

Boeddeling, Jann

Working Paper

Corporate Social Responsibility: Fundamentalstellung für Kapitalismus und Wirtschaftssoziologie

Discussion Papers, No. 17/2011

Provided in Cooperation with:

Witten/Herdecke University, Faculty of Management and Economics

Suggested Citation: Boeddeling, Jann (2011) : Corporate Social Responsibility: Fundamentalstellung für Kapitalismus und Wirtschaftssoziologie, Discussion Papers, No. 17/2011, Universität Witten/Herdecke, Fakultät für Wirtschaftswissenschaft, Witten

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/52236>

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.

discussion papers
Fakultät für Wirtschaftswissenschaft
Universität Witten/Herdecke

Neue Serie 2010 ff.
Nr. 17 / 2011

**Corporate Social Responsibility:
Fundamentalstellung für Kapitalismus und
Wirtschaftssoziologie?**

Jann Boeddeling

discussion papers
Fakultät für Wirtschaftswissenschaft
Universität Witten/Herdecke
www.uni-wh.de/wirtschaft/discussion-papers

Adresse des Verfassers:
Universität Witten/Herdecke
Lehrstuhl für Politische Ökonomie
Alfred-Herrhausen-Str. 50
58448 Witten
j.boeddeling@gmx.de

Redakteure
für die Fakultät für Wirtschaftswissenschaft

Prof. Dr. Michèle Morner / Prof. Dr. Birger P. Priddat

Für den Inhalt der Papiere sind die jeweiligen Autoren verantwortlich.

Corporate Social Responsibility: Fundamentalstellung für Kapitalismus und Wirtschaftssoziologie?

Jann Boeddeling
Universität Witten/Herdecke

Abstract

The field of Corporate Social Responsibility is described and the theory on it is critically reviewed. It is argued that present theory is insufficient in explaining the phenomenon of CSR and might fail to recognize some of its deeper significance. A new basis for the theoretical analysis of CSR is henceforth developed that aims at understanding CSR as a discourse on the relation of economy and society. It is shown that a foundation for such theory can be found in Max Weber's Economic Sociology and particularly in his modeling of ideal interests as the locus of discourse-driven changes in the relation between economy and society. It is concluded that analyzing CSR as a phenomenon of ideal interests allows for the modeling of its potential to reshape the prevailing form of capitalism and that such analysis could prove to be a starting point for the development of a distinctively *sozialökonomische* theory of action.

Keywords:

Capitalism, Economy and Society, Corporate Social Responsibility, Corporate Social Performance, Economic Sociology, Economic History, Theory of Action, New Institutionalism in Economic Sociology, Max Weber, Protestant Ethics, Social Economics, ideal interests

I Einleitung

In der jüngsten Vergangenheit befindet sich die globale Wirtschaft in einem äußerst schwierigen und turbulenten Zustand. Für das Jahr 2009 rechnet die Weltbank mit einem Rückgang des weltweiten Bruttoinlandprodukts – ein seit Beginn ihrer Aufzeichnung globaler Wirtschaftsdaten einmaliges Ereignis.¹ Selbst Protagonisten eines freien globalen Kapitalismus merken an, dass es für die gegenwärtige Krise unter Umständen tiefer liegende Ursachen in eben jenem globalen Wirtschaftssystem gibt. So äußerte der ehemalige Chairman der *Federal Reserve* Alan Greenspan: „I found a flaw in the model, that I perceived is the critical functioning structure, that defines how the world works..., [and] I made a mistake in

¹ Vgl. World Bank (2009), S. 1.

presuming that the self interest of organizations, specifically banks and others, were such, as that they were best capable of protecting their own shareholders and the equity in the firms.”²

Doch die Diskussion um das in dem Zitat Greenspans angesprochene Verständnis der neoklassischen Ökonomie, davon, wie die Welt (des Kapitalismus) funktioniert, und darum, ob Unternehmen, wie in der neoklassischen Theory of the Firm angelegt, überhaupt einzig dem Interesse ihrer Aktionäre verpflichtet sind und sein sollten, ist kein neues Phänomen. Unter dem Sammelbegriff „Corporate Social Responsibility“ (CSR) wird diese Auseinandersetzung um die Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft bereits seit vielen Jahren durchaus vehement geführt. Führende Forscher dieses Feldes haben bereits früh argumentiert, “[that] the conventional model of the corporation...has failed to discipline self-serving managerial behavior,”³ also genau jene Handlungen, welche auch Greenspan oben als zentrales Problem benennt.

Zudem gibt es jenseits dieser Diskussion eine Vielzahl von Phänomenen, die von einer faktisch sich verändernden Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft zeugen. So nennt die Mehrheit der Unternehmen in einer aktuellen Umfrage des *Economist* eine aktive Auseinandersetzung mit dieser Frage als hohe oder sehr hohe Priorität, und 38 % beschreiben diese Rolle für sich mit der Berücksichtigung gesamtgesellschaftlicher Interessen in allen Entscheidungen des Unternehmens.⁴ Daneben haben sich in den letzten Jahrzehnten eine Reihe zivilgesellschaftlicher und staatlicher Initiativen gebildet, die auf eine systematische Ausweitung dessen hinarbeiten, wofür Unternehmen gesellschaftlich verantwortlich sind.

Diese Phänomene zu untersuchen, scheint im Lichte der aktuellen Weltwirtschaftskrise einmal mehr eine wichtige Aufgabe zu sein. Mit ihr wird sich der vorliegende Beitrag beschäftigen. CSR wird dabei in der Folge als modernes Phänomen einer Diskussion um die Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft definiert und untersucht. Die Probleme, die dieser Beitrag thematisieren wird sind unter anderem das nach wie vor geringe Verständnis dessen, wie sich die Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft konstituiert, wie sie sich verändert und

² Greenspan (2008)

³ Donaldson & Preston (1995), S. 87.

⁴ Vgl. *Economist* (2008), S. 2 f.

was die Faktoren dieser Veränderung sind. Das Ziel ist es, zu einem theoretischen Verständnis von CSR und der Bedeutung dieses Phänomens für den Kapitalismus⁵ zu gelangen.

Hierzu wird zunächst das Phänomen CSR inklusive des aktuellen Standes der ökonomischen Forschung in diesem Bereich dargestellt (Kapitel II). Sodann werden auf Basis dieser Beschreibung die Defizite der bisherigen Forschung herausgearbeitet und konkrete Forschungsfragen abgeleitet (Kapitel III.1). Im folgenden Schritt wird die These aufgestellt, dass die als CSR bezeichneten Phänomene in der Geschichte in anderer Form bereits aufgetreten sind, und es werden die Grunderkenntnisse ihrer theoretischen Aufarbeitung dargelegt (Kapitel III. 2). Sodann wird die Anwendbarkeit dieser Theoriegrundlage jenseits des historischen Beispiels untersucht und ein allgemeines Modell zur Veränderung der Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft entwickelt (Kapitel III. 3). Dieses Modell wird zudem hinsichtlich seiner Kompatibilität mit und seinen Implikation für die moderne Wirtschaftssoziologie sowie seiner potentiellen Anwendbarkeit auf CSR geprüft (Kapitel IV). Schließlich werden die in Kapitel IV erarbeiteten Implikationen in Form eines möglichen Forschungsprogramms zusammengefasst und ein abschließendes Fazit gezogen (Kapitel V).

⁵ Kapitalismus in diesem Sinne wird hier verstanden als ein System, bestehend aus unterschiedlichen formalen und informellen Institutionen. Sofern nicht gesondert erwähnt, meint Kapitalismus zudem stets die spezifisch moderne Form des Kapitalismus.

II Corporate Social Responsibility als gesellschaftliches Phänomen und Beiträge der Wissenschaft

Um sich CSR im hier gemeinten Sinn als Phänomen als modernem Diskurs um die Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft zu nähern, scheint es angebracht, zunächst sein bisheriges In-erscheinen-treten und den Stand seiner wissenschaftlichen Aufarbeitung darzustellen. Die breite Definition von CSR in dieser Arbeit erlaubt es dabei, auch diesen wissenschaftlichen Beitrag zu CSR als Teil des Phänomens zu fassen, und so soll er auch verstanden werden. Das Ziel dieses Kapitels ist es somit schlicht, einen Eindruck des gegenwärtigen Standes des Diskurses und ihrer Akteure zu gewinnen. Es soll zudem anhand der Breite und Intensität dieses Diskurses gezeigt werden, dass überhaupt ein Phänomen vorhanden und eine wissenschaftliche Erklärung desselben damit sinnvoll und notwendig ist.⁶ Dieses Kapitel, wie diese Arbeit im Allgemeinen, erhebt dabei keinen Anspruch auf eine umfassende Darstellung des Phänomens, sondern dient als Grundlage, um in der Folge einen Ansatz zu einem neuen theoretischen Verständnis von CSR zu entwickeln.

Das Kapitel gliedert sich in die für diese Arbeit relevanten Akteure und Rahmenbedingungen in CSR. Im Einzelnen werden zivilgesellschaftliche, privatwirtschaftliche und staatliche Akteure,⁷ internationale Unterschiede und, aufgrund ihrer besonderen Bedeutung zuletzt, der Beitrag der Wissenschaft zu CSR dargestellt. Hierbei ist lediglich die Darstellung des wissenschaftlichen Beitrages zu CSR einigermaßen erschöpfend. Die anderen Akteure und die internationalen Unterschiede werden in extrem verkürzter Form dargestellt. Es sei an dieser Stelle nochmals darauf hingewiesen, dass es sich bei diesem Kapitel, soweit irgend möglich, lediglich um eine Darstellung des Phänomens CSR, also um einen deskriptiven Ansatz handelt.⁸

⁶ Vgl. Merton (1987), S. 21.

⁷ Die Taxonomie orientiert sich an Waddock (2008), S. 87. Auch Scherer & Palazzo (2007), S. 1098 verwenden eine ähnliche Unterscheidung der wesentlichen Akteure in CSR. Eine klare Unterteilung ist jedoch nicht konsequent gegeben, da es sich bei CSR um einen Diskurs unterschiedlicher Akteure handelt, so dass die Grenzen zwischen zivilgesellschaftlichen, staatlichen und privaten Beiträgen oft fließend sind.

⁸ Da sich die internationalen Unterschiede nur sehr schwer ohne Bezugnahme zu einer wissenschaftlichen Aufarbeitung und Klassifikation darstellen lassen, ist dieser Anspruch im Abschnitt des Kapitels hierzu sicher am Wenigsten erfüllt.

II. 1 CSR als zivilgesellschaftliches Phänomen

Zivilgesellschaftliche Initiativen (ZIs) und Nichtregierungsorganisationen (NGOs) zu CSR haben eine lange Geschichte und trugen entscheidend zum Zustandekommen des Phänomens bei.⁹ Sie entstanden im Wesentlichen ab den 1990er Jahren,¹⁰ vielfach als Reaktion auf Unternehmensskandale, wie die damaligen Produktionsmethoden der Zulieferer von *Nike*¹¹ oder das Vorhaben zur Versenkung der *Shell*-Bohrinsel „Brent Spar“ in der Nordsee.¹² Seit diesen frühen Jahren haben ZIs an Zahl, Professionalität und Einfluss deutlich zugenommen.¹³ Heute zeichnet sich allein die internationale Landschaft der formal als NGOs organisierten ZIs durch eine schier unüberschaubare Vielzahl und Breite an Aktivitätsbereichen aus. Grundsätzlich lassen sich ZIs grob nach der Art ihrer Einflussnähe auf CSR und hierbei insbesondere hinsichtlich des Grads ihrer Zusammenarbeit mit Unternehmen gliedern.¹⁴

Als ältester Ansatz sind diejenigen ZIs zu nennen, deren Aktivitäten primär darin bestehen, konfrontativ Druck auf Unternehmen aufzubauen, um sie zu einer Erfüllung der im Rahmen von CSR von ihnen erwarteten Leistungen zu bewegen.¹⁵ Sie zielen darauf eine möglichst gute „Corporate Social Performance“ (CSP), verstanden als jene positiven sozialen und ökologischen Effekte, die Unternehmen durch die (versuchte) Wahrnehmung der Verantwortungen, welche ihnen nach dem Stand von CSR zukommt, produzieren, zu erzwingen. CSP kann somit als eine (Über)Erfüllung und negative CSP als ein Nicht-Erfüllen der durch CSR zugeschriebenen Rolle von Unternehmen in der Gesellschaft definiert werden. Die Bandbreite dieser ZIs reicht von temporären Konsumboykotten und Protestaktionen bis hin zu etablierten NGOs, die sich auf die Überwachung von Unternehmensaktivitäten, das Publizieren von im Sinne von CSR negativen Unternehmensleistungen und die

⁹ Vgl. Campbell (2007), S. 956 ff.

¹⁰ Vgl. Waddock (2008), S. 89. Andere Quellen datieren ihr Entstehen in den USA auf die Mitte der 1980er Jahre, als die ersten NGOs zu CSR als Boykottinitiativen gegen das Apartheitsregime in Südafrika entstanden, und auf die 1960er Jahre in Europa als Teil der Studenten- und Umweltbewegung, vgl. Doh & Guay (2006), S. 51 ff. Andererseits seien in den USA zumindest ZIs zu CSR ab den späten 1960er Jahren beobachtbar, vgl. Carroll (1999), S. 275.

¹¹ Vgl. Porter & Kramer (2006), S. 80; Matten & Moon (2008), S. 409.

¹² Vgl. Lee (2008), S. 65; Aguilera et al. (2007), S. 838; Doh & Guay (2006), S. 69.

¹³ Vgl. Doh & Guay (2006), S. 51 f.

¹⁴ Die folgende Darstellung orientiert sich grob an Waddock (2008), insb. S. 97 ff.

¹⁵ Es ist jedoch anzumerken, dass auch viele dieser Initiativen mittlerweile stärker auf direkten Dialog mit Unternehmen setzen. Vgl. hierzu Schwab (2008), S. 109 ff.

Organisation von Protesten spezialisiert haben. Zu den bekanntesten NGOs in dieser Kategorie gehören die „klassischen“ Umwelt- und Menschenrechtsaktivisten, wie *Greenpeace International*, *Oxfam*, *Amnesty International*, *Clean Clothes Campaign* und *Human Rights Watch*, um nur einige wenige zu nennen.

Eine weitere verwandte, aber nicht primär auf Aktionen ausgerichtete Form stellen ZIs dar, deren Hauptziel Informationsverbreitung ist. Hierunter lassen sich grob Ratings und Rankings von Unternehmen nach ihrer CSR, Internetportale mit Informationen zu CSP wie *Corporate Watch* und *Multinational Monitor*, aber auch akademische und populäre Print- und Onlinemedien mit Fokus auf CSR fassen. Beispiele zu CSP-Ratings und Rankings sind das World's Most Respected Companies Rating von *PricewaterhouseCoopers* und der *Financial Times*, sowie die *Fortune Magazine* Rankings, wie World's Most Admired Companies. Im Bereich der Medien mit CSR-Fokus lassen sich akademische Journals wie *Business & Society* oder *Business Ethics Quarterly* und populäre Medien wie *CSRWire*, *Ethical Corporation* oder *SustainableBusiness.com* anführen.

Die Gruppe der multisektoralen Wissens- und Dialognetzwerke ist im Bezug auf ihren Umgang mit Unternehmen stärker interaktiv ausgerichtet. Ihr Ziel lässt sich als die Verbreitung von Wissen zu CSR und Vermittlung von Kompetenzen zwischen verschiedenen ZIs und Sektoren darstellen. In diese Gruppe gehören beispielsweise das *Global Action Network* und *World Social Forum* für NGO-Dialog sowie *Corporation 2020*, *Ethical Trading Initiative* oder *World Conservation Union* für multisektoralen Dialog mit Unternehmen und staatlichen Organisationen. Auch nonprofit Unternehmensberatungen wie das *Institute for Global Ethics* oder *AccountAbility* haben Wissensvermittlung zu CSR zum Ziel.

Die Entwicklung von Standards und Zertifizierungen für CSP und die Berichterstattung von Unternehmen hierüber stellt eine der direktesten Einflussmöglichkeiten von NGOs auf CSR beziehungsweise CSP dar. NGOs waren die ersten Organisationen, die auf die Notwendigkeit solcher Standards hinwiesen, um unternehmenseigene Berichte und Standards nicht zu einer Möglichkeit der Selbstdarstellung,¹⁶ sondern einem vertrauenswürdigen Informations- und Kontrollmedium für CSP zu machen. Obwohl mittlerweile privatwirtschaftliche und (inter)staatliche Standards entwickelt wurden, näheres hierzu findet sich in den folgenden

¹⁶ Vgl. zu diesem Problem Gill (2008), S. 467, sowie Clarkson (1995), S. 95.

beiden Abschnitten dieses Kapitels, sind auch diese Standards oft unter Mitwirkung von NGOs entstanden. Zu den bekanntesten Standards und Zertifizierungen, die von NGOs entwickelt wurden, gehören der AA1000 Standard von *AccountAbility*, der SA8000 Standard von *Social Accountabiliy International*, sowie Zertifikate von *Transfair*, *Marine Stewardship Council*, *Forest Stewardship Council* oder die CSP-Berichtsstandards der *Global Reporting Initiative*.

II. 2 Privatwirtschaftliche Akteure in CSR

Unternehmen haben auf den Veränderungsdruck aus CSR auf vielfältige Weise reagiert. Zudem beteiligen sie sich in zunehmendem Maße direkt an CSR. Neben den Aktivitäten von einzelnen Unternehmen ist dabei eine Vielzahl anderer Formen marktlicher Reaktionen auf CSR entstanden, die sich vielfach um interorganisationale Reaktionen bemühen. Es scheint im Sinne einer Kategorisierung der privatwirtschaftlichen Akteure hier angebracht, der Darstellung des wissenschaftlichen Beitrags zu CSR in diesem Kapitel kurz vorzugreifen, und die Kategorie der Coporate Social Responsiveness (CSR₂) einzuführen.¹⁷ CSR₂ kann als Prozess der Generierung von CSP durch Unternehmen auf Basis der von ihnen wahrgenommenen CSR und der Veränderung der letzteren, beschrieben werden.¹⁸ Der Begriff wird hier abweichend von seiner üblichen Definition nicht nur zur Kategorisierung von Unternehmen sondern aller privatwirtschaftlichen Akteure hinsichtlich ihrer Reaktionen auf CSR verwandt. CSR₂ soll hier also die Art der Reaktion auf CSR durch (a) Unternehmen und (b) die Märkte allgemein darstellen.

Zunächst zeichnen sich Unternehmen selbst in den vergangenen 50 Jahren durch eine zunehmende CSR₂ und damit tendenziell zunehmende CSP aus.¹⁹ CSP in Form von philanthropischem Engagement ist dabei die älteste Form, gefolgt von Reaktionen primär auf

¹⁷ CSR₂ als Begriff wurde von Frederick (1978), S. 6 geprägt und durch Carroll (1979), S. 501 f. ein fester Bestandteil von CSR.

¹⁸ Vgl. Wood (1991), S. 703 ff. Die hier verwandte Definition ist zwangsläufig ungenau, aber für den intendierten Zweck an dieser Stelle ausreichend. Für eine detailliertere Darstellung des Konzepts von CSR₂ wird auf den Abschnitt zum wissenschaftlichen Beitrag zu CSR in diesem Kapitel verwiesen.

¹⁹ Hierbei handelt es sich nicht um eine kontinuierliche Entwicklung zu mehr CSP. Als Trend lässt sich diese Aussage jedoch treffen. Vgl. hierzu bspw. Gill (2008), S. 467 f.; Matten & Moon (2008), S. 412, 416; Aguilera et al. (2007), S. 838; Waddock et al. (2002), S. 142 f. Die Darstellung der Unternehmensreaktionen auf CSR ist an dieser Stelle extrem verkürzt und in der Realität selbstverständlich ungleich komplexer. Jedoch ist auch hier diese Verkürzung für den gegebenen Darstellungszweck vertretbar.

Umwelt- und Konsumentensicherheitsforderungen in den 1960er und 1970er Jahren bis hin zu einer systematischen CSR₂ durch die Schaffung von Unternehmensabteilungen wie Public Relations und Investor Relations ab den späten 1970er Jahren.²⁰ Diese Reaktionen werden als kommunikative, im Bezug auf Public und Investor Relations, bzw. kompensatorische Ansätze, im Bezug auf philanthropisches Engagement, bezeichnet.²¹ Insbesondere ab den 1990er Jahren entstand mit der allgemein zunehmenden Dynamik CSR und der zunehmenden Beteiligung von Unternehmen hieran jedoch eine Tendenz zur Berücksichtigung von CSP auch im Bezug auf die Kernaktivitäten von Unternehmen.²² Die Einführung von unternehmenseigenen Verhaltensstandards als Selbstregulierungsmaßnahmen, sogenannten Codes of Conduct, die eine immer weiter wachsende Zahl von Unternehmensaktivitäten im Bezug auf ihre gesellschaftlichen und ökologischen Auswirkungen regeln, und einer eigenen Berichterstattung zu CSP gehören zu dieser Entwicklung.²³ Zudem unterwerfen sich Unternehmen auch immer stärker freiwillig einer Zertifizierung ihrer CSP, insbesondere durch die Übernahme bestimmter externer Verhaltens- und Berichterstattungsstandards. So veröffentlichten in 2007 beispielsweise 83% der *Fortune 100* Unternehmen, beziehungsweise 93% der 100 größten europäischen Firmen CSP-Berichte.²⁴ Dabei wenden 64% der *Fortune 100* Unternehmen die Standards der *Global Reporting Initiative* an.²⁵ Neben diesem allgemeinen Trend lassen sich Unternehmen auch heute im Bezug auf ihre CSR₂ in einem Kontinuum von reaktiv bis proaktiv darstellen. Während reaktive Strategien mit geringerer strategischer Ausrichtung an CSP einhergehen, können proaktive Strategien bis hin zur Entwicklung eines Business Case für CSP führen.²⁶

Neben Unternehmen mit ihrem unterschiedlichen Grad an CSR, sind eine Reihe anderer privatwirtschaftlicher Reaktionen auf respektive Beiträge zu CSR entstanden. Auch sie sollen im Folgenden kurz, nach zunehmender CSR₂ gegliedert, dargestellt werden. Zunächst lassen sich Unternehmensverbände und –beratungen mit Fokus auf CSR als privatwirtschaftliche

²⁰ Vgl. Waddock (2008), S. 88.

²¹ Vgl. Lee (2008), S. 57.

²² Vgl. Gill (2008), S. 466.

²³ Vgl. Gill (2008), S. 466 f.

²⁴ Vgl. BrownFlynn (2008).

²⁵ Vgl. Global Reporting Initiative (2007).

²⁶ Wie dies bspw. bei der Herstellung von Bottom of the Pyramid Produkten durch *Hindustan Lever*, eine Tochter von *Unilever* in Indien, der Fall ist. Vgl. hierzu Prahalad & Hammond (2002), S. 51. Die Frage, ob es einen Business Case für CSP gibt, ist stark umstritten, was in der Darstellung des wissenschaftlichen Beitrags zu CSR in diesem Kapitel weiter vertieft wird.

Organisationen am eher reaktiven Ende des Kontinuums darstellen, da ihr Ziel primär in der Generierung von Unternehmensreaktionen für CSR-Konformität liegt.

Unternehmensverbände nehmen dabei unterschiedliche Aufgaben, wie die Erarbeitung von allgemeinen, wie *Caux Round Table* oder industriespezifischen CSP-Standards, wie *Equator Principles* für die Finanzindustrie, wahr. Weiterhin wurde auch die Standardisierung von CSP-Berichterstattung von Unternehmensverbänden mit der Beteiligung von Unternehmen an der *Global Reporting Initiative* als bekanntester Organisation vorangetrieben. Diese Ansätze zur Selbstregulierung finden oft in Abstimmung mit staatlichen und zivilgesellschaftlichen Akteuren statt.²⁷ Hilfe zur Umsetzung von CSP-Standards geben zahlreiche forprofit Unternehmensberatungen wie *Deloitte & Touche*, *Ernst & Young*, *SmithOBrien* oder *SustainAbility*. Aber auch Unternehmensverbände, die sich der Teilnahme an CSR widmen und ihren Mitgliedern Wissen zu CSR vermitteln, wie es *CSR Europe*, das *World Business Council for Sustainable Development* oder das *World Economic Forum* tun, gehören tendenziell in diese Kategorie.²⁸

Im Bezug auf ihre CSR₂ stärker proaktive privatwirtschaftliche Akteure finden sich im Bereich der Responsible Investment Bewegung (RI), da die Existenz dieser Organisationen sich primär aus der Idee der Erzeugung von Marktdruck auf Unternehmen zur Verbesserung ihrer CSP herleitet. Indem sie ihre Kapitalmarktinvestitionen auf die Unternehmen konzentrieren, die bestimmten CSP-Standards entsprechen, hat die RI wesentlich zur Verbreitung derselben beigetragen.²⁹ Die RI entstand in ihrer heutigen Form etwa ab den 1990er Jahren und stellt seit dem einen wichtigen Akteur in CSR dar.³⁰ Zur ihr zählen neben den eigentlichen RI Fonds wie *CalPERS*, *Citizens Fund*, *Trillium* oder *Domini Social Fund*, eine Bandbreite von Research Firmen und RI-Indizes. Bekannte Research Firmen sind *KLD Research and Analytics*, *Scoris GmbH* oder *GES Investment Services AB* mit dem Netzwerk *Sustainable Investment Research International* als Dachorganisation. Neben den RI-Indizes wie *Dow Jones Sustainability Index* oder *FTSE4Good* stellen die Ratings dieser Research

²⁷ Vgl. Gill (2008), S. 469.

²⁸ Es gibt sicher sowohl bei Unternehmensberatungen, als auch –verbänden Beispiele, die sich nicht unter reaktiver CSR₂ fassen lassen, sondern ihre Kunden oder Mitglieder zu einer proaktiveren CSR₂ führen (wollen). Ein bekanntes Beispiel wäre das Minnesota Project on Corporate Responsibility. Vgl. hierzu Galaskiewicz (1991).

²⁹ Vgl. Gill (2008), S. 454; Campbell (2007), S. 957.

³⁰ Vgl. Waddock (2008), S. 97.

Firmen zentrale Informationen dar, auf deren Basis RI Fonds ihre Investmententscheidungen treffen.

Letztlich, und als jüngste Form marktlicher Reaktion auf CSR, lassen sich privatwirtschaftliche Akteure, deren ganzer Business Case sich auf CSP gründet,³¹ sicherlich als diejenigen darstellen, die eine stark proaktive CSR₂ aufweisen. Hierzu zählen insbesondere Social Entrepreneurships wie die *Grameen Bank* oder *Ripple Effects*.³² Kennzeichnend für diese Organisationen ist nicht nur eine proaktive CSR₂, sondern als Revolutionäre im sozialen Sektor eine ebensolche Rolle für CSR insgesamt.³³

II. 3 Staatliche Akteure in CSR

Auch nationale Regierungen haben vielfach auf CSR reagiert. Dabei lassen sich, ähnlich der Unternehmensreaktionen auf CSR, Tendenzen zu einer stärkeren Beteiligung an CSR und zu übergreifenden, im Bezug auf Staaten also internationalen Reaktionen feststellen. Mittlerweile gibt es eine große Bandbreite von staatlichen Initiativen zur Förderung von CSR bis hin zu internationalen Richtlinien und Gesetzgebungen, die Unternehmen zu bestimmter CSP oder der Berichterstattung diesbezüglich verpflichten.³⁴ Eine kurze Darstellung soll hier gegliedert nach Gesetzgebungen und staatlichen Initiativen zu einer Teilnahme an CSR, sowie deren nationalem oder internationalem Charakter erfolgen.

Nationale Gesetzgebungen mit Bezug auf CSR lassen sich grob in zwei Bereiche einteilen. Zum Einen gibt es direkt auf die Durchführung bestimmter Unternehmensaktivitäten und die mit ihnen einhergehende CSP bezogene Gesetze. Hierunter fallen als frühe Beispiele die Umwelt- und Sozialgesetzgebungen der 1950er bis 1970er Jahre³⁵ wie das Mitarbeitermitbestimmungsgesetz in Deutschland und ähnliche Gesetze in Japan,³⁶ sowie Arbeitssicherheitsgesetzgebungen,³⁷ der National Environmental Policy Act und Clean Air Act in

³¹ Vgl. die Darstellung des wissenschaftlichen Beitrags zu CSR in diesem Kapitel, bzw. das Kapitel III.1 zur Problematik des Business Case Gedankens für CSP.

³² Vgl. Dorado (2006), S. 1.

³³ Vgl. Dees (2001), S. 4.

³⁴ vgl. Aguilera et al. (2007), S. 848 f.; Waddock (2008), S. 103 f.

³⁵ Vgl. Lee (2008), S. 57.

³⁶ Vgl. Campbell (2007), S. 960 f.

³⁷ Vgl. Campbell (2007), S. 954.

den USA.³⁸ Während insbesondere im Bezug auf die USA, beziehungsweise viele europäische Länder, in den 1980er bis frühen 2000er Jahren die Tendenz bezüglich Unternehmensregulierung rückläufig, beziehungsweise uneinheitlich war,³⁹ lässt sich ab den 2000er Jahren eine neue Welle von Gesetzgebungen ausmachen. Auslöser waren vielfach die großen Firmenskandale Ende der 1990er, Anfang der 2000er Jahre wie beispielsweise Enron in den USA und Parmalat in Europa.⁴⁰ Diese jüngsten Regulierungen stellen zudem eine neue Art von Gesetzen dar, die nicht mehr nur spezifische Unternehmenspraktiken und ihre CSP regelten,⁴¹ sondern generell auf eine Erhöhung der Transparenz derselben abzielen. Die Bandbreite der Verpflichtungen durch diese Gesetze ist sehr divers. So ist der Sarbanes-Oxley Act in den USA primär auf Verpflichtungen zur Richtigkeit der finanziellen Berichterstattung bezogen.⁴² Deutschland, Frankreich und das Vereinigte Königreich verlangen von Pensionsfonds eine Berichterstattung über die Berücksichtigung von CSP-Kriterien bei Investmententscheidungen,⁴³ während Norwegen und Schweden vollständige Integration von Umwelt- in die Jahresabschlussberichte aller Unternehmen verlangen.⁴⁴

Neben nationalen Gesetzgebungen haben einzelne Staaten Initiativen zur Förderung von CSR ins Leben gerufen. Hierzu zählen insbesondere die Förderung von Selbstregulierungsinitiativen von Unternehmen und staatlich initiierte, nationale Netzwerke und Forschung zu CSR. Erstere Initiativen entstanden insbesondere ab den 1990er Jahren, als Unternehmen, wie oben dargestellt, verstärkt freiwillige CSP-Standards entwickelten.⁴⁵ Staatliche Akteure unterstützten diese Bemühungen, um sich selbst zu entlasten und da staatlich unterstützte Selbstregulierung in bestimmten Situationen als effektiver angesehen wird, als staatliche Regulierung.⁴⁶ Bekannte Beispiele hierzu sind die Regulierungen in der europäischen Milch-

³⁸ Vgl. Lee (2008), S. 57.

³⁹ Vgl. Campbell (2007), S. 954. Dieser Zeitraum wird insbesondere für die USA als Zeitraum der Deregulierung angesehen. In Europa war die Tendenz weniger einheitlich, da zwar Gesetze insbesondere im Umweltbereich erlassen wurden, wie die Gesetzgebungen der europäischen Nationen zur CO₂-Emissionsreduktion, gleichzeitig aber insbesondere im Bereich der Sozialgesetze Deregulierung, wie im Falle Deutschlands durch die Hartz-Reformen, stattfand.

⁴⁰ Vgl. Campbell (2007), S. 954; Waddock (2008), S.103.

⁴¹ Auch solche Regulierung fand natürlich weiter statt. Ein Beispiel hierfür sind die Kennzeichnungspflichten und Verbote genveränderter Organismen, zuerst auf Einzelstaaten- und dann auf EU-Ebene ab den späten 1990er Jahren. Vgl. Doh & Guay (2006), S. 59 ff.

⁴² Vgl. Waddock (2008), S. 103.

⁴³ Vgl. Aguilera et al. (2007), S. 848.

⁴⁴ Vgl. Waddock (2008), S. 104.

⁴⁵ Vgl. Gill (2008), S. 466.

⁴⁶ Vgl. Campbell (2007), S. 955 f.

und der amerikanischen Atomindustrie.⁴⁷ Im europäischen und amerikanischen Raum gibt es zudem eine stetig steigende Zahl staatlicher Netzwerke und Förderprogramme zu CSR. Ihre Ziele reichen beispielsweise in Deutschland von Wissens- und Kompetenzvermittlung wie bei der *Bundeszentrale für politische Bildung-Umwelt und Nachhaltigkeit* über institutionalisierte Dialogforen wie dem *Rat für nachhaltige Entwicklung* bis hin zur staatlichen Förderung von Forschung zu CSR wie das *Bundesministeriums für Bildung und Forschung* durch seinen Förderschwerpunkt Wirtschaftswissenschaften für Nachhaltigkeit.

Internationale Gesetzgebung zu CSR bzw. CSP ist hingegen noch relativ wenig entwickelt. Es gibt im Wesentlichen zwei für ihre Unterzeichnerstaaten völkerrechtlich bindende internationale Rechtsdokumente mit Bezug zu CSR. Das Erste ist das bekannte Kyoto-Protokoll, das 2005 in Kraft trat, und indem sich alle Industriestaaten mit Ausnahme der USA und Australiens⁴⁸ zu einer Reduktion ihrer Treibhausgasemissionen verpflichten.⁴⁹ Da diese Reduktionsziele in den einzelnen Ländern auf Industrien herunter gebrochen werden, haben sie unmittelbare Auswirkungen auf Unternehmen. Weiterhin existiert mit der OECD Anti-Bribery Convention eine von 35 Staaten ratifizierte internationale Regulierung von Korruptionsdelikten durch Unternehmen.⁵⁰ Darüber hinaus hat die EU zahlreiche für ihre Mitglieder bindende Gesetze und Richtlinien erlassen, insbesondere, seitdem sie 1986 das Recht zugesprochen bekam, Umweltgesetze zu verabschieden.⁵¹ Als jüngste Beispiele lassen sich hier die 2006 verabschiedete *Restriction of Hazardous Substances Directive*, die den Einsatz bestimmter Chemikalien reguliert und die Einbeziehung von CSR in die Formulierung der sogenannten Lissabonziele nennen.⁵²

Deutlich mehr internationale Initiativen staatlicher Akteure lassen sich zur Förderung von CSR und zu freiwilligen Maßnahmen für Unternehmen wie Selbstregulierung finden. Initiativen zur Förderung von Selbstregulierung auf internationaler Ebene entstanden insbesondere ab den 1990er Jahren, als zusehends klar wurde, dass sich CSR als globales

⁴⁷ Vgl. Campbell (2007), S. 955 f.

⁴⁸ Vgl. Doh & Guay (2006), S. 63 f.

⁴⁹ Es gibt de facto nicht für alle Unterzeichnerländer Reduktionsziele, da manche Staaten, wie Spanien, auch eine Steigerung ihrer Emissionen zugestanden bekamen. En gros haben sich die Unterzeichnerstaaten jedoch zu einer Reduktion verpflichtet. Für Details zum Kyoto-Protokoll und den Reduktionsverpflichtungen, siehe http://unfccc.int/kyoto_protocol/items/3145.php.

⁵⁰ Für Details siehe www.oecd.org/document/21/0,3343,en_2649_34859_2017813_1_1_1_1,00.html.

⁵¹ Dies gilt seit der Einheitlichen Europäischen Akte. Vgl. Doh & Guay (2006), S. 61.

⁵² Siehe www.rohs.eu sowie http://europa.eu/lisbon_treaty/index_en.htm für Details zu diesen Gesetzen.

Phänomen nationaler Regulierung entzieht.⁵³ Die Beispiele reichen von der OECD, die 1998 in ihre überarbeiteten Richtlinien für internationale Unternehmen auch CSP-Standards integrierte,⁵⁴ über die Standards von ILO und ISO hinsichtlich Arbeits-, bzw. Umweltkriterien⁵⁵ bis hin zum UN Global Compact mit seinen zehn Prinzipien zu Menschenrechts-, Arbeits-, Umwelt- und Anti-Korruptionsstandards.⁵⁶ Herauszuheben ist zudem der für 2010 erwartete ISO 26000 Standard, der einen umfassenden internationalen Standard zu CSP liefern soll. Gegeben den selbstregulatorischen Erfolg der bisherigen ISO-Qualitäts- und Umweltstandards⁵⁷ wird sich vom ISO 26000 eine starke Flächenwirkung erhofft.⁵⁸ Letztlich ist auch die Beteiligung von staatlichen Akteuren an der Global Reporting Initiative ein weiterer Beitrag zu internationaler Selbstregulierung im Bezug auf CSP-Berichterstattung. Viele dieser Organisationen dienen dabei auch als internationale, staatlich unterstützte und finanzierte Dialogforen und Forschungseinrichtungen zu CSR.⁵⁹ Dies gilt insbesondere für die Weltbank und den IMF, die zwar keine CSP-Standards entwickeln, dafür aber Netzwerke und Forschung zu CSR betreiben.⁶⁰

II. 4 Internationale Unterschiede bei CSR

CSR stellt sich im internationalen Vergleich als äußerst divers dar, wie in der jüngeren Vergangenheit in einer Reihe von Studien herausgestellt wurde.⁶¹ Ihre wissenschaftliche Aufarbeitung wird, der allgemeinen Darstellung der wissenschaftlichen Diskussion vorgreifend, kurz gesondert aufgeführt. Die Varianz von CSR wird in diesem Abschnitt, der Literatur folgend, im Wesentlichen durch die Unterschiede der obigen zivilgesellschaftlichen, privatwirtschaftlichen und staatlichen Akteure erklärt.⁶² Da diese Betrachtungen sich in der

⁵³ vgl. Aguilera et al. (2007), S. 850.

⁵⁴ vgl. Aguilera et al. (2007), S. 851.

⁵⁵ vgl. Waddock et al. (2002), S. 137 ff.

⁵⁶ Vgl. www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/TheTenPrinciples/index.html.

⁵⁷ Vgl. Matten & Moon (2008), S. 418. Vgl. Johnson & Greening (1999), S. 565.

⁵⁸ Vgl. Waddock (2008), S. 91.

⁵⁹ Vgl. Aguilera et al. (2007), S. 851.

⁶⁰ Vgl. Aguilera et al. (2007), S. 854; Lee (2008), S. 53 f.

⁶¹ Für eine Darstellung aktueller Studien hierzu vgl. Matten & Moon (2008), S. 404 f.

⁶² Vgl. Matten & Moon (2008), S. 406 ff.; Aguilera et al. (2007), S. 844 ff.; sowie Doh & Guay (2006), S. 48. Die ersteren Autoren konzentrieren sich auf den Einfluss staatlicher und marktlicher Unterschiede. Die Rolle von ZIs wird in diesem Beitrag zunächst in den Annahmen gesetzt, jedoch später expliziert. Die Zweiteren integrieren zudem die Angestellten der Unternehmen in ihre Erklärung internationaler Unterschiede in CSR.

Regel auf Industrieländer beziehen, wird der Entwicklungsstand eines Landes als weiterer Erklärungsansatz dargestellt.⁶³

Hinsichtlich der zivilgesellschaftlichen Akteure lassen sich zentrale Unterschiede in den nationalen Traditionen zur Rolle der ZIs in der Gesellschaft feststellen. Während ZIs in den USA sich seit jeher bestimmter gesellschaftlicher Themen wie beispielsweise Bildung annehmen, liegen diese Aufgaben in Europa tendenziell im Aufgabenbereich der staatlichen Akteure.⁶⁴ In Europa haben ZIs jedoch eine lange Geschichte der erfolgreichen Beeinflussung der Art und Weise, wie sich staatliche Akteure dieser Aufgaben annehmen,⁶⁵ was zudem durch die zentralistischere Struktur der EU im Vergleich zu den USA begünstigt wird.⁶⁶ Zu dieser unterschiedlichen Aufgabenverteilung kommen eine Skepsis in den USA hinsichtlich Einfluss und Regulierung des Staates und eine striktere Trennung der Aufgaben von ZIs, Wirtschaft und Staat.⁶⁷ Als Resultat beeinflussen ZIs in den USA tendenziell die, gegebenenfalls staatlich unterstützte, Selbstregulierung von Unternehmen. In Europa können sie hingegen häufiger auch auf die Gesetzgebung hinsichtlich CSP Einfluss nehmen, da beides, staatliche Regulierung und Einflussnahme auf dieselbe, als legitimer betrachtet wird.⁶⁸ Doch auch im Bezug auf ihre direkte Einflussnahme auf Unternehmen zeichnen sich europäische ZIs durch eine stärkere Zusammenarbeit mit Unternehmen, beispielsweise durch Mitarbeit in Beratungsgremien,⁶⁹ und eine höhere Bereitschaft aus, Druck auf Unternehmen auszuüben.⁷⁰

Ausmaß und Art der Reaktionen privatwirtschaftlicher Akteure auf CSR und ihre Beteiligung hieran sind im internationalen Vergleich ebenfalls unterschiedlich. In den USA haben Unternehmen deutlich früher und intensiver begonnen, eigene Initiativen zu einer Verbesserung ihrer CSP zu unternehmen, insbesondere durch philanthropisches Engagement, und diese zu kommunizieren.⁷¹ In 2002 erwähnten beispielsweise 53 % der US-Unternehmen CSR auf ihrer Website, während dieses nur 29 % der französischen taten.⁷² Zudem beeinflusst

⁶³ Vgl. Kemp (2001), S. 34 ff.; Chapple & Moon (2005), S. 418 f.

