruht, haben die in Abschnitt 3.1 diskutierten ökonomischen Grundlagen gezeigt, dass gerade Regelungen im Hinblick auf soziale und gesellschaftliche Verantwortung nicht allein mittels des ökonomischen Effizienzgedankens ausgestaltet werden können. In der wissenschaftlichen Debatte als auch in der Praxis hat sich eine Orientierung hin zu einem Mix aus substantiellen und prozessbezogener Kriterien „guter Regulierung“ entwickelt (vgl. Wegrich, 2010). Es existiert kein einzelnes Kriterium, das eine adäquate Beurteilung von Regulierungsvorschriften ermöglichen kann. Vielmehr bedarf es eines Kriterienkatalogs,

¹⁶ Vgl. Website des Deutschen Global Compact Netzwerks: <https://www.globalcompact.de/teilnehmer>.

welcher sich interdisziplinär neben ökonomischen auch aus rechts- und politikwissenschaftlichen Kriterien zusammensetzt.

Ähnlich wie bei der Regulierung geht es bei der Normung darum, dass vorhandene Zielwerte verschiedener Interessengruppen optimiert werden sollen. Gerade bei der Optimierung nicht ganz homogener Zielwerte ist es essentiell, unterschiedliche Interessen, wie bspw. „sicher und billig“, in einem konsensfähigen Verfahren dahingehend zu bewältigen, dass die verabschiedete Norm gesellschaftspolitisch anerkannt wird. Für eine entsprechende Optimierung bedarf es daher auch eines entsprechenden Kriterienkatalogs, welcher sich auf Normungsvorhaben in unterschiedlichen Bereichen anwenden lässt.

Hinsichtlich der Normung ist bereits mit den Grundsätzen der Normung (vgl. Tabelle 2), an denen sich DIN orientiert, ein Katalog an Bedingungen vorhanden, welcher bei der Normungsarbeit beachtet werden muss. Ergänzend hierzu lassen sich basierend auf den in den vorherigen Abschnitten diskutierten Bestimmungsgründen der Normung die folgenden Kriterien für die Normungsarbeit ableiten:

- **Notwendigkeit:** Welche Zielsetzung verfolgt die Norm? Es gilt die Frage zu beantworten, ob die zu erarbeitende Norm einen langfristigen Nutzen bringt oder ob sie lediglich eine kurzfristige Reaktion auf aktuelle und möglicherweise veränderte Umstände bzw. Anforderungen ist. So muss zunächst festgestellt werden, dass es ein kollektives Interesse an CSR Normen gibt. Das spiegeln einerseits die Präferenzen der Verbraucher wider und andererseits können Argumente vorliegen, dass solche Standards kurzfristig orientiertes Managementverhalten, dass langfristig ineffizient ist, ausschalten bzw. minimieren. Daher sollte perspektivisch geprüft werden, inwieweit die Norm einen wesentlichen Beitrag hinsichtlich der ökonomisch voreilhaftesten Entwicklung des zu normenden Bereichs leisten kann. Analog zu unseren Ausführungen zu den Transaktions- und Marktgründen von Normen können wir auch fragen, ob die Norm im Stile eines „economizing on transaction costs“ zur Effizienz von Transaktionen und Märkten beiträgt. Verringert die Norm Transaktionskosten, weil Unsicherheit und asymmetrische Information zwischen Akteuren reduziert wird?

Zudem gilt zu klären, ob eine Normung wirklich wünschenswert ist oder ob sich der betreffende Sachverhalt möglicherweise durch den Markt regeln lässt. Grundsätzlich steht der Schutz der privaten Interessen bzw. die Privatautonomie im Vordergrund. Dies gilt vor allem für jene Bereiche, in denen der Gesetzgeber bewusst Wahlfreiheit gelassen hat. Auch bedarf ein Sachverhalt, welcher schon ausreichend gesetzlich determiniert ist, keiner weiteren Normung. Dies gilt auch für Bereiche, die dem Gesetzgeber vorbehalten sind.

- **Konformität:** Die zu erarbeitenden Normen müssen mit den gesetzlichen Anforderungen im Einklang stehen. Zudem ist darauf zu achten, dass die zu entwickelnde Norm weder im Konflikt zu existierenden Normen steht noch redundant zu bestehenden Normen ist.
- **Transparenz:** Normen sollten klar und benutzerfreundlich formuliert werden. Darüber hinaus ist es essentiell, dass das Normungsverfahren fair, offen zugänglich und transparent gestaltet ist.
- **Verhältnismäßigkeit:** Es sollte geklärt werden, ob die Vorteile der Norm bzw. des genormten Prozesses in einem vertretbaren Verhältnis zu den Kosten der Normung stehen. Welche Kosten und

welcher Nutzen sind bei Adressaten der Normung sowie auf volkswirtschaftlicher Ebene zu erwarten? Es sollten systematische Vorabschätzungen von Wirkungen, nicht intendierten Folgen sowie Kosten und Nutzen der Norm innerhalb vorgegebener Prozessschritte erfolgen.

Normung sollte zudem in der Lage sein, auf verschiedene Geschäftsmodelle bzw. Unternehmensformen ebenso anwendbar zu sein wie auf unterschiedliche Institutsgrößen. Dies bedeutet, dass Normungsvorhaben auch von kleinen Unternehmen – bei Bedarf – umgesetzt werden können. Lassen sich die Normen auch in kleinen Unternehmen mit vertretbarem Aufwand und Kosten implementieren („think small first“)? Gerade der letzte Punkt ist ein sehr wichtiger Aspekt, da mehr als 95 % aller Unternehmen in Deutschland der Definition eines kleinen bzw. Kleinstunternehmens entsprechen und gut 40 % aller in Deutschland tätigen Personen dort beschäftigt sind.¹⁷

Zudem ist zu hinterfragen, inwieweit sich einzelnen Normen auf verschiedene Industriezweige anwenden lassen oder ob diese lediglich auf einzelne Branchen anwendbar sind.