⁶⁴ Vgl. Matten & Moon (2008), S. 407 f.

⁶⁵ Vgl. Doh & Guay (2006), S. 52.

⁶⁶ Vgl. Campbell (2007), S. 957.

⁶⁷ Vgl. Matten & Moon (2008), S. 408.

⁶⁸ Vgl. Doh & Guay (2006), S. 57.

⁶⁹ Vgl. Doh & Guay (2006), S. 57.

⁷⁰ Vgl. Aguilera et al. (2007), S. 854 f.

⁷¹ Vgl. Matten & Moon (2008), S. 408.

⁷² Vgl. Maignan & Ralston (2002), S. 502.

die unterschiedliche Zusammensetzung der Eigentümer das Maß an CSP.⁷³ Während die eher bankenzentrierte, langfristige Eigentümerstruktur europäischer Unternehmen zu einer stärkeren Berücksichtigung von Interessengruppen außerhalb der Aktionäre führt, ist die auf Letztere zentrierte, kurzfristigere amerikanische Eigentümerstruktur deutlich exklusiver auf Aktionärsinteressen ausgerichtet.⁷⁴ Eine weitere Differenzierung zwischen den USA und Europa hinsichtlich CSP und Stellungnahmen von Unternehmen zu CSR, bezieht sich auf den eher expliziten oder impliziten Charakter dieser Maßnahmen. Während US-Unternehmen stärker die Wichtigkeit von CSP als Teil ihrer eigenen Organisationskultur betonen,⁷⁵ sie also direkter als bezogen auf ihre eigene Wahrnehmung von CSR und als eigene Leistung kommunizieren, werden sie von europäischen Unternehmen eher als Teil einer in gesamtgesellschaftlichen Normen und Werten verankerten Pflicht dargestellt.⁷⁶ Hierzu passt die höhere Partizipation europäischer Unternehmen in den entstehenden internationalen Standards zu CSP und der Berichterstattung darüber⁷⁷ sowie das stärkere Bestreben europäischer Firmen ihre Interessen in Verbänden koordiniert zu vertreten und an etwaigen Standards oder Regulierungen mitzuwirken.⁷⁸

Letztlich sind Unterschiede im Bezug auf CSR, wie bereits vielfach angeklungen, in den Traditionen der politischen Akteure begründet. Die erwähnte stärker zentralistische und regulierungsaffinere Tradition der europäischen Politik wird dabei als eine kommunitaristische oder kollektivistische, im Gegensatz zur individualistischen und liberalistischen amerikanischen beschrieben.⁷⁹ Als Ergebnis zeichnen sich die Reaktionen der staatlichen Akteure in Europa durch eine Tendenz zur stärkeren Etablierung von gesetzlichen Regelungen zu CSR aus, während in Amerika, wo es bis dato kein Gesetz gibt, das speziell auf CSR abzielt, selbstregulatorische Ansätze verfolgt werden.⁸⁰ Diese Tendenz lässt sich auch in der Abstinenz der USA in internationalen Gesetzesbemühungen, wie dem Kyoto-Protokoll, bei gleichzeitiger Partizipation in der Entwicklung freiwilliger Standards, wie der Global Reporting Initiative, erkennen. Im Bezug auf Gesetzgebungsverfahren wirkt sich, wie bereits angedeutet, die politische Tradition Europas in einer stärkeren Integration

⁷³ Vgl. Johnson & Greening (1999), S. 572 f.

⁷⁴ Vgl. Aguilera et al. (2007), S. 844 f., sowie Campbell (2007), S. 961 f.

⁷⁵ Vgl. Maignan & Ralston (2002), S. 511 f.

⁷⁶ Vgl. Matten & Moon (2008), S. 409 f.

⁷⁷ Vgl. Doh & Guay (2006), S. 57.

⁷⁸ Vgl. Matten & Moon (2008), S. 408 ff.

⁷⁹ Vgl. Doh & Guay (2006), S. 53; Aguilera et al. (2007), S. 851 f.; Davis et al. (1997), S. 34 f.

⁸⁰ Vgl. Aguilera et al. (2007), S. 848 f.

unterschiedlicher Akteure in das Verfahren aus,⁸¹ während die amerikanische Tradition, zumindest auf föderaler Ebene, weniger inklusiv ist.⁸² Dies beeinflusst wiederum, wie dargestellt, die Einflussmöglichkeiten von ZIs und Unternehmen, sowie die Art und Weise, wie dieser Einfluss geltend gemacht wird. Die stärker proaktive Rolle europäischer Staaten wird letztlich auch in ihren Bemühungen zur Förderung von CSR, beispielsweise durch entsprechende Initiativen der EU oder im Vereinigten Königreich durch die Ernennung eines Ministers für CSR deutlich.⁸³

Die vorgenannten internationalen Unterschiede beziehen sich auf Vergleiche zwischen den USA und Europa. Eine kleine, jedoch steigende Anzahl von Studien beschäftigt sich mit dem weitgehend unerforschten Feld der Rolle von Schwellen- und Entwicklungsländern (SEL) in CSR.⁸⁴ Da CSR im Wesentlichen ein westliches Phänomen ist,⁸⁵ stellt sich die Frage nach seiner Übertragbarkeit auf SEL. Zunächst lässt sich feststellen, dass die westliche Konzeption von CSP-Standards längst Auswirkungen in SEL hat. Durch die Weiterleitung von Standards westlicher Unternehmen an ihre Zulieferer in SEL,⁸⁶ Druck auf Einhaltung solcher Standards durch NGOs und die RI,⁸⁷ die globale Durchsetzung bestimmter Qualitäts- und Umweltstandards, insbesondere für Exportprodukte,⁸⁸ sowie internationale Regulierung wie das Kyoto-Protokoll, hat westliche CSR weltweit Einfluss gewonnen. Dies kann jedoch durch andere kulturelle und sozioökonomische Gegebenheit in SEL durchaus auch negative Auswirkungen haben.⁸⁹ Auf der anderen Seite ist eine vermehrte Einbringung von Akteuren aus SEL in CSR zu verzeichnen, deren Effekte zwar noch unklar sind, aber unter Umständen bereichernde Impulse haben könnten.⁹⁰ Zudem gibt es Anzeichen, dass auch SEL eine eigene CSR ausbilden, dass die Intensität von CSR nicht mit dem ökonomischen Entwicklungsstand, wohl aber mit der Exporttätigkeit assoziiert ist, und selbst westliche Unternehmen in SEL

⁸¹ Vgl. Doh & Guay (2006), S. 53.

⁸² Vgl. Campbell (2007), S. 954 f.

⁸³ Vgl. Matten & Moon (2008), S. 416 f.

⁸⁴ Vgl. Matten & Moon (2008), S. 404.

⁸⁵ Vgl. Chapple & Moon (2005), S. 417.

⁸⁶ Vgl. Matten & Moon (2008), S. 418.

⁸⁷ Vgl. Campbell (2007), S. 957.

⁸⁸ Vgl. Lee (2008), S. 69; Waddock et al. (2002), S. 137 f.

⁸⁹ Beispielsweise führte ein Unternehmensstandard von Levi Strauss, der die Beschäftigung von Kindern unter 14 Jahre verbot, zu einem Rückgang des Einkommens in den betreffenden Kommunen der Zuliefererländer. Vgl. hierzu Donaldson & Dunfee (1999), S. 232.

⁹⁰ Vgl. Waddock (2008), S. 106 f.

nicht ohne Weiteres die westlichen Standards in unveränderter Form anwenden.⁹¹ Dies wird, neben den Unterschieden zwischen westlichen Ländern, als ein weiterer Hinweis dafür gewertet, dass, außer den in diesem Kapitel hauptsächlich betrachteten formalen Institutionen, auch die international höchst unterschiedlichen informellen Normen, wie kulturelle Werte, eine wichtige Rolle in CSR spielen.⁹²

II. 5 Der wissenschaftliche Beitrag zu CSR

Die wissenschaftlichen Beiträge zu CSR haben eine lange Tradition. Ihr Beginn wird in den meisten Studien auf Anfang der 1950er Jahre datiert.⁹³ Während viele Darstellungen der Entwicklung dieser Forschung eine chronologische Gliederung vornehmen,⁹⁴ wird hier ein anderer Ansatz gewählt. Wie eingangs dargestellt, besteht das Ziel dieser Arbeit darin, zu einem neuen theoretischen Verständnis von CSR zu gelangen. In diesem Sinne scheint es zweckmäßiger, die Darstellung hier nach den theoretischen Ansätzen der CSR-Forschung und innerhalb dieser dann weitestgehend chronologisch zu gliedern. Im Folgenden wird dabei eine Unterteilung des wissenschaftlichen Beitrags zu CSR in die bisher dominierenden normativen, instrumentalen und deskriptiv/empirischen Ansätze verwandt,⁹⁵ wobei normative auch synonym (wirtschafts-)ethische, bzw. sozialwissenschaftliche zusammenfassend deskriptiv/empirische und instrumentale Ansätze meinen.⁹⁶ In der jüngsten Vergangenheit wurden zudem alternative Ansätze zu CSR, insbesondere mithilfe des sogenannten Neo-Institutionalismus in der Organisationssoziologie (NIOS) entwickelt,⁹⁷ die aufgrund der besonderen Bedeutung für diese Arbeit separat dargestellt werden.⁹⁸

Es ist hierbei zu berücksichtigen, dass diese Taxonomie eine nachträgliche und damit letztlich ungenaue ist. De facto werden sowohl in instrumentalen, respektive sozialwissenschaftlichen

⁹¹ Vgl. Chapple & Moon (2005), S. 436 ff.

⁹² Vgl. Campbell (2007), S. 958 f. Institutionen werden hier verstanden als entstehend aus und bestehend durch soziale Beziehungen und Akteursinteressen, Vgl. Swedberg (2003b), S. 6 f. Sie können dabei formaler, wie dies beim Recht der Fall ist, oder beispielsweise als kulturelle Normen informeller Natur sein.

⁹³ Vgl. Carroll (1979), S. 497; Carroll (1999), S. 269 f.; Lee (2008), S. 56 f.

⁹⁴ Vgl. Carroll (1999); Lee (2008).

⁹⁵ Diese Taxonomie findet sich in Donaldson & Preston (1995), S.70 f.

⁹⁶ Vgl. Jones & Wicks (1999), S. 207 für diese etwas gröbere Klassifikation.

⁹⁷ Vgl. Lee (2008), S. 67 f.

⁹⁸ Die Ansätze, die NIOS-Theorie verwenden gehören gemäß der hier verwandten Taxonomie ebenfalls zu den sozialwissenschaftlichen Ansätzen.

Ansätzen normative Argumente verwandt als auch instrumentale Argumente in normativen Ansätzen.⁹⁹ Da das Ziel dieses Kapitels jedoch im Gewinnen eines Überblicks über die bisher dominierenden theoretischen Ansätze zu CSR liegt, ist die Ungenauigkeit der Unterscheidung vertretbar. Dass es sich hierbei allerdings nicht nur um eine Problematik der Klassifikation, sondern des wissenschaftlichen Beitrags zu CSR insgesamt handelt, wird in diesem Kapitel teilweise, in der Beurteilung desselben zu Beginn des nächsten Kapitels dann ausführlicher thematisiert.

II. 5. 1 Normative Ansätze zu CSR

Normative oder wirtschaftsethische Ansätze zu CSR stellen die ältesten wissenschaftlichen Beiträge dar.¹⁰⁰ Sie orientieren sich an der Frage, warum Unternehmen sozial verantwortlich handeln *sollten*.¹⁰¹ Ziel ist dabei letztlich die Entwicklung einer Alternative zur utilitaristisch/libertären Begründung der Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft als normativer Basis für die neoklassische Theory of the Firm.¹⁰² Anders ausgedrückt soll ein neues Paradigma für die Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft gefunden werden.¹⁰³ Die Überlegungen zu sozialem Engagement der Wirtschaft in der Gesellschaft entwickelten sich dabei von anfangs rein freiwillig im Sinne von Philanthropie gedachten Aktivitäten bis hin zur ethischen Herleitung der Pflicht zur systematischen Wahrnehmung von sozialer Verantwortung von Unternehmen.

II. 5. 1. 1 Die Anfänge – Dimension, Fundament und Kritik

⁹⁹ Vgl. An dieser Stelle wären entsprechende Ausführungen zur Ursache dieser Ungenauigkeiten, zur Problematik einer solchen Taxonomie per se, sowie letztlich zur Problematik der Definition dessen, was im gegenwärtigen wissenschaftlichen Mainstream als „sozialwissenschaftlich“ gilt, kurz zum Methoden-, und Positivismusstreit, am Platze. Auch bietet, um dem weiteren Verlauf kurz vorweg zu greifen, die zentrale Bezugnahme dieser Arbeit auf Max Weber dies immer weder geradezu an. Letztlich sind jedoch andere Aspekte für die hier zunächst primär gesuchten Erkenntnisse von unmittelbarer Bedeutung. Diese Arbeit muss daher zu Gunsten der Fokussierung auf Ausführungen zu diesen ebenso spannenden wie relevanten Themen weitestgehend verzichten. Siehe jedoch bspw. Adorno et al. (1993) für eine sehr gute Diskussion des Methoden- und Positivismusstreits.

¹⁰⁰ Vgl. Windsor (2006), S. 98

¹⁰¹ Vgl. Jones (1995), S. 406

¹⁰² Vgl. Preston (1975), S. 434 ff.; Margolis & Walsh (2003), S. 273.

¹⁰³ Vgl. Jones (1995), S. 404 ff.; Scherer & Palazzo (2007), S. 1098 ff.

„Howard R. Bowen (1953) [and]...his landmark book *Social Responsibilities of the Businessman*“¹⁰⁴ wird meistens als Beginn der wissenschaftlichen Arbeiten zu CSR zitiert.¹⁰⁵ Der normative Charakter von Bowens Arbeit ist unverkennbar in der ersten Definition sozialer Verantwortung, damals wohlgermerkt von Unternehmern und nicht Unternehmen¹⁰⁶ als „obligations...to make those decisions, or to follow those lines of action which are desirable in terms of the objectives and values of our society“.¹⁰⁷ Diese Verantwortung leitete Bowen aus dem weitreichenden Einfluss von Unternehmern und den sozialen Defiziten des laissez-faire-Wirtschaftssystems ab.¹⁰⁸

Die folgende Entwicklung normativer Ansätze zu CSR ist durch das Bemühen um eine Formalisierung und Präzisierung des Konzeptes geprägt.¹⁰⁹ Die Idee, dass die Verantwortung von Unternehmern mit ihrem Einfluss korrelieren muss, um nicht zu erodieren, wurde dabei zum zentralen Prinzip weiterentwickelt und als eisernes Gesetz der Verantwortung bekannt.¹¹⁰ Weiterhin wurde, ähnlich moderner Definitionen von Unternehmensverantwortung, herausgestellt, dass dies Pflichten jenseits ökonomischer und rechtlicher mit einschließt¹¹¹ und, dass sich die Berücksichtigung dieser ethischen Konsequenzen des eigenen Handelns für andere auch auf Unternehmen, statt nur auf Unternehmer, beziehen lasse.¹¹² Als normativ-philosophische Basis dieser normativen Ansätze dienten die Theorie sozialer Verträge (Rousseau, Hobbes) und moralischer Akteure (Rawls, Kant, Aristoteles).¹¹³

Der vage Charakter dieser frühen Definitionen im Bezug auf die genaue Eingrenzung von Unternehmensverantwortung und die wenig entwickelte normative Herleitung der Verantwortung machten den Ansatz anfällig für Kritik.¹¹⁴ So brandmarkte Milton Friedman ihn als fundamental subversive Gefährdung der Freiheit¹¹⁵ und stellte heraus, dass “there

¹⁰⁴ Carroll (1999), S. 269

¹⁰⁵ Vgl. bspw. Carroll (1979), S. 497, sowie Wartick & Cochran (1985), S. 759, und Lee (2008), S. 56

¹⁰⁶ Die Entwicklung zum Konzept der Verantwortung von Unternehmen als Organisation statt Unternehmern als Individuen, beginnt erst mit dem Aufstieg der modernen Corporation ab etwa der 1950er/60er Jahren. Vgl. Waddock 2008, S. 88; Carroll (1999), S. 269 und 272 f.

¹⁰⁷ Bowen (1953), S. 6

¹⁰⁸ Vgl. Lee (2008), S. 56 f.; Carroll (1999), S. 269 f.

¹⁰⁹ Vgl. Carroll (1999), S. 269

¹¹⁰ Vgl. Davis (1960), S. 71 ff.

¹¹¹ Vgl. Carroll (1999), S. 271

¹¹² Vgl. Carroll (1999), S. 272

¹¹³ Vgl. Wartick & Cochran (1985); S. 759, Carroll (1999), S. 275

¹¹⁴ Vgl. Clarkson (1995), S. 102 f.

¹¹⁵ Vgl. Friedman (1962), S. 133; Friedman (1970), S. 126

is...only one social responsibility of business-...to increase its profits...”.¹¹⁶ Den durch vertragstheoretische Konzeption von Unternehmen, Utilitarismus und Eigentumsrechte fundierten Argumenten der Ökonomik¹¹⁷ in Kombination mit ihren fundamental entgegengesetzten Verhaltensannahmen¹¹⁸ hatten normative Ansätze zur CSR damals quasi nichts entgegen zu setzen. In der Folge wurde somit an einer Vereinbarkeit von normativen Ansätzen zu CSR mit der ökonomischen Theorie gearbeitet.¹¹⁹

II. 5. 1. 2 Erste Erfolge – Aufgeklärtes Eigeninteresse und CSP Modell

Ein Meilenstein bezüglich dieser Vereinbarkeit stellte das Konzept des aufgeklärten Eigeninteresses dar, das unter anderem durch die Studien des Committee for Economic Development (CED) in den 1970er Jahren entwickelt wurde.¹²⁰ Die Idee besagt im Wesentlichen, dass die Wahrnehmung sozialer Verantwortung durch Unternehmen *langfristig* mit dem Interesse von Aktionären vereinbar ist. Erstens da sie breit gestreute Investments halten und daher keine Profitsteigerung eines Unternehmens auf Kosten des anderen wollen, es also im Interesse der Aktionäre liegt, wenn Unternehmen Effekte auf ihre Umwelt berücksichtigen, und Zweitens da der langfristige finanzielle Erfolg von Unternehmen vom Funktionieren und Wohlstand der es umgebenden Gesellschaft abhängt und es daher im Unternehmensinteresse liegt, diesen zu fördern.¹²¹ Das CED-Modell stellte damit die erste systematische Begründung einer auf die konkrete Unternehmensaktivität und die Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft, statt auf philanthropisches Engagement bezogene Verantwortung von Unternehmen dar. Zwar lieferte der Ansatz des CED keine neue normative Basis, so dass es nach wie vor kein klares theoretisches Paradigma zu CSR gab,¹²² jedoch regte die Idee der prinzipiellen Vereinbarkeit von Corporate Social- (CSP) und Corporate Financial Performance (CFP) eine Reihe erster umsetzungsorientierter und instrumentaler Forschung an.

¹¹⁶ Friedman (1970), S. 126

¹¹⁷ Vgl. Wartick & Cochran (1985), S. 759 f.; Donaldson & Preston (1995), S. 78 f.

¹¹⁸ Vgl. Lee (2008), S. 56; Gioia (1999), S. 230.

¹¹⁹ Vgl. Lee (2008), S. 56.

¹²⁰ Vgl. Carroll (1999), S. 274 ff.

¹²¹ Vgl. Lee (2008), S. 59.

¹²² Vgl. Preston (1975), S. 446 f.

Die Ergebnisse der letzteren, die Definition von CSP als aktive und messbare Erfüllung von CSR durch Unternehmen, und von CSR₂ als Prozess der Generierung von CSP¹²³ wurden von Archie B. Carroll 1979 mit den bestehenden Definitionen von CSR im Corporate Social Performance Modell integriert.¹²⁴ Obwohl auch dieses Modell keinen neuen normativen Ansatz zu CSR an sich darstellte, war es die erste theoretische Zusammenführung von CFP und CSP als parallele statt kontradiktorische Ziele von Unternehmen¹²⁵ in einer umfassenden Definition von CSR als „economic, legal, ethical, and discretionary expectations that society has of organizations at a given point in time.“¹²⁶ Die Betonung des gegebenen Zeitpunktes bedeutet zudem, dass CSR der Veränderung unterworfen ist.¹²⁷

Das CSP-Modell sollte sowohl instrumentalen Nutzen für Manager haben als auch der wissenschaftlichen Diskussion durch eine Systematisierung der Begriffe helfen.¹²⁸ Es wurde zu einer der Grundlage der Studien von CSR.¹²⁹ Als normatives Fundament wurden zunächst die Theorie sozialer Verträge und moralischer Akteure expliziert.¹³⁰ Später wurden die Bezüge zur Theorie sozialer Verträge, als Prinzip der Legitimität von Wirtschaft in Gesellschaft auf institutionelle Ebene, moralischer Akteure, als Prinzip der moralischen Entscheidungen auf Ebene des individuellen Managers und funktionaler Institutionentheorie, als Prinzip der Verantwortung des Unternehmens für externe Effekte aus seiner Funktion auf Organisationsebene präzisiert bzw. hinzugefügt, was zu einer klareren Aufteilung von normativen Ansätzen zu CSR führte.¹³¹

II. 5. 1. 2 Durchbruch und Stillstand – Stakeholdertheorie

Einen Durchbruch hinsichtlich der Eingrenzung dessen, worauf genau sich soziale Verantwortung von Unternehmen beziehen sollte und damit im Bezug auf die angemahte mangelnde Operationalisierbarkeit und letztlich empirische Überprüfbarkeit von normativen

¹²³ Vgl. Sethi (1975), S. 62; Ackerman (1973), S. 92 f.

¹²⁴ Vgl. Carroll (1979), S. 499.

¹²⁵ Vgl. Clarkson (1995), S. 94; Carroll (1979), S. 499.

¹²⁶ Carroll (1979), S. 500.

¹²⁷ Carroll (1979), S. 500 spricht von CSR als „moving target“.

¹²⁸ Vgl. Carroll (1979), S. 502 f.

¹²⁹ Vgl. Lee (2008), S. 60.

¹³⁰ Vgl. Wartick & Cochran (1985), S. 759.

¹³¹ Vgl. Wood (1991), S. 695 ff., aber auch Wartick & Cochran (1985), S. 767 für erste Ansätze dazu.

Ansätzen zu CSR stellte die Entwicklung der Stakeholdertheorie dar.¹³² Obwohl die Ansätze zur Stakeholdertheorie schon früher auftauchten,¹³³ wird doch meist „[R. Edward] Freeman's landmark book, *Strategic Management: A Stakeholder Approach (1984)*“¹³⁴ als ihre erste systematische und kohärente Ausarbeitung genannt.¹³⁵ Mit der Stakeholdertheorie gab es zum ersten Mal einen normativen Ansatz zu CSR, der eine echte Alternative zur neoklassischen Theory of the Firm der Ökonomie darstellte, da sie ein normatives Fundament mit operationalisierbaren Implikationen verbindet. Mit anderen Worten, sie „is intended both to *explain* and to *guide* the structure and operation of the established corporation [Hervorhebung, d. V.]“¹³⁶

Die Theorie beschreibt Unternehmen in einem völlig neuen Ansatz als primär auf ihren Fortbestand ausgerichtet, der wiederum davon abhängig ist, dass das Unternehmen die Interessen seiner einzelnen Stakeholder bedient, da diese sich sonst aus dem Unternehmen zurückziehen und eben diesen Fortbestand gefährden.¹³⁷ Während in der neoklassischen Theory of the Firm nur Aktionären diese Rolle zugesprochen wird, sieht die Stakeholdertheorie „any group or individual who can affect or is affected by the achievement of the organization's objective“¹³⁸ als Stakeholder. Diese zweiseitige Definition von Stakeholdern umfasste die Gegenstände instrumentaler, die Effekte von Stakeholdern auf das Unternehmen und normativer, die Effekte des Unternehmens auf Stakeholder, Ansätze zu CSR. Zwar führte die folgende Bemühung zur Präzisierung von Bereichen, auf die sich CSR bezieht und zur Inklusion immer neuer Stakeholderbeziehungen,¹³⁹ allerdings blieb die für den deskriptiv/instrumentalen Einsatz wichtige Stärke der Theorie, die Identifikation dieser konkreten Beziehungen, erhalten.

Der normative Ansatz, also warum sich Unternehmen um ihre Stakeholder kümmern *sollten*, wurde zunächst wiederum auf die Legitimität des Interesses der Stakeholder (Theorie der sozialen Verträge) und den intrinsischen Wert dieser Interessen gegründet, die es als Ziele

¹³² Vgl. Lee (2008), S. 61.

¹³³ Vgl. Donaldson & Preston (1995), S. 71 f., sowie Carroll (1999), S. 273; Clarkson (1995), S. 98.

¹³⁴ Donaldson & Preston (1995), S. 65.

¹³⁵ Vgl. bspw. Margolis & Walsh (2003), S. 273, Jones (1995), S. 405; Rowley (1997), S. 887.

¹³⁶ Donaldson & Preston (1995), S. 70.

¹³⁷ Vgl. Lee (2008), S. 61; Clarkson (1995), S. 106 f.; Donaldson & Preston (1995), S. 70 ff.

¹³⁸ Freeman (1984), S. 46.

¹³⁹ Vgl. Lee (2008), S. 62.

statt als Mittel zu behandeln gilt (Kant),¹⁴⁰ In der Folge führte die leichte Vereinbarkeit sozialwissenschaftlicher und wirtschaftsethischer Ansätze durch das Stakeholdermodell zu einer Unschärfe in der Abgrenzung von normativen und sozialwissenschaftlichen Ansätzen.¹⁴¹ Die Notwendigkeit einer normativen Fundierung, ihre von deskriptiven und instrumentalen Ansätzen losgelöste Behandlung und ihre zentrale Rolle für die Stakeholdertheorie und ihre Rechtfertigung wurden jedoch stets betont.¹⁴² Die Suche nach normativen Kernen¹⁴³ führte zu solch unterschiedlichen Ergebnissen, wie beispielsweise der Entwicklung von erweiterten Theorien sozialer Verträge,¹⁴⁴ feministischen Ansätzen,¹⁴⁵ eigentums- und menschenrechtsbasierten Ansätzen¹⁴⁶ oder der Theorie fairer Verträge.¹⁴⁷

Diese Unbestimmtheit des normativen Kerns in Verbindung mit der Annahme, dass ohne instrumentale Argumentation eine Anbringung von Stakeholdertheorie bei realen Firmen und Stakeholdern nur schwerlich gelingen könne,¹⁴⁸ sowie der nun greifbaren Möglichkeit einer solchen Argumentation führte zu einem relativen Stillstand der normativen und verstärkter Bemühung um deskriptiv/instrumentale Ansätze zu CSR. Zwar stellt diese Entwicklung nicht das Ende der wirtschaftsethischen Ansätze dar, da weiterhin interessante normative oder postpositivistische Ansätze zu CSR entwickelt werden¹⁴⁹ und auch immer wieder auf die Notwendigkeit normativer Ansätze hingewiesen wird.¹⁵⁰ Der Fokus liegt jedoch spätestens ab Ende der 1990er Jahre eindeutig auf sozialwissenschaftlichen Ansätzen zu CSR,¹⁵¹ die im Folgenden dargestellt werden.

II. 5. 2 Sozialwissenschaftliche Ansätze zu CSR

Sozialwissenschaftliche Ansätze zu CSR beschäftigen sich im Wesentlichen mit den Fragestellungen, welche CSP sich beobachten lässt (deskriptiv), bzw., welche theoretischen

¹⁴⁰ Vgl. Jones & Wicks (1999), S. 209.

¹⁴¹ Vgl. Donaldson & Preston (1995), S. 73.

¹⁴² Vgl. Donaldson & Preston (1995), S. 74.

¹⁴³ Vgl. Freeman (1994), S. 413 f.

¹⁴⁴ Vgl. bspw. Donaldson & Dunfee (1994).

¹⁴⁵ Vgl. bspw. Wicks et al. (1994).

¹⁴⁶ Vgl. bspw. Donaldson & Preston (1995).

¹⁴⁷ Vgl. bspw. Phillips (1997).

¹⁴⁸ Vgl. Freeman (1999), S. 235.

¹⁴⁹ Vgl. Scherer & Palazzo (2007), S. 1106 ff.

¹⁵⁰ Vgl. Margolis & Walsh (2003), S. 297.

¹⁵¹ Vgl. Lee (2008), S. 62.

und empirischen Resultate aus CSP folgen und welche Empfehlungen sich daraus ableiten lassen (deskriptiv/instrumental).¹⁵² Wie bereits erwähnt, entwickeln sie sich etwa ab den 1970er Jahren, als die Theorie des aufgeklärten Eigeninteresses eine prinzipielle Vereinbarkeit von CSP und CFP nahelegte.¹⁵³ Diese Vereinbarkeit nachzuweisen stellt neben Hilfe zur Umsetzung von CSP auch das wesentliche Ziel sozialwissenschaftlicher Ansätze zu CSR dar.

II. 5. 2. 1 Deskriptive Annäherung und Umsetzungsempfehlungen

Diese Erkenntnis führte in Kombination mit einer zunehmenden Anzahl gesetzlicher Notwendigkeiten¹⁵⁴ zu ersten instrumentalen Ansätzen, die sich zunächst insbesondere um die Generierung systematischer Unternehmensreaktion auf CSR,¹⁵⁵ bezeichnet als Corporate Social Responsiveness (CSR₂),¹⁵⁶ konzentrierten. Ziel war es, Unternehmen die Reaktion auf die zunehmenden gesellschaftlichen Anforderungen an sie zu erleichtern.¹⁵⁷ Zudem stieg kontinuierlich das Interesse an zwei Fragen: (1) Was sind Case Studies zu CSR, also die Suche nach Best Practices (deskriptiv), und (2) lässt sich eine positive Verbindung zwischen CSP und CFP empirisch nachweisen bzw. theoretisch ableiten, also die Suche nach einem Business Case für CSP (deskriptiv/instrumental).¹⁵⁸ Während sich in den ersten Jahren dieser Fragestellungen zwar Best Practices identifizieren ließen,¹⁵⁹ stellte sich die Überprüfbarkeit oder theoretische Begründung eines CSP-Business Cases als kompliziert und uneindeutig heraus.¹⁶⁰ Ein wesentlicher Grund war, dass die Darstellung des Konzepts des aufgeklärten Selbstinteresses, der Ansatz der drei konzentrischen Kreise von Unternehmensverantwortung

¹⁵² Vgl. Jones (1995), S. 406.

¹⁵³ Vgl. Lee (2008), S. 59.

¹⁵⁴ Vgl. bspw. Ackerman (1973), S. 88. Vgl. auch die im Abschnitt II.3. dargestellte Entwicklung.

¹⁵⁵ Vgl. Ackerman (1973), S. 96 ff.

¹⁵⁶ Vgl. Sethi (1975), S. 62; Frederick (1978), S. 6.

¹⁵⁷ Vgl. Ackerman (1973), S. 89.

¹⁵⁸ Vgl. Carroll (1999), S. 286 f.

¹⁵⁹ Vgl. Vgl. Murray (1976), S. 6 ff.; für eine gute Darstellung des *Ben & Jerry's* Case, der oft als ein klassisches Beispiel von CSP Best Practices genannt wird, vgl. Cohen & Greenfield (1997).

¹⁶⁰ Vgl. Bowman & Haire (1975); Abbott & Monsen (1979).

des CED,¹⁶¹ noch nicht den Charakter eines instrumentalen theoretischen Modells hatte, also keine kausalen Beziehungen zwischen CSP und CFP lieferte.¹⁶²

Wie bereits dargestellt, wurde mit dem CSP-Modell erstmals eine theoretische Integration von CSP und CFP als simultane Ziele für Unternehmen erreicht.¹⁶³ Die anfänglichen Schwächen des Modells im Bezug auf seine Operationalisierbarkeit, insbesondere der nur indirekten Definition von CSP,¹⁶⁴ wurden in zweierlei Hinsicht verbessert. Zunächst durch eine prozesshafte Definition von CSR₂ in ihrer Darstellung als Prozesse statt Zustände¹⁶⁵ und die anschließende Konkretisierung dieser Prozesse,¹⁶⁶ sodann durch eine genauere Definition von CSP als Unternehmensrichtlinien¹⁶⁷ und ihre Spezifikation als beobachtbare Auswirkungen.¹⁶⁸ Mit dieser Verbindung von CSP und CFP durch das CSP-Modell und seiner sukzessive verbesserten Operationalisierung nahm die Anzahl der entsprechenden Studien dramatisch zu. Bereits Ende der 1980er Jahre waren 49 Untersuchungen zur CSP-CFP-Relation durchgeführt worden.¹⁶⁹

Dennoch stellte sich die Operationalisierbarkeit und empirische Messbarkeit des CSP-Modells als schwierig heraus und es schien letztlich ungeeignet für Modellierung und Nachweis der Vereinbarkeit von CSP und CFP.¹⁷⁰ Die Gründe hierfür waren neben der nach wie vor mangelnden theoretischen Verknüpfung von CSP und CFP, und teils dadurch bedingt,¹⁷¹ im Wesentlichen Schwierigkeiten bei der Identifikation geeigneter Messgrößen für beide Variablen¹⁷² sowie die grundlegendere Frage, welche der beiden Variablen die erklärende sein sollte.¹⁷³ Als Resultat waren die sozialwissenschaftlichen Studien zu CSR bis zum Ende der

¹⁶¹ Der innere Kreis stellt dabei rein ökonomische Verantwortung, der mittlere die gegenwärtig über die ökonomische Verantwortung hinaus gehenden Pflichten (bspw. im Bezug auf Umgang mit der Umwelt und Arbeitnehmern), und der äußere die neu entstehenden Erwartungen der Gesellschaft an Unternehmen (bspw. Engagement im Bezug auf soziale Missstände) dar. Vgl. Committee for Economic Development (1971), S. 15.

¹⁶² Vgl. Lee (2008), S. 59.

¹⁶³ Vgl. Carroll (1979), S. 499 f.; Lee (2008), S. 60.

¹⁶⁴ Vgl. Clarkson (1995), S. 94.

¹⁶⁵ Vgl. Wartick & Cochran (1985), S. 767.

¹⁶⁶ Vgl. Wood (1991), S. 704 ff.

¹⁶⁷ Vgl. Wartick & Cochran (1985), S. 766 f.

¹⁶⁸ Vgl. Wood (1991), S. 708 ff.

¹⁶⁹ Vgl. Margolis & Walsh (2003), S. 273 f.

¹⁷⁰ Vgl. Lee (2008), S. 60.

¹⁷¹ Vgl. Jones (1995), S. 405.

¹⁷² Vgl. Clarkson (1995), S. 95 ff.; Waddock & Graves (1997), S. 304 f.; Orlitzky et al. (2003), S. 406 f.

¹⁷³ Vgl. Waddock & Graves (1997), S. 306 f.; Orlitzky et al. (2003), S. 406.

1980er Jahre eher rein deskriptiv, da sie eine CSP-CFP-Verbindung zwar zeigten, aber nicht erklärten.¹⁷⁴

II. 5. 2. 2 Instrumentale Erfolge – theoretische Verbindung von CSP und CFP

Die Anwendung der Stakeholdertheorie in den sozialwissenschaftlichen Ansätzen zu CSR beginnt etwa ab der Mitte der 1990er Jahre.¹⁷⁵ Ihre Stärke für eine Verwendung in sozialwissenschaftlichen Ansätzen genau in den beiden vorherigen Schwachstellen des CSP-Modells. Theoretisch leistete sie die Identifikation der Kausalitäten zwischen CSP und CFP als Stakeholderbeziehungen (instrumental), und lieferte zudem durch ihre präzise Beschreibung von Unternehmen Aussagen darüber, wie diese Beziehungen als Gegenstand gemanagter CSP in Erscheinung treten (deskriptiv).¹⁷⁶

Die Stakeholdertheorie hatte deskriptive Vorteile, da die vorhandenen CSP-Daten strukturell bereits nach Stakeholdern gegliedert auftraten und somit der Theorie entsprachen, was eine deutlich einfachere und akkuratere Datensammlung und –analyse ermöglichte.¹⁷⁷ Zudem erleichterte die Darstellung der CSR in den konkreten Stakeholderbeziehungen Managern das Verständnis der Diskussion.¹⁷⁸ Aus den so gesammelten Daten konnte auch eine Spezifikation der Themen, für die es eines aktiven Managements von Stakeholderbeziehungen bedarf abgeleitet werden. Hierbei handelt es sich um solche, die nicht durch Gesetze geregelt sind.¹⁷⁹ Dieses Management sollte zudem Anwendung auf konkrete, individuelle Beziehungen finden, im Gegensatz zu Unternehmen mit organisationalen Beziehungen zu Stakeholdergruppen oder CSR mit institutionellen Zusammenhängen als Gegenstand.¹⁸⁰ Um zu einer vollständigen

¹⁷⁴ Vgl. Lee (2008), S. 56.

¹⁷⁵ Vgl. Lee (2008), S. 61.

¹⁷⁶ Vgl. Donaldson & Preston (1995), S. 70 f.

¹⁷⁷ Vgl. Clarkson (1995), S. 97 f.

¹⁷⁸ Vgl. Clarkson (1995), S. 98 f.

¹⁷⁹ Vgl. Clarkson (1995), S. 103.

¹⁸⁰ Vgl. Clarkson (1995), S. 104 f.

„Stakeholder Theory of the Firm“¹⁸¹ zu kommen, bedarf es jedoch über deskriptive Elemente hinaus genauer theoretischer Verbindungen zwischen bestimmtem (organisationalem) Verhalten und Ergebnissen dieses Verhaltens, kurz instrumentaler Vorhersagekraft der Theorie,¹⁸² sowie umgekehrt Vorhersagen über Reaktionen von Unternehmen auf Stakeholdereinflüsse.¹⁸³

Ausgehend von einer Beschreibung des Unternehmens als Netz von Verträgen mit Stakeholdern und Annahmen unvollständiger Information¹⁸⁴ sowie der Möglichkeit, nicht kopierbare Signale ethischen Verhaltens zu produzieren,¹⁸⁵ kann durch Stakeholdertheorie beispielsweise eine vertrauensbedingte Verringerung von Transaktionskosten und damit ein Wettbewerbsvorteil für ethisch agierende Unternehmen hergeleitet werden.¹⁸⁶ Dieser Wettbewerbsvorteil durch *gegenseitiges* Vertrauen auf ethisches Verhalten zahlt sich zudem nicht nur für das betreffende Unternehmen, sondern im gesamten Vertragsnetzwerk, also für alle Stakeholder, aus, da die systematisch niedrigeren Kosten für alle Transaktionspartner gelten.¹⁸⁷ Weitere Ansätze zu instrumentaler Stakeholdertheorie kombinieren diese beispielsweise mit dem Resource Based View of the Firm¹⁸⁸ und leiten Wettbewerbsvorteile aus einem strategischen Einsatz von Ressourcen zur Generierung von CSP, entsprechend der Nachfrage einzelner Stakeholder nach CSP ab.¹⁸⁹ Mit den so, und in vielerlei anderer mit Bedacht auf Kürze der Darstellung hier nicht erwähnten Hinsicht, verbesserten deskriptiven und instrumentalen Eigenschaften,¹⁹⁰ stellt Stakeholdertheorie einen ernst zu nehmenden sozialwissenschaftlichen Ansatz zu CSR dar.¹⁹¹

Diese Fortschritte führten zu neuen Integrationsbemühungen normativer und sozialwissenschaftlicher Ansätze in einer verbindenden Theorie,¹⁹² aber auch zu einer neuen Welle von Studien zur Identifikation des CSP-Business Case. So wurden allein in den 1990er

¹⁸¹ Jones (1995), S. 405.

¹⁸² Vgl. Jones (1995), S. 406.

¹⁸³ Vgl. Rowley (1997), S. 887.

¹⁸⁴ Vgl. Jones (1995), S. 407 f.

¹⁸⁵ Vgl. Jones (1995), S. 416 f.

¹⁸⁶ Vgl. Jones (1995), S. 421 f.

¹⁸⁷ Vgl. Jones (1995), S. 422.

¹⁸⁸ Vgl. McWilliams & Siegel (2001), S. 122 f.

¹⁸⁹ Vgl. McWilliams & Siegel (2001), S. 125 f.

¹⁹⁰ Vgl. Lee (2008), S. 64.

¹⁹¹ Vgl. Jones & Wicks (1999), S. 209.

¹⁹² Vgl. Jones & Wicks (1999), S. 215 ff.

Jahren 68 Studien zur Untersuchung der Verbindung von CSP und CFP veröffentlicht.¹⁹³ Die Ergebnisse der Studien dieses Typs können hier nur schlaglichtartig dargestellt werden. Zunächst haben sowohl CSP als auch CFP Erklärungskraft für die jeweils andere Variable, so dass sowohl die sogenannte Slack Resource Theory¹⁹⁴ als auch der durch Stakeholdertheorie antizipierte positive Effekt von CSP auf Wettbewerbsvorteile und damit auf CFP der Realität entsprechen.¹⁹⁵ Zudem drängt sich in der dargestellten Entwicklung der Stakeholdertheorie die Frage auf, ob Unternehmen positive CFP-Effekte nur durch Berücksichtigung von solchen Stakeholderinteressen, die einen direktem Einfluss auf ihre CFP haben, erzielen (strategisch)¹⁹⁶ oder ob auch eine rein ethisch motivierte Berücksichtigung dieser Interessen profitabel ist (intrinsisch/altruistisch),¹⁹⁷ wie in normativen Ansätzen angelegt.¹⁹⁸ Das Ergebnis scheint zu sein, dass sich strategisches Stakeholdermanagement, nicht aber intrinsisches auszahlt,¹⁹⁹ wobei an dieser Stelle auf die Schwierigkeit der Messung rein intrinsisch motivierter CSP hinzuweisen ist.²⁰⁰ Schließlich kommt eine 2003 durchgeführte Metaanalyse von 52 CSP-CFP-Studien zu dem Ergebnis, dass es eine zweiseitige positive Korrelation zwischen CSP und CFP gibt.²⁰¹ Trotz all dieser theoretischen Verbesserungen und empirischen Überprüfungen der CSP-CFP-Verbindung hat die sozialwissenschaftliche Forschung zu CSR jedoch nach wie vor keine eindeutigen Ergebnisse produziert und viele der Probleme bezüglich Datenqualität und Messungsmethoden bleiben ebenso bestehen, wie die Zahl der entsprechenden Studien weiter wächst.²⁰²

II. 5. 2. 3 Mainstream und Umsetzung – strategische CSP

¹⁹³ Vgl. Margolis & Walsh (2003), S. 274.

¹⁹⁴ Vgl. Johnson & Greening (1999), S. 574. Die Theorie steht für die Überlegung, dass nur finanziell erfolgreiche Firmen mit überschüssigem Geld CSP finanzieren, CFP also die erklärenden und CSP die erklärte Variable ist. Vgl. hierzu Waddock & Graves (1997), S. 304.

¹⁹⁵ Die Autoren sprechen in diesem Zusammenhang von einem „virtuous circle“, Waddock & Graves (1997), S. 314.

¹⁹⁶ Vgl. Berman et al. (1999), S. 491 f.; Baron (2001), S. 17; Hillman & Keim (2001), S. 127 f.

¹⁹⁷ Vgl. Berman et al. (1999), S. 493 f.; Baron (2001), S. 33; Hillman & Keim (2001), S. 128 f.

¹⁹⁸ Vgl. Jones (1995), S. 416.

¹⁹⁹ Vgl. Berman et al. (1999), S. 498; Baron (2001), S. 39 f.; Hillman & Keim (2001), S. 132.

²⁰⁰ Vgl. Berman et al. (1999), S. 502.

²⁰¹ Vgl. Orlitzky et al. (2003), S. 427.

²⁰² Vgl. McWilliams & Siegel (2001), S. 117 f.; Margolis & Walsh (2003), S. 278; McWilliams & Siegel (2006), S. 12; Lee (2008), S. 64; Hillman & Keim (2001), S. 135.

Die instrumentalen Argumente für CSP waren durch die dargestellten Erfolge jedoch hinreichend stark geworden, um eine Reihe weiterer Ansätze zu strategischer CSP anzuregen. Diese beschäftigen sich weniger mit der theoretischen Herleitung, sondern mit der konkreten Umsetzung von positiven CFP-Effekten aus CSP, stellen also praktische Anwendungen und Best Practices dar (deskriptiv).²⁰³ Anknüpfungspunkte waren dabei Ergebnisse instrumentaler Studien wie die positiven Reputationseffekte von CSP.²⁰⁴ Die Ansätze reichen von einer Generierung von verbesserter CFP durch reputationsbedingte Wettbewerbsvorteile via strategischem Einsatz philanthropischen Engagements²⁰⁵ über die Sicherung der zukünftigen CFP durch Wettbewerbsfähigkeit via innovationsfördernder Nachhaltigkeitsstrategien²⁰⁶ und CSP-Reputationsbedingte höhere Attraktivität von Unternehmen als Arbeitgeber²⁰⁷ bis hin zur Erschließung neuer Märkte bei gleichzeitiger Generierung von CSP durch Entwicklung spezieller Produkte für die ärmsten Menschen der Welt.²⁰⁸ Diese strategische Implementierung von CSP zur Generierung von Wettbewerbsvorteilen bezieht sich dabei auf alle Bereiche des Unternehmens,²⁰⁹ so dass „[CSP] will become increasingly important to competitive success.“²¹⁰

Weitere Implikationen liegen in der positiven Wirkung von CSP auf Konsumentenloyalität, auf den Aktienkurs des Unternehmens sowie signifikante Reduktion von Risiken reputationsschädigender negativer Publicity.²¹¹ In diesen strategischen Ansätzen zu CSR ist CSP somit zu einer strategischen Investmententscheidung im Sinne der Differenzierung des Unternehmens im Wettbewerb geworden, die von Produktdifferenzierung bis zu gezieltem Reputationsaufbau durch CSP-Marketing reicht,²¹² und deren Ausmaß letztlich durch Marktkräfte bestimmt wird.²¹³ Zusammenfassend lässt sich sagen, dass in „strategic CSR, there is no longer a conceptual break separating corporations’ social and economic

²⁰³ Vgl. Lee (2008), S. 62.

²⁰⁴ Vgl. Orlitzky et al. (2003), S. 426 f.

²⁰⁵ Vgl. Porter & Kramer (2002), S. 61 f.

²⁰⁶ Vgl. Hart (1997), S. 74 f.

²⁰⁷ Vgl. Turban & Greening (1997), S. 663.

²⁰⁸ Vgl. Prahalad & Hammond (2002), S. 51 ff.

²⁰⁹ Vgl. Porter & Kramer (2006), S. 84 f.

²¹⁰ Porter & Kramer (2006), S. 92.

²¹¹ Vgl. Lee (2008), S. 64.

²¹² Vgl. McWilliams & Siegel (2006), S. 4 f.

²¹³ Vgl. McWilliams & Siegel (2006), S. 6, Baron (2001), S. 41 f.

performance.“²¹⁴ Damit hatte CSR ihren normativen Charakter verloren und CSP war gänzlich zu einer Maßnahme zur Verbesserung der CFP geworden.²¹⁵

II. 5. 3 Alternative sozialwissenschaftliche Ansätze zu CSR

Wie in den vorangegangenen beiden Abschnitten gezeigt, hat sich der wissenschaftliche Beitrag zu CSR im Wesentlichen auf zwei Ansätze konzentriert: die Entwicklung normativ-ethischer Begründungen für die Legitimität von CSR und deskriptiv/instrumentaler Verbindung von CSP und CFP.²¹⁶ An diesen „klassischen“ Ansätzen wird beispielsweise ihre geringe Berücksichtigung institutioneller Rahmenbedingungen für CSP,²¹⁷ positiver Effekte aus CSP auf die Gesellschaft²¹⁸ sowie von internationalen Unterschieden in CSR und CSP bemängelt.²¹⁹ Während es weit über die Möglichkeiten dieser Arbeit hinaus geht, einen Überblick über all diejenigen Ansätze zu CSR jenseits des dargestellten wissenschaftlichen Mainstreams zu geben, soll im Folgenden doch insbesondere auf diejenigen kurz eingegangen werden, die Elemente des sogenannten Neo-Institutionalismus in der Organisationssoziologie (NIOS) verwenden,²²⁰ da sie für diese Arbeit besonders wichtig sind.

Die Grundidee der NIOS besteht in der Überlegung, dass wirtschaftliche Handlungen, im Gegensatz zur ihrer exklusiven Begründung durch individuelle ökonomische Interessen in der Ökonomie,²²¹ eingebettet sind in Netzwerke sozialer Beziehungen, die konkrete Handlungen leiten und hervorrufen können, was als „Embeddedness“ bezeichnet wird.²²² Weiterhin ist die Konformität mit den formalen und informellen Institutionen die in einem organisationalen Feldern bestehen, für Organisationen überlebenswichtig, da sie nur so Legitimität erlangen,

²¹⁴ Lee (2008), S. 62.

²¹⁵ Vgl. Lee (2008), S. 62.

²¹⁶ Auf das nicht unproblematische Zusammenspiel der beiden Ansätze wird im folgenden Kapitel eingegangen.

²¹⁷ Vgl. Campbell (2007), S. 946 f., Lee (2008), S. 65.

²¹⁸ Vgl. Margolis & Walsh (2003), S. 283.

²¹⁹ Vgl. Mattan & Moon (2008), S. 406, Aguilera et al. (2007), S. 838, sowie Maignan & Ralston (2002), S. 497 f.

²²⁰ Die Darstellung der NIOS in dieser Arbeit ist extrem vereinfacht und in dieser Kürze so nicht gänzlich korrekt, für die hier relevanten Aussagen aber vertretbar. Zu einer detaillierten Darstellung von NIOS, vgl. DiMaggio & Powell (1991).

²²¹ Institutionen werden im Neoinstitutionalismus der Ökonomie (NIÖ) zwar als handlungsleitende Anreizstrukturen, nicht jedoch als Handlungsursachen modelliert. Vgl. bspw. North (1991), S. 97.

²²² Vgl. für diesen Punkt Granovetter (1985), S. 490 ff.

was als „Isomorphismus“ bezeichnet wird.²²³ Eine Schwachstelle der NIOS ist dabei, dass sie im Gegensatz zur Ökonomie keine interessenbasierten Handlungen von Individuen kennt, sondern sich im Wesentlichen auf die Wirkung sozialer Beziehungen auf wirtschaftliches Handeln beschränkt.²²⁴

II. 5. 3. 1 Neo-Institutionalismus in der Organisationssoziologie – der Einfluss des institutionellen Umfeldes auf CSR und CSP

In der jüngeren Vergangenheit wurde aufgrund ihrer offensichtlichen Anwendungsmöglichkeiten auf CSR eine Reihe von Studien veröffentlicht, die (teilweise) mit Hilfe von NIOS-Ansätzen den Effekt von Institutionen auf CSP untersuchen.²²⁵ Einige dieser Studien wurden insbesondere in den Abschnitten 1. bis 4. dieses Kapitels bereits zitiert. In ihnen wird beispielsweise der Zusammenhang zwischen unterschiedlicher nationaler Regulierungstradition und CSP, bzw. dem Effekt dieser formalen Institutionen auf informelle, insbesondere zivilgesellschaftliche Institutionen und wiederum ihre Auswirkung auf CSP gezeigt.²²⁶ Andere NIOS-Studien zeigen den Einfluss unterschiedlicher Eigentümerstrukturen auf CSP,²²⁷ oder institutionelle Effekte unterschiedlicher kultureller Traditionen auf CSR und CSP²²⁸ sowie die internationale Verbreitung von CSP.²²⁹ Weiterhin lassen sich mit Hilfe der NIOS die Anpassungen von Unternehmen an multiple Stakeholdereinflüsse²³⁰ oder ihrer CSP im Bezug auf Umwelt, Arbeitnehmer und kommunales Engagement erklären.²³¹ Im Sinne der Kürze wird im Folgenden nur auf die Ergebnisse dreier Arbeiten, die unter anderem einen NIOS-Ansatz verwenden, etwas detaillierter eingegangen.

²²³ Vgl. Nee (2003), S. 27.

²²⁴ Vgl. Stinchcombe (1997), S. 2 f.; Swedberg (2004), S. 2 f.

²²⁵ Vgl. Lee (2008), S. 67.

²²⁶ Vgl. Doh & Guay (2006).

²²⁷ Vgl. Johnson & Greening (1999); Campbell (2007), S. 961.

²²⁸ Vgl. Matten & Moon (2008).

²²⁹ Ebd.

²³⁰ Vgl. Rowley (1997).

²³¹ Vgl. Lee (2008), S. 67.

In einer Untersuchung der Mechanismen, die zur Gesetzeskonformität von Unternehmen führen, zeigt der NIOS-Ansatz beispielsweise, dass Unternehmen sich nicht nur dem Gesetz selbst, sondern auch den normativen Idealen, die die Basis der Gesetze bilden, anpassen.²³² Gesetzeskonformität wird hier als spezieller Fall von Legitimitätssuche durch Isomorphismus erklärt.²³³ Sie ist somit eher durch eine Internalisierung von Werten und Übernahme kognitiver Muster als Selbstverständlichkeiten als durch den Versuch der Vermeidung von gesetzlichen Sanktionen zu erklären.²³⁴

Auch in der breiteren Anwendung auf CSP-Standards birgt der Ansatz interessante neue Einsichten. So erklärt er beispielsweise bestimmte Level von CSP als legitimitätssuchenden Isomorphismus mit Industriestandards, der durch Stakeholderdruck oder langfristige Investoren noch verstärkt wird.²³⁵ Zudem ist die Art der CSP, die Unternehmen an den Tag legen, vom breiteren, national geprägten, institutionellen Umfeld abhängig.²³⁶ In Industrien mit niedrigen CSP-Standards, engen Verbindungen der Unternehmen untereinander und der Möglichkeit, CSP-Signale zu kopieren,²³⁷ kann der industrieinterne Isomorphismus eine dominante Motivation für Organisationsverhalten sein, und Regierungen müssen unter Umständen zu regulatorischen Maßnahmen greifen.²³⁸

Weiterhin kann das Vorhandensein von CSP durch Effekte einer Bandbreite von Institutionen erklärt werden, in denen Unternehmen eingebettet sind.²³⁹ Hierzu gehören staatliche Regulierung ebenso wie Selbstregulierungsinitiativen durch Unternehmen und organisierter Druck durch zivilgesellschaftliche Stakeholder.²⁴⁰ Die Intensität dieser Einbettung kann wiederum durch Regulierung, beispielsweise eine verpflichtende Einbeziehung bestimmter Stakeholdergruppen in bestimmte Unternehmensentscheidungen, verstärkt werden.²⁴¹ Aber auch die Entwicklung kognitiver Muster durch Bildungseinrichtungen und Forschung,²⁴² sowie ihre Prägung durch international unterschiedliche, normative Institutionen und

²³² Vgl. Edelman & Suchman (1997), S. 493.

²³³ Vgl. Edelman & Suchman (1997), S. 495 f.

²³⁴ Vgl. Edelman & Suchman (1997), S. 496 f.

²³⁵ Vgl. Aguilera et al. (2007), S. 845 f.

²³⁶ Vgl. Aguilera et al. (2007), S. 848 f.

²³⁷ Vgl. Aguilera et al. (2007), S. 854.

²³⁸ Vgl. Aguilera et al. (2007), S. 857.

²³⁹ Vgl. Campbell (2007), S. 948.

²⁴⁰ Vgl. Campbell (2007), S. 954 ff.

²⁴¹ Vgl. Campbell (2007), S. 960 f.

²⁴² Vgl. Campbell (2007), S. 958.

innerhalb von Unternehmensverbänden haben Auswirkungen auf CSP.²⁴³ Insgesamt lässt sich sehen, dass, wenn wirtschaftliche Handlungen von Unternehmen in soziale Beziehungen eingebettet sind, „their socially oriented actions are even more likely to be shaped by their social relations.“²⁴⁴

II. 5. 3. 2 Weiterentwicklung der NIOS-Theorie – Integration von Individuen

Neben diesen vielversprechenden Ansätzen der NIOS zu CSR bemühen sich zudem neuere Studien um eine Integration von Individuen und ihren Interessen in diese Theorie.²⁴⁵ Dies ist auch für den Beitrag der NIOS-Ansätze zu CSR entscheidend, denn bisher lässt sich, wie oben gezeigt, mit ihnen zwar der Einfluss bestehender Institutionen auf organisationale Veränderungen fassen, nicht jedoch ein Wandel dieser Institutionen selbst.²⁴⁶ Während in der NIOS bisher Individuen nur als passive Rezipienten institutioneller Zusammenhänge auftauchen,²⁴⁷ kommt ihnen in den neueren Ansätzen eine aktive Rolle als „Change Agents“ zu.²⁴⁸ Unvermeidlich entstehende Widersprüche zwischen unterschiedlichen Institutionen bewirken,²⁴⁹ dass Individuen aus ihrer Rolle als passive Rezipienten heraus gerissen werden und beginnen, Organisationen umzugestalten.²⁵⁰ Hierbei kommt zudem akademischen Institutionen als Produzenten alternativer kognitiver Muster, sowie den Fähigkeiten einzelner Akteure diese zur Mobilisierung von Ressourcen in politischen Kämpfen zu nutzen, eine besondere Bedeutung zu.²⁵¹

Andere Ansätze erklären den Wandel von Institutionen, indem sie den Akteuren unterschiedliche Bewusstseinsmodi von routiniertem bis strategischem Verhalten

²⁴³ Vgl. Campbell (2007), S. 959.

²⁴⁴ Lee (2008), S. 67.

²⁴⁵ Vgl. Lee (2008), S. 67.

²⁴⁶ Vgl. Dorado (2005), S. 385.

²⁴⁷ Vgl. Seo & Creed (2002), S. 240.

²⁴⁸ Vgl. Seo & Creed (2002), S. 241 f.

²⁴⁹ Vgl. Seo & Creed (2002), S. 226 ff.

²⁵⁰ Vgl. Seo & Creed (2002), S. 231 ff.

²⁵¹ Vgl. Seo & Creed (2002), S. 236 f.

zuschreiben,²⁵² deren konkrete Ausprägung durch das organisationale Feld bedingt wird.²⁵³ Die entscheidenden Charakteristika des Feldes sind dabei die Anzahl seiner Überschneidungen mit anderen Feldern und der so bedingten Generierung von Widersprüchen²⁵⁴ sowie der Grad seiner Institutionalisierung.²⁵⁵ Für alle Bewusstseinsmodi können jedoch Modelle organisationalen Wandels entwickelt werden.²⁵⁶ Diese neuen Modelle der NIOS zum Zusammenspiel von Institutionen und Individuen im Wandel von Organisationen könnten einen deutlichen Fortschritt hinsichtlich des wissenschaftlichen Beitrages zu CSR bedeuten, jedoch steht ihre Anwendung hierauf noch in den Anfängen.²⁵⁷

²⁵² Vgl. Dorado (2005), S. 388 f.

²⁵³ Vgl. Dorado (2005), S. 391.

²⁵⁴ Vgl. Dorado (2005), S. 392 f.

²⁵⁵ Vgl. Dorado (2005), S. 393 f.

²⁵⁶ Vgl. Dorado (2005), S. 395 ff.

²⁵⁷ Vgl. Lee (2008), S. 67.

III Wirtschaft und Gesellschaft – ein alternatives Verständnis

Dieses Kapitel stellt den theoretischen Hauptteil der vorliegenden Arbeit dar. Aus dem vorangegangenen Kapitel sollte klar geworden sein, dass CSR ein erklärungs würdiges Phänomen ist. Das Ziel ist es nun, ausgehend von offen zu legenden Defiziten des bisherigen wissenschaftlichen Beitrags, und damit der weiterhin bestehenden Erklärungsnotwendigkeit, einen theoretischen Ansatz zu entwickeln, der ein alternatives Verständnis von CSR ermöglicht. Die Anwendung dieses Ansatzes auf einige ausgewählte CSR-relevante Phänomene wird dabei Gegenstand des nächsten Kapitels sein. Es geht damit zunächst ausschließlich darum, ein alternatives theoretisches Verständnis der Konstitution der Rolle von Wirtschaft in der Gesellschaft zu gewinnen, das Erklärungspotential für das moderne CSR-Phänomen hat.²⁵⁸ Dieses Verständnis soll zudem der hier verwandten Definition von CSR als Diskussion um die Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft gerecht werden können. Sollte CSR, und die Beschreibung der Phänomene des letzten Kapitels legen dies nahe, zudem reale Effekte haben, also die Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft augmentieren, so bedarf der zu entwickelnde Ansatz zudem der Erklärungskraft für solche Veränderungen. Damit muss der gesuchte theoretische Ansatz das Verhältnis von Wirtschaft und Gesellschaft als ein flexibles begreifen, wodurch sich aus ihm möglicherweise auch Implikationen für die Sozialwissenschaften allgemein ergeben.

Der Aufbau dieses Kapitels folgt dabei der Notwendigkeit der Bearbeitung einer solchen Zielsetzung im stark begrenzten Rahmen dieser Arbeit. So wird zunächst der bisherige Beitrag der Wissenschaft zu CSR kritisch gewürdigt, und seine Defizite werden expliziert. Im nächsten Teil dieses Kapitels wird dann nach einer historischen Vorlage für einen theoretischen Ansatz mit den gewünschten Eigenschaften gesucht. Sodann wird aus der historischen Vorlage ein allgemeines Modell herausgearbeitet, das sich auf CSR anwenden lässt. Es ist an dieser Stelle verstärkt darauf hinzuweisen, dass dies ein extrem anspruchsvolles Unterfangen darstellt, welches die Möglichkeiten einer Arbeit wie dieser de facto an vielen Stellen sprengt. Alles in der Folge Gesagte kann damit nur einen ganz

²⁵⁸ Es wird hier die Auffassung vertreten, dass CSR, wenn es ernsthaft in dem hier geintenen Sinn verstanden wird, ein derart facettenreiches Phänomen darstellt, dass diese Arbeit nicht nur keine fertige Theorie zu CSR, sondern erst recht keine umfassende Anwendung einer solchen auf alle relevanten Teilaspekte des Phänomens liefern kann.

vorläufigen Charakter haben und soll eher als Denkanstoß und Anregung zu weiterer Forschung denn als eine tatsächliche Theorie verstanden werden. Dennoch sind diese Anregungen hoffentlich so wertvoll, dass sie den Tour-de-Force-Charakter dieser Arbeit und die damit einhergehenden Ungenauigkeiten rechtfertigen.

III. 1 Kritik der bisherigen Ansätze zu CSR – Aufgabenstellung der Arbeit

Die Darstellung des wissenschaftlichen Beitrages zu CSR im vorangegangenen Kapitel lässt die berechnete Frage aufkommen, ob diesem - so viel konnte selbst die verkürzte Darstellung zeigen - äußerst diversen Feld im Rahmen einer Diplomarbeit sinnvoll etwas hinzugefügt werden kann. Anders ausgedrückt: besteht angesichts der Fortschritte der CSR-Forschung überhaupt noch Erklärungsbedarf, selbst wenn das letzte Kapitel von der Erklärungswürdigkeit des Phänomens überzeugt hat? Um diese Frage zu beantworten, empfiehlt es sich, nicht bei der Darstellung aus dem letzten Kapitel stehen zu bleiben, sondern die bisherigen Ansätze zu CSR einer kritischen Würdigung zu unterziehen. Die zentrale Frage ist dabei, ob die bisherige Forschung zu CSR ihrem dargestellten Anspruch gerecht wird, ein neues Paradigma der Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft zu entwickeln sowie Unternehmen praktische Unterstützung bei der Realisation einer solch veränderten Rolle zu geben. Es kann hier zwar keine Bewertung der Forschung zu CSR insgesamt, doch zumindest ihrer Hauptströmungen geleistet werden. Hierbei dürften einige zentrale Probleme dieser Ansätze deutlich werden, die insbesondere dann zum Tragen kommen, wenn CSR in dem hier verwandten Sinn zu verstehen gesucht wird. Ausgehend von diesen Defiziten wird sodann versucht, die Charakteristika eines alternativen Ansatzes zu CSR grob auszuarbeiten und zu einigen Fragen zu gelangen, mit denen sich diese Arbeit in der Folge beschäftigen wird.

III. 1. 1 Defizite des normativen wissenschaftlichen Beitrags zu CSR

Schon in der Darstellung der normativen Ansätze im vorangegangenen Kapitel ist ihre erste fundamentale Schwäche teilweise deutlich geworden: die im Laufe der Entwicklung der CSR-Forschung zusehends unklare Abgrenzung normativer von instrumentalen Theorien. Bereits in Folge der ersten Kritiken an CSR wurde, wie dargelegt, an einer Vereinbarkeit normativer Ansätze zu CSR mit der Definition der Rolle der Wirtschaft, bzw. der Unternehmen, in der

Gesellschaft, wie sie die ökonomische Theorie beschreibt, gearbeitet. Dies wird im Bezug auf die Stakeholdertheorie besonders deutlich, die als der dominierende normative Ansatz zu CSR hier in der Folge ausschließlich betrachtet wird.²⁵⁹

Wie schon in der Darstellung der normativen Ansätze erwähnt, liegt ihrer Annäherung an instrumentale Ansätze die Überzeugung zugrunde, dass Stakeholdertheorie ohne instrumentale Aspekte keine Akzeptanz in realen Unternehmen finden würde.²⁶⁰ Es wird daher von Vertretern des normativen Ansatzes als notwendig erachtet, dass Stakeholdertheorie instrumentale Effekte modelliert, die überzeugend genug für Manager sind.²⁶¹ Neben der problematischen bis unmöglichen Integration dieser beiden Ansätze auf Grund unterschiedlicher epistemologischer und ontologischer Annahmen in normativer und sozialwissenschaftlicher Theorie²⁶² sind solche Tendenzen auch hinsichtlich des eigentlichen Ziels normativer Ansätze zu CSR problematisch. So wird der Anspruch der Schaffung einer konsistenten Alternative zur im Bezug auf ihren utilitaristischen Kern ja ebenfalls stark normativen,²⁶³ neoklassischen ökonomischen Theory of the Firm, durch diese Konzessionen an instrumentale, und damit letztlich ökonomisch-utilitaristische Bedenken ad absurdum geführt.²⁶⁴ Die Intensität dieser Vereinnahmung der Stakeholdertheorie durch instrumentale Ansprüche ist derart deutlich, dass selbst führende Stakeholdertheoretiker Stakeholder über den positiven oder negativen Einfluss, den diese auf die Vermögensbildung im Unternehmen haben, definieren.²⁶⁵ Von ihrem eigentlichen Ziel, eine Orientierung hinsichtlich der moralischen Güte alternativer Handlungsziele jenseits von Wohlstandsgenerierung zu bieten, ist Stakeholdertheorie damit aber weit entfernt.²⁶⁶ Kritiker stellen deshalb heraus, dass Stakeholdertheorie als einzig ernst zu nehmende Herausforderung der neoklassischen

²⁵⁹ Ähnliche Probleme ließen sich auch im Bezug auf andere, ältere normative Ansätze aufzeigen. Dies wird allein schon dadurch klar, dass das Ziel der normativen Ansätze, wie dargelegt, darin besteht, über eine alternative Theory of the Firm zu einem anderen Verständnis der Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft zu kommen, als in der ökonomischen Theorie. Die älteren normativen Ansätze stellen jedoch allein schon, wie ebenfalls dargelegt, keine alternative Theory of the Firm dar. An dieser Stelle wird zugunsten der Kürze jedoch darauf verzichtet, weiter auf die Probleme früherer normativer Ansätze einzugehen.

²⁶⁰ Vgl. Freeman (1999), S. 235.

²⁶¹ Vgl. Margolis & Walsh (2003), S. 279 f.

²⁶² Vgl. Scherer & Palazzo (2007), S. 1098; Gioia (1999), S. 230.

²⁶³ Vgl. Scherer & Palazzo (2007), S. 1100 ff.; Margolis & Walsh (2003), S. 281 und 290.

²⁶⁴ Vgl. Margolis & Walsh (2003), S. 279.

²⁶⁵ Vgl. Margolis & Walsh (2003), S. 279.; Post et al. (2002), S. 19. Die Problematik hierin dürfte klar auf der Hand liegen: wenn Stakeholder lediglich über ihren (positiven oder negativen) Beitrag zur Fähigkeit von Unternehmen monetären Wohlstand zu generieren definiert werden, ist eben keine normative Alternative zur neoklassischen Definition der Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft geschaffen, die ja genau in dieser Wohlstandsgenerierung definiert wird.

²⁶⁶ Vgl. Margolis & Walsh (2003), S. 291.

Definition der Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft in Wirklichkeit weniger zu einer solchen Herausforderung, als vielmehr einer bloßen Ergänzung geworden derselben ist.²⁶⁷

Diese Probleme anerkennend, weisen führende Vertreter normativer Ansätze zu CSR denn auch immer wieder darauf hin, dass die Rechtfertigung der Stakeholdertheorie letztlich auf Basis ihrer normativen Grundlage erfolgen muss.²⁶⁸ Neben dem Wunsch sich der Angriffe seitens kritischer Ökonomen zu erwehren, mögen jedoch auch die Art der normativen Ansätze selbst, bzw. ethiktheoretische Probleme an sich, Gründe sein, warum bisher kein breit akzeptierter alternativer „normativer Kern“ hinsichtlich der Definition der Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft entwickelt werden konnte.²⁶⁹ Denn auch diejenigen Theoretiker, die tatsächlich im strengen Sinne rein normativ arbeiten, sehen sich letztlich mit einer allgemeinen Problematik der Ethik konfrontiert, nämlich der Unmöglichkeit ethischer *Theorie*, einen Ansatz als überlegen zu identifizieren.²⁷⁰ Von einem diskursethischen Standpunkt ist es beispielsweise nicht möglich, eine überzeugende, von allen Parteien akzeptierte normative Theorie am Schreibtisch zu entwickeln, da eine Veränderung der ethischen Legitimität bestimmter Entscheidungen nur in einem Prozess kommunikativer Sinnbildung und Konsensfindung unter Beteiligung aller relevanten Gruppen stattfinden kann.²⁷¹ Letztlich ist damit der Ansatz „...to change minds when the disagreements are rooted in values ...wasting everyone's time.“²⁷²

Es bleibt also die Feststellung, dass die normativen Ansätze zu CSR also in ihrem Ziel der Etablierung einer wirklichen Alternative zur neoklassischen Theory of the Firm, die weiterhin dominiert,²⁷³ nicht erfolgreich waren. Darüber hinaus wird von Kritikern bezweifelt, inwiefern es angesichts dessen tatsächlich etwas gibt, was man Stakeholdertheorie nennen kann, oder inwiefern man besser von einer Stakeholder Forschungsströmung sprechen sollte.²⁷⁴ Doch ohne eigene Theorie bleiben die normativen Ansätze zu CSR letztlich bei

²⁶⁷ Vgl. Walsh (2005), S. 446 und 450.

²⁶⁸ Vgl. Donaldson & Preston (1995), S. 87 f.

²⁶⁹ Und dies trotz der schier unüberschaubaren Vielzahl der mittlerweile entwickelten, im letzten Kapitel ansatzweise aufgeführten, unterschiedlichen normativen Ansätze zu CSR.

²⁷⁰ Vgl. Scherer & Palazzo (2007), S. 1102 f.; Windsor (2006), S. 97 f.

²⁷¹ Vgl. Scherer & Palazzo (2007), S. 1103.

²⁷² Tetlock (2000), S. 23.

²⁷³ Vgl. Margolis & Walsh (2003), S. 271

²⁷⁴ Vgl. Gioia (1999), S. 229.

ihrem Ausgangspunkt stehen, ein ethischer Appell zu sein,²⁷⁵ dessen Handlungsempfehlung letztlich „seems to be ,behave morally and...profitably simultaneously.“²⁷⁶

III. 1. 2 Zur Problematik der sozialwissenschaftlichen Ansätze zu CSR allgemein und besonders des CSP-Business-Case-Gedankens

Wie schon in der Darstellung des wissenschaftlichen Beitrags zu CSR insgesamt dargelegt, liegt der Schwerpunkt der CSR-Forschung gegenwärtig auch aufgrund der im letzten Abschnitt herausgearbeiteten Defizite normativer Ansätze auf den sozialwissenschaftlichen Ansätzen zu CSR.²⁷⁷ Kritisch formuliert bedeutet das aber, wie soeben dargelegt, dass das Primat der Ökonomie in der modernen CSR-Forschung damit bereits akzeptiert ist. Mit der so dominierenden instrumentalen Perspektive werden jedoch im Namen der CSR-Forschung, unter Umständen ethisch ungewollt, Unternehmensstrategien gerechtfertigt und forciert, die lediglich diejenigen Stakeholdergruppen berücksichtigen, die sich aufgrund gegebener Machtverhältnisse Einfluss verschaffen können.²⁷⁸ Im Sinne dieses CSP-Business-Case-Ansatzes hat CSP damit einen vollkommen strategischen Charakter, der nichts mit CSR im hier verwandten Sinne und im Sinne des Wortes mit seinem Bezug auf wahrgenommene Verantwortung den einzelnen Stakeholdergruppen gegenüber zu tun hat.²⁷⁹

Die Fokussierung auf den Versuch eines theoretischen und empirischen Nachweises der positiven Verbindung von CSP und CFP, reduziert damit letztlich den Beitrag der Wissenschaft auf die Beantwortung der Frage, ob sich CSP monetär auszahlt.²⁸⁰ Neben den bereits dargestellten, weiterhin vorhandenen Unklarheiten hinsichtlich der Frage, ob ein solcher Business Case existiert, beinhaltet dieser Fokus jedoch weitere Problematiken. Denn selbst, wenn er existieren sollte, würde dies, über Angebot und Nachfrage, zwar zunächst zu einem Anstieg von CSP, sodann aber zu einer Abnahme des Grenzertrags derselben bis zu

²⁷⁵ Vgl. Gioia (1999), S. 228.

²⁷⁶ Gioia (1999), S. 231.

²⁷⁷ Vgl. Margolis & Walsh (2003), S. 279. Auch an dieser Stelle konzentrieren sich die Ausführungen der Kürze auf das Beispiel der sozialwissenschaftlichen Anwendungen der Stakeholdertheorie, wobei auch hier wieder ähnliche Kritikpunkte für die älteren Ansätze zu CSR dieser Schule anführbar wären. Vgl. zu einer ausführlicheren Kritik Scherer & Palazzo (2007), S. 1098 ff.

²⁷⁸ Vgl. Scherer & Palazzo (2007), S. 1099.

²⁷⁹ Vgl. Scherer & Palazzo (2007), S. 1114.

²⁸⁰ Vgl. Scherer & Palazzo (2007), S. 1100.

einem Niveau unterhalb der Grenzkosten zu ihrer Erzeugung und ultimativ zu einem Verschwinden des Business Case, bzw. umgekehrt zum Entstehen eines Business Case für negative CSP führen.²⁸¹ Zudem wird in dieser Logik lediglich diejenige Art von CSP produziert, für die Marktnachfrage besteht,²⁸² was nicht zwangsläufig bedeutet, dass alle oder auch nur die drängendsten gesellschaftlich gewünschten Verantwortungsbereiche von Unternehmen „bedient“ werden. Statt also zu einer Umorientierung hinsichtlich der Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft beizutragen, stärken die sozialwissenschaftlichen Ansätze zu CSR so die Dominanz der neoklassischen Theory of the Firm,²⁸³ indem sie versuchen, die CSR immanente Spannung zwischen sozialen und ökonomischen Ansprüchen an die Wirtschaft zu überbrücken und damit implizit die Idee einer wirklich intrinsisch motivierten CSP verwerfen und der Komplexität von CSR letztlich nicht gerecht werden.²⁸⁴

Neben solchen teilweise normativen Defiziten der instrumentalen Ansätze hat die theoretische Beschränkung auf dieselben auch de-, beziehungsweise präskriptive Schwächen. Denn gerade durch ihr Ziel, mittels der Integration ökonomischer Aspekte praktisch sein zu wollen, hat die Stakeholdertheorie Schwächen als Orientierungshilfe für diejenigen Unternehmen, die tatsächlich jenseits instrumentaler Gründe Verantwortung hinsichtlich gesellschaftlicher Missstände übernehmen *wollen*.²⁸⁵ Weder ist also mit instrumentalen Ansätzen eine stabile, kontinuierliche Veränderung der Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft darstellbar, noch beschreibt sie die faktisch beobachtbare Hinwendung von Unternehmen zu anderen, nicht deutlich monetär vorteilhaften Verantwortungsbereichen.²⁸⁶ In diesem Sinne haben Kritiker geäußert, dass “stakeholder theory has failed to attend to the social and economic imperatives that often confront organizations in contradictory ways”.²⁸⁷

²⁸¹ Vgl. Lee (2008), S. 64.

²⁸² Vgl. Lee (2008), S. 65

²⁸³ Vgl. Margolis & Walsh (2003), S. 278.

²⁸⁴ Vgl. Margolis & Walsh (2003), S. 280; Scherer & Palazzo (2007), S. 1100; Lee (2008), S. 64 f.

²⁸⁵ Vgl. Margolis & Walsh (2003), S. 280 und 280; Gioia (1999), S. 231.

²⁸⁶ Vgl. Margolis & Walsh (2003), S. 281 f.; Lee (2008), S. 64.

²⁸⁷ Campbell (2007), S. 949 f.

III. 1. 3 Ansätze eines neuen Verständnisses von CSR – Konkretisierung der Aufgabenstellung der Arbeit

Die vorangegangenen Überlegungen sollten die zentralen Schwachstellen der wissenschaftlichen Beiträge zu CSR aufzeigen. Trotz dieser Defizite haben sie, beispielsweise durch eine Erhöhung der Akzeptanz des Gedankens, dass die Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft unter Umständen nicht auf Wohlstandsgenerierung beschränkt ist oder sein sollte, einen wichtigen Beitrag dazu geleistet, dass das Phänomen CSR heute in dem beschriebenen Ausmaß beobachtbar ist.²⁸⁸ Dennoch wiegt die herausgearbeitete Kritik schwer, und eine Reihe jüngerer Studien verlangt nach einer Art Neuanfang in der CSR-Forschung.²⁸⁹ Hier wird eine eben solche Meinung vertreten, dass „it is about time to renew the *basic* [Herv. d. V.] research in CSR...[in order] to propel the applied research beyond the current state of seeking evidence for the financial rewards of CSR.“²⁹⁰

Wie kann ein solcher Neubeginn der Grundlagenforschung zu CSR aussehen? Was für eine Art von Theorie könnte uns zu einem neuen, tieferen Verständnis von CSR führen? Wie könnte man zu einer solchen Theorie gelangen? Welche vorhandene Theoriegrundlage ließe sich gegebenenfalls dafür nutzen? Und *mit* einer neuen Theorie letztlich: welche Erkenntnis hinsichtlich der zentralen Frage der CSR-Forschung nach der Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft und der Veränderung derselben ließen sich unter Umständen damit gewinnen und welche Implikationen hat dies für den Kapitalismus? Auf diese Fragen will die vorliegende Arbeit in der Folge eingehen, wenn auch nicht sie abschließend beantworten, denn das überstiege bei weitem die hier vorhandenen Möglichkeiten. Aber zumindest einige interessante neue Ansätze zu diesen Fragen aufzuzeigen, soll das Ziel dieser Arbeit sein. Im Sinne dieses Anspruchs wird diese Arbeit nicht versuchen, Schwachstellen der bisherigen Ansätze zu CSR zu bearbeiten, sondern einen theoretischen Neuanfang wagen, der jedoch bisherigen Schwachstellen als mögliche Orientierungspunkte aufgreift.

Ein wichtiger Ausgangspunkt ist damit zunächst die offene Anerkennung des Umstandes, dass es sich bei CSR um ein Phänomen handelt, dessen Ursprünge in einem Wertekonflikt zu suchen sind, in dem keiner der in der Diskussion beteiligten wissenschaftlichen Beiträge

²⁸⁸ Vgl. Carroll (1999), S. 277 und 287; Lee (2008), S. 55, 57 und 61.

²⁸⁹ Vgl. bspw. Margolis & Walsh (2003); Scherer & Palazzo (2007); Lee (2008).

²⁹⁰ Lee (2008), S. 65

wirklich frei von Werturteilen ist.²⁹¹ In diesem Sinne scheint es angebracht, bereits hier klar zu stellen, dass der Autor den normativen Standpunkt vertritt, dass CSR ein wünschenswertes Phänomen ist. Anstatt also diesen Wertekonflikt empirisch (Business-Case-Forschung) oder theoretisch (instrumentale Aspekte der Stakeholdertheorie) eliminieren zu wollen, ist es sinnvoll, die in ihm liegende Spannung als Ausgangspunkt zu nehmen.²⁹² In diesem Sinne scheint es ebenfalls sinnvoll, an der Erklärungskraft oder schieren Möglichkeit einer irgendwie sinnvollen Verwendung der positivistisch/instrumentaler Theorie der Ökonomie und der bisherigen sozialwissenschaftlichen Ansätze im Bezug auf ein solches Phänomen zu zweifeln²⁹³ und einen alternativen Ansatz zu wählen. Auf einen normativen Ansatz soll allerdings aufgrund der dargestellten Defizite ebenfalls weitestgehend verzichtet werden. In der Folge wird versucht, mit interpretativistischen Ansätzen und dialektischer Theoriebildung einen Beitrag zu leisten, beziehungsweise aufzuzeigen, inwiefern in dieser Denktradition bereits Theorien bestehen, die sich fruchtbar auch auf CSR anwenden ließen. Das einleitend dargelegte Verständnis von CSR in dieser Arbeit legt zudem nahe, dass hier die Auffassung vertreten wird, dass CSR als diskursives Phänomen verstanden werden sollte.²⁹⁴

Um nun zu beginnen, gilt es noch einige Anmerkungen hinsichtlich des primären Untersuchungsgegenstandes zu machen. Bereits in der Darstellung des wissenschaftlichen Beitrags zu CSR, wurde die Kritik der bisher mangelnden Berücksichtigung von Institutionen in diesen Ansätzen erwähnt, und auf die NIOS, als eine Strömung alternativer Ansätze zu CSR eingegangen. Generell bieten institutionentheoretische Ansätze, und die NIOS insbesondere, einen fruchtbaren Ansatz zu CSR.²⁹⁵ Dennoch soll hier ein alternativer Weg versucht werden, der auf methodologischem Individualismus basiert, sich also auf Akteure konzentriert. Institutionen werden dabei angesichts der, wie erwähnt, angestrebten dialektischen Modellbildung allerdings ebenfalls eine wichtige Rolle spielen. Abgesehen von

²⁹¹ Vgl. Margolis & Walsh (2003), S. 281 und 297

²⁹² Vgl. Margolis & Walsh (2003), S. 281 f.; Gioia (1999), S. 231.