- **Effektivität:** Ist die Norm geeignet das vorhandene Ziel zu erreichen? Führt der zu normende Prozess bzw. die Normungsinitiative zu Anomalien und Inkonsistenzen? Kann die Norm ordnungsgemäß durchgesetzt und eingehalten werden?
- **Konsens:** Bei Normungsinitiativen darf keine divergierende Interessenvielfalt zwischen möglicherweise verschiedenen Zielgruppen bestehen, welche es unmöglich macht, die Norm im Konsens zu erarbeiten. Vielmehr sollte eine hohe Homogenität der Präferenzen der einzelnen Interessengruppen gegeben sein, welche die Grundvoraussetzung für die Bereitschaft und die Fähigkeit die Interessen der verschiedenen Zielgruppen zu koordinieren ist.
- **Responsivität/Flexibilität:** Normung sollte gewisse Spielräume lassen bzw. eine dynamische Offenheit aufweisen, um adäquate Reaktionen auf wandelnde Rahmenbedingungen und „besondere“ Situationen zu ermöglichen. Es sollte folglich möglich sein, neue Entwicklungen in die Norm zu implementieren bzw. zu berücksichtigen. Allerdings muss die Ausgestaltung der Norm auch zielführend sein, was heißt, dass sie die Grundlage für Neurungen und Weiterentwicklungen auch in der Praxis sein kann (siehe Anpassungseffizienz nach North, 1990).
- **Sachkunde/Expertise:** Verfügen die Normungsorganisationen bzw. die interessierten Kreise über ausreichend Expertise hinsichtlich des zu normenden Bereiches? Gerade im Bereich der CSR-Normung divergieren möglicherweise Meinungen bzw. es gibt unterschiedliche Auffassungen, was letztlich gute Praxis ist. Die Materie ist außerordentlich komplex und die zukünftigen Entwicklungen lassen sich in diesem weiten Feld noch lange nicht exakt spezifizieren. Daher sollte gerade bei solch komplexeren Themenbereichen Fachkompetenz und Erfahrung sichergestellt sein.
- **Verifizierbarkeit:** Lässt sich überprüfen, ob ein Standard von einem Unternehmen bzw. einer Institution auch adäquat befolgt bzw. eingehalten wird? Wenn die Norm quasi kostenlos von Unternehmen beansprucht werden kann, dann ist sie inhaltsleer, und sie erfüllt nicht ihren institutionen-

¹⁷ Vgl. Statistisches Bundesamt, Anteile kleiner und mittlerer Unternehmen an ausgewählten Merkmalen 2012, abrufbar unter: <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/UnternehmenHandwerk/KleineMittlereUnternehmenMittelstand/Tabellen/Insgesamt.html>.

ökonomischen Zweck, effizienzsteigernd zu wirken. Im Gegenteil kann eine solche voreilige Normensetzung auch ineffizient sein, weil tendenziell Transaktionskosten (durch Verwirrung und Täuschung) steigen.

- **Ethisch-moralische Werte:** Meist stehen soziale Normen in engem Zusammenhang mit ethisch-moralischen Wertvorstellungen, wozu mitunter auch religiöse Vorschriften gehören können. Diese sind Teil eines Systems von Werten und (gerade im Falle der Religion) oft über sehr lange Zeiträume eingeübt bzw. entwickelt worden. In diesem Kontext ist die Abgrenzung der wesentlichen Bestimmungsgünde für ein Normenvorhaben wichtig, und es gilt zu berücksichtigen, dass eine Norm nicht nur auf rein ethisch-moralischen Werturteilen basieren darf, sondern ihr vielmehr auch eine ökonomische Notwendigkeit bzw. ein Bedarf zugrunde liegt.

Anhand der aufgestellten Kriterien wird zudem deutlich, dass einige der diskutierten Punkte bzw. deren Ansätze bereits in den Grundsätzen der Normungsarbeit formuliert bzw. verankert worden sind und diese somit eine geeignete Basis für die Umsetzung in ein Prüfschema darstellen. Dieses wird im folgenden Kapitel unter Berücksichtigung des abgeleiteten Kriterienkatalogs formuliert.

4 ENTWICKLUNG EINES PRÜFSCHEMAS

Ziel dieser Studie ist die Entwicklung eines Prüfschemas, welches vor allem für Themen sozialer und gesellschaftspolitischer Form als Grundlage für den Entscheidungsprozess über Annahme oder Ablehnung eines Normungsantrages neben dem bereits etablierten Entscheidungsprozess von DIN verwendet werden soll. Das Prüfschema bezweckt daher einzig die Vorabklärung, ob ein Normungsantrag weiterverfolgt werden soll und nicht die Ausgestaltung der betreffenden Norm. Als Voraussetzung für dieses Prüfschema gilt, dass grundsätzlich jeder Akteur bzw. eine Gruppe von Akteuren sowohl den Antrag stellen als auch an der Entstehung der Norm mitarbeiten darf und der gesamte Prozess transparent bzw. offen zugänglich ablaufen muss.

Das Prüfschema gliedert sich in eine Abfolge von fünf Stufen, welche nachfolgend an Hand mehrerer Beispiele erläutert werden:

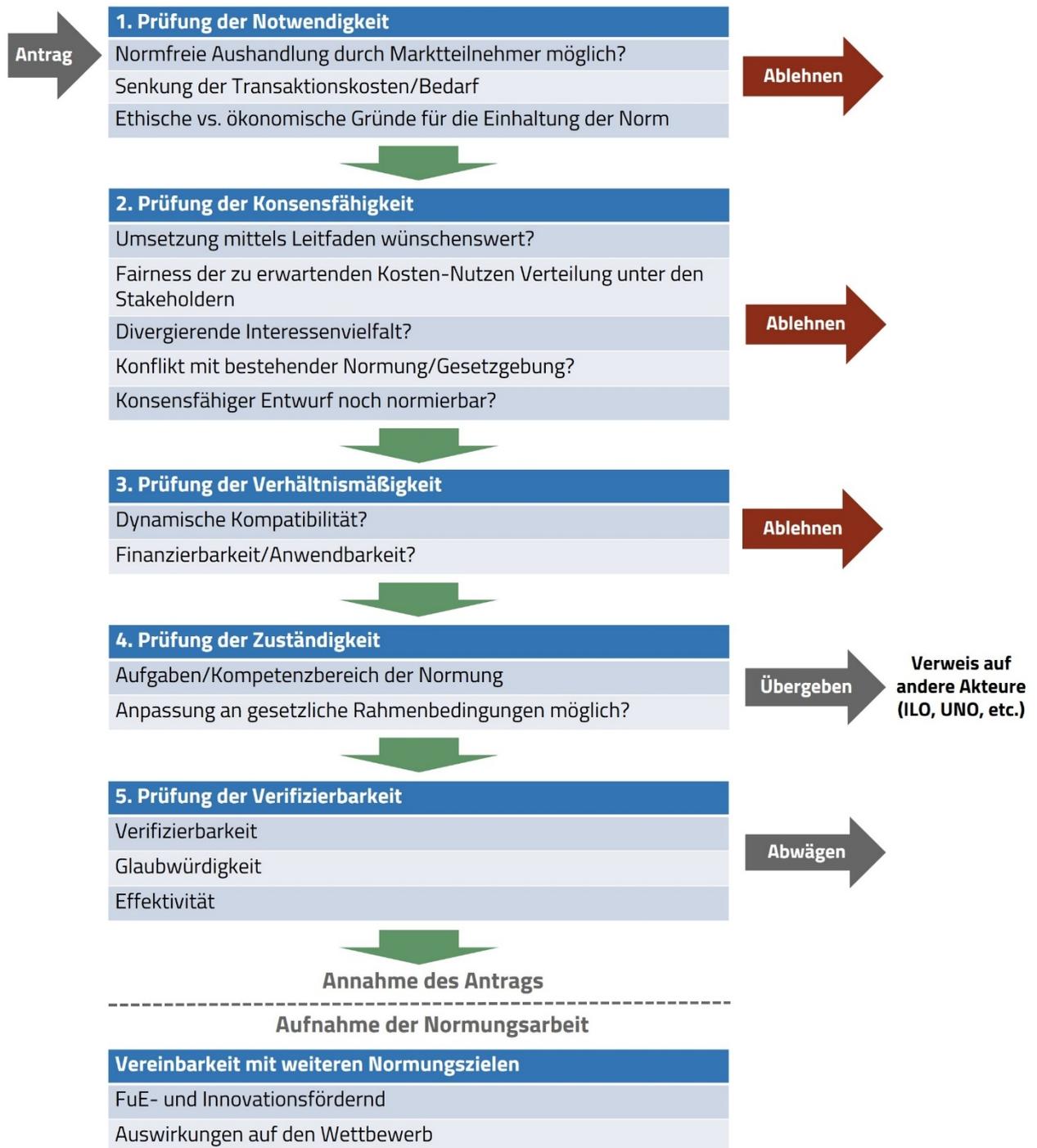
- **Stufe 1:** Nachdem ein Normungsantrag bei DIN eingegangen ist, sollte zuerst die Frage gestellt werden, inwieweit eine normfreie Aushandlung durch die einzelnen Marktteilnehmer möglich ist bzw. vom Markt selbst geregelt werden kann bzw. bereits im Gange ist. Zudem ist zu klären, ob sich die anvisierte Norm im Stile des „economizing on transaction costs“ (also institutionenökonomisch) fundieren lässt. Konkret bedeutet dies, die „Nachfrage“ nach der Norm abzuschätzen. Ein Ausschlusskriterium ist, wenn rein ethisch-moralische Gründe die Einhaltung einer Norm begründen können, während ökonomische Argumente, wie die Reduktion von Transaktionskosten, Verringerung von Unsicherheit und von opportunistischen Verhalten/beschränkter Rationalität keine oder so gut wie keine Rolle spielen. Wenn das der Fall ist, dann ist weder mit einer nachhaltigen Durchsetzung der Norm noch einer Kumulierung von Wissen (analog zum Stand der Forschung) und damit einer zielgerichteten Weiterentwicklung der Norm in der Zukunft zu rechnen. Auch ist keine Konsensfähigkeit (siehe nächster Schritt) wegen der Beliebigkeit ethisch-moralischer Werturteile zu erwarten.
- **Stufe 2:** Versteht man Normung als Form der Selbstregulierung, dann ist ein Konsens für die Umsetzung unausweichlich. Im Zuge der Konsensfähigkeit sollte daher diskutiert werden, ob die Umsetzung des Normvorhabens mittels eines Leitfadens wünschenswert ist und dem Anwenderkreis Unterstützung und Anleitung hinsichtlich des Themengebiets bietet. Auch sollte innerhalb dieser Prüfungsstufe die Frage beantwortet werden, inwieweit die betroffenen Interessengruppen konsensfähig hinsichtlich des Normungsantrags sind bzw. im Prozess der Erarbeitung der Norm wären. Damit verbunden ist auch die Frage, ob eine faire Verteilung der zu erwartenden Kosten und Nutzen bei den verschiedenen gesellschaftlichen Interessengruppen gegeben bzw. überhaupt möglich ist. Bei stark heterogenen Präferenzen ist eine flächendeckende Durchdringung nicht zu erwarten. Daher gilt es zu prüfen inwieweit divergierende Interessen die Formulierung einer einheitlichen Norm überhaupt möglich machen. Gerade bei Normen und Standards aus dem gesellschaftlichen Bereich könnte eine Festlegung auf eine Minimalnorm bzw. ein Kompromiss auf den kleinsten gemeinsamen Nenner, durchaus einen Verstoß gegen den zu normenden Sachverhalt darstellen, besonders wenn man es mit konkurrierenden Autoritäten zu tun hat. Auch ist zu prüfen, inwieweit der Normungsantrag mit bestehender Normung bzw. Gesetzgebung (auch außerhalb

des Normenwerks von DIN und Staat) in Konflikt steht und inwiefern eine Normung, die konsensfähig ausgestaltet ist, überhaupt noch sinnvollerweise als Norm fungieren kann. Wenn abzusehen ist, dass kein Konsens zwischen den verschiedenen Gruppen gefunden werden kann, auch gerade weil ein Kompromiss vielleicht schon wieder ein Verstoß für eine Interessengruppe darstellt, ist der Antrag abzulehnen.

- **Stufe 3:** Wird die Konsensfähigkeit grundsätzlich bescheinigt, muss der Antrag im dritten Schritt auf Verhältnismäßigkeit geprüft werden. Stehen die Vorteile der Norm bzw. des genormten Prozesses in einem vertretbaren Verhältnis zu den Kosten der Normung, sollte auch die dynamische Kompatibilität geprüft werden, um sicherzustellen, dass die ausgearbeitete Norm adäquat auf wandelnde Rahmenbedingungen und „besondere“ Situationen reagieren kann. Es sollte folglich möglich sein, neue Entwicklungen in die Norm zu implementieren bzw. zu berücksichtigen. Darüber hinaus sollte geklärt werden, in wie weit der Aufwand der Normung im Verhältnis zum Nutzen steht, ob die Normungsarbeit zu diesem Thema finanzierbar ist und in wie weit die Normung anwendbar bzw. überprüfbar oder glaubhaft ist. Sind diese Kriterien der Verhältnismäßigkeit grob verletzt, so ist die Notwendigkeit zur Normung höchst fraglich, und der Antrag sollte abgelehnt werden.
- **Stufe 4:** In Phase vier sollte die Zuständigkeit für die Normung zum Antragsthema geklärt werden. Eignet sich das Thema zur Normung auf nationaler Ebene durch DIN? Bei internationalem oder europäischem Interesse an dem Normungsthema ist der Antrag an die jeweilige internationale oder europäische Institution weiter zu reichen. Zudem ist hier zu klären, in wie weit dies einen Eingriff der ISO in Gebiete anderer internationaler Regelsetzer, wie bspw. UN oder ILO darstellt. Auch gilt es zu klären, ob die beantragte Normung an die gesetzlichen Rahmenbedingungen angepasst werden kann. Ist die beantragte Norm nicht als originäre Aufgabe von DIN einzuschätzen, sollte der Antrag an die zuständige Institution weitergereicht.
- **Stufe 5:** Wird das Thema von DIN weiter verfolgt, muss in Stufe 5 die Implementierung und Durchsetzbarkeit geprüft werden. Voraussetzung hierfür ist die Frage, ob die Verifizierbarkeit der zu implementierenden Norm gegeben ist. So ist für die Signalwirkung einer Norm gerade im sozialen und gesellschaftspolitischen Bereich wichtig, dass diese glaubwürdig ist und Trittbrettfahrerverhalten (z. B. Greenwashing) ausgeschlossen werden kann. Daher sollte - um eine Signalwirkung zu erzeugen - die Umsetzung der Norm überprüfbar sein. Auch sollte es möglich sein, die Norm effektiv einzusetzen. Mit dem Abschluss der Stufe 5 muss endgültig abgewogen werden, ob der Antrag angenommen oder abgelehnt wird.