²⁹³ Vgl. Scherer & Palazzo (2007), S. 1098 f. Die Problematik eines positivistischen Ansatzes in der Ökonomie insgesamt, wird im Zuge dieser Arbeit immer wieder auftauchen. Und letztlich sind viele der hier entwickelten Überlegungen auch Ausfluss dieser Problematik. Doch obwohl die in der Folge verwandte Theoriegrundlage geradezu nach einer vertieften Auseinandersetzung mit dieser Problematik, beispielsweise auch hinsichtlich des ihr vorausgehenden Methoden- und des andauernden Positivismusstreits, verlangt, ist es, wieder einmal und unbefriedigender Weise, nicht möglich dies im Rahmen dieser Arbeit zu leisten.

²⁹⁴ Vgl. Scherer & Palazzo (2007), S. 1103 ff.

²⁹⁵ Vgl. Lee (2008), S. 67.

wenigen Ausnahmen ist ein solcher Ansatz bislang nicht benutzt worden.²⁹⁶ Ausgangspunkt solcher Überlegungen, wie sie hier angestellt werden sollen, ist beispielsweise die Erkenntnis des komplexen Zusammenspiels von Akteuren und Institutionen. So zeigen neuere Erkenntnisse der Soziologie, dass selbst nachdem ein normativer Konsens zur Bildung bestimmter Institutionen geführt hat, ihr Bestand weiterhin von ihrer Stützung durch die konkreten Interessen sozialer Akteure abhängt.²⁹⁷ Damit wird aber die persönliche Entscheidungsfindung²⁹⁸ bei gleichzeitiger Betrachtung komplexer sozialer Phänomene²⁹⁹ ein zentraler Untersuchungs- und Theoriebildungsgegenstand. Ziel ist es dabei, „Theorien mittlerer Reichweite“ zu bilden, die Veränderungen von Institutionen und Akteuren verbinden,³⁰⁰ wodurch eine dialektische Perspektive sinnvoll erscheint.

III. 2 Historischer Wandel der Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft – Max Webers „Protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus“

CSR soll in der Folge also als die Diskussion um die Rolle von Wirtschaft in Gesellschaft betrachtet und davon ausgegangen werden, dass CSR Aspekte jenseits der bisher primär beforschten instrumentalen, also letztlich utilitaristischen, und der abstrakt normativen hat.³⁰¹ Benötigt wird demnach ein theoretischer Ansatz, der eine Veränderung der Rolle von Wirtschaft in Gesellschaft aus Gründen, die nicht ausschließlich normativer oder utilitaristischer Natur sind, darstellen kann. Es scheint sinnvoll zu sein, zur Entwicklung eines solchen Ansatzes zunächst nach einem historischen Beispiel zu suchen, zum einen, um das Rad nicht immer neu erfinden zu müssen, zum andern, um zu zeigen, dass die Veränderung

²⁹⁶ Vgl. aber hinsichtlich eine stärkeren Betonung von Akteuren in CSR bspw. Campbell (2007), S. 958 f. mit Anmerkungen zu der Bedeutung von Bildung und kulturellen Normen oder Aguilera et al. (2007), S. 839 mit einem multiple needs Ansatz. Vgl. jenseits der NIOS mit Anwendung auf CSR Dorado (2005) mit einem Fokus auf unterschiedliche „Stadien“ von Akteuren, sowie Seo & Creed (2002) mit einem dialektischen Modell, das die Autoren jedoch ebenfalls nicht auf CSR anwenden.

²⁹⁷ Vgl. Lee (2008), S. 67; Stinchcombe (1997), S. 17.

²⁹⁸ Vgl. Lee (2008), S. 65.

²⁹⁹ Vgl. Margolis & Walsh (2003), S. 283.

³⁰⁰ Vgl. Lee (2008), S. 68.

³⁰¹ Diese Annahme erscheint in Anbetracht der im vorigen Abschnitt aufgezeigten Unzulänglichkeiten der „klassischen“ CSR-Ansätze legitim.

der Rolle von Wirtschaft in Gesellschaft überhaupt sinnvoll durch „nicht-klassische“ Gründe erklärt werden kann.³⁰²

Ein solches Beispiel findet sich, wie im Folgenden gezeigt werden soll, in Max Webers „*Die Protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*“.³⁰³ Das Ziel dieses Abschnittes besteht somit darin, die wesentliche Argumentation Max Webers in jener Arbeit, im Folgenden als „*Die Protestantische Ethik*“ bezeichnet, herauszuarbeiten und zu zeigen, inwiefern sie ein Beispiel eines theoretischen Ansatz darstellt, wie er hier gesucht wird. Weder kann es sich also hierbei um eine umfassende Diskussion der Gültigkeit seiner Thesen - die Sekundärliteratur hierzu ist schier überwältigend und wird nur in wenigen Stellen berücksichtigt -³⁰⁴ noch um eine systematische Einordnung der *protestantischen Ethik* in das Gesamtwerk Max Webers handeln. Letzteres soll vielmehr, zumindest im Bezug auf die für diese Arbeit zentralen Aspekte, durch die nächsten Abschnitte geschehen.

III. 2. 1 Suche nach dem kapitalistischen Individuum – Konfessionszugehörigkeit und Kapitalismus

Weber beginnt die protestantische Ethik mit der Beobachtung, dass moderne kapitalistische Berufe³⁰⁵ vom Unternehmer bis zu den gelernten Teilen der Arbeiterschaft überwiegend von Protestanten ausgeübt werden.³⁰⁶ Um alternative Erklärungen auszuschließen und zu zeigen, dass es sich bei diesem Phänomen um eines handelt, das sich auf Konfession gründet, führt Weber eine Reihe von Multivariationsanalysen durch.³⁰⁷ Er eliminiert beispielsweise eine mögliche Erklärung durch allgemeine kulturelle Unterschiede, indem er zeigt, dass die

³⁰² In der Folge sollen normative und instrumentale Ansätze, „klassische Ansätze“ heißen, um sie gegen den hier vorgeschlagenen abzugrenzen.

³⁰³ Die Ausgabe von „*Die Protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*“, auf die in dieser Arbeit Bezug genommen wird, ist die zweite und überarbeitete, die 1920 im Rahmen der „Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I“ veröffentlicht wurde. Vgl. Weber (1978), S. 17-206. Die Originalversion der Arbeit wurde, darauf soll noch zurückgekommen werden, 1904/05 veröffentlicht, Vgl. Weber (1978), S. 17, und wird gegebenenfalls als Weber (1905) zitiert.

³⁰⁴ Vgl. für ein gute Darstellungen der Diskussion über die sogenannte „Protestantismusthese“, oder im Englischen auch vielfach „Weber Thesis“, bspw. Marshall (1982).

³⁰⁵ Weber definiert das, was er unter modernen Kapitalismus versteht, durchaus unterschiedlich, je nach dem, auf welchen Aspekt desselben er gerade besonders eingehen will. Als Schnittmenge kann man aber wohl folgende Minimaldefinition nehmen: Massenproduktion in rationalen Dauerbetrieben mit rationaler Buchführung. Vgl. bspw. Weber (1924), S. 286; Weber (1978), S. 4 f.; Collins (1980), S. 927.

³⁰⁶ Vgl. Weber (1978), S. 18.

³⁰⁷ Vgl. Hernes (1989), S. 125 f.

Beobachtung auch für kulturell homogene Räume gilt.³⁰⁸ Zudem sind die historischen Ressourcenausstattungen der im Zuge der Reformation zum Protestantismus konvertierten Regionen zu bedenken. Bei diesen handelte es sich vielfach tatsächlich um die reicheren, so dass ökonomische Stärke nicht als Folge, sondern gegebenenfalls als Ursache von Konfession zu sehen wäre.³⁰⁹ Diese mögliche Begründung widerlegt Weber, indem er zeigt, dass selbst in Regionen mit unterschiedlicher Ressourcenausstattung die Beteiligung der Protestanten an technischen, auf kapitalistische Berufsarbeit abzielenden, höheren Bildungsgängen und in der Arbeiterschaft der modernen Industrie höher ist, und zudem solche Bildungswege und Berufe auch innerhalb der Katholiken der jeweiligen Regionen prozentual weniger häufig gewählt werden als bei den Protestanten.³¹⁰ Seine Schlussfolgerung ist, dass die „religiöse Atmosphäre der Heimat und des Elternhauses...die Berufswahl...bestimmt [hat].“³¹¹ Die Feststellung, dass Protestanten sowohl als herrschende Schicht als auch als Beherrschte jene stärkere Neigung zu kapitalistischer Betätigung zeigten und nicht etwa durch eine Minderheitenposition in eine solche Rolle gedrängt wurden, lässt Weber folgern, dass sich die Gründe für dieses Verhalten schließlich nicht in der äußeren Situation, sondern in inneren Charakteristika der Konfessionen finden lassen.³¹²

Zentrales inneres Charakteristikum ihres Verhältnisses zur Wirtschaft ist nach Weber ihr Grad an Weltfremdheit und asketischen Praktiken der Konfessionen, wie dies auch für unterschiedliche Religionen allgemein gilt.³¹³ Die gemeinhin angenommene größere Weltfremdheit des Katholizismus und seine asketischen Züge könnten als eine weitere Erklärung für die höhere Indifferenz der Katholiken gegenüber kapitalistischer Betätigung angesehen werden.³¹⁴ Weber weist jedoch darauf hin, dass es sowohl stark weltfremde protestantische Gruppen wie die Calvinisten als auch sehr weltzugewandte Katholiken, beispielsweise in Frankreich, gibt, der Grad der Weltabgewandtheit also unabhängig von der Konfession ist, und somit das Phänomen nicht erklären kann.³¹⁵ Es lässt sich vielmehr sowohl

³⁰⁸ Vgl. Weber (1978), S. 19.

³⁰⁹ Ebd.

³¹⁰ Vgl. Weber (1978), S. 21 f.

³¹¹ Weber (1978), S. 22.

³¹² Vgl. Weber (1978), S.22 f.

³¹³ In Webers Religionssoziologie spielen die Unterschiede der Religionen im Bezug auf den Grad ihrer Weltablehnung, wie es dort statt Weltfremdheit heißt, und gegebenenfalls asketischen Praktiken, eine zentrale Rolle in der Kategorisierung der Religionen. Die tritt besonders gut in der „Zwischenbetrachtung“ hervor, vgl. hierzu Weber (1978), S. 536 ff., insbesondere aber 538 f. und 567 f.

³¹⁴ Vgl. Weber (1978), S. 24.

³¹⁵ Vgl. Weber (1978), S. 25.

auf der Ebene des individuellen Gläubigen³¹⁶ als auch auf der Ebene konfessioneller Gruppen sehen, dass insbesondere die stärker weltfremden Ausprägungen des Protestantismus, namentlich die Calvinisten, Quäker, Mennoniten und Pietisten die herausragendste Verbindung von Frömmigkeit und kapitalistischer Aktivität aufweisen.³¹⁷ Weber kommt zu dem Schluss, dass „Weltfremdheit, Askese und...Frömmigkeit...[einerseits und] Beteiligung am kapitalistischen Erwerbsleben [andererseits]...geradezu eine innere Verwandtschaft [haben]“,³¹⁸ und dass diese Verwandtschaft im Bezug auf den alten Protestantismus „nicht in dessen (angeblicher)...materialistischer oder doch anti-asketischer ‚Weltfreude‘, sondern vielmehr in seinen rein *religiösen* Zügen zu suchen [ist].“³¹⁹

III. 2. 2 Der Geist des Kapitalismus – Charakteristika und mögliche Ursprünge des kapitalistischen Individuums

An dieser Stelle macht Weber einen wichtigen methodologischen Schritt. Wenn man die Beziehung zwischen Protestantismus und Kapitalismus untersuchen will, so muss dies aus seiner Sicht, um sich nicht in der „unausschöpfbaren Mannigfaltigkeit“ historischer Zusammenhänge zu verlieren³²⁰ und begriffliche Zusammenhänge, denen auch nur „irgendein Sinn zukommen kann“ bilden zu können,³²¹ in zweierlei Weise geschehen. Zunächst muss ein „historisches Individuum“ betrachtet werden, und dieses muss induktiv „aus seinen einzelnen, der geschichtlichen Wirklichkeit zu entnehmenden Bestandteilen allmählich *komponiert* werden.“³²² Es müssen, anders ausgedrückt, zwei methodologische Elemente verwandt werden: der methodologische Individualismus und der Idealtyp.³²³ Ausgehend von historischen Beispielen, erarbeitet Weber daher in der Folge induktiv diejenigen Idealtypen

³¹⁶ Vgl. Weber (1978), S. 26.

³¹⁷ Vgl. Weber (1978), S. 28 f.

³¹⁸ Weber (1978), S. 25 f.

³¹⁹ Weber (1978), S. 29.

³²⁰ Ebd.

³²¹ Weber (1978), S. 30.

³²² Ebd.

³²³ Obwohl Weber an dieser Stelle keine der beiden methodologischen Konzepte explizit erwähnt, erleichtert ihre Benennung dem heutigen Leser das Verständnis und scheint daher sinnvoll. Dass Weber beide Konzepte hier verwendet, dürfte jedoch, gegeben die Rolle, die sie in seiner Soziologie spielen, unstrittig sein und die zitierten Stellen decken sich mit Webers Kategorien für den methodologischen Individualismus in der Soziologie, vgl. Weber (1973), S. 439, sowie des Idealtyps, vgl. Weber (1973), S. 190 f. Anzumerken ist hier noch, dass Weber zwar den konkreten Begriff des *methodologischen* Individualismus nicht verwendet, jedoch von einer systematischen Behandlung des Individuums als Ausgangspunkt der Soziologie spricht, so dass der Begriff angebracht erscheint. Vgl. Swedberg (1998), S. 163 f.

des *Geist des Kapitalismus* (GdK) und der *protestantischen Ethik* (PE) aus,³²⁴ die ein sinnhaftes Verstehen des Zusammenhangs zwischen ihnen ermöglichen.³²⁵ Er beginnt mit dem GdK.

Ausgehend von zwei Texten Benjamin Franklins, den „*Necessary Hints to Those That Would Be Rich*“ und dem „*Advice to a Young Tradesman*“, beginnt Weber den Geist des Kapitalismus zu entwickeln.³²⁶ Dieser stellt eine ethisch gefärbte Lebensmaxime dar,³²⁷ deren Inhalt Weber beschreibt als „den Erwerb von Geld und immer mehr Geld, unter strengster Vermeidung alles unbefangenen Genießens, so gänzlich aller eudämonistischen oder gar hedonistischen Gesichtspunkte entkleidet, so rein als Selbstzweck gedacht, dass es als etwas gegenüber dem ‚Glück‘ oder dem ‚Nutzen‘ des einzelnen Individuums jedenfalls gänzlich Transzendentes und schlechthin Irrationales erscheint.“ Es handelt sich, und hierauf kommt es Weber an, also nicht um eine utilitaristische Einstellung, in der die von Franklin hervorgehobenen Tugenden wie Ehrlichkeit nur durch ihre Nützlichkeit zur Befriedigung materieller Bedürfnisse begründet wären,³²⁸ sondern um das von dieser seiner ‚natürlichen‘ Funktion gänzlich entkleidete *Erwerben als Selbstzweck*, der allen Menschen fremd ist, die nicht unter Einfluss des Kapitalismus stehen.³²⁹

Der Hintergrund einer solch erstaunlichen Einstellung aber ist eng mit religiösen Motiven verbunden, denn auch der nicht religiöse Franklin führt zu ihrer Begründung die Pflicht zur tüchtigen Arbeit im Beruf an, die er aus einem Bibelspruch ableitet, und diese *Berufspflicht* ist, so Weber, eigentlicher Kern des GdK und fundamentaler Bestandteil der kapitalistischen Kultur.³³⁰ Er ist, anders ausgedrückt, eine an die „Eigenarten des Kapitalismus angepasste Art der Lebensführung und Berufsauffassung.“³³¹

³²⁴ In der Folge wird mit „PE“ der von Weber konstruierte Idealtyp bezeichnet, während „(Die) protestantische Ethik“ weiterhin die gesamte Arbeit „*Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*“ meint.

³²⁵ Die auf der vorhergehenden Seite zitierten Stellen bei Weber (1978), S. 29 f. beziehen sich sein Vorgehen für den *Geist des Kapitalismus*, gelten aber ebenso für die Vorgehensweise im Bezug auf die PE.

³²⁶ Weber wählt dieses Beispiel, da es den GdK „in nahezu klassischer Reinheit enthält und doch...von *aller* direkten Beziehung zum Religiösen losgelöst [ist].“ Weber (1978), S. 31.

³²⁷ Vgl. Weber (1978), S. 33.

³²⁸ Vgl. Weber (1978), S. 34 f.

³²⁹ Vgl. Weber (1978), S. 36.

³³⁰ Vgl. Weber (1978), S. 36. Weber spricht hier genauer von der konstitutiven Bedeutung der Berufspflicht für die *Sozialethik* der kapitalistischen Kultur, ein Begriff der noch von Bedeutung sein soll, und der ein weiteren zentralen Aspekt seiner Religionssoziologie ausmacht. Vgl. hierzu bspw. Weber (1978), S. 553 ff.

³³¹ Weber (1978), S. 37.

In einem nächsten Schritt werden durch kausale Analyse zwei alternativ mögliche Entstehungsursachen des GdK eliminiert,³³² wozu Weber die Ebene des Individuums und Idealtyps noch einmal kurz verlässt. Zunächst wendet er sich, in einer Spitze gegen Marx, gegen einen „naiven Geschichtsmaterialismus“, dessen Vorstellung es ist, dass der GdK ein Ergebnis der ökonomischen Umstände sei.³³³ Als Gegenbeispiel führt er an, dass in den neuenglischen Kolonien, der Heimat Franklins, der GdK sehr wohl schon vor der kapitalistischen Entwicklung vorhanden war, während er sich in den aus kapitalistischen Motiven begründeten Südstaaten nicht oder nur schwach nachweisen lässt.³³⁴ Weber folgert, dass die postulierte Kausalität des Materialismus in der Realität genau umkehrt, der GdK also für die Entwicklung des Kapitalismus erklärend ist,³³⁵ während der Einfluss vorhandener kapitalistischer Strukturen geringe Wirkung auf die Entwicklung kapitalistischer Motivation in Form des GdK hat.³³⁶

Eine weitere häufig angeführte Ursache für das, was Weber als GdK zu identifizieren sucht, nennt er den reinen Erwerbstrieb, „die ‚auri sacra fames‘, die Geldgier“.³³⁷ Diese war jedoch in der Menschheitsgeschichte immer schon vorhanden, stellt also keine kausale Erklärung für das neue Phänomen des Kapitalismus dar,³³⁸ und zeichnet sich zudem nicht durch die ethischen Bestandteile des GdK, sondern im Gegenteil durch Skrupellosigkeit aus.³³⁹ Hier liegt Webers konkrete Abgrenzung, neben der zeitlichen Dimension, also darin, dass der GdK sich, anders als die auri sacra fames, durch ethische Dimensionen und durch seine Konsumzurückhaltung auszeichnet.³⁴⁰ Vielmehr ist die Geldgier gerade dort besonders stark ausgeprägt, wo die kapitalistische Entwicklung rückständig blieb.³⁴¹ Weder lässt sich der GdK also auf den reinen Erwerbstrieb reduzieren, noch ist er durch den modernen Kapitalismus verursacht, sondern war vor ihm da. Weber spezifiziert, dass der moderne Kapitalismus, so er erstmal entstanden ist, die Menschen dazu zwingt, den GdK anzunehmen, da dieser eben die ihm angepasste Lebensführung ist, und jeder, der sich ihr verweigert, durch *Auslese*

³³² Vgl. Hernes (1989), S. 131.

³³³ Vgl. Weber (1978), S. 37.

³³⁴ Vgl. Weber (1978), S. 37 f.

³³⁵ Vgl. Weber (1978), S. 38.

³³⁶ Vgl. Hernes (1989), S. 131.

³³⁷ Weber (1978), S. 41.

³³⁸ Vgl. Weber (1978), S. 41.

³³⁹ Vgl. Weber (1978), S. 42 f.

³⁴⁰ Vgl. Marshall (1982), S. 52 f.

³⁴¹ Vgl. Weber (1978), S. 42.

ökonomisch eliminiert wird.³⁴² Damit diese Auslese allerdings stattfinden kann, muss der GdK erst vorhanden sein, es gilt also seine Entstehung zu erklären,³⁴³ und zwar als *Massenerscheinung*.³⁴⁴ Ist der Ursprung des GdK gefunden, so auch der des Kapitalismus.³⁴⁵

III. 2. 3 Die ursprüngliche Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft – Abgrenzung des Geists des Kapitalismus

Um das Entstehen des GdK erklären zu können, muss Weber zunächst zeigen, wie die ältere idealtypische Einstellung zum Wirtschaften aussah, gegen den sich der neue GdK durchsetzen musste, und die beiden voneinander abgrenzen. Er greift hierzu zunächst den bereits als älter identifizierten Erwerbstrieb auf. Dieser hat zwar, wie bereits dargestellt, selbst keine ethische Dimension, ist aber Gegenstand einer ethischen Bewertung, die Weber als *Traditionalismus* bezeichnet.³⁴⁶

Im Gegensatz zum GdK und seiner ethischen Bejahung des Erwerbs³⁴⁷ ist der Traditionalismus durch seine Indifferenz bis Feindlichkeit dem Erwerben gegenüber gekennzeichnet.³⁴⁸ Wiederum stellt Weber diese Ethik idealtypisch im Verhalten am Beispiel der Arbeiter und Unternehmer auf individueller Ebene dar.³⁴⁹ Der traditionalistisch geprägte Arbeiter zeichnet sich durch folgendes Verhalten aus: wird sein Stunden- oder Stücklohn erhöht, so senkt er die Arbeitsleistung.³⁵⁰ Das Interesse des Menschen ist von seiner Natur her nicht auf Mehrverdienst, sondern auf die Deckung seiner traditionellen Bedürfnisse, die Ermöglichung der gewohnten Lebensweise gerichtet, was Weber als Leitmotiv der Arbeiter in der vorkapitalistischen Wirtschaft bezeichnet.³⁵¹ Zwar können in diesem Fall die Arbeiter

³⁴² Vgl. Weber (1978), S. 36 f.

³⁴³ Vgl. Weber (1978), S. 37.

³⁴⁴ Vgl. Weber (1978), S. 42.

³⁴⁵ Vgl. Hernes (1989), S. 131. Zwar trifft Weber diese Aussage hier nicht explizit, sie ist aber klar zwischen den Zeilen zu lesen, und wird im Verlauf deutlicher getroffen.

³⁴⁶ Vgl. Weber (1978), S. 43.

³⁴⁷ Wohlgermerkt des Erwerbs als Tätigkeit ansich im Sinne der Berufspflicht, nicht des Erwerbstriebes, der sich ja eben, im Gegensatz zum GdK, durch seinen rein utilitaristischen Charakter auszeichnet.

³⁴⁸ Vgl. Weber (1978), S. 43. Weber geht an dieser Stelle nicht so weit, von einer Erwerbs- oder Wirtschaftsfeindlichkeit dieser Ethik zu sprechen. Im Verlauf der *protestantischen Ethik* wird dies jedoch implizit klar, und spätestens in den weiterführenden Arbeiten zur Religionssoziologie auch explizit gemacht. Vgl. hierzu bspw. die „*Zwischenbetrachtung*“ in Weber (1978), S. 542 ff.

³⁴⁹ Vgl. Hernes (1989), S. 134.

³⁵⁰ Vgl. Weber (1978), S. 44.

³⁵¹ Vgl. Weber (1978), S. 44 f.

durch Lohnsenkungen zu mehr Leistung gebracht werden, diese Strategie versagt jedoch, je spezifischer und kapitalintensiver die Produktion wird und je weniger austauschbar die Arbeiter damit sind,³⁵² kurz je mehr man auf Wissen und Gesundheit der Arbeiter und ihren verantwortungsvollen Umgang mit teuren Maschinen angewiesen ist.³⁵³ Mit anderen Worten, eine fortschrittliche kapitalistische Produktion benötigt Arbeiter, die ihre Arbeit nicht mehr als Mittel zur Befriedigung ihrer traditionellen Bedürfnisse, sondern, ganz im Sinne des GdK, als Selbstzweck, als Beruf, ansehen.³⁵⁴

Auch der traditionelle Unternehmer wird von Weber ähnlich konstruiert, indem er zeigt, wie wirtschaftliche Motivation und Organisationsform unabhängig voneinander variieren.³⁵⁵ Es heißt zu zeigen, dass, wie bei den Arbeitern, der GdK sich vom Traditionalismus nicht durch zusätzliche *Profitmöglichkeit* in Folge veränderter Rahmenbedingungen, sondern durch verändertes *Profitstreben* (oder vielmehr die veränderte Einstellung zu letzterem abgrenzt. Weber führt hierzu sein bekanntes Beispiel des Verlagssystems an.³⁵⁶ Während die Buchdruckerei von Benjamin Franklin ein traditioneller Handwerksbetrieb war,³⁵⁷ hatte der Betrieb der Verleger in Kontinentaleuropa zur gleichen Zeit alle Merkmale einer kapitalistischen Organisation, von bezahlten Arbeitern und investiertem Kapital bis hin zu einer rationalen Buchführung.³⁵⁸ Dennoch war Franklin, wie gesehen, erfüllt vom GdK, während der Geist des europäischen Verlegers in jeder Hinsicht traditionalistisch war: seine Geschäftszeiten betragen 5-6 Stunden am Tag und seine Lebenshaltung, Beziehung zu Arbeitern, die Qualität seiner Ware, die Größe und Art des Kundenkreises, und endlich die Höhe der Profite waren durch das traditionelle ‚Ethos‘ der Unternehmer festgelegt.³⁵⁹

Ohne dass irgendeine technische oder Veränderung der Organisationsform stattfand und ohne dass neue Geldmittel zur Verfügung gestanden hätten, änderte sich dieser traditionalistische Geist: der neue Unternehmer des Typs Franklins versuchte seinen Gewinn durch Produktionsausweitung, Preis- und Qualitätsveränderungen zu erhöhen und arbeitete so viel nur irgend

³⁵² Heute würde man sagen, je spezifischer das benötigte Humankapital ist.

³⁵³ Vgl. Weber (1978), S. 45 f.

³⁵⁴ Vgl. Weber (1978), S. 46.

³⁵⁵ Vgl. Hernes (1989), S. 135.

³⁵⁶ Als Verleger wurden damals Stoffhändler bezeichnet.

³⁵⁷ Vgl. Weber (1978), S. 49.

³⁵⁸ Vgl. Weber (1978), S. 51.

³⁵⁹ Vgl. Weber (1978), S. 51 f.

möglich.³⁶⁰ Doch es handelte sich nicht um eine Ausweitung der *auri sacra fames*, wie viele Zeitgenossen annahmen,³⁶¹ die durch Verbreitung des Motives: „A profit is a profit, however it is aquired“³⁶² sowie durch das Interesse an Prestige und Luxus gekennzeichnet gewesen wäre.³⁶³ Vielmehr war ein gänzlich neuer Geist mit ethischen Qualitäten³⁶⁴ sowie asketischen Zügen einer Ablehnung von Konsum und Prestige entstanden.³⁶⁵

Dieser neue Unternehmer „hat nichts“ von seinem Reichtum für seine Person – außer: der irrationalen Empfindung guter ‚Berufserfüllung‘.³⁶⁶ Was also die beiden neuen Akteure, Arbeiter und Unternehmer verbindet, ist ihre Auffassung von Arbeit als Berufspflicht, die notwendig ist, um die traditionalistische Einstellung zum Wirtschaften zu überwinden und den kapitalistischen Geist und damit letztlich den Kapitalismus zu entfalten.³⁶⁷ Wenn die Vorstellung der Berufspflicht der Ursprung des GdK ist, dann gilt es zu klären, „[w]elchem Gedankenkreise...die Einordnung einer äußerlich rein auf Gewinn gerichteten Tätigkeit unter die Kategorie des ‚Berufs‘ [entstammte], demgegenüber sich der Einzelne *verpflichtet* fühlte?“³⁶⁸ Zuletzt stellt Weber noch einmal heraus, dass es sich beim GdK allgemein, und der Berufspflicht insbesondere, um eine vom Standpunkt hedonistischer Interessen des Einzelnen, irrationale Motivation zum Wirtschaften handelt.³⁶⁹ Sie können also nicht als Bestandteil einer allgemeinen ökonomischen Rationalisierung der Welt im Sinne der Konzentration des Einzelnen auf seine materiellen Interessen erklärt werden, sondern sind zwar Ergebnisse der Rationalisierung, jedoch einer gänzlich andern.³⁷⁰

³⁶⁰ Vgl. Weber (1978), S. 52 f.

³⁶¹ Vgl. Weber (1978), S. 55.

³⁶² Marshall (1982), S. 104.

³⁶³ Marshall (1982), S. 103 f.

³⁶⁴ Vgl. Weber (1978), S. 53.

³⁶⁵ Vgl. Weber (1978), S. 55.

³⁶⁶ Weber (1978), S. 55.

³⁶⁷ Vgl. Hernes (1989), S. 137 f.

³⁶⁸ Weber (1978), S. 60.

³⁶⁹ Vgl. Weber (1978), S. 62.

³⁷⁰ Vgl. Ebd. An dieser Stelle wird nicht auf die Bedeutung des Rationalitätsbegriffs bei Weber eingegangen. Vgl. im Bezug auf die Verwendung desselben in der Religionssoziologie Weber (1978), S. 537 f. und Schluchter (1988), S. 69 f., sowie zu Webers allgemeiner Verwendung des Begriffs Kalberg (1980), S. 1175 f. Die für diese Arbeit relevanten Aspekte der Rationalität werden im folgenden Abschnitt kurz aufgegriffen.

III. 2. 4 Die protestantische Ethik – Entwicklung der Berufspflicht

Unverkennbar klingt im Begriff „Beruf“, und noch deutlicher in Berufung,³⁷¹ eine religiöse Komponente mit.³⁷² Weber identifiziert den Ursprung des Begriffs in der Bibelübersetzung Martin Luthers.³⁷³ Auch seine spezifische Konnotation, als „Schätzung der Pflichterfüllung innerhalb der weltlichen Berufe als des höchsten Ideals, den die sittliche Selbstbetätigung überhaupt annehmen könne“,³⁷⁴ ist ein Produkt der Reformation und allen früheren Völkern und älteren Konfessionen unbekannt.³⁷⁵ Der Berufsgedanke im Sinne des GdK ist jedoch bei Luther noch nicht zu finden, ja, ihm entgegengesetzt, da Luther den Wert der Berufsarbeit durch die in ihr zum Ausdruck kommende Nächstenliebe begründet,³⁷⁶ während ihre materiellen Folgen selbst negativ beurteilt werden.³⁷⁷

Die Weiterentwicklung dieser Ansätze zu einer Bewertung des Lebens und der innerweltlichen Tätigkeit ansich³⁷⁸ als von Gott gestellte Aufgabe finden sich, so Weber, am anschaulichsten bei den puritanischen Sekten, und hier insbesondere bei den Calvinisten.³⁷⁹ Nicht, dass in den Lehren der anderen Reformatoren bereits die Vorstellung des Strebens nach materiellen Gütern als Selbstzweck vorhanden gewesen wäre,³⁸⁰ aber es geht Weber um die „unvorhergesehene[n] und geradezu *ungewollte*[n] Folgen... [mit denen ihre] ‚Ideen‘ in der Geschichte wirksam [wurden].“³⁸¹ Dennoch ist es nicht ausreichend, die ethischen Dogmen ignorierend, sich lediglich mit der Lebenspraxis der Angehörigen jener Sekten zu befassen,³⁸² denn ohne Verbindung „mit dem die...Menschen jener Zeit *absolut beherrschenden* [Herv. d. V.] Gendanken an das *Jenseits*...[konnte] damals *keinerlei* die Lebenspraxis ernstlich beeinflussende sittliche Neuerung ins Werk gesetzt werden.“³⁸³ So folgert Weber, dass es zwar nicht *allein* auf die religiösen Theorien ankomme, wohl aber „auf die Ermittlung

³⁷¹ Vgl. Weber (1978), S. 65 Fn. 2.

³⁷² Vgl. Weber (1978), S. 63.

³⁷³ Vgl. Weber (1978), S. 65.

³⁷⁴ Weber (1978), S. 69.

³⁷⁵ Vgl. Ebd.

³⁷⁶ Vgl. Weber (1978), S. 71 f.

³⁷⁷ Vgl. Weber (1978), S. 75 f.

³⁷⁸ Der Begriff „ansich“ wird in der Folge, sofern zusammen geschrieben, im Sinne Hegels verwandt.

³⁷⁹ Vgl. Weber (1978), S. 79 f.

³⁸⁰ Vgl. Weber (1978), S. 81 f.

³⁸¹ Weber (1978), S. 82.

³⁸² Vgl. Weber (1978), S. 86.

³⁸³ Weber (1978), S. 86.

derjenigen durch den religiösen Glauben und die Praxis des religiösen Lebens geschaffenen psychologischen *Antriebe*, welche der Lebensführung die Richtung wiesen...“.³⁸⁴

In der Folge zeigt Weber idealtypisch, wie aus der aus der calvinistischen Prädestinationslehre als zentraler Unterschied des Calvinismus zu Luther oder dem Katholizismus genau die psychischen Anreize entstehen, die zur Berufsarbeit im Sinne des GdK antreiben, also was er mit der protestantischen Ethik (PE) meint. Die Prädestination besagt, dass bestimmte Menschen das ewige Leben von Gott aus reiner Gnade geschenkt bekommen, während andere zum ewigen Tode verdammt sind.³⁸⁵ Weder ist dabei die eigene Erwähltheit verlier- oder verdienbar,³⁸⁶ nicht durch Kircheng Zugehörigkeit noch durch Halten der Gebote,³⁸⁷ noch wird sie in irgendeiner äußeren Form sichtbar,³⁸⁸ sondern man konnte nur darauf vertrauen, erwählt zu sein.³⁸⁹

In dieser absoluten Form konnte die Lehre jedoch nicht bestehen bleiben,³⁹⁰ da das Interesse am Jenseits „alle anderen Interessen in den Hintergrund drängen[d]“, ³⁹¹ die drängende Frage nach der „certitudo salutis“ im Sinn der *Erkennbarkeit* des Gantenstandes zu absolut überragender Bedeutung aufsteigen [ließ].³⁹² Die Lehren besagten nun, dass die Erwählten sich ihrer eigenen Erwähltheit gewiss sind, also unumstößlichen Glauben daran haben.³⁹³ Weiterhin würden alle electi Mitglied der wahren Kirche sein.³⁹⁴ Da die Welt *ausschließlich* zur Selbstverherrlichung Gottes besteht, sind die Erwählten ebenfalls nur zum höheren Ruhme Gottes durch Vollstreckung seiner Gebote in der Welt da.³⁹⁵ Dies wiederum tun sie, indem sie in der, gleichfalls gottgewollten, sozialen Gestaltung der Welt als in arbeitsteiligen Berufsarbeit ihre Berufsaufgaben erfüllen, und zwar nicht als Dienst am Mitmenschen wie noch bei Luther, sondern an Gott.³⁹⁶ „Denn die wunderbar zweckvolle Gestaltung...dieses Kosmos..., dem ‚Nutzen‘ des Menschengeschlechts...[dienlich], lässt die Arbeit im Dienst

³⁸⁴ Ebd.

³⁸⁵ Vgl. Weber (1978), S. 90.

³⁸⁶ Vgl. Weber (1978), S. 93.

³⁸⁷ Vgl. Weber (1978), S. 94.

³⁸⁸ Vgl. Weber (1978), S. 103 f.

³⁸⁹ Vgl. Weber (1978), S. 103.

³⁹⁰ Vgl. Weber (1978), S. 104.

³⁹¹ Weber (1978), S. 103.

³⁹² Weber (1978), S. 104.

³⁹³ Vgl. Weber (1978), S. 105.

³⁹⁴ Vgl. Weber (1978), S. 97.

³⁹⁵ Vgl. Weber (1978), S. 99 f.

³⁹⁶ Vgl. Weber (1978), S. 100 f.

dieses unpersönlichen gesellschaftlichen Nutzens als Gottes Ruhm fördernd und also gottgewollt erkennen.“³⁹⁷

Diese dogmatischen Beschreibungen der Erwählten wurde nun durch praktische Seelsorge umformuliert in die Ratschläge, sich des eigenen Gnadenstandes durch das Einüben des Glaubens an die eigene Erwähltheit, und Letzteren durch rastlose Berufsarbeit zu festigen.³⁹⁸ Anders formuliert, wurde in den Dogmen das Verhalten der Erwählten durch ihren Glauben und dieser wiederum durch ihre Erwähltheit begründet, so erfolgte nun ihre psychologische Umkehrung.³⁹⁹ Die Möglichkeit, durch Handeln zu einem festeren Glauben zu kommen, war gegeben, indem die Gläubigen „sich dessen bewusst wurden ...dass ...ihr *Handeln* aus dem durch Gottes Gnade gewirkten Glauben entsprang und dieser Glaube wiederum sich durch die Qualität des Handelns als von Gott gewirkt legitimierte.“⁴⁰⁰ (siehe Abbildung 1)

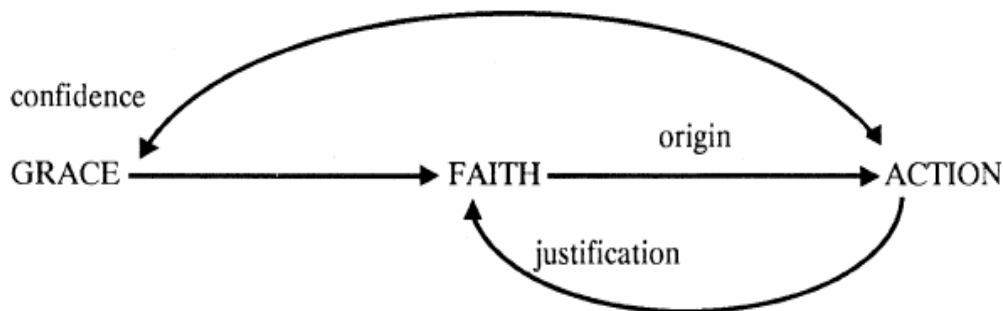


Abbildung 1: Die kausale Struktur der Motivationswirkung der protestantischen Ethik
Quelle: Hernes (1989), S. 146.

Die Handlungen sind zwar nicht zur Erlangung der Erlösung geeignet, wohl aber zur Bewährung des Glaubens⁴⁰¹ und damit als Zeichen der Erlösung.⁴⁰² Dadurch, dass im Handeln des Erwählten die Fähigkeit „zur Mehrung des Ruhmes Gottes ruht, [es] also nicht nur gottgewollt, sondern vor allem gottgewirkt ist, erlangt er jenes höchste Gut...: die Gnadengewissheit.“⁴⁰³ Damit wurde den Gläubigen die Möglichkeit gegeben, sich selbst

³⁹⁷ Weber (1978), S. 101. Wichtig ist es hier zu unterscheiden zwischen der konkreten Gestaltung der Welt (dem Menschen nützlich), und dem Sinn ihrer Existenz (zum Ruhme Gottes). Dass den Menschen durch Arbeit in der Welt ein Nutzen zukommt, ist somit eine Art „Abfallprodukt“ des eigentlich gemeinten Sinns dieser Handlung: der Mehrung des Ruhmes Gottes, das aus der Gestaltung des Kosmos ungewollt resultiert.

³⁹⁸ Vgl. Weber (1978), S. 105.

³⁹⁹ Vgl. Hernes (1989), S. 143.

⁴⁰⁰ Weber (1978), S. 108.

⁴⁰¹ Vgl. Ebd.

⁴⁰² Vgl. Weber (1978), S. 110.

⁴⁰³ Weber (1978), S. 110.

Gewissheit über ihre Seligkeit zu verschaffen, allerdings nur, dies ist der andere zentrale Aspekt, wenn sie sich der systematischen Selbstkontrolle unterwarfen, denn der Glaube hatte sich ja, anders als beim katholischen Glauben mit der Möglichkeit der Vergebung, permanent in jedweder Handlung zu bewähren.⁴⁰⁴ Es entstand, so Weber, eine methodische Lebensführung, die in ihrer Gänze rational auf die Mehrung des Ruhmes Gottes auf Erden ausgerichtet, und daher von asketischem Charakter ist.⁴⁰⁵ Nur war diese Askese nicht mehr nur auf das Leben von Mönchen, sondern das aller Gläubigen anzuwenden und mit einem positiven Anreiz zur Bewährung des Glaubens in weltlicher Arbeit als Beruf verbunden.⁴⁰⁶ Dies ist in dem für Webers Arbeit relevanten Sinne der Kern der PE,⁴⁰⁷ wie er sich auch für die anderen protestantischen Sekten zeigen lässt.⁴⁰⁸

III. 2. 5 Von der protestantischen Ethik zum Geist des Kapitalismus – Entstehung einer neuen Wirtschaftsethik

Nachdem er den Ursprung der Berufssaskese in der PE gezeigt hat, fährt Weber fort, indem er die sozialen Effekte dieser *gelebten* Ethik aufzeigt.⁴⁰⁹ War sein Idealtyp der PE für ihre Konstruktion bisher die Prädestinationslehre und der Calvinismus, so untersucht Weber nun den asketischen Protestantismus insgesamt idealtypisch in seinem Zusammenhang mit „den Maximen des ökonomischen Alltagslebens“.⁴¹⁰ Anders gesagt, er zeigt, wie aus der veränderten ethischen Einstellung und Motivation zum Wirtschaften Einzelner, ein struktureller Wandel in Form einer allgemein geteilten Wirtschaftsethik wird.⁴¹¹

Dabei lassen sich zwei Effekte unterscheiden. Zunächst muss gezeigt werden, wie auf der Ebene der protestantischen Sekten ein Mechanismus entsteht, der die Gläubigen kollektiv nicht nur zu einem PE-, im Sinne der Berufssaskese, sondern zu einem GdK-konformen Verhalten zwingt, sodann wie sich dieser Zwang auch auf *alle anderen* überträgt.⁴¹² Der erste

⁴⁰⁴ Vgl. Weber (1978), S. 111.

⁴⁰⁵ Vgl. Weber (1978), S. 115 f.

⁴⁰⁶ Vgl. Weber (1978), S. 119 f.

⁴⁰⁷ Vgl. Weber (1978), S. 162 f.

⁴⁰⁸ Vgl. Weber (1978), S. 128 ff.; Hernes (1989), S. 148.

⁴⁰⁹ Vgl. Hernes (1989), S. 148.

⁴¹⁰ Weber (1978), S. 163.

⁴¹¹ Vgl. Hernes (1989), S. 148 f.

⁴¹² Vgl. Hernes (1989), S. 156.

Effekt wird von Weber nur zum Teil in der *protestantischen Ethik* erklärt, sondern findet sich wesentlich auch in einem später erschienen Teil seiner Religionssoziologischen Arbeiten, dem Aufsatz „*Die protestantischen Sekten und der Geist des Kapitalismus*“,⁴¹³ der dementsprechend in der Folge mit zitiert wird.⁴¹⁴

Innerhalb der protestantischen Sekten wurde der Gedanke der asketischen Berufsarbeit weiterentwickelt, und zwar insbesondere, da man nach einer positiven Bewertung des Erwerbens als Handlung auch eine andere Bewertung des Erworbenen benötigte,⁴¹⁵ das bisher ja ebenso als potentiell heilsgefährdend gegolten hatte,⁴¹⁶ um die Gläubigen quasi nicht in die Selbstverdammung zu treiben. Da nur die Handlung, wie oben gesehen, Gottes Willen entsprach, wurde gefolgert, dass „*Zeitvergeudung* ...die erste und prinzipiell schwerste aller Sünden [sei].“⁴¹⁷ Arbeit war also gottgewollter Selbstzweck und mangelnder Arbeitswille oder Müßiggang Zeichen mangelnder Erlösung.⁴¹⁸ Um aber dem geforderten asketischen Charakter der Lebensführung zu genügen, musste diese Arbeit zudem methodischen Charakter haben, der wiederum am ehesten der Berufsarbeit zukam, so dass diese - und nicht Arbeit ansich - als das Gottgewollte gesehen wurde.⁴¹⁹

Dennoch löst die Versicherung über die eigene Erlöstheit durch rastlose Berufsarbeit noch nicht das Problem der konkreten Messbarkeit der Erlösung. Wenn Berufsarbeit das gottgewollte war, welches war dann der „bessere“, der sicherer Erlösung verheißende Beruf? Im Rückgriff auf das Alte Testament wurde klar, dass das Maß göttlichen Wohlgefallens sich an seiner Segnung der Arbeit im Diesseits ablesen lässt,⁴²⁰ und das eben auch konkret durch materiellen Erfolg.⁴²¹ So wurde klar, dass „die Nützlichkeit eines Berufs und seine...Gottwohlgefälligkeit sich...nach sittlichen und...nach Maßstäben der Wichtigkeit der darin zu produzierenden Güter für die ‚Gesamtheit‘, aber...und natürlich als praktisch wichtigster Gesichtspunkt [auch durch]: die privatwirtschaftliche ‚*Profitlichkeit*‘ [messen

⁴¹³ Vgl. Weber (1978), S. 207 – 237.

⁴¹⁴ Vgl. Hernes (1989), S. 150 Fn. 15.

⁴¹⁵ Vgl. Weber (1978), S. 172 f.

⁴¹⁶ Vgl. Weber (1978), S. 165 f.

⁴¹⁷ Weber (1978), s. 167.

⁴¹⁸ Vgl. Weber (1978), S. 171.

⁴¹⁹ Vgl. Weber (1978), S. 174.

⁴²⁰ Vgl. Weber (1978), S. 178.

⁴²¹ Vgl. Weber (1978), S. 180, wo er die Parallele dieser Gedanken zum an dieser Stelle schon fast auf der Hand liegenden Buch Hiob zieht.

lässt].⁴²² Und Weber zitiert Richard Baxter: „Nicht freilich für Zwecke der Fleischeslust und Sünde, wohl aber für Gott dürft ihr arbeiten, um reich zu sein“.⁴²³

Damit war jedoch eine ungeheure Dynamik entfesselt, denn der eigene Gnadenstand ließ sich nun am ökonomischen Erfolg als einer konkret mit den Glaubensbrüdern vergleichbaren Größe ablesen, was einen Wettbewerb der Gläubigen auslöste, durch den sie sich gegenseitig zwangen, härter zu arbeiten.⁴²⁴ Der Antrieb hierzu waren „die allerstärksten individuellen Interessen der sozialen Selbstachtung“.⁴²⁵ Denn nicht nur musste man, um in die Ränge der Sekten aufgenommen zu werden, bestimmte Qualitäten vorweisen, sondern um sich in der Gemeinde zu behaupten, hatten sich diese dauerhaft zu bewähren.⁴²⁶ So wurden systematisch bestimmte geschäftliche Tugenden herangezüchtet,⁴²⁷ und schlechthin die gesamte soziale Existenz des Gläubigen an seinen in Reichtum gemessenen beruflichen Erfolg geknüpft.⁴²⁸ Und endlich war es aber doch nicht das ausgegebene Geld, sondern das gesparte, das sich vergleichen ließ.⁴²⁹ So verstärkte der soziale Druck der Sekten auch einen weiteren Effekt: die asketischen Züge der PE, die sich gegen allen Genuss wenden.⁴³⁰ Da aller Reichtum direktes Zeichen der göttlichen Gnade war, war es eben auch „bedenklich, davon etwas zu verausgaben zu einem Zweck, der nicht Gottes Ruhm, sondern dem eigenen Genuss gilt.“⁴³¹ Damit ist schließlich auf der Ebene ihrer konkreten Wirkung die Parallelität der PE mit dem GdK erreicht. Die PE „schnürte die *Konsumption*...ein...*entlastete* [aber]...den *Gütererwerb* von den Hemmungen der traditionalistischen Ethik,...indem sie [ihn]...als gottgewollt ansah.“⁴³² Der zusammengenommene Effekt war „*Kapitalbildung* durch *asketischen Sparzwang*“.⁴³³

Es ist leicht nachzuvollziehen, dass diese Ethik einen ungeheuren Wettbewerbsvorteil gegenüber dem eingangs beschriebenen Traditionalismus hatte. Auf Seiten der Unternehmer führte sie zu einer ehrlichen Geschäftsausübung und über die Einschränkung von Habgier und

⁴²² Weber (1978), S. 175.

⁴²³ Weber (1978), S. 176.

⁴²⁴ Vgl. Hernes (1989), S. 150 f.

⁴²⁵ Weber (1978), S. 234.

⁴²⁶ Vgl. Weber (1978), S. 234 f.

⁴²⁷ Vgl. Weber (1978), S. 233 f.

⁴²⁸ Vgl. Weber (1978), S. 236.

⁴²⁹ Vgl. Hernes (1989), S. 151.

⁴³⁰ Vgl. Weber (1978), S. 183 f.

⁴³¹ Weber (1978), S. 189.

⁴³² Weber (1978), S. 190.

⁴³³ Weber (1978), S. 192.

Hedonismus zur systematischen Kapitalbildung.⁴³⁴ Außerdem verschaffte sie ihnen ein reines Gewissen beim Anhäufen von Reichtum,⁴³⁵ sowie die psychische Stärke, die notwendig war, um mit dem Traditionalismus zu brechen und in direkte Konkurrenz zu anderen Unternehmern zu treten.⁴³⁶ Diesen Unternehmern stellte die „Macht der religiösen Askese...gewissenhafte, ungemein arbeitsfähige und an der Arbeit als gottgewolltem Lebenszweck klebende Arbeiter zur Verfügung.“⁴³⁷ Die Anerziehung des Gedankens der Arbeit als Berufspflicht führte zu einer dramatischen Steigerung der Produktivität der Arbeiter, verglichen mit ihrer traditionalistischen Einstellung.⁴³⁸ Als dieser Geist erstmal entstanden war, genügten also die Kräfte des Marktwettbewerbs, um zu einer Auslese aller von ihrer Ethik her nicht dem Kapitalismus angepassten Individuen aus dem Wirtschaftssystem zu führen und so systematisch den GdK heranzuzüchten (siehe Abbildung 2).⁴³⁹

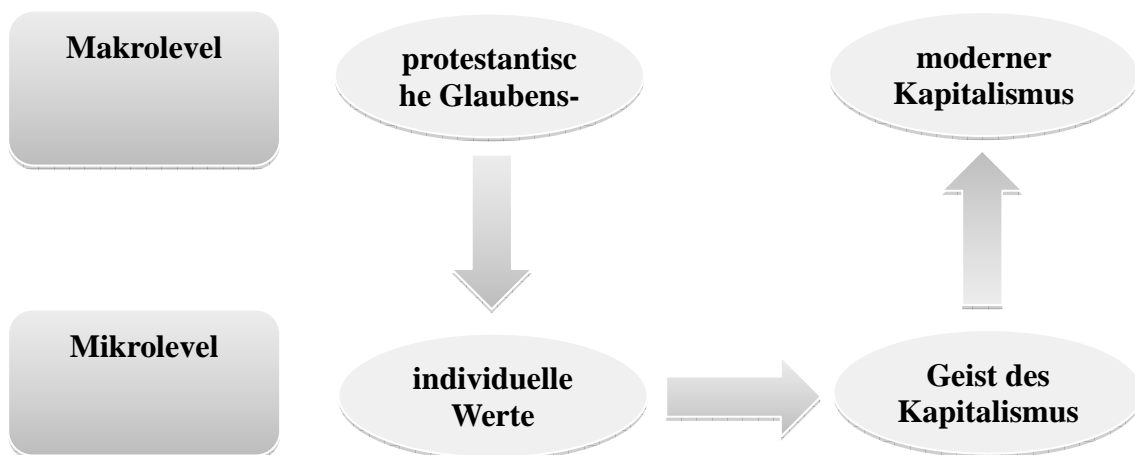


Abbildung 2: Die Entstehung des modernen Kapitalismus aus den protestantischen Doktrinen
Quelle: Coleman (1986), S. 1322, veränderte Darstellung.

Die PE hatte, indem sie von ihrer Wirkung her zum GdK wurde, anders ausgedrückt, nicht nur ihre Gläubigen, sondern alle Menschen im Zwang zu Letzerem gefangen.⁴⁴⁰ Doch paradoxerweise führte genau dieser ihr Erfolg zum Verschwinden der PE, die wir, wie Weber sagt, bei Franklin eingangs ja schon nicht mehr fanden.⁴⁴¹ Nicht umsonst hatte es stets die ethisch negative Bewertung des Reichtums gegeben. Denn den Protestanten erging es nicht

⁴³⁴ Vgl. Weber (1978), S. 191 f.

⁴³⁵ Vgl. Weber (1978), S. 198.

⁴³⁶ Vgl. Weber (1978), S. 235 f.

⁴³⁷ Weber (1978), S. 198.

⁴³⁸ Vgl. Weber (1978), S. 200 f.

⁴³⁹ Vgl. nun noch einmal Weber (1978), S. 36 f.

⁴⁴⁰ Vgl. Hernes (1989), S. 151.

⁴⁴¹ Vgl. Weber (1978), S. 202 f.

anders als den mittelalterlichen Klöstern, als dass auch ihr Reichtum zu einem Rückgang der asketischen Tugenden führte.⁴⁴² „So bleibt zwar die Form der Religion, der Geist aber schwindet allmählich.“⁴⁴³ Anders ausgedrückt, der GdK als Form, in der sich die PE ausdrückte bleibt, die PE selbst schwindet aber.⁴⁴⁴ Weber schließt: „Nur wie ‚ein dünner Mantel, den man jederzeit abwerfen könnte‘, sollte nach Baxters Ansicht die Sorge um die äußerem Güter [sein].... Aber aus dem Mantel ließ das Verhängnis ein stahlhartes Gehäuse werden. Indem die Askese die Welt umzubauen [begann]..., gewannen die äußeren Güter dieser Welt...unentrinnbare Macht über den Menschen, wie nie zuvor in der Geschichte. Heute ist ihr Geist – ob endgültig, wer weiß es? – aus diesem Gehäuse entwichen.“⁴⁴⁵

III. 2. 6 „Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus“ – Grundlage einer Theorie zur Veränderung der Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft?

Wie steht es nun um die Aussagekraft der protestantischen Ethik allgemein und im Bezug auf diese Arbeit? Wie eingangs erwähnt, liegt es weit außerhalb der Möglichkeiten dieser Arbeit auch nur den größten Überblick über die Diskussion zu geben, die die protestantische Ethik seit ihrem Erscheinen immer wieder ausgelöst hat. Es können hier also nur einige wenige Punkte beleuchtet werden. Ein interessanter Aspekt auf theoretischer Seite besteht darin, dass Webers Arbeit nach wie vor diskutiert wird, obwohl sie angeblich schon oft widerlegt wurde.⁴⁴⁶ Zum einen kann dies mit ihrer stilistischen Brillanz begründet werden,⁴⁴⁷ mit der fast künstlerischen Art, mit der Weber die unterschiedlichen Modelle seiner komplexen Argumentation logisch verbindet,⁴⁴⁸ und die damit auch bei empirischer Widerlegung von Teilaspekten in ihrer Gesamtheit steht.⁴⁴⁹

⁴⁴² Vgl. Weber (1978), S. 195 f.

⁴⁴³ Weber (1978), S. 197.

⁴⁴⁴ Vgl. Hernes (1989), S. 152 und 158.

⁴⁴⁵ Weber (1978), S. 203 f.

⁴⁴⁶ Vgl. Merton (1984), S. 1092 f., der in diesem Zusammenhang vom „Phönix-Phänomen“ spricht, aber bspw. auch Marshall (1982), S. 13 und 15 f.

⁴⁴⁷ Vgl. Hernes (1989), S. 124.

⁴⁴⁸ Vgl. Hernes (1989), S. 158 f.

⁴⁴⁹ Vgl. Hernes (1989), S. 158.

Andererseits kann eine Theorie erst dann als falsifiziert gelten, wenn sie empirisch widerlegt und durch eine empirisch besser gestützte Theorie ersetzt wurde.⁴⁵⁰ Zur Entstehung des Kapitalismus gibt es nun nach wie vor keine bessere Theorie als, dies muss einschränkend angeführt und im folgenden Abschnitt noch erörtert werden, Webers „*Wirtschaftsgeschichte*“,⁴⁵¹ in der die Argumentation der protestantischen Ethik jedoch einen sehr prominenten Platz einnimmt.⁴⁵² Zudem wird zwar konstatiert, dass „Weber[‘s own]...case is empirically so thin that the only reasonable verdict...[is] ‘not proven’“,⁴⁵³ seine These jedoch plausibel mit den entsprechenden Daten grundsätzlich empirisch überprüfbar ist.⁴⁵⁴ Dies gilt zum einen für die ohnehin starke Teilthese der Entstehung der Berufsethik aus der PE, in der Weber über die psychischen Sanktionen eine direkte Verbindung zwischen Ethik als Dogma und resultierender Handlung aufzeigt.⁴⁵⁵ Es gilt aber auch für den GdK,⁴⁵⁶ für den Weber zwar problematischer Weise nur den Text Franklins als direktes Zeugnis gibt,⁴⁵⁷ bei dem er zudem keine klare Trennung zwischen Motivation und Handlung vornimmt⁴⁵⁸ und daher häufig Motivation aus Handlungen ableitet.⁴⁵⁹

Die häufigen angeblichen Widerlegungen beruhen hingegen meist auf einer unsystematischen Datensammlung zu seinen Thesen, statt ihrer sauberen Trennung in einzelne überprüfbare Teile.⁴⁶⁰ Wenn dies gemacht würde, und die entsprechenden Daten zur Verfügung stünden,⁴⁶¹ könnte sich sogar sehr gut herausstellen, dass Weber mit seinen Thesen im Wesentlichen Recht hat.⁴⁶² Eine allgemeine Aussagekraft der protestantischen Ethik besteht also, zum einen durch ihre theoretische Brillanz und Unübertroffenheit, zum andern

⁴⁵⁰ Vgl. Merton (1984), S. 1109.

⁴⁵¹ Vgl. Collins (1980), S. 941. Auch in einem der modernen Standardwerke zur Wirtschaftsgeschichte ist die Argumentation der protestantischen Ethik als eines der elementaren Kriterien der Entstehung des Kapitalismus aufgeführt, vgl. Landes (1999), S. 193 ff., 371 f., 390 f., 517.

⁴⁵² Vgl. Swedberg (2002), S. 241 und 247 ff.

⁴⁵³ Marshall (1982), S. 13.

⁴⁵⁴ Vgl. Marshall (1982), S. 129 f., sowie Marshall (1983), S. 570.

⁴⁵⁵ Vgl. Marshall (1982), S. 69 f.

⁴⁵⁶ Vgl. Marshall (1982), S. 129 f.; Marshall (1983), S. 570.

⁴⁵⁷ Vgl. Marshall (1982), S. 122; Marshall (1983), S. 570.

⁴⁵⁸ Vgl. Marshall (1982), S. 116.

⁴⁵⁹ Vgl. Marshall (1983), S. 572.

⁴⁶⁰ Vgl. Marshall (1982), S. 130 f. und 169 f.

⁴⁶¹ Dies ist in der Tat ein Problem, da man idealerweise die entsprechenden Menschen der bei Weber relevanten Zeiträume (15. Jahrhundert für traditionalistische, 16.-17.-Jahrhundert für die Entstehung der PE und ihrer Auswirkung in Berufsethik, sowie 18. Jahrhundert für den reinen GdK ohne PE-Grundlage) interviewen müsste, um ihre Motivationsmuster in Erfahrung zu bringen. Vgl. Marshall (1982), S. 129 f.

⁴⁶² Vgl. Swedberg (1998), S. 132.

durch ihre empirische Falsifizierbarkeit. Sie sollte also als ein legitimes Fundament für die weitere Entwicklung der Gedanken in dieser Arbeit dienen können.

Zu Beginn dieses Abschnitts wurde die Aussage getroffen, dass die protestantische Ethik ein Beispiel für die Veränderung der Rolle von Wirtschaft in Gesellschaft sein könne, die nicht, oder nicht ausschließlich, durch instrumentale oder normative Ansätze verstanden und erklärt werden kann. Webers These von der Wandlung der traditionalistischen zur kapitalistischen Rolle von Wirtschaft in Gesellschaft durch die PE stellt ein exakt solches Beispiel dar, und hat somit zentrale Bedeutung für diese Arbeit. Der nicht utilitaristische Charakter der Ursachen des Wandels ist leicht zu greifen, aber auch der nicht normative ist klar vorhanden, denn „um es zu wiederholen: - nicht die ethische *Lehre*..., sondern dasjenige ethische Verhalten, auf welches... [psychische] *Prämien* gesetzt sind, ist im soziologischen Sinn des Wortes ‚ihr‘ spezifisches ‚Ethos‘.“⁴⁶³

Weder wurde der Wandel der Rolle, die Wirtschaft und Wirtschaften in der Gesellschaft und im Leben der Menschen spielte, einfach postuliert (normativ),⁴⁶⁴ noch fand er aus utilitaristischen Motiven heraus statt (instrumental). Vielmehr zeigt Weber, wie die Letzteren in ihrer Reinform als Geldgier Stützen des Traditionalismus waren.⁴⁶⁵ Und selbst die resultierende frühe kapitalistische Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft und der sie gebärende und stützende GdK ist bei Weber ja nicht rein utilitaristisch verstehbar.⁴⁶⁶ Sie äußern sich als moralisches Verhalten,⁴⁶⁷ in rationaler Erzielung ehrlicher Profite durch tüchtige Arbeit,⁴⁶⁸ als Selbstzweck gedacht,⁴⁶⁹ und ist vom Standpunkt rein materieller Interessen somit irrational.⁴⁷⁰

Webers Begründung ist so schlicht wie revolutionär. Der Wandel der Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft von einem bestenfalls tolerierten notwendigen Übel über ihre Uminterpretation als Ort des Heilsstrebens bis hin zu einem mit positivem ethischem Eigenwert aufgeladenen Selbstzweck, geschieht durch das historisch einzigartig moderne

⁴⁶³ Weber (1978), S. 234 f.

⁴⁶⁴ Vgl. Hernes (1989), S. 147.

⁴⁶⁵ Vgl. Weber (1978), S. 42 f., 530.

⁴⁶⁶ Vgl. Weber (1978), S. 34 f.

⁴⁶⁷ Vgl. Hernes (1989), S. 145.

⁴⁶⁸ Vgl. Marshall (1982), S. 102; Weber (1978), S. 32.

⁴⁶⁹ Vgl. Weber (1978), S. 35

⁴⁷⁰ Ebd.

Hinzutreten einer *neuen* Motivation zum Wirtschaften in Form psychischer Prämien.⁴⁷¹ Anders ausgedrückt, es ist *nicht* eine Veränderung der Struktur, der ökonomischen Institutionen,⁴⁷² *sondern primär ein Wandel der Akteure* und ihrer Präferenzen,⁴⁷³ der in einem dialektischen Modell wiederum die Strukturen verändert, durch den der Kapitalismus entsteht.⁴⁷⁴ Die protestantische Ethik stellt also ein sehr passendes historisches Fallbeispiel dar, in welchem sich die Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft aufgrund sich wandelnder *ideeller Interessen* radikal verändert hat.⁴⁷⁵ Die Weiterentwicklung dieses Konzepts bei Weber gilt es nun offensichtlich als fruchtbaren Ansatz zu verfolgen und auf seine Anwendbarkeit auf das Phänomen CSR hin zu untersuchen. Für die hypothetische Anwendbarkeit auf CSR gilt es zuerst zu zeigen, dass Weber dieser inneren Motivation, über den in der protestantischen Ethik untersuchten Fall der Entstehung hinaus, eine Bedeutung für das Fortbestehen des Kapitalismus zuschreibt,⁴⁷⁶ und was ihre systemischen Effekte sein könnten. Dies werden die Aufgabenstellungen des nächsten Abschnitts sein.

⁴⁷¹ Vgl. Marshall (1982), S. 109.

⁴⁷² Dies soll hier sowohl im Sinne normativer Institutionen mit Bezug auf Wirtschaft, also bspw. eine Wirtschaftsethik, als auch auf direkt ökonomische Institutionen, wie Wirtschaftsgesetze, zur Verfügung stehende Organisationsformen und Anreizstrukturen, also schlicht alle in der Neuen Institutionenökonomik relevanten Institutionen, beziehen.

⁴⁷³ Der Begriff „Präferenzen“ wird hier in einem weiteren Sinne verwandt, als dies in der Ökonomie der Fall ist. Während dort lediglich materielle Interessen, also Präferenzen für Handlungsergebnisse in Form von Nutzen, thematisiert werden, werden hier in der Folge insbesondere ideelle Interessen als Präferenzen für bestimmte Handlungsweisen ansich, unabhängig von ihrem Ergebnis, thematisiert. Vgl. dazu insbesondere Abschnitt III.3.3.1 dieser Arbeit für eine Darstellung dieser Differenz bei Weber, und Vanberg (2008), S. 607 f. für eine moderne theoretische Abgrenzung, sowie den Problemen der ökonomischen Theorie hinsichtlich der Integration solcher ideellen Interessen.

⁴⁷⁴ Vgl. Swedberg (2002), S. 231; Hernes (1989), S. 134 und 156 f.; Landes (1999), S. 196 f.

⁴⁷⁵ Inwiefern das Konzept ideeller Interessen gleichbedeutend mit Webers Ausdruck der „psychischen Prämien“ in der *protestantischen Ethik* ist, gilt es in der Folge noch zu untersuchen. Vorläufig werden sie synonym verwandt. Klar ist, soviel sei schon jetzt gesagt, dass beide als *Handlungstreiber* gedacht sind und sich auf unterschiedliche „Ideen“ beziehen können. Es gibt also an *dieser* Stelle die Verbindung zwischen abstrakter Ethik und konkreter Handlung über die Veränderung ideeller Interessen und worauf sie sich beziehen, also letztlich durch einen Wandel der Akteure. Der Begriff der ideellen Interessen wird in der Folge nur in diesem, sehr vorläufig definierten, Sinn, als Handlungstreiber, die nicht abstrakt normativer oder instrumental-zweckrationaler Natur sind, verwandt. Erst am Ende des nächsten Abschnitts werden sie abschließend in Webers Sinne definiert werden können. Der Leser möge dies entschuldigen.

⁴⁷⁶ Vgl. Swedberg (2002), S. 250.

III. 3 Ideelle Interessen als allgemeiner Modellansatz zur Veränderung der Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft?

Wie schon zu Beginn des letzten beschrieben, ist es die Aufgabe dieses Abschnitts, die Weiterentwicklung, des für diese Arbeit als zentral identifizierten Aspekts der protestantischen Ethik, des Konzepts ideeller Interessen, in Max Webers Gesamtwerk zu verfolgen.⁴⁷⁷ So können hoffentlich die beiden Fragen des vorigen Abschnitts geklärt werden: haben ideelle Interessen bei Weber Bedeutung für den Kapitalismus allgemein, also über seine Entstehung hinaus, und wenn ja, lassen sie sich als eigenständiges analytisches Konstrukt für die Veränderung von Akteuren und ihren Präferenzen identifizieren,⁴⁷⁸ mit dessen Hilfe unter Umständen auch Phänomene jenseits der PE untersucht werden können? Besonders für die zweite Frage gälte es dann auch zu klären, wie eine Veränderung ideeller Interessen bei Weber allgemein vonstatten geht, und wie er ihnen eine so zentrale Kraft zuschreibt, die sie in die Lage versetzt, gesellschaftliche Strukturen radikal zu verändern. Schließlich bleibt somit zu zeigen, inwiefern in diesem Aspekt eine systematische Sicht der Wirtschaft Webers vorliegt, die einen potentiellen Ansatz zur Analyse von CSR darstellt.

Mehr als in allen vorigen Teilschritten muss man hier nun die Begrenztheit dieser Arbeit sowohl hinsichtlich der Tiefe ihrer Einbettung in den wissenschaftlichen Diskurs zu Webers Arbeit als auch der Breite der Betrachtung von Webers eigenem Werk betont werden. Selbst Themen wie die Auswirkung ideeller Interessen in Organisationen, Webers Analyse unterschiedlicher Typen des Kapitalismus, die Bedeutung von Macht und Kampf und schließlich Webers Konzept der Sozialökonomik, die nicht nur höchst interessant, sondern auch für diese Arbeit äußerst erkenntnisfördernd sind, müssen angesichts der Begrenztheit dieser Arbeit an zur Verfügung stehender Seitenzahl und Zeit außen vor gelassen oder können

⁴⁷⁷ Es werden hier in der Folge natürlich nicht sämtliche Schriften Webers berücksichtigt. Das wäre im Rahmen dieser Arbeit schlicht unmöglich. Im Einzelnen dienen folgende Werke als Grundlage: „Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I“ (GARS), zitiert wie gehabt als Weber (1978), ferner „Wirtschaftsgeschichte“, zitiert als Weber (1924), „Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre“ (WL), zitiert als Weber (1973) und „Wirtschaft und Gesellschaft“ (WuG), zitiert als Weber (1976). Weiterhin ist es wichtig anzumerken, dass in diesem Abschnitt von dem Versuch der Verfolgung der Weiterentwicklung von Webers Gedanken aus der protestantischen Ethik gesprochen wird. Dies ist legitim, da alle in diesem Abschnitt verwandten Werke nach derselben, also nach 1904, veröffentlicht wurden. Dies gilt auch für die aus den GARS zitierten Stellen, die sämtlich später als die protestantische Ethik selbst geschrieben wurden. Die einzige Ausnahme bildet der Aufsatz „Die ‚Objektivität‘ sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis“ aus der WL, der ebenfalls von 1904 stammt.

⁴⁷⁸ Vgl. Fn 171 in Abschnitt III.2., sowie Abschnitt III.3.3. für die Definition des Begriffs Präferenzen in dieser Arbeit.

nur gestreift werden. Und dies sind nur einige Themen von vielen, für die dasselbe gilt. Außerdem ist auch *spätestens* hier der Punkt erreicht, an dem diese Arbeit derart viele Aspekte eines komplexen Themenfeldes unberücksichtigt und ihren Autor mit sichtbar lückenhaftem Wissen dastehen lässt, dass sie angreifbar ist. Dennoch wird hoffentlich klar, dass die möglicherweise aus den hier getroffenen Überlegungen folgenden Erkenntnisse⁴⁷⁹ einen solch gewagten Akt rechtfertigen. Diese Überlegungen sind, um es zu wiederholen, die folgenden: wenn ideelle Interessen bei Weber eine Bedeutung für den Kapitalismus allgemein haben und sie ein allgemeines Modell für seine Analyse der Veränderung von Akteurspräferenzen und damit von Veränderung der Rolle von Wirtschaft in Gesellschaft bilden, dann sind sie vielleicht auch ein Ansatz zum besseren Verständnis von CSR. Genau dies gilt es also in der Folge zu zeigen.

III. 3. 1. Bedeutung der ideellen Interessen für Kapitalismus allgemein bei Weber

Zunächst soll nun der Frage nachgegangen werden, ob Weber in seinen späteren Arbeiten über den Kapitalismus dem Konzept ideeller Interessen überhaupt eine zentrale Bedeutung zuspricht oder ob er wie in der Analyse der Neuen Institutionenökonomik (NIÖ) lediglich institutionelle Faktoren als Voraussetzung für das Bestehen eines „gesunden“ Kapitalismus nennt.⁴⁸⁰ Im vorangegangenen Abschnitt zur *protestantischen Ethik* wurde bereits gezeigt, dass zwar die Entstehung des Kapitalismus nach Weber nur durch die PE erklärt werden kann, diese aber danach schwindet und somit kein genereller Faktor für seinen Fortbestand ist.⁴⁸¹ Zwar gibt es auch in der *Wirtschaftsgeschichte* eine Reihe weiterer religiöser Faktoren für die Kapitalismuserstehung, beispielsweise die Überwindung der Trennung von Binnen- und Außenmoral,⁴⁸² ihre Rolle und Entwicklung muss jedoch hier außen vor bleiben. Stattdessen

⁴⁷⁹ Wohlgermerkt die möglicherweise *folgenden* Erkenntnisse, nicht die bereits in dies der Arbeit, die ja nur der Entwurf einer neuen Perspektive auf das Thema CSR sein will, erreichten.

⁴⁸⁰ Vgl. Swedberg (2002), S. 227 f. und 237; Collins (1980), S. 925. In diesen Quellen geht es unter anderem um die Frage, ob in den Arbeiten Webers zum Kapitalismus zwischen einem „jungen Weber“ (gleichbedeutend mit einer „nicht-institutionellen“ Sicht des Kapitalismus) und einem „Alten“ (institutionelle Sicht des Kapitalismus) unterschieden werden muss.

⁴⁸¹ Vgl. Weber (1978), S. 202 ff.; Weber (1924), S. 314 f.; Collins (1980), S. 935; Kalberg (1980), S. 1163.

⁴⁸² Vgl. Weber (1924), S. 304 f. und 312, aber auch Weber (1978), S. 542 f. Hier geht es Weber darum, dass nur dann flächendeckend kapitalistisch gewirtschaftet wird, wenn es *eine* einheitliche Wirtschaftsethik gibt, statt einer für, wie auch immer geartete, die innere Gruppe (bspw. Familie, Dorfgemeinschaft, Glaubensbrüdern, etc.) und einer andern für den Umgang mit Fremden. Dies ist auch Webers zentrales Argument, warum die

konzentriert sich dieser Abschnitt nur auf die Weiterentwicklung der Bedeutung jener in der PE und dem GdK identifizierten, nicht-institutionellen Faktoren des Kapitalismus, die als ideelle Interessen am Wirtschaften bezeichnet wurden. Sollten diesen in Webers Gesamtwerk keine Bedeutung für den Kapitalismus über die *protestantische Ethik* hinaus zukommen, so wären sie zwar ein interessantes Fallbeispiel für CSR, der Versuch jedoch, bei Weber ein allgemeines Modell zu finden, dass sich unter Umständen auch auf CSR *anwenden* lässt, aber wohl aussichtslos.

III. 3. 1. 1 Die späteren Schriften über die Entstehung des modernen Kapitalismus

Auf den ersten Blick scheinen die späteren Werke Webers zum Kapitalismus aus der Sicht dieser Fragestellung enttäuschend: Für das, was er als modernen, rationalen Kapitalismus bezeichnet, Massenproduktion in rationalen Dauerbetrieben mit rationaler Buchführung,⁴⁸³ führt er eine lange Reihe institutioneller Faktoren, in ihrer Wirkung zusammenfassbar als steigende Berechenbarkeit des Wirtschaftens,⁴⁸⁴ auf. Eine zentrale Rolle spricht Weber daher vor allem der rationalen Kapitalrechnung zu.⁴⁸⁵ Zu deren Voraussetzungen wiederum zählt er die mechanisch rationale Technik, Eigentumsrechte, freie Arbeits- und Gütermärkte, die formal rationale Verwaltungs- und Rechtsordnung, usw.⁴⁸⁶

Weber entwickelt also, insbesondere in der *Wirtschaftsgeschichte*, eine durchaus mit der NIÖ vergleichbare Theorie der institutionellen Faktoren des Kapitalismus,⁴⁸⁷ wenngleich es die erste ihrer Art ist.⁴⁸⁸ Doch damit ist das, was sich im Bezug auf die Entstehung des modernen westlichen Kapitalismus als kausale Kette darstellen lässt,⁴⁸⁹ nicht erschöpft. Denn im letzten

Juden nicht das entwickelt haben, was er mit dem GdK beschreibt. Vgl. für letzteren Punkt Weber(1924), S. 305 ff.

⁴⁸³ Vgl. Weber (1924), S. 286; Weber (1978), S. 4 f.; Collins (1980), S. 927

⁴⁸⁴ Vgl. Collins (1980), S. 927

⁴⁸⁵ Vgl. Weber (1924), S. 239, Weber (1976), S. 48 ff., Weber (1978), S. 4 f.

⁴⁸⁶ Vgl. Weber (1924), S. 239 f., Weber (1976), S. 58 f. und 94 f.

⁴⁸⁷ Vgl. Collins (1980), S. 928

⁴⁸⁸ Vgl. Collins (1980), S. 937

⁴⁸⁹ Vgl. Collins (1980), S. 930 ff., wo die Faktoren der Entstehung des Kapitalismus aus der *Wirtschaftsgeschichte* exzellent in dieser Form aufgearbeitet sind, wenn auch ein falscher Schluss gezogen wird. Denn Collins folgert daraus, dass die Prädestinationslehre, in der *Wirtschaftsgeschichte* nicht erwähnt wird, dass die PE dort keine zentrale Rolle mehr spiele (Vgl. Collins 1980, S. 934). Collins selbst zitiert jedoch folgende Stelle der *Wirtschaftsgeschichte*: „Aber bei den protestantischen asketischen Gemeinschaften [das heißt den Sekten, Anm. d. V.] hing die Zulassung zur Abendmahlsgemeinschaft an der ethischen Vollwertigkeit; diese aber wiederum wurde mit der geschäftlichen Ehrbarkeit identifiziert...“

Kapitel der *Wirtschaftsgeschichte* sagt Weber,⁴⁹⁰ dass nicht die Institutionen allein den modernen Kapitalismus schufen, sondern „es musste ergänzend hinzutreten die *rationale Gesinnung*, die *Rationalisierung der Lebensführung*, das *rationale Wirtschaftsethos*.“⁴⁹¹ Dieses Wirtschaftsethos hat nun auch dort mit dem Calvinismus seinen Höhepunkt,⁴⁹² so dass die *Wirtschaftsgeschichte* als Verbindung der ideellen und institutionellen Faktoren für die Entstehung des modernen Kapitalismus angesehen werden kann.⁴⁹³

III. 3. 1. 2 Fortbestehende Kontingenz des Kapitalismus

Doch in diesem Abschnitt geht es ja nicht nur um die Frage nach der Rolle ideeller Interessen am Wirtschaften für das Entstehen des Kapitalismus, sondern für den Kapitalismus allgemein, also auch sein Bestehen. Dabei fällt auf, dass Weber auch in seinen späteren Werken eben nicht, wie dies heute meist der Fall ist,⁴⁹⁴ von der Entwicklung unterschiedlicher institutioneller Faktoren politischer,⁴⁹⁵ technischer oder sonstiger Art,⁴⁹⁶ und seien sie auch noch so wichtig, hin zu *einer* Form des Kapitalismus, sondern von *verschiedenen Typen des Kapitalismus* spricht.⁴⁹⁷ Diese unterschiedlichen Typen haben teils in der gesamten Menschheitsgeschichte, teils eben nur als spezifisch *moderner* Kapitalismus existiert.⁴⁹⁸ Es handelt sich bei ihnen zudem nicht um eine Theorie linearer Entwicklungsstufen, sondern auch der spezifisch moderne Kapitalismus ist permanent „in Gefahr“, wieder zu einem

(Weber 1924, S. 313). Im *Kontext* des Gesamtwerkes Webers wird klar, und er verweist, sozusagen als Ausführung der verkürzten Darstellung in der *Wirtschaftsgeschichte*, auch explizit auf die *protestantische Ethik* (Vgl. Weber 1924, S. 302 Fn 1), dass diese Gleichsetzung von ethischer Vollwertigkeit und geschäftlicher Ehrbarkeit ja durch nichts anderes, als die PE zustande kommt.

⁴⁹⁰ Der Leser, der an dieser Stelle über das Wort „sagt“ stolpert, soll sich nicht wundern, denn die *Wirtschaftsgeschichte* ist in der Tat von Weber „gesagt“, genauer doziert worden. Das Werk stellt eine Zusammentragung von Mitschriften aus einer Vorlesung Webers, die er als „Abriss der Universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte“ kurz vor seinem Tod hielt, dar und ist insofern tatsächlich nicht von ihm, sondern von seinen Studenten geschrieben.

⁴⁹¹ Weber (1924), S. 302

⁴⁹² Vgl. Weber (1924), S. 313 f., Swedberg (2002), S. 241

⁴⁹³ Vgl. Swedberg (2002), S. 237.

⁴⁹⁴ Vgl. Landes (1999), S. 44 ff. und besonders 218 ff. Dieses Werk kann hier beispielhaft als ein, wenngleich in der Betonung auch kultureller Faktoren bereits, in dem hier relevanten Sinne, progressives, Standardwerk zu Wirtschaftsgeschichte und Kapitalismusforschung herangezogen und gegen Weber kontrastiert werden. Eine in diesem Sinne gänzlich klassisch institutionenökonomische Darstellung findet sich bei North (1991).

⁴⁹⁵ Vgl. bspw. Weber (1976), S. 64 f.

⁴⁹⁶ Vgl. Swedberg (1998), S. 149 f.

⁴⁹⁷ Vgl. Weber (1976), S. 95 f., Weber (1978), S. 7 f., inkl. Fn 1.

⁴⁹⁸ Vgl. Weber (1976), S. 96.

anderen Typ des Kapitalismus zu werden.⁴⁹⁹ Dieser letzte Aspekt ist hier von besonderer Bedeutung.

Wo ist hier nun die Verbindung zu ideellen Interessen und einem Wandel der Akteure? Nun, zunächst haben die unterschiedlichen Typen des Kapitalismus eine klare Verbindung zu unterschiedlichen „Typen“ von Menschen.⁵⁰⁰ Konkret unterscheiden sie sich sogar unter anderem, genau in dieser individuellen Dimension der unterschiedlichen Orientierung des Erwerbshandelns von Individuen⁵⁰¹ und der dadurch bedingten unterschiedlichen Form der von ihnen erzielten Erwerbseinkünfte als Renten oder Gewinne.⁵⁰² Zwar erwähnt Weber im Zusammenhang mit den Typen des Kapitalismus nicht direkt den GdK; allerdings kann das damit begründet werden, dass dieser in diesem Element der unterschiedlichen *Orientierung* des Erwerbs enthalten ist.⁵⁰³ Nur ein Element des GdK lässt sich direkt als zentral in Webers Beschreibung des modernen Kapitalismus allgemein finden, denn er nennt das Sparen als einen Typus der modernen Wirtschaftshandlung.⁵⁰⁴ Es scheinen also auch hier bestimmte veränderliche Eigenschaften der Akteure eine ausschlaggebende Rolle zu spielen. Es lohnt sich, etwas näher hin zu schauen, ob es eine Verbindung zwischen der „Gefährdung“ des modernen Kapitalismus und bestimmten veränderlichen und vielleicht ja sogar ideellen Charakteristika der Akteure gibt.⁵⁰⁵ Denn wenn sich der Kapitalismus *stets* verändern kann und diese Veränderung mit ideellen Merkmalen der Akteure verbunden ist, dann ließe sich tatsächlich eine Bedeutung ideeller Interessen für den Kapitalismus allgemein bei Weber aufzeigen.