Wenn sich nach der Abwägung in Stufe 5 eine Implementierung der Norm als realistisch erweist, kann der Normungsantrag angenommen und die Normungsarbeit aufgenommen werden. Im Rahmen der Normungsarbeit sollten nun in einem weiteren Schritt die ökonomischen Auswirkungen und die Vereinbarkeit dieser mit allen weiteren Grundsätzen der Normung näher analysiert werden.

ABBILDUNG 4 PRÜFSHEMA



Quelle: Eigene Darstellung.

Das Prüfschema soll nun anhand einiger Beispiele näher diskutiert bzw. erläutert werden:

Normung der Beichte

Betrachten wir (rein hypothetisch) ein Normierungsansinnen zur Beichte. Das könnte z. B. daraus begründet sein, über die Konfessionen hinweg einen einheitlichen Rahmen zu schaffen bzw. im Stile der Laienbeichte den Markt für neue Akteure zu öffnen. Oder es könnte eine allgemeine Unzufriedenheit mit der Art und Weise der Beichtabnahme durch Beichtväter vorliegen. In diesem Fall ist klar zu sehen, dass es keine ökonomische Begründungsmöglichkeit der Ausgestaltung einer „Beicht-Norm“ gibt. Die Beichte findet nicht in privatwirtschaftlichen Transaktionen statt, und sie werden auch nicht auf Märkten gehandelt. Damit leitet sich die einzig mögliche Begründung ihrer Ausgestaltung nur aus dem Kontext der Religion, ihres Dogmas und ihrer Angehörigen ab. Das Normierungsvorhaben sollte damit direkt im ersten Schritt abgelehnt werden.

Normung von selbstfahrenden Autos in Unfallsituationen

Selbstfahrende Autos sind eine neue technische Möglichkeit, die in absehbarer Zeit realisierbar erscheint; so laufen bereits Testversuche hierzu. Eine hoch umstrittene Frage ist, ob (und wenn ja wie) die Möglichkeit der Programmierung des Unfallverhaltens genutzt werden soll. Wenn etwa zwei Personen mit ihrem Fahrrad auf der Straße fahren und ein Zusammenstoß des Autos mit einem der beiden Fahrradfahrer unausweichlich ist, soll dann ausgewählt werden, welche von beiden angefahren wird (gegeben, dass eine unausweichlich angefahren werden muss). Eine solche Wahlmöglichkeit könnte auf den ersten Blick sinnvoll sein; z. B. könnte eine Person gerade einen Fahrradhelm aufhaben, die andere hingegen wäre ungeschützt. Dementsprechend wäre eine ernsthafte Verletzungsgefahr der Person mit Fahrradhelm geringer. Andererseits würde sie für ihr Verhalten, nämlich durch Tragen eines Fahrradhelms auf die Sicherheit im Straßenverkehr zu achten, bestraft werden. Ein solches Normierungsansinnen ist im ersten Schritt daher bereits abzulehnen, weil es sich um ein reines Werturteil handeln würde, dass je nach Wertesystem unterschiedlich begründet werden könnte. Zudem ist eine ökonomische Begründung für eine Programmierung des Unfallverhaltens selbstfahrender Autos vollkommen ausgeschlossen.

Normung eines halal-konformen Schlachtvorgangs

In Europa hat sich durch die wachsende Zuwanderung von Migranten muslimischen Glaubens eine immer stärker wachsende Nachfrage nach Halal-Waren ergeben. So sind in einigen Ländern, wie bspw. Großbritannien oder auch den Niederlanden, Halal-Produkte, vor allem Fleischwaren, auch in den großen Supermarktketten erhältlich und werden zudem immer mehr auch von nicht-muslimischen Konsumenten nachgefragt. Allerdings gibt es mittlerweile eine Vielzahl von Halal-Siegeln, welche es den Verbrauchern zunehmend erschwert ihre Aussagekraft richtig einzuschätzen (Lever und Miele, 2012). Dementsprechend besteht daher eine ökonomische Nachfrage nach einem einheitlichen Zertifizierungsprozess. Da hier ein Markt und eine ökonomisch-relevante Nachfrage vorliegen, wäre daher die Voraussetzung der ersten Stufe des Prüfschemas erfüllt.

Als halal werden alle Dinge und Handlungen bezeichnet, welche nach islamischen Recht erlaubt sind. Im Islam dürfen grundsätzlich nur Tiere gegessen werden, die für den Konsum zulässig sind (so ist Schweinefleisch nicht erlaubt) und regelkonform geschlachtet wurden. Letzteres schließt auch bereits verendete

Tiere aus. Bei der islamischen Schlachtung muss daher ein vollständiges Ausbluten des Tieres gewährleistet sein, da Blut im Islam als rituelle Unreinheit gilt und somit nicht verzehrt werden darf.¹⁸ In Deutschland ist rituelles Schlachten grundsätzlich nicht gestattet, da das Tierschutzgesetz das Schlachten von Wirbeltieren ohne vorherige Betäubung untersagt (§§ 4ff TierSchG).¹⁹ Mit den ethischen Grundsätzen des Tierschutzgesetzes vereinbar wäre dementsprechend eine rituelle Schlachtung nach vorheriger Betäubung des Tieres. Somit wäre eine Norm für einen halal-konformen Schlachtvorgang mit dieser Einschränkung verbunden.

Innerhalb des Islam gibt es verschiedene Schulen der Rechtsprechung, wobei die größte Glaubensgemeinschaft von den Sunniten gebildet wird. Diese lassen sich nach den jeweiligen Rechtsschulen in Hanafiten, Malikiten, Hanbaliten und Schafiiten einteilen. Obwohl die jeweilige Theologie von den jeweils anderen Strömungen akzeptiert wird, herrschen doch unterschiedliche Auffassungen hinsichtlich religiöser Praktiken, wie bspw. inwieweit die vorherige Betäubung mit einem halal-konformen Schlachtvorgang vereinbar ist. So erlaubt bspw. die Rechtsschule der Schafiiten eine Betäubung von sog. Bovinae-Tieren (Rinder und Waldböcke), wohingegen dies bei der Strömung der Hanafiten gänzlich verboten ist (Lever und Miele, 2012). Daher würde dieses Normungsvorhaben im Hinblick auf die divergierenden Interessen in Stufe 2 des Prüfschemas abgelehnt werden, da die betroffenen Interessengruppen nicht konsensfähig sind.