⁴⁹⁹ Vgl. Weber (1976), S. 525 f., Swedberg (1998), S. 50 f.

⁵⁰⁰ Vgl. Weber (1978), S. 8 Fn 1.

⁵⁰¹ Vgl. Weber (1976), S. 95, Swedberg (2003a), S. 297 f.

⁵⁰² Vgl. Weber (1976), S. 95 f., Swedberg (1998), S. 49 f.

⁵⁰³ Vgl. Swedberg (2002), S. 239 f. „Orientierung an“ ist ein zentrales Konzept der Weberschen Handlungstheorie, die in der Folge behandelt wird, so dass dieser Punkt dann klarer werden sollte. Für den Moment muss es bei dieser Formulierung belassen werden.

⁵⁰⁴ Vgl. Weber (1976), S. 35.

⁵⁰⁵ Hier soll es primär um die Bedeutung der Gefährdung durch die Veränderung jener positiv auf den Kapitalismus und den Erwerb gerichteten ideellen Interessen gehen, die in der *protestantischen Ethik* herausgearbeitet wurden, und nicht um die Entstehung neuer, von ihrer ganzen Wirkungsrichtung dem Kapitalismus antagonistischer ideeller Interessen, die leicht in Webers Arbeit nachzuweisen sind. Weber erwähnt bspw. unterschiedliche Gefährdungen des modernen Kapitalismus, einige davon, wie der Sozialismus, haben auch eine direkte Verbindung zu ideellen Interessen. Vgl. Weber (1976), S. 313 und 858, sowie Swedberg (1998), S. 51.

III. 3. 1. 3 Ideelle Interessen und der Fortbestand des modernen Kapitalismus

Die Gefährdung des Kapitalismus durch Bürokratisierung⁵⁰⁶ liefert hierfür den besten Ansatzpunkt.⁵⁰⁷ Diese Formalisierung des Kapitalismus ist besonders gut am Beispiel des Rechts erkennbar,⁵⁰⁸ denn die moderne Wirtschaft beruht laut Weber auf vertraglich erworbenen Gütern.⁵⁰⁹ Zentral ist dann die Frage, wie solche Verträge die Sicherheit ihrer Geltung erlangen,⁵¹⁰ was bei Weber durch tatsächlich vorhandenen, subjektiven Glauben der Transaktionspartner an diese Geltung, durch Konvention oder durch Recht geschieht.⁵¹¹ Der etwas sperrige Begriff des tatsächlich vorhandenen Glaubens bezieht sich dabei beispielsweise auf eine in der Gesellschaft allgemein geteilte, subjektiv freiwillige Wirtschaftsethik.⁵¹² Die Wirkung der ersten beiden ist, dass „bei der Mehrzahl aller geschäftlichen Transaktionen niemand ein[fällt], an [ihre]...Klagbarkeit auch nur zu denken.“⁵¹³ Ohne einen solchen „Glauben“ an, oder konventionelle Sicherung der Geltung von Verträgen ließe sich beispielsweise nicht erklären, warum neue Formen kapitalistischer Handlung bereits vor spezifischen rechtlichen Regelungen derselben stattfinden.⁵¹⁴ Sie ermöglichen also Dynamik.

Dennoch erodiert der Kapitalismus systematisch alle anderen Stützen von Verträgen als das Recht,⁵¹⁵ da dieses als Einziges Sicherheit in berechenbarer, formaler Form schafft,⁵¹⁶ so dass der moderne Kapitalismus sich durch eine klare Affinität für formal rechtliche Regelung

⁵⁰⁶ Vgl. Swedberg (2002), S. 247 f.

⁵⁰⁷ Warum dies der Fall ist wird noch deutlich klarer, wenn im folgenden Abschnitt die Unterschiede der „Logik“ von formalen Gesetzen und Regeln einerseits und ideellen Interessen andererseits dargestellt werden.

⁵⁰⁸ Swedberg (1998), S. 97 ff.

⁵⁰⁹ Vgl. Weber (1976), S. 198, wo Weber, um genau zu sein von vertraglich erworbenen Chancen spricht. Dies bezieht sich auf Webers, hoch interessantes, doch leider an dieser Stelle ebenfalls nicht weiter verfolgbares, Konzept von Chancen auf Nutzenleistungen aus Dingen oder menschlichen Leistungen als Gegenstand wirtschaftlicher Vorsorgehandlungen.

⁵¹⁰ Vgl. Weber (1976), S. 192

⁵¹¹ Vgl. Weber (1976), S. 192 f. Webers Verständnis der Konvention wird noch eine wichtige Rolle in dieser Arbeit zukommen. An dieser Stelle sei nur gesagt, dass sie in etwa dem entspricht, was die Soziologie heute als Norm bezeichnet. Vgl. Swedberg (2007), S. 1045 f.

⁵¹² Vgl. Weber (1976), S. 17 f. Das entscheidende Charakteristikum ist hier, dass die Geltung, im obigen Beispiel speziell des Vertrages, in der zitierten Stelle der WuG für Ordnungen allgemein, rein innerlich, also ohne äußeren Zwang, garantiert ist.

⁵¹³ Weber (1976), S. 193, was eine interessante Vorwegnahme der self-enforcing contract theory der NIÖ ist. Vgl. dazu Swedberg (1998), S. 88 Fn 22. Für die Darstellung in der NIÖ vgl. bspw. Bull (1987).

⁵¹⁴ Vgl. Swedberg (1998), S. 88.

⁵¹⁵ Vgl. Weber (1976), S. 198.

⁵¹⁶ Vgl. Weber (1976), S. 184 und 193.

auszeichnet.⁵¹⁷ Die Stützelemente scheinen also in einem substitutiven Verhältnis zueinander zu stehen.⁵¹⁸ Rechtliche Formalisierung lässt sich somit interpretieren als Transformation von Unsicherheit in Risiko,⁵¹⁹ nichts anderes ist ja die erwähnte steigende Berechenbarkeit, sowie von Freiwilligkeit in Zwang.⁵²⁰ Gegen diese Bürokratisierung, die auf der Ebene großer Unternehmen stattfindet,⁵²¹ kontrastiert Weber den Unternehmer, der als „leitender Geist“ die Starre der Bürokratie begrenzt und Dynamik garantiert.⁵²² Obwohl Weber wenig Auskunft darüber gibt, woher diese Dynamik kommt,⁵²³ ist doch klar, dass sie große Bedeutung für den modernen Kapitalismus hat,⁵²⁴ und dass, wie gezeigt, die formal rationale Bürokratie negative Auswirkungen auf sie hat. Diese Effekte der Bürokratie sind aber Verdrängung von Konventionen und subjektiv geglaubten ethischen Grundsätzen, also ideellen Interessen, bei gleichzeitiger Steigerung von Zwangselementen – der Umkehrschluss ist leicht zu bilden. In diesem Sinne ist auch die zitierte Metapher Webers vom „stahlharten Gehäuse“ zu verstehen: als Gefährdung des Kapitalismus durch Ersetzen seiner voluntaristischen Elemente mit institutionellem Zwang,⁵²⁵ als Gefahr, dass ohne „Ideale...mechanisierte Versteinerung...[, voll mit] ‚Fachmenschen ohne Geist, Genussmenschen ohne Herz...‘“ das Resultat ist.⁵²⁶ Es zeigt sich, dass bei Weber in der Tat für einen „gesunden“ modernen Kapitalismus allgemein, Individuen mit ideellen Interessen am Wirtschaften statt reinem institutionellem Zwang zu selbigem von größter Bedeutung sind.⁵²⁷ Alles hängt also, so könnte man es formulieren, an einer prekären Balance ideeller und institutioneller Faktoren. Es scheint somit lohnend, das Konzept ideeller Interessen bei Weber weiter zu verfolgen.

⁵¹⁷ Vgl. Weber (1976), S. 49, 198 und 571.

⁵¹⁸ Vgl. Parsons (1965), S. 40. Auf diesen Punkt wird noch zurück zu kommen sein.

⁵¹⁹ Vgl. Knight (2006) für die Bedeutung dieser Begriffe, die hier in seinem Sinne verwandt werden.

⁵²⁰ Vgl. Weber (1976), S. 198.

⁵²¹ Vgl. Swedberg (2002), S. 239.

⁵²² Vgl. Weber (1976), S. 129, 574 und 836, sowie Swedberg (2002), S. 238 f.

⁵²³ Vgl. Swedberg (2002), S. 249 f.

⁵²⁴ Weber (1976), S. 120 f. und 178 f. Hier geht Weber auf die unterschiedliche Dynamik durch verschiedene Einkommensarten ein.

⁵²⁵ Vgl. Swedberg (2002), S. 250.

⁵²⁶ Weber (1978), S. 204. Dieses Zitat stammt aus der *protestantischen Ethik*, soll aber aufgrund der drastischen Deutlichkeit der Aussage als einzige Ausnahme gestattet sein (Vgl. Fn 1 dieses Abschnitts).

⁵²⁷ Vgl. Swedberg (2002), S. 250.

III. 3. 2 Typen der „Rationalität“ und der Gegenstand ideeller Interessen

Nachdem nun die zentrale Rolle ideeller Interessen oder genauer ihrer Veränderung sowohl für das Ent- als auch für das Bestehen des Kapitalismus bei Weber, fest steht, drängt sich zunächst die Frage nach dem Grund ihrer Veränderung und ihrer fundamentalen Bedeutung auf. Wie der Titel dieses Teilabschnitts schon erkennen lässt, soll dieser Frage nun anhand eines weiteren zentralen Konzepts bei Weber, der Rationalität, bzw. Rationalismus und Rationalisierung,⁵²⁸ zur Klärung verholfen werden. Dass „Rationalität“ die Kategorie ist, unter die Weber in seinem Gesamtwerk auch das hier betrachtete Beispiel ideeller Interessen, die Entwicklung von PE und GdK sowie von Wirtschaftsethik allgemein stellt, ist aus zahlreichen Passagen der *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie* (GARS) ersichtlich.⁵²⁹

Die Ursache von geschichtlichen Rationalisierungsprozessen liegt für Weber im Konflikt unterschiedlicher Lebenssphären oder –ordnungen,⁵³⁰ beispielsweise der religiösen, wirtschaftlichen, erotischen oder anderer Lebenssphären (LS)⁵³¹ begründet, die aus der Eigengesetzlichkeit der unterschiedlichen Rationalitäten der LS erwachsen.⁵³² Zunächst lässt sich also feststellen, dass es bei Weber unterschiedliche Typen von „Rationalität“ gibt.⁵³³ Sie stellen eines der analytischen Konstrukte dar, mit deren Hilfe Weber wiederum *Regelmäßigkeiten* sozialer Handlung typisiert.⁵³⁴ Die Typen der „Rationalität“ sind demnach verankert in unterschiedlichen Typen von Handlung,⁵³⁵ und zwar in zweck- oder wertrationalem *Handeln*,⁵³⁶ wobei sich lediglich Letzteres auf ideelle Interessen bezieht.⁵³⁷

⁵²⁸ „Rationalität“ in Ausrufungszeichen soll in der Folge als Sammelbegriff von Rationalität, Rationalismus und Rationalisierung gebraucht werden. Es sei an dieser Stelle zudem um Verständnis beim Leser gebeten, da die nachfolgenden Darstellungen zwangsläufig sehr abstrakt werden. Auch hier sollte aber das Ergebnis interessant genug sein, um diese Zumutung zu rechtfertigen.

⁵²⁹ Vgl. bspw. Weber (1978), S. 10, 246 f., 263 ff., 537 f.

⁵³⁰ Vgl. Weber (1978), S. 536 f.; Schluchter (1988), S. 70 f.

⁵³¹ Vgl. Weber (1978), S. 542 ff. für eine Darstellung der unterschiedlichen LS (in der Folge meint Lebenssphären vereinfachend auch Lebensordnung).

⁵³² Vgl. Weber (1978), S. 541 f.; Kalberg (1980), S. 1150 f.; Schluchter (1988), S. 70 f.

⁵³³ Vgl. Kalberg (1980), S. 1145 f.

⁵³⁴ Vgl. Weber (1976), S. 14 f.; Kalberg (1980), S. 1148. Vgl. zudem den nächsten Abschnitt für eine Definition von „sozialem Handeln“ bei Weber.

⁵³⁵ Vgl. Weber (1976), S. 12 f. für seine Typen sozialer Handlung. Auf diese wird im nächsten Teilanschnitt gesondert eingegangen. Es ist jedoch wichtig für die folgenden Absätze die Unterscheidung von zweck- und wertrational als Typen von *Handlung* zu verstehen, was distinkt ist von den „Rationalitäten“ die *Regelmäßigkeiten* von Handlung typisieren.

⁵³⁶ Vgl. Kalberg (1980), S. 1148 f.

⁵³⁷ Vgl. Weber (1976), S. 12.

Die durch die unterschiedlichen Typen der „Rationalität“ identifizierten Regelmäßigkeiten beziehen sich damit auf *bewusste* Regelmäßigkeiten in der *Art* der Handlung, deren Aufgabe in der Beherrschung fragmentierter Realität besteht und die in manchen Fällen, dies wird von besonderer Bedeutung sein, die Form dessen annehmen, was Weber methodische Lebensführung nennt.⁵³⁸ Vier solche Typen der „Rationalität“ existieren bei Weber: praktische, theoretische, materiale und formale „Rationalität“.⁵³⁹ In der Folge sollen diese hinsichtlich ihrer Bedeutung für das Konzept der ideellen Interessen und ihrer Veränderung betrachtet werden. Das Ziel ist es herauszufinden, ob die Typen der „Rationalität“ ein systematisches Konzept für Wirkungskraft und Veränderung ideeller Interessen sind.

III. 3. 2. 1 Der Handlungsbezug unterschiedlicher „Rationalitäten“

Betrachten wir zunächst die praktische „Rationalität“. Sie bezieht sich auf materielle Einzelinteressen,⁵⁴⁰ die sie in einer als gegeben hingenommenen Realität durch pragmatische Handlungen möglichst zweckrational verfolgt.⁵⁴¹ Sie ist also hier zunächst uninteressant. Anders sieht es mit der theoretischen „Rationalität“ aus. Sie bezieht sich auf theoretische Fragen und dient zur Beherrschung der Realität durch zunehmend abstrakte Begriffsbildung.⁵⁴² Zwar hat sie damit keine *direkten* Implikationen auf Handlung und ideelle Interessen, aber durch den ihr innewohnenden Drang zur denkerischen Schaffung eines kohärenten „Sinns“ der Welt, beispielsweise in rationalen religiösen Weltbildern, spielt sie für den Lauf der Geschichte eine signifikante Rolle.⁵⁴³ Hierauf wird noch zurückzukommen sein. Materiale „Rationalität“ als dritter Typ bezieht sich auf gegenwärtige, vergangene oder zukünftige wertende Postulate.⁵⁴⁴ Sie hat somit eine direkte Verbindung zu wertrationalem Handeln, das sich an ihren Postulaten als wertender Abgrenzung zwischen normativ Geltendem und empirischer Realität orientiert und so Regelmäßigkeiten der Handlung

⁵³⁸ Vgl. Kalberg (1980), S. 1148 f.

⁵³⁹ Vgl. Kalberg (1980), S. 1145.

⁵⁴⁰ Vgl. Weber (1978), S. 62, aber auch Weber (1976), S. 15 f.

⁵⁴¹ Vgl. Kalberg (1980), S. 1152.

⁵⁴² Vgl. Weber (1978), S. 265 f.

⁵⁴³ Vgl. Weber (1976), S. 307 f.; Weber (1978), S. 253 f.; Kalberg (1980), S. 1153 f.

⁵⁴⁴ Vgl. Weber (1976), S. 44 f. Der Begriff „material“ rational klingt für den heutigen Leser vielleicht etwas merkwürdig. Häufig wird diese Art der „Rationalität“ in der Literatur zu Weber daher auch als „substantielle“ Rationalität bezeichnet, was den Gegensatz zum letzten Typ, der formalen „Rationalität“ deutlicher macht, als dass es bei Ersterer um den Inhalt, und bei Zweiterer um die Form geht.

hervorbringt.⁵⁴⁵ Als letzter Typ bezieht formale „Rationalität“ sich auf Regeln und Gesetze, die sie „ohne Ansehen der Person“ oder materialer „Rationalität“ vollkommen zweckrational umsetzt.⁵⁴⁶ Sie hat also eine direkte Verbindung zu zweckrationalem Handeln, dem sie zudem durch den Bezug zu allgemein angewandten Regeln Legitimität gibt.⁵⁴⁷

Es ist aus dem Voranstehenden klar geworden, dass wertrationales Handeln, um das es bei der Frage nach ideellen Interessen geht, sich nur an materialer „Rationalität“ orientiert.⁵⁴⁸ Was aber ist das Besondere an materialer „Rationalität“? Warum hat sie bei Weber über ideelle Interessen eine solche starke Auswirkung auf die Gesellschaft, die die ideellen Interessen ja haben, wie mehrfach gezeigt? Und lässt sich neben der „Orientierung“ der ideellen Interessen an ihr, auch eine Veränderung derselben durch sie erklären?

III. 3. 2. 2 Materiale „Rationalität“ und die Veränderung ideeller Interessen

Zunächst können sowohl formale und materiale sowie in Ermangelung direkter Verbindung zu Handlung allerdings nur indirekt theoretische „Rationalität“ nicht nur amorphe Regelmäßigkeiten von Handlung erzeugen, sondern auch in „legitimen Ordnungen“ wie Recht, Konvention (Norm), Verbänden (Organisationen), Ethiken, Klassen, Ständen, usw. institutionalisiert werden.⁵⁴⁹ Die hier entscheidende Differenz der Typen der „Rationalität“ liegt jedoch in ihrer unterschiedlichen Effektivität bezüglich des ersten Schritts, der

⁵⁴⁵ Vgl. Weber (1976), S. 266; Kalberg (1980), S. 1155.

⁵⁴⁶ Vgl. Weber (1976), S. 44 f.; 128 f., Kalberg (1980), S. 1158 f.

⁵⁴⁷ Vgl. Kalberg (1980), S. 1158. Jetzt sollte auch der Antagonismus zwischen ideellen Interessen und formal rationaler Bürokratie, der im letzten Abschnitt eine zentrale Rolle spielte, klarer geworden sein, und wird es im Fortgang weiter werden. Hinsichtlich des erwähnten substitutiven Verhältnisses von formalen Regeln und Konvention, bzw. persönlich geglaubter (Wirtschafts-)Ethik, ist es an dieser Stelle nun wichtig anzumerken, dass Regeln und Gesetze, als Gegenstand formaler „Rationalität“, eben genau nur als Kodifizierung materialer „Rationalitäten“ entstehen können. Vgl. dazu Parsons (1965), S. 40 ff. Allerdings ist auch dies ein Aspekt auf den an dieser Stelle nicht näher eingegangen werden soll (siehe jedoch Abschnitt IV.2.4 dieser Arbeit).

⁵⁴⁸ Das „nur“ bezieht sich auf die Typen der Rationalität als freiwillige, bewusste Regelmäßigkeiten von Handlung. Auch wertrationales Handeln kann an „nicht-materialen“ Institutionen, beispielsweise an Gesetzen, orientiert sein.

⁵⁴⁹ Vgl. Kalberg (1980), S. 1160 f.; Vgl. Weber (1976), S. 16 ff. für das Konzept der legitimen Ordnung, das bei Weber gleichbedeutend mit dem hier verwandten modernen Institutionenbegriff ist. Vgl. zum letzten Punkt Swedberg 2003, S. 293. Vgl. außerdem Weber (1976), S. 15, zur Abgrenzung von Regelmäßigkeiten von Handlung, die rein durch Eigeninteresse bedingt sind (praktische Rationalität), von legitimen Ordnungen, was jedoch im nächsten Abschnitt noch Gegenstand sein wird.

Etablierung von Regelmäßigkeiten der Handlungsorientierung.⁵⁵⁰ Theoretische „Rationalität“ vermag dies, wie mehrfach erwähnt, nur indirekt. Praktische „Rationalität“ erzeugt zwar Regelmäßigkeiten, diese verändern sich jedoch durch Variationen in der Umwelt.⁵⁵¹ Formale „Rationalität“ schafft zwar feste Regelmäßigkeiten, diese sind aber, wie die Regeln, auf die sie sich bezieht, von begrenzter Geltung.⁵⁵²

Nur materiale „Rationalität“ kann Regelmäßigkeiten in Form von methodisch rationalen Lebensführungen hervorrufen, die in der Lage sind, sowohl die formale rationale Orientierung an Regeln und die praktisch rationale an materiellen Interessen und den „Strom der Realität“ Werten unterzuordnen.⁵⁵³ Dies geschieht besonders dann, und hier kommt die theoretische „Rationalität“ wieder ins Spiel, wenn die Werte, auf die sich die materiale „Rationalität“ bezieht, durch theoretische Rationalisierung zu einem konsistenten Weltbild geformt werden.⁵⁵⁴ Nur so, und damit ist der hier entscheidende Punkt erreicht, entsteht aus materialen ethischen „Rationalitäten“ methodische Lebensführung und damit letztlich psychische Prämien auf ethische Handlung in der Welt.⁵⁵⁵ Erst wenn ethische „Rationalitäten“ durch psychische Prämien Auswirkung auf das praktische Handeln hat, spricht Weber von „praktischer Ethik“, also im hier gemeinten Sinn: ideellen Interessen.⁵⁵⁶

Schließlich gilt es noch anzumerken, dass die Stärke der psychischen Prämien zunimmt, je umfassender und innerlich geschlossener die ethische „Rationalität“ ist – gesteigert bis zu dem Punkt, an dem sie zur „Gesinnungsethik“ wird, die die Handlungen in allen LS ideell „auflädt“ und an ihre Werte bindet.⁵⁵⁷ Der asketische Protestantismus ist ein eben solches Beispiel, in dem die ökonomische Sphäre ethisch rationalisiert, und das Handeln in ihr damit von praktischer zu ethischer „Rationalität“ gesteigert wurde.⁵⁵⁸ Damit ist das, was Abschnitt III.2 als für diese Arbeit relevantes Charakteristikum der *protestantischen Ethik*

⁵⁵⁰ Vgl. Kalberg (1980), S. 1164.

⁵⁵¹ Vgl. Kalberg (1980), S. 1164.

⁵⁵² Vgl. ebd.

⁵⁵³ Vgl. Kalberg (1980), S. 1165.

⁵⁵⁴ Vgl. ebd.

⁵⁵⁵ Vgl. ebd. In der Folge werden „materiale ethische Rationalität“ und „ethische Rationalität“ synonym verwandt (Vgl. Kalberg 1980, S. 1165 Fn 23).

⁵⁵⁶ Vgl. Weber (1978), S. 258 f., 266 und 537 f.; Weber (1976), S. 19 und 321; Kalberg (1980), S. 1166.

⁵⁵⁷ Vgl. Weber (1978), S. 551 ff.; Weber (1976), S. 259 und 275; Kalberg (1980), S. 1167.

⁵⁵⁸ Vgl. Weber (1978), S. 11f. und 552 f.; Kalberg (1980), S. 1167. Aber auch Weber (1976), S. 349 und 355, aus denen sich erkennen lässt, dass Weber wahrscheinlich auch in der WuG vom asketischen Protestantismus als Gesinnungsethik sprechen *wollte*. Wohlgermerkt wollte, denn dieser Abschnitt der WuG ist unvollständig (Vgl. Weber 1976, S. 381 Fn 1).

herausgearbeitet wurde, ideelles Interesse (am Wirtschaften) und die Veränderung dieser ideellen Interessen in Form eines allgemeinen Modells zur Veränderung von Akteurspräferenzen identifiziert. Anders ausgedrückt, „action motivated by values and resistant to... [material] interests has been of the greatest historical consequence.“⁵⁵⁹

Handlung *allgemein* kann bei Weber also weder verstanden werden als reine Anpassung an gegebene Realitäten im Sinne materieller Interessen und praktischer oder formaler „Rationalität“, noch fällt diesem „Mehr“ der Status eines irrationalen Residuals zu.⁵⁶⁰ Vielmehr sind durch materiale „Rationalität“ veränderliche Ideelle Interessen von größter Bedeutung für gesellschaftliche Veränderungsprozesse allgemein und, so wurde bisher bereits angedeutet, sind ein zentraler Bestandteil der Weberschen Theorie von Handlung und Institutionen. Diese Verbindung der hier herausgearbeiteten Veränderung von ideellen Interessen mit allgemeiner Veränderung gesellschaftlicher Strukturen, sprich Institutionen, in einer distinkten Handlungstheorie Webers darzustellen, soll aber unter anderem die Aufgabenstellung des nächsten Abschnitts sein.

III. 3. 3 Max Webers Handlungstheorie – Der Zusammenhang ideeller Interessen und gesellschaftlicher Veränderungsprozesse

Bisher wurde gezeigt, dass ideelle Interessen und ihre Veränderung bei Weber: (1) die Rolle von Wirtschaft in Gesellschaft in einem historischen Fall in Form der PE radikal umgestaltet haben (Abschnitt III.2), dass sie (2) zentrale Auswirkung auch auf den Kapitalismus allgemein haben (Abschnitt III.3.1), und schließlich dass (3) ihre Veränderung und Wirkungskraft in ethischen „Rationalitäten“ allgemein theoretisch modelliert sind (Abschnitt III.3.2). Bisher stets nur angedeutet wurde hingegen, dass sie (4) auf der Ebene der *Ursachen* individueller Handlung anzuordnen sind – hier gingen bisher die Begriffe „psychische Prämien“, „wertrationales Handeln“ und eben ideelle Interessen recht wild durcheinander und dass sie (5) zwar irgendwie im Verhältnis zu Institutionen stehen, aber durchaus verschieden sind von einer Orientierung an diesen. Während also bisher klar ist, dass bei Weber auch außerhalb des historischen Beispiels der PE ideelle Interessen veränderlich sind (3) und dass

⁵⁵⁹ Kalberg (1980), S. 1170.

⁵⁶⁰ Vgl. Kalberg (1980), S. 1170.

dies Auswirkungen auf den Kapitalismus haben kann (2), ist noch unklar, wie ideelle Interessen überhaupt genau definiert sind und wie sich ihr Wandel auf individueller Ebene als Veränderung von Akteurspräferenzen vollzieht (4), sowie wie dies letztlich zu institutioneller Veränderung führt (5). Es ist zu untersuchen, ob Weber ideelle Interessen und ihre Veränderung als Bestandteil seiner allgemeinen Handlungstheorie modelliert. Nur wenn dies der Fall ist, ist das gefunden, was hier gesucht wird: ein theoretisches Modell, das einen potentiellen neuen Ansatz zu CSR darstellt. Dieses kann hier, so es sich denn finden lässt, natürlich nur in aller Skizzenhaftigkeit entwickelt werden. Viele seiner Elemente bedürfen einer weit tieferen Analyse, als das im Zuge dieser Arbeit sinnvoll geschehen kann. Dennoch könnte am Ende genau das stehen: ein *potentieller* neuer *Ansatz* eines Modells, mit dem sich auch CSR untersuchen lässt.

Als Ort der Suche bietet sich das Werk *Wirtschaft und Gesellschaft* (WuG), beziehungsweise dessen erster Teil des ersten Halbbandes mit den Seiten 1 bis 180 an.⁵⁶¹ Hier findet sich, neben den *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre* (WL), Webers theoretische (Wirtschafts-)Soziologie. Es ist zudem der einzige Ort, an dem nach einem allgemeinen Modell bei Weber gesucht werden kann. Nur dort betreibt er Theoriebildung im eigentlichen Sinne als reine Typisierung, und - in Abgrenzung zu seinen anderen hier betrachteten Werken - ohne Berücksichtigung geschichtlicher empirischer Fakten.⁵⁶²

Wie bereits mehrfach, ist der Ausgangspunkt der Analyse bei Weber stets das Individuum.⁵⁶³ Auch die Theorie in der WuG hat als Gegenstand die soziale Handlung, verstanden als Handlung von *Individuen*, die allerdings an Anderen orientiert ist und so ihre soziale Dimension erhält.⁵⁶⁴ Alle in der Folge herausgearbeiteten Modelle Webers, auch Organisationen und Institutionen, sind, das ist für das hier angestrebte Ergebnis maßgebend, Ergebnis individueller sozialer Handlung.⁵⁶⁵ Als letzte theoretische Vorbemerkung sei noch erwähnt, dass die Soziologie, nach Weber, Theorie im Sinne von Typen von Handlung bilden kann, indem sie deutend den Sinn dieser Handlung versteht, also, ebenfalls idealtypisch,

⁵⁶¹ Alle weiteren Teile sind nicht von Weber zur Publikation freigegeben worden, sondern wurden nach seinem Tod von den Herausgebern der WuG zusammen mit den Seiten 1- 180 veröffentlicht. Sofern nicht gesondert hervorgehoben bezieht sich „WuG“ für den Rest dieses Abschnitts nur auf diese Seiten 1 – 180 der WuG.

⁵⁶² Vgl. Weber (1976), S. 9 f., 14 und 63.

⁵⁶³ Vgl. bspw. Weber (1973), S. 439.

⁵⁶⁴ Vgl. Weber (1976), S. 1. In der Folge wird vereinfachend von „Handlung“ die Rede sein, wobei jedoch stets „soziale Handlung“ gemeint ist.

⁵⁶⁵ Vgl. Kalberg (1980), S. 1161; Smelser & Swedberg (2005), S. 4.

davon ausgeht, dass es sich um *bewusst* sinnvolle Handlung handelt.⁵⁶⁶ In der Folge soll nun Webers allgemeine Handlungstheorie und die Rolle ideeller Interessen darin aus der WuG herausgearbeitet werden.

III. 3. 3. 1 Definition ideeller Interessen

Handlungen können bei Weber zunächst als feststehende anthropologische Eigenschaften des Menschen⁵⁶⁷ neben Gefühlen (affektiv) und Gewohnheiten (traditional), auf die hier nicht weiter eingegangen wird, von materiellen (zweckrational) oder ideellen Interessen (wertrational) als ihren Ursachen angetrieben werden.⁵⁶⁸ Während materielle Interessen sich dabei auf bestimmte als Erfolg angestrebte eigene Zwecke beziehen, sind ideelle Interessen auf ein bestimmtes Verhalten ansich als Eigenwert bezogen.⁵⁶⁹ Dieser Eigenwert besteht aus subjektiv geglaubten Werten, die psychische Prämien auf konkrete, innerweltliche Zustände und Handlungen setzen.⁵⁷⁰ Meist sind es dabei religiöse, aber auch andere Gruppen und Verbände, die abstrakte ethische Rationalitäten vermittelnd in jene praktischen Werte „übersetzen“, auf die sich subjektive ideelle Interessen beziehen, indem sie von ihren Mitgliedern die Befolgung dieser Werte erwarten.⁵⁷¹ Damit ist klar, dass ideelle Interessen bei Weber, indem sie sich als wertrationales Handeln auf subjektiv geglaubte, mit psychischen Prämien versehene Werte beziehen, konzeptionell unabhängige und von materiellen Interessen verschiedene Ursache individueller Handlung sind.⁵⁷²

Durch ihren Bezug zu materialen, ethischen Rationalitäten als Veränderungsmechanismus von abstrakten Werten sowie zu Gruppen und Verbänden als „Übersetzer“ dieser abstrakten Werte sind sie zudem sozial gestaltet.⁵⁷³ Außerdem, was hier noch wichtiger ist, sind sie es, die mit Werten einen veränderlichen Bezug haben und damit modellhafter Ansatzpunkt für

⁵⁶⁶ Vgl. Weber (1976), S. 1 ff., insbesondere 4 f. und 10 f. Dies muss hier als methodische Vorbemerkung genügen. Für eine Darstellung der Rolle von „Verstehen“ bei Weber, vgl. vgl. Lachmann (1971), S. 17 ff.

⁵⁶⁷ Vgl. Kalberg (1980), S. 1148.

⁵⁶⁸ Vgl. Weber (1976), S. 12 f.; Swedberg (1998), S. 23.

⁵⁶⁹ Vgl. Weber (1976), S. 12 f.; Vgl. Vanberg (2008), S. 607 f. für eine sehr gute Darstellung des Unterschiedes von Präferenzen für Ergebnisse (materielle Interessen) und Präferenzen für Handlungen ansich (ideelle Interessen).

⁵⁷⁰ Vgl. Kalberg (1985), S. 47.

⁵⁷¹ Vgl. Kalberg (1985), S. 47 f., insb. auch Fn. 11.

⁵⁷² Vgl. Kalberg (1985), S. 46 f.

⁵⁷³ Vgl. Swedberg (2003a), S. 291 f. zum Argument der sozialen Formung ideeller Interessen.

die Veränderung von Akteuren und ihrer Präferenzen sind.⁵⁷⁴ Doch ist Handlung, die durch veränderbare ideelle Interessen verursacht ist, damit noch nicht konstruiert als *soziale* Handlung, also als solche, die an einem Kontext orientiert ist. Zudem ist noch kein Mechanismus zur Veränderung von Institutionen durch ideelle Interessen identifiziert.

III. 3. 3. 2 Ideelle Interessen als Grundlage von Institutionen

Handlung qualifiziert sich bei Weber als sozial, indem sie „an Anderen orientiert“ ist. Das Konzept der „Orientierung an“ ist somit zwar verschieden von ideellen Interessen, diese sind Handlungsursachen, es lässt sich, wie in der Folge gezeigt werden soll, aber ebenfalls nur durch sie verstehen.⁵⁷⁵ „Orientierung an“ ist außerdem der Punkt, an dem bei Weber Organisationen und Institutionen ins Spiel kommen, und zwar sowohl als Gegenstand dieser Orientierung als auch, wie erwähnt, als ihr Produkt.⁵⁷⁶

Was nun folgt, ist eine kleine „Tour de Force“, deren Ergebnis sinnvoller Weise vorweggenommen wird: Institutionen, bei Weber Ordnungen, und Organisationen, bei Weber Verbände, entstehen und erhalten ihre Stabilität nicht nur, aber ganz wesentlich auch, indem sie ideelle Interessen „verkörpern“, die denen der individuellen Akteure entsprechen, und indem sie mittels eines eignen „Stabes“ von Menschen diese Interessen durchsetzen.⁵⁷⁷

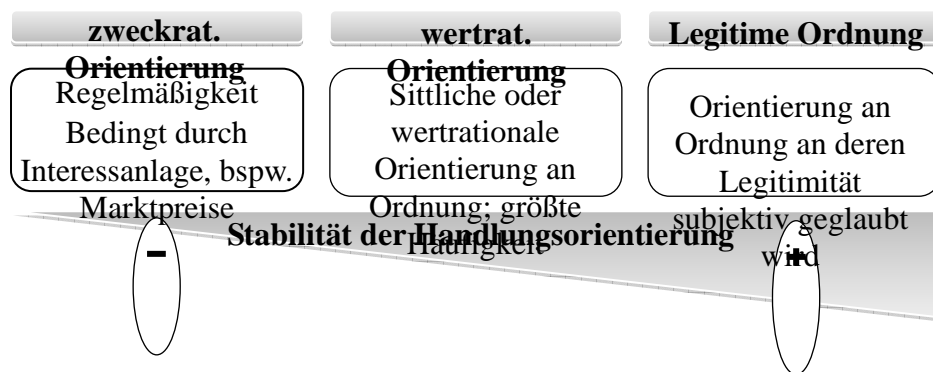


Abbildung 3: Stabilität von Regelmäßigkeiten sozialer Handlung

Quelle: eigene Darstellung.

⁵⁷⁴ In der Tat geht der Einfluss ideeller Interessen bei Weber auch über die Veränderlichkeit des Bezugs wertrationaler Handlungen hinaus, indem konkurrierende materielle Interessen bei ihm sowohl durch Grenznutzen (vollkommen zweckrational), als auch durch Werte geordnet werden können. Vgl. zu diesem Punkt Weber 1976, S. 13.

⁵⁷⁵ Vgl. Swedberg (2002), S. 249.

⁵⁷⁶ Vgl. Swedberg (2003a), S. 294; Kalberg (1980), S. 1161.

⁵⁷⁷ Vgl. Swedberg (2002), S. 237, sowie Swedberg (2003a), S. 293.

Zunächst lassen sich nach Weber Regelmäßigkeiten sozialer Handlung beobachten. Das heißt Handlungen mit einem „typisch gleichartig gemeinten Sinn“,⁵⁷⁸ bei denen sowohl die *Ursache*, als auch die *Orientierung* der Handlung gleichförmig sind.⁵⁷⁹ Solange diese Regelmäßigkeiten nicht äußerlich eingefordert werden, spricht Weber von Sitte oder Regelmäßigkeit, „bedingt durch *Interessenlage*“.⁵⁸⁰ Sitte ist dabei eine Regelmäßigkeit der Orientierung wertrationaler Handlung an dem erwarteten Verhalten Anderer. Ein Beispiel wäre die Tischsitte, bei der bestimmtes Essverhalten subjektiv positiv belegt ist und sich gleichzeitig am Essverhalten der Anderen orientiert. Hingegen handelt es sich bei Regelmäßigkeit durch Interessenlage um Orientierung zweckrationalen Handelns an den erwarteten materiellen Interessen Anderer zur Erreichung eigener materieller Interessen. Je stärker rein zweckrational dabei alle Akteure handeln, desto stärker wird die Regelmäßigkeit, bei gleichzeitig steigender negativer Auswirkung auf nicht-zweckrationales Verhalten durch Anpassungsdruck. Als Beispiel nennt Weber die Preisbildung auf dem freien Markt. Die Stabilität beider Regelmäßigkeiten besteht dabei lediglich durch Unannehmlichkeiten, die Abweichung zur Folge hat, nicht durch äußeren Zwang.⁵⁸¹

Wenn sich die Orientierung der Handlung in Form von Maximen verfestigt, spricht Weber von Ordnungen (Institutionen).⁵⁸² Wenn diese Ordnungen exemplarischen oder verbindlichen Charakter erlangen, spricht Weber von der Geltung dieser Ordnung, was bedeutet, dass sich die Chance der Orientierung von Handlung an ihr erhöht und sie zur legitimen Ordnung wird.⁵⁸³ Diese Entwicklung lässt sich auch als Kontinuum zunehmender Stabilität der Handlungsorientierung darstellen (siehe Abbildung 3).

Die Legitimität einer Ordnung kann wiederum unterschiedlich garantiert sein.⁵⁸⁴ Diese Garantie besteht rein innerlich durch ideelle Interessen, wenn sie auf dem allgemein vorhandenen, religiös oder wertrational bedingten, subjektiven Glauben an die Legitimität der Ordnung gründet. Rein äußerlich garantiert ist sie, wenn sie entweder als Konvention durch

⁵⁷⁸ Weber (1976), S. 14.

⁵⁷⁹ Vgl. Weber (1976), S. 14 f. Hinzu treten kann der Sinnzusammenhang, was hier jedoch nicht Gegenstand sein soll.

⁵⁸⁰ Weber (1976), S. 15. Als drittes nennt Weber den Brauch, der aber hier aufgrund der exklusiven Beschäftigung mit materiellen und ideellen Interessen nicht interessiert.

⁵⁸¹ Vgl. Weber (1976), S. 16

⁵⁸² Vgl. Ebd.

⁵⁸³ Vgl. Ebd.

⁵⁸⁴ Vgl. Weber (1976), S. 17 f.

sozialen Druck oder wenn sie als Recht, beziehungsweise durch Regeln innerhalb von Verbänden (Organisationen), durch konkrete Zwangsmaßnahmen eines damit betrauten Stabes von Menschen durchgesetzt wird.⁵⁸⁵ So kann die Legitimität einer Ordnung und damit die Orientierung von Handlung an ihr garantiert sein durch das Zusammenfallen der von ihr verkörperten Werte mit ideellen Interessen der Individuen oder durch Zwang zur Konformität.

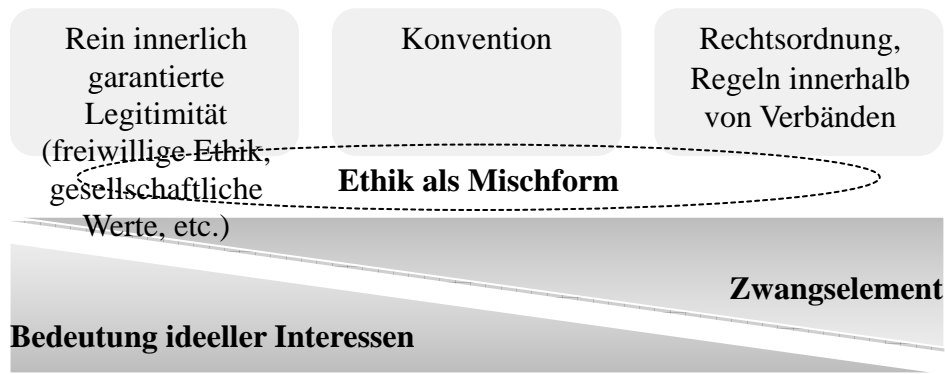


Abbildung 4: Äußere und innere Garantie der Legitimität einer Ordnung

Quelle: eigene Darstellung.

Die innerliche und äußerliche Garantie der Legitimität können dabei durchaus zusammen auftreten.⁵⁸⁶ Ein häufiges Beispiel für solche Mischformen ist die Ethik, an der Handlung sowohl aufgrund allgemein vorhandener ideeller Interessen als auch durch konventionellen oder beispielsweise innerhalb von Glaubensgemeinschaften auch regelbedingten Zwang orientiert werden kann.⁵⁸⁷ Damit lassen sich Ordnungen anhand zweier weiterer Kriterien systematisieren: der Bedeutung von individuellen, ideellen Interessen und von Zwangsmaßnahmen (siehe Abbildung 4).

⁵⁸⁵ Vgl. Weber (1976), S. 26 für die Gleichsetzung von Recht und Regeln innerhalb von Verbänden.

⁵⁸⁶ Vgl. Weber (1976), S. 18 f.

⁵⁸⁷ Vgl. Weber (1976), S. 19.

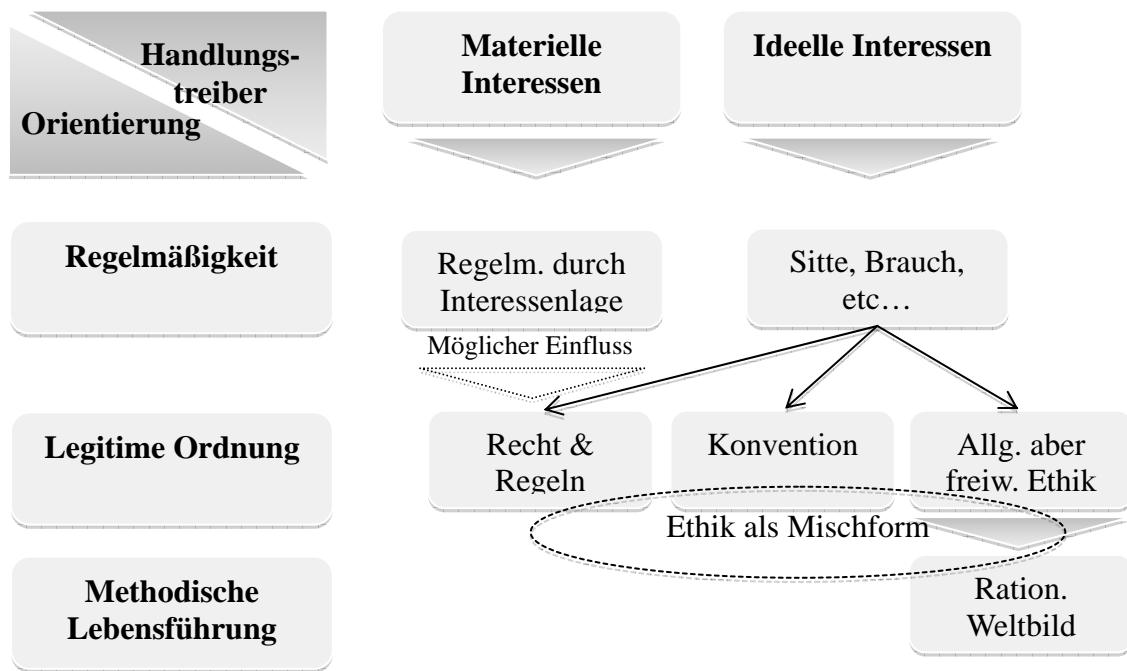


Abbildung 5: Institutionalisierung ideeller Interessen

Quelle: eigene Darstellung.

Nun gilt es noch zu berücksichtigen, dass Recht bei Weber auf der Basis von gesellschaftlichen Werten geschaffen wird,⁵⁸⁸ sowie dass sowohl die Motivation des Stabes zur Einforderung der Regeln in Verbänden als auch diese Regeln selbst wertrationalen Ursprungs sein können.⁵⁸⁹ Unter vereinfachender Weglassung aller Elemente von Macht und der Beeinflussung von Recht durch materielle Interessen⁵⁹⁰ sowie traditioneller und affektuellem Handlung ergibt sich damit, dass sich die Legitimität von Institutionen bei Weber auf ideellen Interessen gründet, die jedoch unter Umständen von Zwangselementen ersetzt werden. Ideelle Interessen sind somit als wesentlicher Ursprung und als Element der Stabilität von Regelmäßigkeiten sozialer Handlung, Institutionen, sowie einzig mögliche Grundlage methodischer Lebensführung identifiziert (siehe Abbildung 5).⁵⁹¹

⁵⁸⁸ Vgl. Parsons (1965), S. 40 ff.; Vgl. Granovetter (2005), S. 42 f. für die Bedeutung der Legitimitätsvorstellung von Gesetzen für ihre Einhaltung bei Weber.

⁵⁸⁹ Vgl. Weber (1976), S. 26.

⁵⁹⁰ Vgl. dazu Swedberg (2002), S. 293 für eine Darstellung dieses Elements bei Weber.

⁵⁹¹ Vgl. für den letzten Punkt von ideellen Interessen als Grundlage methodischer Lebensführung die unter III. 3. 2. 2 dargelegte Entstehung derselben.

III. 3. 3. 3 *Institutioneller Wandel, Handlungstheorie und ideelle Interessen – zusammenfassende Darstellung*

Im Abschnitt III. 3. 2 wurde bereits gezeigt, dass ideelle Interessen über ihre Verbindung zu materialer „Rationalität“ Webers zentrales Modell zur Veränderung von individuellen Präferenzen sind. In den vorangegangenen Abschnitten sollte deutlich werden, dass ideelle Interessen auch wesentlicher Modellbestandteil für die Entstehung, Stabilität und Veränderung von Institutionen sind. Damit sind sie aber das entscheidende Verbindungsglied zwischen Akteurs- und Strukturwandel in einem dialektischen Modell: sein zentraler Baustein zur Modellierung gesamtgesellschaftlicher Veränderungsprozesse.

Diese Verbindung von Veränderungen auf der Mikro- (Akteure) und Makroebene (Institutionen), ist entgegen anderslautender Kritik,⁵⁹² ein bereits in der *protestantischen Ethik* impliziertes Modell.⁵⁹³ Durch die systematische Modellierung ideeller Interessen schafft Weber so eine höchst interessante Lösung des Mikro-Makro-Problems, eines zentralen Problems aller Modelle auf Basis des methodologischen Individualismus.⁵⁹⁴ Die Stabilität des Systems entsteht dabei durch die schlichte Tatsache, dass materiale Rationalisierung, und damit der Wandel von Werten und ideellen Interessen, kein alltäglicher Prozess sind, sondern lange Zeiträume benötigen (siehe Abbildungen 6 und 8).

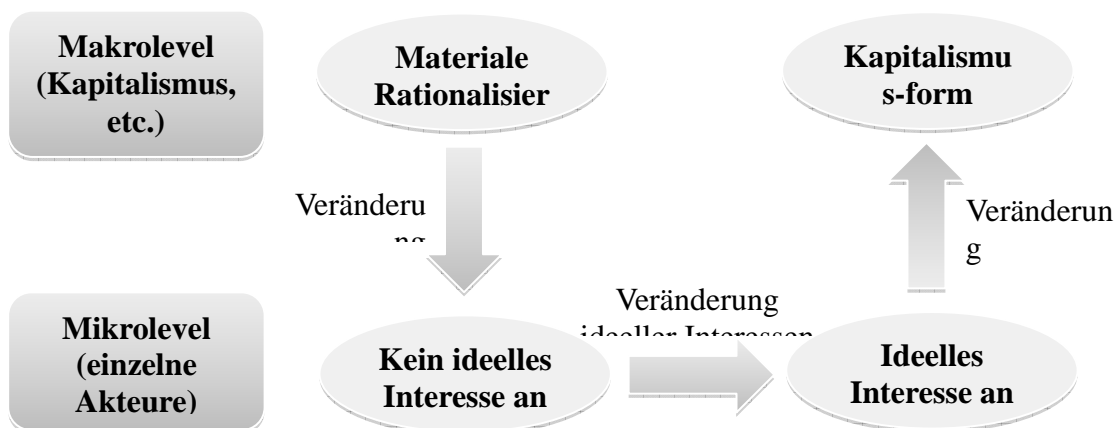


Abbildung 6: Mikro-Makro-Modell der Wirkung ideeller Interessen

Quelle: eigene Darstellung, orientiert an Coleman (1986), S. 1322.

⁵⁹² Vgl. Coleman (1986), S. 1323.

⁵⁹³ Vgl. Swedberg (1998), S. 130 f.; Hernes (1989), S. 152 ff.

⁵⁹⁴ Als Mikro-Makro-Problem wird die Schwierigkeit bezeichnet, aus einer Veränderung auf der Ebene von Akteuren (Mikro) eine strukturelle Veränderung (Makro) zu modellieren. Vgl. hierzu Coleman (1986), S. 1320 ff.

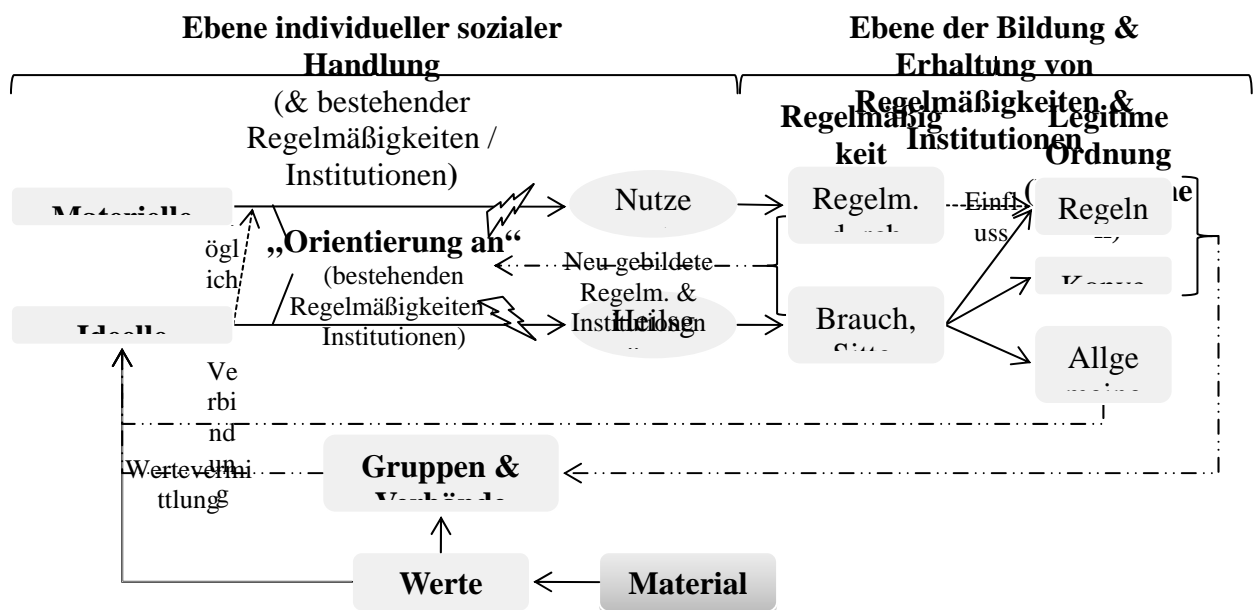
Zusammenfassend kann damit gesagt werden, dass in der Handlungstheorie Webers ein dialektisches Modell für gesellschaftliche Veränderungsprozesse allgemein auf der Basis sich wandelnder ideeller Interessen vorliegt. In diesem Modell beziehen sich ideelle Interessen, wie dargestellt, auf Werte, die selbst wieder Gegenstand der Veränderung durch Prozesse materialer Rationalisierung sind. Die dialektischen Rückkopplungen sind an vielen Stellen deutlich geworden und sollen, wie die Handlungstheorie selbst, hier nun noch einmal allgemein zusammenhängend dargestellt werden (siehe Abbildung 7).

Eine jede Handlung wird bei Weber, wie dargelegt, angetrieben von materiellen und/oder ideellen Interessen. Während zweckrationales Handeln (materielle Interessen) dabei auf angestrebten Nutzen gerichtet ist, ist wertrationales (ideelle Interessen) auf eine bestimmte Art der werteverkörpernden Handlung bezogen.⁵⁹⁵ Beide Handlungen werden dabei an bestehenden gesellschaftlichen Strukturen (Regelmäßigkeiten und Ordnungen) orientiert. Diese Orientierung kann die jeweilige Handlung dabei sowohl verstärken, als auch abschwächen.⁵⁹⁶ Durch Häufung bestimmter Handlungen entstehen aus ihnen Regelmäßigkeiten der Handlung und Institutionen, wie im vorangegangenen Abschnitt beschrieben. Besonders die den Handlungen zu Grunde liegenden ideellen Interessen werden dabei in Recht, Verbandsregeln, Konventionen und Ethiken „kodifiziert“. Alle so entstandenen Regelmäßigkeiten und Institutionen werden ihrerseits wieder Gegenstand der Orientierung von Handlung. Zudem beeinflussen und verändern Ethiken sofern sie praktisch werden, sowie Regeln und Konventionen mittelbar über Gruppen und Verbände im Bezug auf ihre Mitglieder, die ideellen Interessen von Individuen. Letzteren kommt insofern eine besondere Bedeutung zu, als dass sie zudem die durch materiale Rationalisierung geschaffenen oder veränderten Werte vermittelnd in ideelle Interessen ihrer Mitglieder wandeln (siehe insgesamt Abbildung 7). Der nun klar herausgearbeitet Prozess der Wirkung und Veränderung ideeller Interessen soll im Weiteren besonders interessieren, und als „Modell ideeller Interessen“ bezeichnet werden.

⁵⁹⁵ An vielen Stellen benutzt Weber den Begriff Heilsgut als eine Art Proxy für solche Zustände oder Arten des Handelns, was in Abbildung 7 vereinfachend übernommen wurde. Konkret hat Handeln auf Basis ideeller Interessen jedoch keinen direkten Bezug, wie zweckrationales ihn mit Nutzen hat, was jedoch die Abbildung erschwert und unverständlich gemacht hätte. Der Leser möge daher diese kleine Ungenauigkeit der Darstellung verzeihen.

⁵⁹⁶ Ein aus dieser Arbeit bekanntes Beispiel Webers dafür wäre die traditionelle Wirtschaftsethik, die das Wirtschaften behindert, im Vergleich zum Geist des Kapitalismus, der das Wirtschaften stärkt. Generell gilt diese Überlegung bei Weber jedoch für alle möglichen Institutionen und Handlungen.

Von besonderer Bedeutung wird nun sein, inwiefern sich mit dem dargelegten Modell ideeller Interessen neben der hier als historische (PE) bezeichneten auch die modernen (CSR) Phänomene der Veränderung der Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft darstellen lassen. Dass sich diese Rolle im Falle der PE auf Grund der Verbindung ideeller Interessen mit dem Wirtschaften veränderte, dürfte unter III.2 klar geworden sein. Die Parallelen zum modernen CSR-Phänomen sollen daher nun im nächsten Abschnitt mit Hilfe des entwickelten Modells dargelegt sowie im folgenden Kapitel einige Forschungsanregungen daraus entwickelt werden.



Legende: \rightarrow = direkte Einflüsse / Bezüge \dashrightarrow = Rückkopplungen
 \dashrightarrow = mögliche Einflüsse

Abbildung 7: Zusammenfassende Darstellung der Handlungstheorie Webers

Quelle: eigene Darstellung.

III. 3. 4 Kontextualisierung des Modells ideeller Interessen und Anwendung auf PE und CSR

Bereits in seinen frühen empirischen und historischen Arbeiten hatte Weber erkannt, dass Menschen nicht nur durch materielle Interessen zum wirtschaftlichen Handeln motiviert sind.⁵⁹⁷ In der *protestantischen Ethik* stellte er den ersten historischen Fall der Bedeutung dessen, was hier als ideelle Interessen am Wirtschaften herausgearbeitet wurde,

⁵⁹⁷ Vgl. Marshall (1982), S. 31 f., der sich auf Weber (1999) und Weber (1984) bezieht.

beziehungsweise die Verbindung von ideellen und materiellen Interessen⁵⁹⁸ dar. Gegeben die Position Webers im Methodenstreit⁵⁹⁹ und der dargelegten zentralen Rolle ideeller Interessen in seiner Theorie von Handlung und Institutionen, also in der Basis seiner (Wirtschafts-) Soziologie,⁶⁰⁰ lässt sich zudem vermuten, dass das Konzept ideeller Interessen von Anfang an konstitutiv für Webers Wirtschaftssoziologie war.⁶⁰¹ Der letzte Paragraph der „soziologischen Grundkategorien des Wirtschaftens“ in der WuG verdeutlicht dies: „Alles Wirtschaften wird...von *einzelnen* Wirtschaftenden zur Deckung *eigener*, ideeller oder materieller Interessen unternommen und durchgeführt. Auch dann natürlich, wenn es sich an den Ordnungen... [und] *Verbänden*...orientiert, - was merkwürdigerweise oft verkannt wird.“⁶⁰² In diesem Zusammenhang muss dann auch ein berühmtes Zitat aus der „Einleitung“ der „Wirtschaftsethik der Weltreligionen“ gesehen werden: „Interessen (materielle und ideelle), nicht: Ideen, beherrschen unmittelbar das Handeln der Menschen. Aber: die „Weltbilder“, welche durch „Ideen“ geschaffen wurden, haben sehr oft als Weichensteller die Bahnen bestimmt, in denen die Dynamik der Interessen das Handeln fortbewegte.“⁶⁰³ Im hier relevanten Sinne heißt dies aber, dass ideelle Interessen, geformt von materialen Rationalitäten, der Ausgangspunkt jeder Wirtschaftssoziologie sind – ihr Fundament.

In diesem Kontext muss zudem Webers systematische Sicht der Ökonomie als Sozialökonomik, eine breite Disziplin aus Wirtschaftsgeschichte, ökonomischer Theorie und Soziologie, mit Kapitalismus als primären Untersuchungsgegenstand berücksichtigt werden.⁶⁰⁴ Auch der Kapitalismus ist bei Weber eine Ordnung, die auf Basis individueller Handlung gedacht werden muss, und wie jede andere Ordnung auch, benötigt er damit

⁵⁹⁸ Vgl. Smelser & Swedberg (2005), S. 8 f.

⁵⁹⁹ Im Zuge dieser Auseinandersetzung hinsichtlich der in den Sozialwissenschaften allgemein und in der Ökonomie im Besonderen einzusetzenden Methode, vertrat Weber eine mittlere Position zwischen dem deutschen Lager um Gustav von Schmoller (Sozialwissenschaften als reine Geschichtswissenschaften) und der österreichischen Schule um Carl Menger (insbesondere Ökonomie als Disziplin mit positivistischer Theoriebildung). Weber setzte sich für Theoriebildung ein, allerdings auf Basis qualitativer Analyse geschichtlicher Fakten, wie er sie am Beispiel seiner „verstehenden Soziologie“ verdeutlichte, ein. Vgl. Swedberg (1998), S. 176 f. und Hennis (1994), S. 108 ff. zu einer etwas ausführlicheren Darstellung zu Webers Position im Methodenstreit.

⁶⁰⁰ Vgl. Smelser & Swedberg (2005), S. 9.

⁶⁰¹ Eine solche Sicht macht vor allem dann Sinn, wenn man die Perspektive der generischen Entstehung von Webers Werken annimmt, statt davon auszugehen, dass er das Gesamtkonzept von Anfang an im Kopf hatte. Vgl. dazu Marshall (1982), S. 30 ff.

⁶⁰² Weber (1976), S. 119.

⁶⁰³ Weber (1978), S. 252.

⁶⁰⁴ Vgl. Swedberg (1998), S. 158; Swedberg (2003a), S. 284; Swedberg (2007), S. 1039.

letztlich ideelle Interessen, um zu funktionieren.⁶⁰⁵ Dies lässt zusammen mit den Betrachtungen aus III.3.1 den Schluss zu, dass ideelle Interessen bei Weber eine systematische, konstitutive Rolle nicht „nur“ für seine Wirtschaftssoziologie, sondern auch für den Kapitalismus und seine Analyse haben.

Mit dieser Erkenntnis lässt sich das entwickelte Modell ideeller Interessen nun auch gewinnbringend für eine Darstellung der langfristigen historischen Veränderung des Kapitalismus anwenden (siehe Abbildung 8).⁶⁰⁶ In der Zeit des traditionellen Kapitalismus bestanden Institutionen, die inhibierend auf das Wirtschaften wirkten und zugleich eine Konzentration auf Heilgütern förderten. Ideelle Interessen am Wirtschaften waren zudem nicht vorhanden. Durch die materiale „Rationalität“ der PE entstanden, wie unter III.2 gezeigt, jedoch eben jene ideelle Interessen am Wirtschaften (Akteurswandel) sowie erste Institutionen, die eine förderliche Wirkung auf das Wirtschaften hatten. Zugleich bestanden jedoch weiterhin die Institutionen des Traditionalismus. Im resultierenden modernen Kapitalismus bildeten sich auf Basis dieser ideellen Interessen Institutionen, die diesen Geist des Kapitalismus verkörperten (Strukturwandel). Diese waren so stark und zahlreich, dass Weber angesichts der Intensität ihrer den Einzelnen zum Wirtschaften zwingenden Wirkung vom „stahlharten Gehäuse“ des Kapitalismus sprach. Gleichzeitig führten diese Institutionen, wie dargelegt, zum Verschwinden der ideellen Interessen am Wirtschaften.

⁶⁰⁵ Vgl. Swedberg (2003a), S. 297; Swedberg (2002), S. 250.

⁶⁰⁶ Diese Darstellung ist zu Gunsten der Übersichtlichkeit hinsichtlich der Trennung von Mikro- und Makroveränderungen vereinfacht und damit nicht ganz präzise. Zur Darstellung der einzelnen Schritte in diesem Prozess vgl. den Abschnitt III.2.

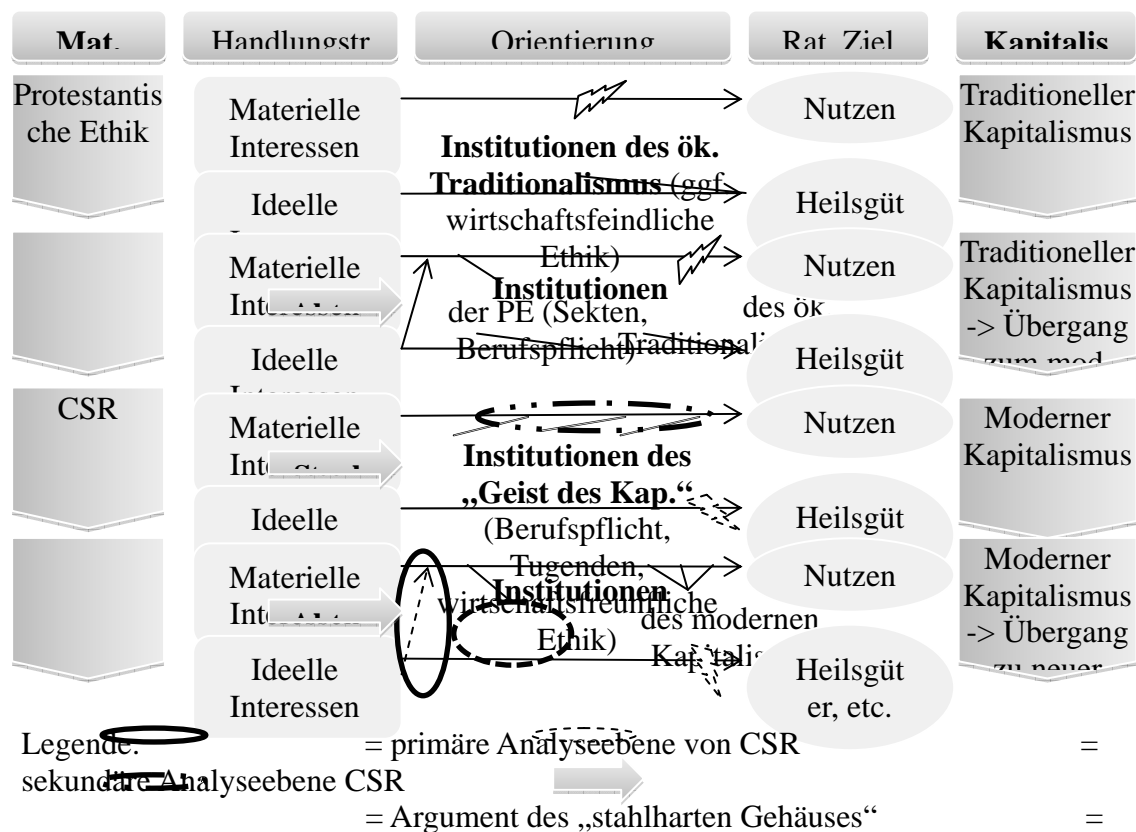


Abbildung 8: Entwicklung ideeller Interessen am Wirtschaften und Kapitalismusform
 Quelle: eigene Darstellung.

Die obige Darstellung legt bereits nahe, dass das Modell ideeller Interessen neben seiner dargelegten Erklärungskraft für die Phänomene der PE unter Umständen an mehreren Stellen auch einen fruchtbaren Analyserahmen für das Phänomen CSR bietet. Zunächst könnte es sich bei CSR in der Terminologie Webers um eine materiale Rationalisierung handeln. Sollte dies der Fall sein, dann bestünde in der Tat eine bedeutende Parallele zu denjenigen Phänomenen, die Weber in der *protestantischen Ethik* untersuchte. Es könnte damit durchaus sein, dass im Zuge von CSR neue ideelle Interessen am Wirtschaften entstehen, was es dann zu erforschen gälte. Sollte dem so sein, so kann davon ausgegangen werden, dass die durch CSR veränderten ideellen Interessen am Wirtschaften Auswirkungen auf die Form des Kapitalismus haben werden. Zudem scheinen einige der im Kapitel II beschriebenen Phänomene durchaus dafür zu sprechen, dass beispielsweise mit Unternehmensverbänden und NGOs zu CSR bereits CSR-Institutionen bestehen, was, wie erwähnt, einen zweiten interessanten Forschungsansatz darstellt.

Die in dieser Arbeit dargestellte zentrale Rolle ideeller Interessen legt jedoch nahe, dass diese und damit die Veränderung auf Ebene individueller Akteure primär zu erforschen, deutlich grundlegendere Erkenntnisse bergen könnte. Weber entwickelte, wie hier nahe gelegt wurde,

seine Handlungstheorie und letztlich Wirtschaftssoziologie auf der Basis eines „Case“ ideeller Interessen am Wirtschaften: der PE. Durch dieses Studium war er in der Lage, eine bis heute unübertroffene Theorie von der Veränderung der Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft und der durch sie bedingten Entstehung des modernen Kapitalismus zu bilden. Die Analyse von CSR als ein Phänomen ideeller Interessen – die Frage nach der Möglichkeit dessen gilt es in der Folge noch näher zu beleuchten – könnte somit zwei wichtige Erkenntnisse bringen: die wirtschaftssoziologische und kapitalismustheoretische Fundamentalstellung von CSR.

IV CSR als potentielle Grundlage für Kapitalismus und Wirtschaftssoziologie

Am Ende des vorangegangenen Kapitels standen zwei wesentliche Ergebnisse. Zunächst wurde mit Webers Handlungstheorie und der fundamentalen Rolle, die ideelle Interessen darin einnehmen, ein Modell identifiziert, das dem entspricht, was zu finden hier von Interesse war: ein allgemein anwendbares Modell zur Veränderung der Rolle von Wirtschaft in Gesellschaft, das jenseits instrumentaler und rein normativer Ansätze liegt.⁶⁰⁷ Dieses Modell lässt sich auf die Phänomene, die Weber in der *protestantischen Ethik* untersuchte, ebenso anwenden wie auf seine Studien zum Kapitalismus allgemein und hat signifikante Auswirkungen darauf. Darüber hinaus wurde bereits nahe gelegt, dass es sich ebenso als Ansatz zur Analyse CSR eignet. Dieser Vermutung soll in der Folge anhand zweier, wengleich nur wiederum ganz skizzenhafter Anwendungen des Modells nachgegangen werden. Im Einzelnen sollen dabei zwei „Krisensymptome“ des gegenwärtigen Kapitalismus betrachtet werden, die oft als zentrale Ursachen für CSR genannt werden, konkret, die Umwelt- oder Klimakrise, sowie das, was man als Vertrauenskrise des Kapitalismus mit der Weltfinanzkrise als jüngstem Symptom bezeichnen kann. Insofern die Anwendung des hier entwickelten Ansatzes auf diese Elemente von CSR zur Gewinnung neuer Erkenntnisse führt, liegt sicherlich seine Aussagekraft hinsichtlich CSR insgesamt nahe. Damit wäre die erste zentrale Aussage dieser Arbeit erreicht: CSR hat, als Phänomen ideeller Interessen, *potentiell* eine fundamentale Bedeutung für den Kapitalismus.

Das andere wesentliche Ergebnis des letzten Kapitels ist, dass es guten Grund gibt anzunehmen, dass Weber seine Handlungstheorie auf der Basis seiner frühen Studien entwickelte⁶⁰⁸ und dass sie offensichtlich einer der, oder sogar *der* zentrale Bestandteil seines Konzepts der Sozialökonomik als vereinte Sozialwissenschaften ist. Es soll daher in diesem Kapitel weiterhin eine grobe Kontrastierung der Gedanken Webers mit der aktuellen

⁶⁰⁷ Webers Handlungstheorie und das „Modell ideeller Interessen“ beziehen sich selbstverständlich nicht ausschließlich auf Wirtschaften, sondern auf soziales Handeln allgemein, und demnach auch auf gesellschaftliche Veränderungsprozesse allgemein. Doch dies soll ja nicht Gegenstand dieser Arbeit sein. Vielmehr wird dieses Modell in der Folge lediglich hinsichtlich seiner Implikationen für CSR beleuchtet.

⁶⁰⁸ Das heißt, wie erwähnt, im Wesentlichen auf Basis der *protestantischen Ethik*, sowie der früheren Studien „*Die Lage der Landarbeiter im ostelbischen Deutschland*“ und „*Die Börse*“. Vgl. Weber (1984) und Weber (1999).

Wirtschaftssoziologie und dem aktuellen Disput der unterschiedlichen Disziplinen der Sozialwissenschaften erfolgen. Die Frage, die hier von besonderem Interesse ist, ist, inwiefern Webers Handlungstheorie mit ihrem Konzept ideeller Interessen Impulse für die Wirtschaftssoziologie der Gegenwart und den Dialog der sozialwissenschaftlichen Disziplinen liefern kann. Sollte insbesondere Webers Handlungstheorie der gegenwärtigen Wirtschaftssoziologie Impulse geben können, dann ist auch die Genese dieser Theorie bei Weber von gesteigertem Interesse. Die Überlegung soll hier also nicht primär die sein, herauszuarbeiten, ob die Handlungstheorie Webers selbst Lösungen für wichtige Fragen der gegenwärtigen Wirtschaftssoziologie speziell sowie des interdisziplinären Diskurs der Sozialwissenschaften allgemein beinhaltet, sondern, dass sein Vorgehen zur Entwicklung eben jener Theorie relevant sein könnte. Im hier dargelegten Zusammenhang würde dies aber Folgendes bedeuten: dass die Analyse von CSR als moderne Variante der in der *protestantischen Ethik* untersuchten Phänomene Grundlage der Entwicklung einer neuen Handlungstheorie entlang Weberscher Linien sein könnte. Damit hätte CSR dann auch die im Titel nahegelegte *potentielle* Fundamentalstellung für die Wirtschaftssoziologie sowie unter Umständen sogar für ein neues Konzept der Sozialökonomik. Dieser Frage soll nun zuerst nachgegangen werden.

Alle in der Folge skizzierten Überlegungen sollen dabei nicht als Antworten auf diese beiden dargelegten Fragen, sondern als fruchtbare Forschungsansätze verstanden werden. Diese Arbeit erhebt ja keinesfalls den Anspruch Antworten oder Lösungen, sondern eben neue Fragen und Perspektiven zu generieren. Die folgenden Abschnitte sollen daher mehr als Versuch verstanden werden, von der praktischen Relevanz des bei Weber aufgezeigten Ansatzes zu überzeugen.

IV. 1 Die Bedeutung ideeller Interessen für die moderne Wirtschaftssoziologie

Eine Betrachtung der Bedeutung von Webers Handlungstheorie und der zentralen Rolle ideeller Interessen in ihr für die moderne Wirtschaftssoziologie, muss mit einer, wenngleich hier äußerst verkürzten, Rückschau auf die Entwicklung der Sozialwissenschaften nach Weber beginnen. Webers Sicht der Ökonomie als einer Disziplin, die den Sinn von Wirtschaftshandlungen als soziales Konstrukt begreift und diesen interpretativ zu verstehen sucht, legte ihre Verbindung mit Geschichte und Soziologie im Konzept der Sozialökonomik

nahe.⁶⁰⁹ Dieses Konzept wurde nach Webers frühem Tod jedoch kaum weiter verfolgt.⁶¹⁰ Stattdessen distanzieren sich die unterschiedlichen Teildisziplinen der Sozialwissenschaften davon.⁶¹¹

Die Ökonomie konzentrierte sich dabei, Webersch gesprochen, auf einen festen Idealtyp, den Homo Oeconomicus,⁶¹² der seine fest gegebenen Präferenzen für persönlichen Nutzen (materielle Interessen) vollkommen „rational“ verfolgt (zweckrationale Handlung).⁶¹³ Gegenstand der Untersuchung wurden ausschließlich die situativen Entscheidungen „atomisierter“ Akteure, das heißt, Akteure ohne soziales Umfeld, an dem sie sich orientieren, deren Einzelentscheidungen durch die Wettbewerbskräfte freier Märkte koordiniert und außerdem zu einem anhand der aggregierten eng utilitaristisch modellierten Präferenzen bewerteten, positiven gesamtgesellschaftlichen Ergebnis führten.⁶¹⁴ Soziale Beziehungen, kulturelle Werte und Normen, Institutionen, und überhaupt alles irgendwie „Soziale“, kam damit in den Modellen dessen, was man als klassische und neoklassische Ökonomie bezeichnet, nicht vor und war gleichzeitig die Abgrenzung zur Soziologie.⁶¹⁵ Die Ökonomie war die Sphäre der rein „rationalen“ Einzelentscheidung und der Wirtschaft, wobei „rational“ hier im Sinne Webers rein zweckrational bedeutet, und die Soziologie die der „irrationalen“ gesellschaftlichen Institutionen geworden.⁶¹⁶

Diese „Arbeitsteilung“ wurde auch in der Soziologie akzeptiert, deren Fokus sich auf die Erklärung gesellschaftlicher Institutionen in einem sehr breiten Sinne durch ihre Funktion verlegte. So wie in der Ökonomie der Ausschluss alles Überindividuellen (vom „Markt“ abgesehen) erfolgte, so konzentrierte sich die Soziologie ausschließlich auf das Studium von Institutionen (minus der wirtschaftlichen), ohne sich mit deren Entstehung zu befassen.⁶¹⁷ Erst

⁶⁰⁹ Vgl. Swedberg (1998), S. 155 ff.

⁶¹⁰ Vgl. Swedberg (1997), S. 162 ff. und 177 ff.; Swedberg (1998), S. 154.

⁶¹¹ Vgl. Swedberg (1991), S. S. 267. Diese Trennung war letztlich das Ergebnis des Ausgangs des Methodenstreits, bei dem sich die „theoretische“ Schule, wohlgermerkt primär (neo)klassischer angloamerikanischer und nicht österreichischer Prägung, gegen die „historische“ Schule durchgesetzt hatte. Auf die Vernachlässigung geschichtlicher Analysen wird in der Folge nicht eingegangen, sondern lediglich die folgende moderne „Arbeitsteilung“ zwischen Soziologie und Ökonomie kurz skizziert.

⁶¹² Vgl. Swedberg (1998), S. 193 f.

⁶¹³ Vgl. an dieser Stelle Vanberg (2008), insbesondere S. 615 f., zum Problem der Berücksichtigung von Präferenzen für Handlungsweisen ansich (ideellen Interessen), im Gegensatz zu Präferenzen für Handlungsergebnisse (materielle Interessen).

⁶¹⁴ Vgl. Granovetter (1985), S. 483 ff.

⁶¹⁵ Vgl. Swedberg (1997), S. 266 f.; Swedberg (1991), S. 264.

⁶¹⁶ Vgl. Granovetter (1985), S. 483 ff.

⁶¹⁷ Vgl. Swedberg (2003a), S. 2.

in den 1970er Jahren begann in der Ökonomie, bedingt durch die Erkenntnis des Mangelnden Vorhandenseins perfekter Wettbewerbsmärkte, wieder ein Interesse an Institutionen zur Koordinierung individueller Handlung, sowie in der Soziologie ab den 1980er Jahren ein Interesse an Wirtschaftsinstitutionen und der Verbindung von Institutionen allgemein zu individueller („rationaler“) Handlung im Sinne einer Wirtschaftssoziologie zu wachsen.⁶¹⁸

IV. 1. 1 Konzipierung von Institutionen in moderner Ökonomie und Wirtschaftssoziologie

Die beiden Disziplinen verfolgten bei der Frage nach dem Zusammenspiel von Akteuren und Institutionen unterschiedliche Ansätze. Ökonomen entwickelten dabei mit der „Neuen Institutionenökonomik“ (NIÖ) eine Theorie, die es erlaubt, die klassischen ökonomischen Modelle beizubehalten, indem sie Institutionen als „rationale“ Ergebnisse der Suche nach effizienter Gestaltung von Wirtschaftstransaktionen, also letztlich aus dem Eigeninteresse der Individuen heraus erklärt.⁶¹⁹ Diese Institutionen sind damit auch Gegenstand von Veränderungen der Interessen von Individuen, deren Verhalten sie andererseits begrenzen sollen, wodurch es schwierig wird, ihre Stabilität zu erklären.⁶²⁰ Zudem wird an der NIÖ neben zunehmend engen Annahmen des Homo Oeconomicus⁶²¹ ihre letztlich funktionalistische Erklärung der Entstehung von Institutionen und ihre methodischen Schwächen kritisiert.⁶²² Eine entsprechende Entwicklung in der Wirtschaftssoziologie begann ab den 1980er Jahren und soll, da sie hier im Mittelpunkt steht, ein wenig ausführlicher als die NIÖ behandelt werden.⁶²³

Was in der Folge als moderne Wirtschaftssoziologie, „New Economic Sociology“, behandelt werden soll, wird häufig auch als „New Institutionalism in Organizational Science“ (NIOS) oder „New Institutionalism in Economic Sociology“ (NIES) bezeichnet. Die moderne

⁶¹⁸ Vgl. Swedberg (1998), S. 165; Swedberg (1997), S. 161; Swedberg (1991), S. 267 f. In der Folge soll nur noch von der Entwicklung der Wirtschaftssoziologie gesprochen werden, da sie ja die Disziplin ist, die hier interessiert.

⁶¹⁹ Vgl. Granovetter (1985), S. 505; Dolfsma & Verburg (2008), S. 1033. Für eine Darstellung der Theorie der NIÖ vgl. Furubotn & Richter (1991). Der Terminus „Neue“ Institutionenökonomik basiert dabei auf einer Abweichung vom „alten“ Institutionalismus in der Ökonomie mit Vertretern wie Commons, Veblen und Mitchell, der hier nicht thematisiert wird. Vgl. dazu aber bspw. Dolfsma & Verburg (2008), S. 1033 f. oder Nee (2003), S. 3 f.

⁶²⁰ Vgl. Seo & Creed (2002), S. 239 f.

⁶²¹ Vgl. bspw. Sen (2002), S. 22 ff.; Vanberg (2008), S. 606 ff.; Stinchcombe (1986), S. 6 ff.

⁶²² Vgl. Granovetter (1985), S. 488 f.

⁶²³ Vgl. Swedberg (1991), S. 266 ff.

Wirtschaftssoziologie entstand sowohl als Kritik der NIÖ und ihrer Erklärung von Institutionen als „effiziente“ Lösungen von Koordinationsproblemen,⁶²⁴ als auch in Abgrenzung zu dem, was als „alter“ Institutionalismus in der Soziologie bezeichnet und im Wesentlichen mit einer funktionalistischen Sicht von Institutionen nach Talcott Parsons identifiziert wird.⁶²⁵ Der alte Institutionalismus sah Institutionen als bestehend aus kulturellen Werten und Normen, die die Entscheidungen von Individuen mehr oder weniger determinieren, und beschäftigte sich eher mit Institutionen jenseits der wirtschaftlichen.⁶²⁶

Der neue Institutionalismus hingegen betrachtete auch wieder die Kerninstitutionen der Wirtschaft als Gegenstand der Wirtschaftssoziologie und betonte dabei besonders die Bedeutung von sozialen Netzwerken für rationale Entscheidungen von Individuen und Organisationen sowie ihre kulturelle Einbettung und die Bedeutung der Legitimitätssuche von Organisationen durch ihre Anpassung an bestehende Formen in organisationalen Feldern, beispielsweise, um verbesserten Zugang zu Ressourcen zu bekommen.⁶²⁷ Kritik am neuen Institutionalismus, beispielsweise für eine zu starke Fokussierung auf interorganisationale und institutionelle Zusammenhänge bei Vernachlässigung der Akteure,⁶²⁸ und Versuche zur Zusammenführung alter und neuer Ansätze folgten.⁶²⁹ Fragen nach der konkreten Beziehung von Akteuren und Institutionen und der Veränderung der Letzteren stehen somit nach wie vor im Mittelpunkt.⁶³⁰ Die Antworten reichen dabei von dialektischen Modellen, in denen Akteure durch institutionelle Widersprüche zur Veränderung von Institutionen befähigt werden,⁶³¹ bis hin zu durch temporal bedingten unterschiedlichen „Stadien“ von Akteuren, die unter unterschiedlichen institutionellen Rahmenbedingungen zu Veränderung von Institutionen führen,⁶³² sind aber noch nicht eindeutig.