Leitfaden ISO 26000

Soziale und gesellschaftliche Verantwortung hat in der heutigen Gesellschaft einen immer größer werdenden Stellenwert. Wie u. a. in Kapitel 3.2 dargestellt besteht erfordern die durch die Globalisierung entstandenen internationalen supply chains eine Vereinheitlichung bzw. Abstimmung von Managementsystemen zur besseren Koordination der unternehmerischen Aktivitäten. Dementsprechend unterstützen CSR-Normen ein effizienteres Management, senken Transaktionskosten und sind somit auch aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive von Vorteil. Es handelt sich daher nicht um rein ethische Gründe, die für die Ausarbeitung einer CSR-Norm sprechen. Hiermit wäre Stufe 1 bestanden.

Im Bereich CSR ist eine Umsetzung als Leitfaden wünschenswert und geeignet. Gerade bei Leitfäden ist es wichtig auf divergierende Interessenvielfalt zu achten. Damit ein Leitfaden konsensfähig bleibt, darf eine konsensfähige Minimallösung keinen Verstoß gegen eine Meinung einer Interessengruppe darstellen. Die Frage ist also ob eine Minimallösung möglich ist. Dies ist bei ISO 26000 mit ja zu beantworten. Da die CSR-Norm als Leitfaden entwickelt werden soll, ist lediglich darauf zu achten dass sie nicht in Konflikt mit geltender Gesetzgebung steht. Stufe 2 ist bestanden.

Bei einem Leitfaden ist der Aufwand zwar relativ hoch im Vergleich zum direkten Nutzen, auch weil die Anwendbarkeit nicht sofort gegeben ist. Mit der Arbeit an einer CSR-Norm, welche als Leitfaden konzipiert ist werden allerdings Vorleistungen für zukünftige Normung im Bereich CSR geschaffen, die die Verhältnismäßigkeit wieder herstellen und eine Finanzierung rechtfertigen. Die dynamische Kompatibilität von ISO 26000 ist durch eine konsensfähige Ausgestaltung gegeben. Stufe 3 ist somit bestanden.

Um die Zuständigkeit zu prüfen sollte die CSR-Norm an die gesetzlichen Rahmenbedingungen anpassbar sein, was als erfüllt anzusehen ist. Bei der Frage ob die CSR-Norm, gerade auch als Leitfaden, einen Eingriff

¹⁸ Vgl. Enzyklopädie des Islam – eslam.de, abrufbar unter: http://www.eslam.de/begriffe/i/islamische_schlachtung.htm.

¹⁹ Aus religiösen Gründen können Ausnahmegenehmigungen erteilt werden, die jedoch mit sehr hohen Hürden verbunden und in den meisten Fällen nicht erteilt werden.

der ISO in Gebiete anderer internationaler Regelsetzer darstellt, gilt zu berücksichtigen, dass im Bereich CSR mehrere internationale Organisationen, wie bspw. UN oder ILO aktiv sind. In diesem Fall ist die Gefahr, dass die CSR-Norm plötzlich einen „Konkurrenzleitfaden“ darstellt bzw. erhebliche Redundanzen aufweist. Um dies zu verhindern müssen bestehende internationale Regelwerke zum Thema CSR unbedingt in die Entwicklung der CSR-Norm einfließen. Diesem Aspekt wurde bei der Ausarbeitung von ISO 26000 Rechnungen getragen. Daher wäre auch Stufe 4 bestanden.

In der letzten Prüfungsphase stellt sich die Frage, inwieweit bei ISO 26000 eine Verifizierbarkeit gegeben ist, da es sich um einen Leitfaden und somit um eine gewollt nicht-zertifizierbare Norm handelt. Allerdings kann gerade bei Nicht-Zertifizierbarkeit eines Standards theoretisch jede Institution behaupten die damit verbundenen Vorgaben einzuhalten, auch wenn dies faktisch nicht der Fall ist („Greenwashing“). Auch ist für externe Transaktionspartner, wie bspw. Kunden nicht erkennbar, in welchem Ausmaß die Vorgaben des Standards umgesetzt werden bzw. zu welchem Grad die Implementierung derartiger Maßnahmen bereits stattgefunden hat. Daher gilt es hinsichtlich ISO 26000 abzuwägen, inwieweit die vorliegende Ausgestaltung ein glaubwürdiges Signal an die betroffenen Stakeholder suggeriert.

5 FAZIT

Anhand des vorgestellten Prüfschemas lassen sich Normungsinitiativen bzw. –vorhaben anhand wirtschaftlicher Kriterien und prozeduraler Aspekte bewerten. Allerdings steht die Normung gerade im gesellschaftspolitischen, sozialen und ethischen Bereich vor einer typisch institutionenökonomischen Aufgabe. So existiert zwar ein großes kollektives Interesse an Normen sozial verantwortlichen Handels, wohingegen die Geltung von Normen in diesem Bereich als hoch defizitär eingeschätzt wird. Die Nachfrage nach sozialen Normen spiegelt zum einen die Präferenzen der Verbraucher wider, welche zunehmend ökologisch und sozial verträgliche Produkte und Dienstleistungen bevorzugen. Zum anderen gibt es Argumente dafür, dass solche Standards kurzfristig orientiertes Managementverhalten, welches langfristig zu ineffizienten wirtschaftlichen Entwicklungen führt, ausschalten bzw. minimieren.

Zu berücksichtigen ist allerdings, dass sich die Formulierung von CSR-Regeln im Fluss befindet und noch lange nicht abgeschlossen ist. Die Meinungen divergieren oft erheblich bzw. es fehlt an Erfahrungen, was letztlich gute Praxis ist. Die Materie ist außerordentlich komplex und die zukünftigen Entwicklungen lassen sich in diesem weiten Feld noch lange nicht exakt spezifizieren. Hierzu gehören auch die regulativen Anstrengungen in den Entwicklungsländern selbst, die heterogen und schwer einschätzbar sind. Ist es nun sinnvoll in diesem Bereich einen formalen Normensetzungsprozess zu veranlassen? Zunächst muss konstatiert werden, dass beim aktuellen Stand der Debatte eine exakte Spezifizierung sowohl schwer konsensfähig ist bzw. sehr willkürlich wäre. Oftmals nehmen „Aktivisten“ die Meinungsführerschaft, wobei ethisch-moralische Gründe in den Debatten dominieren. Konsensfähige Präferenzlagen, die sich aus stabilen ökonomischen Sachlagen ableiten lassen, sind hierbei oft nur schwer zu erkennen, was den Normierungsprozess erheblich erschwert.

Insofern ist es vernünftig mit recht breit angelegten Normen, die die exakte Ausgestaltung für die zukünftige Praxis noch offen lassen, zu starten. So sind Minimalanforderungen noch am ehesten konsensfähig und damit implementierbar. Von einer zu stark „aufgeweichten“ Normenformulierung ist aber auch abzu- sehen, weil diese letztlich keine positiven Effekte entfalten wird, so dass besser die Kosten der Normung eingespart werden sollten. Hingegen kann mit wirksamen Minimalvorschriften und in einem bestimmten Rahmen noch offen gehaltenen Grundsatznormen ein Normierungsprozess in Gang gesetzt werden, der in Zukunft weiter konkretisiert und weiterentwickelt werden kann. Hierbei muss die Ausgestaltung solcher Normen zielführend sein, was heißt, dass sie die Grundlage für Neuerungen und Weiterentwicklungen auch in der Praxis sein kann (siehe Anpassungseffizienz nach North, 1990).

Kann eine solche kumulative Entwicklung nicht erwartet werden, so ist von einer Normsetzung im Bereich der sozialen Standards Abstand zu nehmen. Wenn die Norm quasi kostenlos von Unternehmen beansprucht werden kann, dann ist sie inhaltsleer, und sie erfüllt nicht ihren institutionenökonomischen Zweck, effizienzsteigernd zu wirken. Im Gegenteil kann eine solche voreilige Normensetzung auch ineffizient sein, weil tendenziell Transaktionskosten (durch Verwirrung und Täuschung) ansteigen.

LITERATURVERZEICHNIS

- Akerlof, G. A. (1970): The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *Quarterly Journal of Economics* 84, 488-500.
- Bahke, T. (2013): Normung, in: Czichos H. und M. Hennecke (Hrsg.), *Das Ingenieurwissen: Ökonomisch-rechtliche Grundlagen*, Springer, 67-90.
- Bansal, P. und W. Bogner (2002): Deciding on ISO 14001: economics, institutions, and context, *Long Range Planning* 35, 269-290.
- Barzel, Y. (1982): Measurement Cost and the Organization of Markets, *Journal of Law and Economics* 25, 27-48.
- Beck, N. und P. Walgenbach (2009): The economic consequences of ISO 9000 Certification in East and West German firms in the mechanical engineering industry, *Journal for East European Management Studies* 14(2), 166-185.
- Benabou, R. and J. Tirole (2010): Individual and Corporate Social Responsibility, *Economica* 77(305), 1-19.
- Benndorf, V., D. Kübler und H.-T. Normann (2015), Privacy Concerns, Voluntary Disclosure of Information, and Unraveling: An Experiment, *European Economic Review*, forthcoming.
- Benner, M.J. und F. M. Veloso (2008): ISO 9000 practices and financial performance: a technology coherence perspective, *Journal of Operations Management* 26, 611-629.
- Besley, T. und M. Ghatak (2007): Retailing Public Goods: The Economics of Corporate Social Responsibility, *Journal of Public Economics* 91, 1645-1663.
- Blankart, C. B. und G. Knieps (1993): State and Standards, *Public Choice* 77, 39-52.
- Blind, K., A. Jungmittag und A. Mangelsdorf (2011): *Economic benefits of standardization*, DIN, Berlin.
- Blind, K. und A. Mangelsdorf (2012): *The Trade Impact of ISO 9000 Certifications and International Cooperation in Accreditation*, Working Paper, TU Berlin.
- Boiral, O. (2001): ISO 14001 certification in multinational firms: the paradoxes of integration. *Global Focus* 13, 79-94.
- Boiral, O. (2011): Managing with ISO systems: lessons from practice, *Long Range Planning* 3, 197-220.
- Boiral, O. und N. Amara (2009): Paradoxes of ISO 9000 performance: a configurational approach, *Quality Management Journal* 16, 36-60.
- Brown, A. und T. Van der Wiele (1995): Industry experience with ISO 9000, *Asia Pacific Management* 4, 8-18.
- Brown, A. und T. Van der Wiele (1996): A typology of approaches to ISO certification and TQM, *Australian Journal of Management* 21, 57-72.
- Buttle, F. (1997): ISO 9000: Marketing motivations and benefits, *International Journal of Quality & Reliability Management* 14, 936-947.
- Calveras, A. und J.-J. Ganuza (2015): *Corporate Social Responsibility and Product Quality*, Mimeo.
- Carlsson, M. und D. Carsson (1996): Experiences of implementing ISO 9000 in Swedish Industry, *International Journal of Quality & Reliability Management* 13, 36-47.
- Casadesús, M. und S. Karapetrovic (2005): Has ISO 9000 lost some of its lustre: a longitudinal impact study, *International Journal of Operations & Production Management* 25, 580-596.

- Clougherty, J. und M. J. Grajek (2008): The impact of ISO 9000 diffusion on trade and FDI: A new institutional analysis. *Journal of International Business Studies* 39(4), 613-633.
- Clougherty, J. und M. J. Grajek (2014): International standards and international trade: Empirical evidence from ISO 9000 diffusion. *International Journal of Industrial Organization* 36(5), 70-82.
- Cole, R. E. (1998): Learning from the quality movement: what did and what didn't happen? *California Management Review* 41, 43-73.
- Corbett, C. J., M. J. Montes-Sancho und D. A. Kirsch (2005): The Financial Impact of ISO 9000 Certification in the United States: An Empirical Analysis, *Management Science* 51(7), 1046-1059.
- Darnall, N. und J. D. Edwards (2006): Predicting the cost of environmental management system adoption: the role of capabilities, resources and ownership structure, *Strategic Management Journal* 27, 301-320.
- David, P. A. (1985): Clio and the Economics of QWERTY, *American Economic Review Papers and Proceedings* 75(2). 332-337.
- David, P. A. (1994): Why Are Institutions the Carriers of History? Path Dependence and the Evolution of Conventions, Organizations and Institutions, *Structural Change and Economic Dynamics* 5(2), 205-220.
- de Colle, S., A. Henriques und S. Saravathy (2014), The Paradox of Corporate Social Responsibility Standards, *Journal of Business Ethics* 125, 177-191.
- Deutsches Global Compact Netzwerk – DGCN (2012): Drei Initiativen für verantwortungsvolle Unternehmensführung, abrufbar unter: https://www.globalcompact.de/sites/default/files/jahr/publikation/drei-initiativen_gc-iso-oecd_120818_d.pdf.
- Dick, G. P. M., I. Heras und M. Casadesús (2008): Shedding light on causation between ISO 9001 and improved business performance, *International Journal of Operations & Production Management* 28, 687-708.
- Europäische Kommission (2001): Grünbuch Europäische Rahmenbedingungen für die soziale Verantwortung der Unternehmen, KOM (2001) 366 endgültig, Brüssel, verfügbar unter: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=COM:2001:0366:FIN>.
- Geczy, C., R. Stambaugh und D. Levin (2003), Investing in Socially Responsible Mutual Funds, Wharton School Finance Working Paper.
- Henriques, A. (2012): Standards for change: ISO 26000 and sustainable development. London: International Institute for Environment and Development.
- Heras-Saizarbitoria, I., G. Arana und J. F. Molina-Azorín (2011a): Do drivers matter for the benefits of ISO 14001?, *International Journal of Operations & Production Management* 31, 192-216.
- Heras-Saizarbitoria, I., F. J. Molina-Azorín und G. P. Dick (2011b): ISO 14001 certification and financial performance: Selection effect versus treatment effect, *Journal of Cleaner Production* 19, 1-12.
- Heras-Saizarbitoria, I. und O. Boiral (2013): ISO 9001 and ISO 14001: Towards a Research Agenda on Management System Standards, *International Journal of Management Reviews* 15, 47-65.
- Heslin, P. A. und J. D. Ochoa (2008): Understanding and developing strategic corporate social responsibility, *Organizational Dynamics* 37(2), 125-144.
- Huang, F., C. Horng und C. Chen (1999): A study of ISO 9000 process, motivation and performance, *Total Quality Management* 10, 1009-1025.
- ISO (2010): Guidance on Social Responsibility. ISO, Geneva.
- Kindleberger, C. P. (1983), Standards as Public, Collective and Private Goods, *Kyklos* 36, 377-396.

- King, A. A. und M. J. Lenox (2001): Who adopts management standards early? An examination of ISO 14001 certifications, *Academy of Management Proceedings*, Washington DC: Academy of Management, A1-A6.
- King, A. A., M. J. Lenox und A. K. Terlaak (2005): The strategic use of decentralized institutions: exploring certification with the ISO 14001 management standards, *Academy of Management Journal* 48, 1091-1106.
- Konrad, A. und P. Zloczynski (2010): Normung und Innovation sind keine Gegensätze, *Wochenbericht des DIW Berlin*, 40/2010, 10-15.
- Leitfeld, C. (2012): Nachhaltiges Wirtschaften und Reputation von Unternehmen: Wirkungszusammenhänge in Theorie und Praxis, *Diplomica Verlag*.
- Lever J. und M. Miele (2012): The growth of halal meat markets in Europe: An exploration of the supply side theory of religion, *Journal of Rural Studies* 28, 528 – 537.
- Martínez-Costa, M., A. R. Martínez-Lorente und T. Y. Choi (2008): Simultaneous consideration of TQM and ISO 9000 on performance and motivation: an empirical study of Spanish companies, *International Journal of Production Economics* 113, S. 23 – 39.
- Melnyk, S.A., R. P. Sroufe, R. L. Calantone und F. L. Montabon (2003): A model of site-specific antecedents of ISO 14001 certification, *Production and Operations Management* 12, 4-17.
- Moratis, L. und T. Cochius (2011): ISO 26000: The business guide to the new standard on social responsibility. *Greenleaf Publishing: Sheffield*.
- Moratis, L. (2015): Standardizing a Better World? Essays and Critical Reflections on the ISO 26000 Standard for Corporate Social Responsibility, *Dissertation, Open University, Niederlande*.
- North, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, MA.
- Potoski, M. und A. Prakash (2005): Covenants with weak swords: ISO 14001 and facilities environmental performance, *Journal of Policy Analysis Management* 24, 745 – 769.
- Prajogo, D. I. (2011): The roles of firms' motives in affecting the outcomes of ISO 9000 adoption, *International Journal of Operations & Production Management* 31, 78 – 100.
- Richter, R. und E. G. Furubotn (2010): *Neue Institutionenökonomik: Eine Einführung und kritische Würdigung*, 4. Auflage, *Mohr Siebeck, Tübingen*.
- Rondinelli, D. und G. Vastag (2000): Panacea, Common sense or just a label? The value of ISO 14001 environmental management systems, *European Management Journal* 18, 499 – 510.
- Russo, M. und A. Harrison (2001): An empirical study of the impact of ISO 14001 registration on emissions performance, Paper presented at the Ninth Greening of Industry Network Annual Conference, 21 – 24 January, Bangkok, Thailand.
- Schelling, T. (1960): *The Strategy of Conflict*, Boston, Massachusetts: Harvard University.
- Simon, H. A. (1957): *Models of Man*. New York: John Wiley & Sons.
- Sonyi, R. und H.-P. Zinser (2012): *Auf dem Weg zum Zertifikat - Qualitätsmanagement-Systeme in kleinen und mittleren Unternehmen*, *Vieweg+Teubner Verlag*.
- Terlaak, A. und A. A. King (2006): The effect of certification with the ISO 9000 quality management standard: a signalling approach. *Journal of Economics Behavior & Organization* 60, 579–602.
- Terziovski, M., D. Power und A. Sohal (2003): The longitudinal effects of the ISO 9000 certification process on business performance, *European Journal of Operational Research* 143, 580 – 595.

- Uzumeri, M. (1997): ISO 9000 and other meta-standards: principles for management practice? *Academy of Management Executive* 11, 21–36.
- Verman, L. C. (1973): *Standardization: A New Discipline*, Hamden, Connecticut, USA.
- Wegrich, K. (2010): *Das Leitbild "Better Regulation": Ziele, Instrumente, Wirkungsweise*, edition Sigma.
- Wey, C. (1999): *Marktorganisation durch Standardisierung. Ein Beitrag zur Neuen Institutionenökonomik des Marktes*, WZB Berlin.
- Williamson, O. E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, New York.

BISHER ERSCHIENEN

- 83 Hottenrott, Moritz, Thorwarth, Susanne und Wey, Christian, Gegenstandsbereiche der Normung, März 2016.
- 82 Coenen, Michael und Watanabe, Kou, Institutionelle Ergänzungen für die wirtschaftspolitische Beratung, Februar 2016.
Erscheint in: ZPB Zeitschrift für Politikberatung, 3 (2015).
- 81 Coenen, Michael, Haucap, Justus und Hottenrott, Moritz, Wettbewerb in der ambulanten onkologischen Versorgung – Analyse und Reformansätze, Januar 2016.
- 80 Coppik, Jürgen und Haucap, Justus, Die Behandlung von Preisschirmeffekten bei der Bestimmung von Kartellschäden und Mehrerlösen, November 2015.
Erschienen in: Wirtschaft und Wettbewerb, 66 (2016), S. 50-57.
- 79 Haucap, Justus, Kehder, Christiane und Loebert, Ina, Eine liberale Rundfunkordnung für die Zukunft, Mai 2015.
- 78 Hamelmann, Lisa und Haucap, Justus, Kartellrecht und Wettbewerbspolitik für Online-Plattformen, Oktober 2015.
- 77 Haucap, Justus, Ordnungspolitik und Kartellrecht im Zeitalter der Digitalisierung, Oktober 2015.
- 76 Böckers, Veit, Haucap, Justus, Heimeshoff, Ulrich und Thorwarth, Susanne, Auswirkungen der Fernbusliberalisierung auf den Schienenpersonenverkehr, August 2015.
Erschienen in: List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, 41 (2015), S. 75-90.
- 75 Baumann, Florian, Freier Warenverkehr und unverfälschter Wettbewerb in der Europäischen Union: Der Beitrag der europäischen Produkthaftung, August 2015.
Erschienen in: List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, 41 (2015), S.173-195.
- 74 Baumann, Florian, Recht und Ökonomie aus Sicht der Wirtschaftswissenschaften, August 2015.
- 73 Haucap, Justus, Pavel, Ferdinand, Aigner, Rafael, Arnold, Michael, Hottenrott, Moritz und Kehder, Christiane, Chancen der Digitalisierung auf Märkten für urbane Mobilität: Das Beispiel Uber, August 2015.
- 72 Hamelmann, Lisa, Haucap, Justus und Wey, Christian, Die wettbewerbsrechtliche Zulässigkeit von Meistbegünstigungsklauseln auf Buchungsplattformen am Beispiel von HRS, August 2015.
Erschienen in: Zeitschrift für europäisches Wettbewerbsrecht (ZWeR), 13 (2015), S. 245-264.
- 71 Haucap, Justus, Heimeshoff, Ulrich, Thorwarth, Susanne und Wey, Christian, Die Sektoruntersuchung des Bundeskartellamts zur Nachfragemacht im Lebensmittel-einzelhandel - Ein Kommentar aus ökonomischer Perspektive, Februar 2015.
Erschienen in: Wirtschaft und Wettbewerb, 65 (2015), S. 605-618.
- 70 Haucap, Justus, Thomas, Tobias und Wagner, Gert G., Zu wenig Einfluss des ökonomischen Sachverständigen? Empirische Befunde zum Einfluss von Ökonomen und anderen Wissenschaftlern auf die Wirtschaftspolitik, Februar 2015.
Erschienen in: List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, 40 (2014), S. 422-436.

- 69 Haucap, Ökonomie des Teilens – nachhaltig und innovativ? Die Chancen der Sharing Economy und ihre möglichen Risiken und Nebenwirkungen, Januar 2015.
Erschienen in: Wirtschaftsdienst, 95 (2015), S. 91-95.
- 68 Dewenter, Ralf und Giessing, Leonie, Die Langzeiteffekte der Sportförderung: Auswirkung des Leistungssports auf den beruflichen Erfolg, Januar 2015.
- 67 Haucap, Justus, Thomas, Tobias und Wagner, Gert G., Welchen Einfluss haben Wissenschaftler auf Medien und die Wirtschaftspolitik?, Dezember 2014.
Erschienen in: Wirtschaftsdienst, 95 (2015), S. 68-75.
- 66 Haucap, Justus und Normann, Hans-Theo, Jean Tirole – Ökonomie-Nobelpreisträger 2014, Dezember 2014.
Erschienen in: Wirtschaftsdienst, 94 (2014), S. 906-911.
- 65 Haucap, Justus, Implikationen der Verhaltensökonomik für die Wettbewerbspolitik, Oktober 2014.
Erschienen in: C. Müller & N. Otter (Hrsg.), Behavioral Economics und Wirtschaftspolitik, Lucius & Lucius: Stuttgart 2014, S. 175-194.
- 64 Bucher, Monika und Neyer, Ulrike, Der Einfluss des (negativen) Einlagesatzes der EZB auf die Kreditvergabe im Euroraum, Mai 2015 (Erste Version Oktober 2014).
- 63 Bataille, Marc und Steinmetz, Alexander, Kommunale Monopole in der Hausmüllentsorgung, August 2014.
Erschienen in: Wirtschaftsdienst, 95 (2015), S. 56-62.
- 62 Haucap, Justus und Kehder, Christiane, Stellen Google, Amazon, Facebook & Co. wirklich die marktwirtschaftliche Ordnung zur Disposition?, August 2014.
Erschienen in: ifo Schnelldienst, 67/16 (2014), S. 3-6.
- 61 Coenen, Michael und Jovanovic, Dragan, Minderheitsbeteiligungen in der Zusammenschlusskontrolle: Zeigen schleichende Übernahmen auf eine Schutzlücke?, Juli 2014.
Erschienen in: Wirtschaft und Wettbewerb, 64 (2014), S. 803-813.
- 60 Mahlich, Jörg, Sindern, Jörn und Suppliet, Moritz, Vergleichbarkeit internationaler Arzneimittelpreise: Internationale Preisreferenzierung in Deutschland durch das AMNOG, Mai 2014.
Erschienen in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 16 (2015), S. 164-172.
- 59 Watanabe, Kou, Optimale Rahmenbedingungen in der wirtschaftspolitischen Beratung: Vier Konzepte als institutionelle Ergänzung, Mai 2014.
- 58 Haucap, Justus, Normann, Hans-Theo, Benndorf, Volker und Pagel, Beatrice, Das Rundfunkbeitragsaufkommen nach der Reform des Rundfunkfinanzierungsmodells, Februar 2014.
- 57 Bataille, Marc und Hösel, Ulrike, Energiemarkteffizienz und das Quotenmodell der Monopolkommission, Februar 2014.
Erschienen in: Zeitschrift für neues Energierecht (ZNER), 18 (2014), S. 40-44.
- 56 Haucap, Justus und Thomas, Tobias, Wissenschaftliche Politikberatung: Erreicht der Rat von Ökonomen Politik und Öffentlichkeit?, Januar 2014.
Erschienen in: Wirtschaftsdienst, 94 (2014), S. 180-186.
- 55 Haucap, Justus und Pagel, Beatrice, Ausbau der Stromnetze im Rahmen der Energiewende: Effizienter Netzausbau und effiziente Struktur der Netznutzungsentgelte, Januar 2014.
Erschienen in: List-Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, 39 (2013), S. 235-254.

- 54 Coenen, Michael und Haucap, Justus, Krankenkassen und Leistungserbringer als Wettbewerbsakteure, Januar 2014.
Erschienen in: D. Cassel, K. Jacobs, C. Vauth & J. Zerth (Hrsg.), Solidarische Wettbewerbsordnung, Verlag medhochzwei: Heidelberg 2014, S. 259-282.

Ältere Ordnungspolitische Perspektiven finden Sie hier:
<https://ideas.repec.org/s/zbw/diceop.html>

Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf

**Düsseldorfer Institut für
Wettbewerbsökonomie (DICE)**

Universitätsstraße 1_ 40225 Düsseldorf
www.dice.hhu.de