Für die moderne Wirtschaftssoziologie lassen sich dennoch zwei übergeordnete Konzepte identifizieren, auf die sich die meisten Modelle beziehen: der „embeddedness approach“ und

⁶²⁴ Vgl. Swedberg (1991), S. 268 f.; Swedberg (1997), S. 162 f.

⁶²⁵ Vgl. Greenwood & Hinings (1996), S. 1022; Barley & Tolbert (1997), S. 93 f.; Dolfsma & Verburg (2008), S. 1035 f.; Nee (2003), S. 22 f.

⁶²⁶ Vgl. Dolfsma & Verburg (2008), S. 1035 f.; Nee (2003), S. 22 f.

⁶²⁷ Vgl. Swedberg (1997), S. 167 ff.; Swedberg (1998), S. 168 ff.; Swedberg (2003b), S. 3; Swedberg (2003c), S. 33 ff.; Greenwood & Hinings (1996), S. 1025 f.; Barley & Tolbert (1997), S. 95 f.; Nee (2003), S. 22 f. und 50 f.

⁶²⁸ Vgl. bspw. Stinchcombe (1997), S. 6 ff.

⁶²⁹ Vgl. Greenwood & Hinings (1996); Barley & Tolbert (1997).

⁶³⁰ Vgl. Seo & Creed (2002), S. 222; Dorado (2005), S. 385.

⁶³¹ Vgl. Seo & Creed (2002), S. 226 f. und 231 ff.

⁶³² Vgl. Dorado (2005), S. 395 ff.

der „field approach“.⁶³³ Beide beziehen sich jedoch letztlich eher auf die Strukturierung von Handlung und die Effekte von sozialen Beziehungen und Institutionen als auf Handlungsursachen.⁶³⁴ Die moderne Wirtschaftssoziologie hat somit eine Reihe spannender Konzepte, jedoch fehlt nach wie vor ein theoretischer Kern, wie ihn die Ökonomie hat.⁶³⁵ Dies bezieht sich insbesondere auf eine eigene Handlungstheorie,⁶³⁶ die trotz entsprechender Bemühungen bisher nicht existiert.⁶³⁷ Mögliche Ansätze hierzu liegen in einer breiteren soziologischen Definition von „Rationalität“ und von Interessen als Handlungstreibern, als dies im Modell des Homo Oeconomicus der Fall ist,⁶³⁸ sowie einer Integration des Erreichten hinsichtlich der Effekte von sozialen Beziehungen und Institutionen auf solche individuellen Handlungen.⁶³⁹ Dies bedingt zudem eine Sicht auf Institutionen als Ergebnisse solcher interessenbasierten Handlungen.⁶⁴⁰

IV. 1. 2 Schnittmengen von moderner und Weberscher Wirtschaftssoziologie

Es lassen sich in der modernen Wirtschaftssoziologie somit eine Reihe von konkreten Punkten identifizieren, in denen die Gedanken Webers kompatibel sind, beziehungsweise, in denen sie teilweise auch einfließen.⁶⁴¹ Beispiele hierfür wären die gegenwärtige Konzeption von Organisationen als Ergebnisse von Ideen und Werten aus ihrem institutionellen Kontext oder Feld⁶⁴² sowie die Notwendigkeit von Legitimität durch Übereinstimmung mit diesen Ideen und Werten für das Überleben der Organisationen.⁶⁴³ Die Ideen, dass Institutionen zwar als handlungsleitend, aber nicht –determinierend angesehen werden,⁶⁴⁴ und damit die analytische und phänomenologische Scheidung von Handlung und Institutionen,⁶⁴⁵ sowie

⁶³³ Vgl. Swedberg (1997), S. 170 f., Swedberg (2004), S. 3

⁶³⁴ Vgl. Swedberg (2004), S. 4 ff., Nee (2003), S. 14 ff. und 26 ff.

⁶³⁵ Vgl. Swedberg (1997), S. 171, Swedberg (2004), S. 3 und 16

⁶³⁶ Vgl. Coleman (1986).

⁶³⁷ Vgl. insb. Coleman (1990), S. 27 ff., sowie Coleman (1994); Swedberg (2003c), S. 44 f.; Seo & Creed (2002), S. 229 ff.

⁶³⁸ Vgl. Nee (2003), S. 46 f.; Swedberg (2004), S. 10 f.

⁶³⁹ Vgl. Nee (2003), S. 24 f.; Swedberg (2004), S. 15 f.

⁶⁴⁰ Vgl. Nee (2003), S. 23 f. inkl. Fn 25.

⁶⁴¹ Vgl. Nee (2003), S. 22 f.; Granovetter (2005), S. 42 f.

⁶⁴² Vgl. Greenwood & Hinings (1996), S. 1025.

⁶⁴³ Vgl. Greenwood & Hinings (1996), S. 1026.

⁶⁴⁴ Vgl. Barley & Tolbert (1997), S. 94.

⁶⁴⁵ Vgl. Barley & Tolbert (1997), S. 98 f.

Notwendigkeit von bestimmten Umweltveränderungen für die Befähigung von Akteuren zur Veränderung von Institutionen,⁶⁴⁶ gehören ebenfalls dazu.

Interessant sind auch besonders die Parallelen zu Webers konfligierenden Lebenssphären und der Konzeption von interinstitutionellen Spannungen als Auslöser von Veränderungen von Institutionen. Diese werden beispielsweise als fehlende Übereinstimmung der Institutionen mit den Werten, die sie zu repräsentierenden beanspruchen,⁶⁴⁷ durch akkumulierte Ineffizienzen und Konflikte von bestehenden Institutionen mit veränderten Akteursinteressen⁶⁴⁸ oder durch die Anzahl unterschiedlicher überlappender institutioneller Felder und den Grad ihrer Institutionalisierung konzeptualisiert.⁶⁴⁹ Auch die Bedeutung von theoretischer Rationalisierung bei Weber kommt in neueren Ideen, beispielsweise in der Betonung der Rolle von „expert theorizers“ in der Produktion von alternativen institutionellen „frames“,⁶⁵⁰ wieder vor. Und schließlich weisen Überlegungen zu den unterschiedlichen möglichen „Stadien“ von Akteuren, beispielsweise als „sensemaking“ und der Rolle der zeitlichen Orientierung dabei,⁶⁵¹ eine Nähe zu Sinn und „Orientierung an“ bei Weber auf.⁶⁵²

Wie bereits angedeutet, gibt es jenseits dieser Parallelen auch Aspekte, in denen Weber der modernen Wirtschaftssoziologie durchaus voraus war.⁶⁵³ Dies gilt insbesondere für die theoretische Konsistenz allgemein und, so das Hauptaugenmerk hier, speziell für seine Handlungstheorie. Zunächst gibt es bei ihm schon, analog der modernen Wirtschaftssoziologie, das klare Programm der Verbindung von Akteuren, also interessenverursachter Handlung, und Einflüssen sozialer Strukturen, das allerdings in einer stärkeren theoretischen Konsistenz ausgearbeitet ist.⁶⁵⁴ Dass Wirtschaften getrieben wird von Interessen, und zwar Interessen, die als ideelle geprägt sind durch die Gesellschaft, die also veränderlich sind, und dass diese Interessen sich in rationalen und daher soziologisch interpretier- und verstehbaren Handlungen von Individuen äußern, ist dabei die Grundlage.⁶⁵⁵ Die Rationalitätsanalyse Webers ist ein weiterer Punkt seiner konzeptionellen

⁶⁴⁶ Vgl. Barley & Tolbert (1997), S. 102 f.

⁶⁴⁷ Vgl. Dolfsma & Verburg (2008), S. 1043 ff.

⁶⁴⁸ Vgl. Seo & Creed (2002), S. 226 ff.

⁶⁴⁹ Vgl. Dorado (2005), S. 392 ff.

⁶⁵⁰ Vgl. Seo & Creed (2002), S. 237 f. und 242 f.

⁶⁵¹ Vgl. Dorado (2005), S. 388 f., Weick (1993), S. 628 ff.

⁶⁵² Vgl. Swedberg (2003a), S. 294 zur Orientierung.

⁶⁵³ Vgl. Swedberg (1998), S. 170.

⁶⁵⁴ Vgl. Swedberg (1998), S. 165 f. und 170.

⁶⁵⁵ Vgl. Swedberg (1998), S. 165, 167 und 170; Swedberg (2002), S. 291 f.

Überlegenheit,⁶⁵⁶ da sie als heuristisches Werkzeug sowohl Annahme als auch, insbesondere in der Wertrationalität, Variable sein kann.⁶⁵⁷ Wirtschaften hat zudem als soziale Handlung im Konzept der „Orientierung an“ ein konsistentes Konzept der Handlungsbeeinflussung durch das soziale Umfeld, das analytisch schärfer ist als die moderne embeddedness.⁶⁵⁸ Und letztlich sind Institutionen bei Weber interessenbasiert, als das sie aus Regelmäßigkeiten der Orientierung von Handlung entstehen.⁶⁵⁹ Bei Weber ist also das Verhältnis von Akteuren und Institutionen theoretisch konsistent, insbesondere durch seine Handlungstheorie, aufgearbeitet.

IV. 1. 3 Implikationen für die moderne Wirtschaftssoziologie

Dennoch soll es hier, wie eingangs betont, nicht darum gehen, die These aufzustellen, dass die theoretischen Probleme der gegenwärtigen Wirtschaftssoziologie sich durch einen Rückgriff auf Weber lösen ließen. Viele seiner Elemente sind dazu zu veraltet, insbesondere im Bezug auf die analysierten Wirtschaftsinstitutionen, und viele Fortschritte der modernen Soziologie zu substantiell.⁶⁶⁰ Was angesichts der Stärke besonders seiner Handlungstheorie allerdings nahe liegt, ist die Schwächen der modernen Wirtschaftssoziologie, mit einem Forschungsprogramm anzugehen, das sich an Weber orientiert. CSR bietet sich dabei als Untersuchungsgegenstand geradezu an. Es ist, wie in den Kapiteln II und III nahe gelegt, ein Phänomen, das zu einer Wiedervereinigung ideeller und materieller Interessen im Wirtschaften führen könnte.⁶⁶¹ Dort lassen sich also unter Umständen die Entstehung neuer Werte, der Einfluss, den sie als ideelle Interessen auf Wirtschaftsinstitutionen ausüben, und die Rolle bestehender Institutionen in ihrer Wirkung in einem solchen Veränderungsprozess in gegenwärtig wahrscheinlich einzigartiger Beispielhaftigkeit erforschen. Damit wäre das Studium von CSR fundamental für die Entwicklung einer originär soziologischen Handlungstheorie mit weiterem Rationalitäts- und Institutionenbegriff in der gegenwärtigen Ökonomie, aufbauend auf einer neuen Konzeption ideeller Interessen.⁶⁶² Anders ausgedrückt,

⁶⁵⁶ Vgl. Swedberg (1998), S. 171.

⁶⁵⁷ Vgl. Swedberg (1998), S. 167 und 171.

⁶⁵⁸ Vgl. Swedberg (1998), S. 165; Swedberg (2002), S. 294.

⁶⁵⁹ Vgl. Swedberg (2002), S. 293.

⁶⁶⁰ Vgl. Swedberg (1998), S. 170.

⁶⁶¹ Vgl. hierzu insbesondere auch die folgenden Abschnitte IV.2 und IV.3.

⁶⁶² Vgl. Lee (2008), S. 68, wo sich ein ähnlicher Gedanke findet.

„in economic sociology a useful point of departure for the analysis may be the following maxim: *follow the interests*“,⁶⁶³ mit „items as ‘mentality’, ‘ethos’, ‘lifestyle’, ‘economic ethic’, [or in short: CSR,]...be[ing] high on the current [research] agenda.“⁶⁶⁴ Darüber hinaus wäre die Bedeutung, die ein solcher theoretischer Fortschritt für den Dialog zwischen den Sozialwissenschaften und die Möglichkeit einer Wiederbelebung des Konzepts der Sozialökonomik haben könnte, unter Umständen revolutionär.

IV. 2. Die Bedeutung von CSR in der Vertrauens- und Finanzkrise

Wie in der Einleitung dieses Kapitels erwähnt, soll jenseits dieser potentiellen theoretischen Bedeutung von CSR, noch ein konkretes praktisches Bedeutungspotential des Phänomens für den Kapitalismus anhand der Anwendung des bisher erarbeiteten Modells ideeller Interessen Webers verdeutlicht werden. Angesichts des im letzten Abschnitt, hinsichtlich der Ungenügendheit von Webers Theorie für ihre direkte Anwendung auf moderne Phänomene Gesagten, können die Ausführungen hier lediglich provisorischen Charakter haben. Es soll jedoch bereits versucht werden, einige moderne Überlegungen komplementierend einfließen zu lassen.

Als ersten Ansatzpunkt für eine solche Anwendung wird hier die Rolle von Vertrauen für den Kapitalismus gewählt. Zum einen lassen sich in diesen Überlegungen gut Bezüge zu gegenwärtiger Forschung herstellen, und zum anderen ist die Bedeutung von Vertrauen ein anschauliches und, wie gezeigt werden soll, sinnvoll mit einem Ansatz ideeller Interessen darstellbares Beispiel. Es wird somit hier nahe gelegt, dass sich CSR in Analogie zu Vertrauen als ein Phänomen ideeller Interessen untersuchen lässt.

IV. 2. 1 Vertrauen und wirtschaftliche Dynamik bei Weber

Alle bisherigen Überlegungen zur Rolle ideeller Interessen am Wirtschaften für den Kapitalismus legten nahe, dass ihr Fehlen zu einer Gefährdung desselben führt. Weber macht dies mit seiner Metapher vom stahlharten Gehäuse eines formalisierten, adynamischen Kapitalismus plakativ deutlich. Die konkreten Effekte der ideellen Interessen und damit der

⁶⁶³ Swedberg (2003b), S. 49

⁶⁶⁴ Swedberg (2002), S. 251

Werte einer Wirtschaftsethik im Sinne des GdK, auf die sie sich praktisch umsetzend beziehen, lassen sich bei Weber aber verkürzt so zusammenfassen: ungemene Steigerung der Arbeitsbereitschaft bei gleichzeitiger Zügelung von reiner Geld- und Konsumgier,⁶⁶⁵ sowie, und darauf soll es hier in der Folge ankommen, die Ermöglichung von rein vertrauensbasierten Transaktionen und Verträgen, und damit wirtschaftlicher Dynamik, ohne Rechtssicherheit durch ethische Selbstbindung.⁶⁶⁶

Während Weber weniger detailliert auf die konkreten Auswirkungen dieser Transaktionen und ihrer Dynamik eingeht, sind bei ihm doch ihre Bedingungen in ideellen Interessen am Wirtschaften klar ersichtlich. Dennoch gibt es bei Weber auch bereits einen wichtigen Hinweis für ihre Wirkung. Für ihn war der moderne Kapitalismus eben durch *Massenproduktion* gekennzeichnet, und eine der Voraussetzungen dafür, die hier nur gestreift wurde, war die Überwindung von Binnen- und Außenmoral. Erst deren Wegfall ermöglichte für Weber die *massenhafte* Produktion, oder in der hier relevanten Formulierung: *Transaktionen*, durch eine nicht mehr nur für Transaktionen in einen inneren Kreis, sondern für alle, massenhaft eben geltende Wirtschaftsethik.

Hieraus ergeben sich neben der von Weber angeführten allgemein größeren Dynamik solcher flächendeckend vertrauensbasierter Transaktionen interessante Anknüpfungspunkte zu Überlegungen der NIÖ und NIES zu Transaktionskosten. Während bei Weber der Begriff der größeren kostenmäßigen Effizienz durch Sicherung der Geltung von Verträgen, in diesem Schritt kurz unabhängig davon, ob diese Sicherung rechtlich oder ethisch erfolgt, nicht vorkommt,⁶⁶⁷ ist dies ein zentrales Thema des neuen Institutionalismus in Ökonomie und Wirtschaftssoziologie. In der Folge kann auf die unterschiedlichen Ansätze hierzu nicht detailliert eingegangen, sondern lediglich der ein oder andere interessante Aspekt mit herangezogen werden.⁶⁶⁸ Die hier angestellten Überlegungen lassen sich dann aber, zumindest in gewissem Maße, auch auf das Phänomen CSR übertragen, worauf am Ende dieses Abschnitts noch zurück zu kommen sein wird. Die Gemeinsamkeit liegt zunächst schlicht darin, dass CSR, so es zu einer ernsthaften Selbstverpflichtung von Unternehmen zu CSP

⁶⁶⁵ Vgl. Abschnitt III.2 dieser Arbeit.

⁶⁶⁶ Vgl. Abschnitt III.3.1 dieser Arbeit.

⁶⁶⁷ Zur Erinnerung: bei Weber war das entscheidende Charakteristikum der Sicherung von Verträgen ihre steigende Berechenbarkeit, wodurch er auch die Tendenz zur rechtlichen Sicherung begründet.

⁶⁶⁸ Vgl. aber bspw. Williamson (2003), insb. S. 6 ff. und Granovetter (1985), insb. S. 493 ff.

führt, eben auch eine solche vertrauenssteigernden Selbstbindung produziert, wie dies bei einer in ideellen Interessen zum Ausdruck kommenden Wirtschaftsethik der Fall ist.

IV. 2. 2 Die Bedeutung von Vertrauen für den modernen Kapitalismus - Mikroebene

Allgemein kann gesagt werden, dass die unterschiedlichen Ansätze darin übereinstimmen, dass Vertrauen Transaktionen erleichtert und daher eine wichtige Rolle in der Wirtschaft spielt.⁶⁶⁹ Es sollen daher zunächst die Effekte von Vertrauen und anschließend seine Ursachen etwas genauer dargestellt werden. Der grundlegende ökonomische Effekt von ethischem Verhalten und das dadurch induzierte Vertrauen ist schlicht der, dass Transaktionen, die anderenfalls umfangreiche und kostenintensive Vertragswerke, Monitoring von Verhalten und Sanktionsmechanismen beinhalten müssten, ohne diese Kosten stattfinden können, beziehungsweise überhaupt erst möglich werden, falls die erwähnten Kosten sonst prohibitiv hoch wären. Vertrauen wirkt also letztlich kostenreduzierend und damit effizienzsteigernd.⁶⁷⁰ Mit andern Worten, Vertrauen hilft, Kooperationsvorteile zu generieren, wenn die ökonomischen Anreize (materiellen Interessen) des Einzelnen ein nichtkooperatives Verhalten bewirken würden.⁶⁷¹

Zudem gibt es guten Grund zu der Annahme, dass es sich bei Vertrauenshandlungen in Situationen mit Anreizen zu „unmoralischem Verhalten“ um ein real beobachtbares Phänomen handelt.⁶⁷² Als Ursachen solcher Handlungen werden persönliche soziale Beziehungen und die in ihnen existierenden (moralischen) Verbindlichkeiten und Konventionen⁶⁷³ oder eine allgemeinen kulturhistorisch entwickelten Ethik und Moral angeführt.⁶⁷⁴ Eine Kritik an der letzteren Ursache ist, dass sie Ethik funktionalistisch, als eine Art vom Individuum unbewusst geleisteten Beitrag zum Funktionieren der Gesellschaft

⁶⁶⁹ Auf die abweichenden Annahmen der NIÖ, und hier insbesondere des Transaktionskostenansatzes wird vereinfachend etwas später eingegangen, so dass der Leser diese unkorrekte Formulierung entschuldigen möge.

⁶⁷⁰ Vgl. Noreen (1988), S. 363 f.; Jones (1995), S. 413 f.; Granovetter (1985), S. 490 f.; Swedberg (2003b), S. 15 f.; Nee (2003), S. 29 f.; Fukuyama (1996), S. 21 ff.

⁶⁷¹ Vgl. Granovetter (1985), S. 490 f.; Granovetter (2005), S. 33 ff.

⁶⁷² Vgl. Jones (1995), S. 421; Granovetter (2005), S. 42.

⁶⁷³ Vgl. Granovetter (1985), S. 489 ff., Nee (2003), S. 28 f.

⁶⁷⁴ Vgl. Arrow (1974), S. 15 und 26 f.

erklärt wird, während moralisches Verhalten selten unbewusst ist.⁶⁷⁵ Doch auch ein Ansatz Vertrauen über soziale Beziehungen zu erklären ist in einer ebensolchen Gefahr⁶⁷⁶ und ist ihr vielfach erlegen.⁶⁷⁷ Das Problem ist, dass ethisches Verhalten funktionalistisch als effiziente Kooperationsmechanismen gedacht, eben kein ethisches Verhalten mehr ist, sondern instrumental als Steigerung von Transaktionsmöglichkeiten und dem resultierenden Nutzen interpretiert wird.⁶⁷⁸

Beide Überlegungen lassen sich jedoch sehr gut mit den entwickelten Modellen Webers kombinieren: gesellschaftliche Werte und Ethiken bestimmen zwar als ideelle Interessen das Handeln von Individuen, sie werden jedoch zu einem großen Teil durch Gruppen und Verbände, persönliche Beziehungen erst zu solchen ideellen Interessen. Zudem hat dieses ethische Verhalten bei Weber eine von materiellen Interessen distinkte Ursache, Veränderlichkeit und Handlungsimplication und ist somit eben auf der Ebene ökonomischer Effizienz nicht funktionalistisch erklärt. Um Granovetter zu paraphrasieren ist Vertrauen damit „the confidence that others will [follow their ideal interests] despite a clear balance...[towards material interests]“,⁶⁷⁹ und hat als Kooperationsmechanismus eine signifikante Bedeutung für Wirtschaftstransaktionen.

IV. 2. 3 Die Bedeutung von Vertrauen für den modernen Kapitalismus - Makroebene

Diese fundamental wichtigen Effekte von Vertrauen oder ideellen Interessen zur Lösung von Koordinationsproblemen lassen sich ebenso auf der Makroebene darstellen. So kann ein Mangel an Vertrauen und ethischem Verhalten nicht nur die Transaktionsmöglichkeiten von individuellen Akteuren minimieren, sondern auch ganze Märkte destabilisieren⁶⁸⁰ sowie unter Umständen signifikante psychische Kosten für die Gesellschaft verursachen.⁶⁸¹ Andererseits

⁶⁷⁵ Vgl. Granovetter (1985), S. 488 f.; Nee (2003), S. 14 f. insb. auch Fn 16.

⁶⁷⁶ Vgl. Granovetter (1985), S. 491; Nee (2003), S. 15 Fn 16.

⁶⁷⁷ Vgl. Swedberg (1998), S. 164 f.

⁶⁷⁸ Vgl. Berman et al. (1999), S. 493.

⁶⁷⁹ Granovetter (2005), S. 33.

⁶⁸⁰ Vgl. Noreen (1988), S. 361.

⁶⁸¹ Vgl. Noreen (1988), S. 363.

kann davon ausgegangen werden, dass die Gewinne der durch ethisches Verhalten möglichen Transaktionen der gesamten Gesellschaft zugute kommen.⁶⁸²

Eine unter den hier wesentlichen Gesichtspunkten höchst interessante Studie zu den Makroeffekten mangelnder Kooperationsfähigkeit durch fehlendes ethisches Verhalten ist Edward C. Banfields „*The Moral Basis of a Backward Society*“.⁶⁸³ Banfield beschreibt, dass es in dieser rückständigen Gesellschaft keine Kooperation in Form von Organisationen gibt⁶⁸⁴ und Verträge nur bei absoluter rechtlicher Eindeutigkeit und Einklagbarkeit geschlossen werden.⁶⁸⁵ Die Erklärung hierfür liegt, Webersch gesprochen, im völligen Fehlen ethischen Verhaltens gegenüber Menschen außerhalb der Familie, also einer extremen Divergenz von Binnen- und Außenmoral. Die schicksalsgläubige Vorstellung,⁶⁸⁶ dass das eigene Wohlergehen langfristig jenseits der eigenen Kontrolle liegt,⁶⁸⁷ führt in dieser Gesellschaft zu einer exklusiven Konzentration auf die materiellen Interessen der Familie,⁶⁸⁸ deren Sicherung aufgrund ihrer permanenten Gefährdung absoluten Vorrang hat und mit allen Mitteln verfolgt wird.⁶⁸⁹ Da das Individuum somit nicht wirklich aus eigener Motivation handelt, sondern auf äußere Notwendigkeiten reagiert,⁶⁹⁰ werden die eigenen Handlungen zudem nicht Gegenstand einer moralischen Bewertung.⁶⁹¹ Kurz, das vorherrschende Ethos ist: jeder maximiert ausschließlich die kurzfristigen materiellen Interessen der unmittelbaren Kernfamilie und nimmt an, dass alle anderen ebenso handeln.⁶⁹² Ideelle Interessen spielen keine Rolle, und das auf ihnen aufbauende Vertrauen ist nicht existent.⁶⁹³ Die makroökonomischen Konsequenzen sind verheerend: Armut und Unfähigkeit zur wirtschaftlichen Entwicklung.

In anderen Ansätzen wird Vertrauen, die Erwartung eines selbstbeschränkenden ehrlichen Verhaltens, basiert auf gesellschaftlichen säkularen und religiösen Werten und Normen,

⁶⁸² Vgl. Jones (1995), S. 422.

⁶⁸³ Zwar ist der Untersuchungsgegenstand Banfields eine kleine italienische Stadt und ihr Umland, jedoch macht bereits der Titel deutlich, dass es ihm um eine Makroimplikation geht. Vgl. Banfield (1967), S. 20 ff.

⁶⁸⁴ Vgl. Banfield (1967), S. 31 f.

⁶⁸⁵ Vgl. Banfield (1967), S. 90.

⁶⁸⁶ Vgl. Banfield (1967), S. 106 f.

⁶⁸⁷ Vgl. Banfield (1967), S. 109.

⁶⁸⁸ Vgl. Banfield (1967), S. 110 f.

⁶⁸⁹ Vgl. Banfield (1967), S. 123.

⁶⁹⁰ Vgl. Banfield (1967), S. 131.

⁶⁹¹ Vgl. Banfield (1967), S. 134.

⁶⁹² Vgl. Banfield (1967), S. 83.

⁶⁹³ Vgl. Banfield (1967), S. 86 f.

allgemein als soziales Kapital von Gesellschaften konzipiert, das Kooperation ermöglicht.⁶⁹⁴ Da Vertrauen die Kosten von Transaktionen senkt,⁶⁹⁵ sind die es ermöglichenden kulturell bedingten Werte und Normen von größter Bedeutung.⁶⁹⁶ Das Maß an Vertrauen, das einer Gesellschaft also inhärent ist, wird damit zu einer entscheidenden Grundlage ihrer ökonomischen Leistungsfähigkeit.⁶⁹⁷ Das Ethos einer Gesellschaft beeinflusst also die Handlung der in ihr lebenden Individuen⁶⁹⁸ und bestimmt ihre Möglichkeit zur Kooperation und damit zur Generierung von Wohlstand.⁶⁹⁹ Auch hier ist die Parallele zu Weber klar erkennbar, wenngleich die Fähigkeit zur Kooperation hier stärker betont wird.⁷⁰⁰ Entscheidend bleibt, dass Interessen am Wirtschaften jenseits der rein materiellen die Vertrauen ermöglichen – in diesem Fall konzipiert als soziales Kapital bestehend aus Werten und Normen – Bedingung für einen funktionierenden Kapitalismus sind.⁷⁰¹

Anhand solcher Lösungen von Koordinationsproblemen durch kulturelle Handlungsbeschränkung⁷⁰² und der daraus resultierenden informellen und formalen Institutionen zur Ermöglichung von Kooperationslösungen jenseits freier Märkte lassen sich zudem unterschiedliche (nationale) Kapitalismusformen voneinander abgrenzen.⁷⁰³ Grob kontrastiert ergeben sich so liberale und koordinierte Marktwirtschaften, die im Falle liberaler Marktwirtschaft durch formale Verträge auf Märkten, beziehungsweise durch unvollständige Verträge garantiert durch Interfirmenbeziehungen gekennzeichnet sind.⁷⁰⁴ Insbesondere im zweiten Fall ist damit aber der Grad an strategischer Interaktion im Sinne spieltheoretischer Situationen deutlich höher, und sind damit Koordinationslösungen durch formale wie informell kulturelle Institutionen von deutlich größerer Bedeutung um die Gewinne aus Kooperation generieren und letztlich auch verteilen zu können.⁷⁰⁵ Schließlich aber ist die Wettbewerbsfähigkeit als Fähigkeit einer Volkswirtschaft zur Generierung von Kooperationsgewinnen wieder abhängig von der Koordinationsfähigkeit, die, zumindest im

⁶⁹⁴ Vgl. Fukuyama (1996), S. 26 f.

⁶⁹⁵ Vgl. Fukuyama (1996), S. 25.

⁶⁹⁶ Vgl. Fukuyama (1996), S. 21.

⁶⁹⁷ Vgl. Fukuyama (1996), S. 7.

⁶⁹⁸ Vgl. Fukuyama (1996), S. 35 f.

⁶⁹⁹ Vgl. Fukuyama (1996), S. 37.

⁷⁰⁰ Vgl. Fukuyama (1996), S. 37 ff.

⁷⁰¹ Vgl. Fukuyama (1996), S. 7, 356 und 359.

⁷⁰² Vgl. Hall & Soskice (2001), S. 13.

⁷⁰³ Vgl. Hall & Soskice (2001), S. 14.

⁷⁰⁴ Vgl. Hall & Soskice (2001), S. 8 f.

⁷⁰⁵ Vgl. Hall & Soskice (2001), S. 10 f.

Falle strategischer Interaktion, jenseits perfekter Wettbewerbsmärkte auch wesentlich von ethischen Handlungen abhängt. Nichts anderes ist ja kulturelle Handlungsbegrenzung.⁷⁰⁶ Auch in diesem Fall hat die Abgrenzung unterschiedlicher Typen des Kapitalismus anhand kultureller Faktoren Parallelen zu Webers Modell ideeller Interessen. Denn Weber unterscheidet seinen modernen Kapitalismus ja gerade durch das Vorhandensein einer bestimmten Wirtschaftsethik, oder anders ausgedrückt von kultureller Handlungsbeschränkung, von anderen Typen des Kapitalismus.

Die vorangestellten Überlegungen sollen daher eines zeigen: das Modell ideeller Interessen am Wirtschaften lässt sich sehr gut auf die gegenwärtige Diskussion um Vertrauen, in dem hier verwandten breiten Sinne als Möglichkeit zur Lösung von Koordinationsproblemen durch kulturelle oder soziale Faktoren anwenden. Dies gilt sowohl für eine Mikro- als auch für eine Makroebene. Das Modell hat außerdem den Vorteil, dass es zwar die diskutierten Effekte abbilden kann, für die Entwicklung kultureller Werte jedoch eine eigene, nichtfunktionalistische Erklärung bietet. Eine systematische Verbindung Webers mit diesen Überlegungen scheint also ein sinnvoller Forschungsansatz.

IV. 2. 4 Mangel an Vertrauen als Verlust wirtschaftlicher Dynamik

In diesem Abschnitt klang zudem immer wieder das unter III.3.1 und III.3.2 schon bei Weber angesprochene, substitutive Verhältnis von ideellen Interessen und formal institutionellen Regelungen an. In der Folge sollen daher wenigstens einige kurze Überlegungen dazu angestellt werden, die die Fruchtbarkeit des Weberschen Modells auch hierfür aufzeigen sollen. Zunächst wurde unter IV.1. erwähnt, dass in der NIÖ formale Institutionen als effiziente Lösung für Wirtschaftstransaktionen, also in der Terminologie dieses Abschnitts für Koordinationsprobleme, erklärt werden.⁷⁰⁷ Damit sind in diesen Modellen solche Institutionen in Form von Gesetzen oder organisationalen Regeln, ein Substitut für Vertrauen als Koordinationsmöglichkeit.⁷⁰⁸ Allerdings werden rein materielle Interessen verfolgende Individuen stets versuchen, diese formalen Regeln zu umgehen, um ihren eigenen materiellen

⁷⁰⁶ Vgl. Hall & Soskice (2001), S. 45.

⁷⁰⁷ Vgl. Granovetter (1985), S. 488 f.

⁷⁰⁸ Vgl. Granovetter (1985), S. 489; Fukuyama (1996), S. 223.

Nutzen zu vergrößern,⁷⁰⁹ was schon als problematisch für die Stabilität der Institutionen benannt wurde.

Das eigentliche Problem liegt hier aber in dem, worauf Weber mit seiner mangelnden Dynamik eines Kapitalismus hinwies der ausschließlich auf diesen formalen Elementen aufbaut. Denn während ethische Handlungsbeschränkungen für alle Transaktionen gelten, sind formale Institutionen von begrenzter Anwendbarkeit – eines ihrer wesentlichen Unterscheidungsmerkmale. Auch hier ist das Konzept ideeller Interessen hilfreich. Denn zugrunde liegt dieser Unterscheidung die bereits mehrfach thematisierte Differenz von ideellen Interessen als Präferenzen für Handlungsweisen und materiellen Interessen als Präferenzen für Handlungsergebnisse, wodurch letztere als Kooperationsmechanismus universell zur Geltung kommen, während rein materielle Interessen nur unter bestehenden institutionellen Rahmenbedingungen zur Kooperation führen – und auch dann nicht zwangsläufig. Denn selbst bei vorhandenen rechtlichen Regelungen oder anderen verbindlichen formalen Institutionen bleibt ohne ethische Selbstbindung das Risiko, dass die materiellen Vorteile einer Regelverletzung die einer Regelbefolgung überwiegen, was verheerende Auswirkungen auf andere vertrauensbasierte Institutionen haben kann.⁷¹⁰

So lässt sich auch in der Tat eine allgemeine Tendenz zur Zunahme von gerichtlicher „Lösung“ von Kooperationsproblemen bei Unternehmen beobachten,⁷¹¹ also eine Abnahme vertrauensbasierter Transaktionen mit nichtgerichtlicher Einigung in Konfliktfällen.⁷¹² Dies hat aber genau jene Auswirkungen, die Webers Modell annimmt, nämlich einen Rückgang besonders risikoreicher Investitionen, also mangelnde Dynamik.⁷¹³ Hier fehlt genau die Art von „neuen“, nicht regulierten Transaktionen, die bei Weber durch ideelle Interessen möglich werden.⁷¹⁴ Das Problem nimmt zu in dem Maße, in dem die modernen Wirtschaften in zunehmendem Maße von eben solchen nicht standardisierten und damit auch nicht regulierten Einzeltransaktionen gekennzeichnet sind.⁷¹⁵

⁷⁰⁹ Vgl. Edelman und Suchman (1997), S. 484 f.

⁷¹⁰ Vgl. Edelman und Suchman (1997), S. 492; Oliver (1992), S. 574

⁷¹¹ Vgl. Edelman und Suchman (1997), S. 485.

⁷¹² Vgl. Granovetter (1985), S. 496 f.

⁷¹³ Vgl. Edelman und Suchman (1997), S. 486.

⁷¹⁴ Vgl. Swedberg (1998), S. 88.

⁷¹⁵ Vgl. Jones (1995), S. 431.

Kurz, da Regulierung eben nie perfekt sein kann und die nichtregulierten und regulierbaren Transaktionen zahlreicher werden, kommen ideellen Interessen am Wirtschaften als Basis für Vertrauensbeziehungen eine immer bedeutendere Rolle zu. Gleichzeitig befindet sich jedoch gerade die westliche Welt in einer Abwärtsspirale mangelnden Vertrauens⁷¹⁶ und ein Moment der Reflexion lässt erkennen, dass beispielsweise in der gegenwärtigen Weltfinanzkrise, die ja auch oft als Vertrauenskrise bezeichnet wird, unmoralische Handlungen in bestimmten unregulierten Bereichen der Wirtschaft systemische Effekte auf Vertrauensbeziehungen allgemein hatten. Die dramatischen Folgen dieses Verhaltens, und damit das Maß, mit dem die moderne Wirtschaft auf Vertrauensbeziehungen und ultimativ also auf ideelle Interessen am Wirtschaften angewiesen ist, lässt sich gegenwärtig par excellence in der zur Weltwirtschaftskrise werdenden Finanzkrise beobachten.

IV. 2. 5 CSR als Antwortreaktion auf die Vertrauenskrise

Die Frage nun, ob CSR eine solche ethische Selbstbindung in Form ideeller Interessen am Wirtschaften bewirken kann, die als allgemeine Wirtschaftsethik flächendeckende Wirkung auf alle Wirtschaftstransaktionen hat, ist nicht leicht zu beantworten. Einige provisorische Gedanken hierzu sollen im Folgenden dennoch am Beispiel der Umwelt- oder Klimakrise dargelegt werden. An dieser Stelle kann jedoch schon festgehalten werden, dass, wie schon bei Weber gesehen, auch heute noch gilt: ein funktionierender Kapitalismus braucht Menschen, die nicht nur aus rein materiellen Interessen wirtschaften. Mangelndes Vertrauen, ethisch unkorrektes Verhalten von Wirtschaftssubjekten, bis hin zu Krisen des Kapitalismus wie der gegenwärtigen haben, wie in Kapitel II gesehen, zumindest zu CSR beigetragen. CSR ist also auf jeden Fall der Versuch, eine Antwort auf solche Krisen zu entwickeln.

Das Ziel dieser Reaktion besteht letztlich darin, dass Unternehmen glaubhaft darstellen wollen, dass sie sich zu CSP, sprich ethischem Handeln verpflichten. Sofern nicht materielle im Sinne einer instrumentalischen Sicht auf CSP, sondern „ernsthafte“ ideelle Interessen die Motivation dieser ethischen Selbstverpflichtung sind, nur dies qualifiziert sie ja als solche, gilt aber die obige Überlegung, dass ideelle Interessen als Präferenzen für Handlungsweisen, beispielsweise Ehrlichkeit, nicht auf bestimmte Fälle begrenzt sind, sondern in allen

⁷¹⁶ Vgl. Fukuyama (1996), S. 11, 226.

Transaktionen wirken. Wenn dies der Fall ist, und nur dann, hätte CSR tatsächlich den Charakter einer Wirtschaftsethik. Solche Phänomene der ethischen Selbstbindung, sind aber durch die durch sie mögliche systematische Vertrauensbildung, wie gesehen, von fundamentaler Bedeutung für den modernen Kapitalismus und lassen sich durch ideelle Interessen nichtfunktionalistisch modellieren. Ein Forschungsansatz zu CSR als Phänomen ideeller Interessen könnte also zeigen, inwiefern es sich hierbei um eine neu entstehende Wirtschaftsethik handelt, und somit unter Umständen die fundamentale Bedeutung von CSR für den Kapitalismus zeigen.

IV. 3. CSR und die Umwelt- und Klimakrise

Während Vertrauen ist sicherlich ein einfach zu greifendes und relativ offensichtliches Beispiel für die Wirkung von ethischem Verhalten im Wirtschaften und seiner Notwendigkeit ist, ist es doch für die Frage, ob CSR als ein solches Phänomen ideeller Interessen am Wirtschaften analysiert werden kann, aus zweierlei Gründen nur bedingt instruktiv. Zunächst ist die „Vertrauenskrise“ zwar ein, wenn auch nicht unbedingt der „originäre“ Ursprung von CSR.⁷¹⁷ Vielmehr waren und sind es, wie in Kapitel II gesehen, primär die ökologischen und sozialen Folgen wirtschaftlicher Aktivität, also gerade ihre Wirkungen außerhalb der ökonomischen Sphäre, vielfach als sogenannte externe Effekte, die zu CSR führen.

Die hier also noch deutlich relevantere Frage ist daher, ob sich durch das Modell ideeller Interessen auch sinnvoll andere, spezifischere Aspekte von CSR darstellen lassen. Zweitens, und letztlich verwandt, ist die Vertrauensdiskussion zwar illustrativ hinsichtlich ihrer Auswirkungen gerade auf den Kapitalismus selbst, sie ist jedoch damit auch stets in Gefahr, ethisches Wirtschaftshandeln funktional zu erklären. Daher wären „ideelle Interessen“ am Wirtschaften, deren Entstehen durch ihre Notwendigkeit für einen funktionierenden Kapitalismus begründet wird, auch keine ideellen, sondern materielle Interessen.⁷¹⁸ Es sollen

⁷¹⁷ Anders jedoch beispielsweise die Corporate Governance Diskussion als Reaktion auf Unternehmensskandale wie Enron. Vgl. Hopt (2007), S. 458 ff.

⁷¹⁸ Es besteht natürlich die Möglichkeit, dass Kapitalismus gesellschaftlich als Wert ansich gesehen wird. In diesem Fall wäre auch der Kapitalismuserhalt ein ideelles Interesse. In der Realität findet dies zum Beispiel dann statt, wenn Kapitalismus wiederum als Bedingung für Demokratie, die in der westlichen Welt weithin als Wert ansich angesehen wird, konzipiert wird. Sofern dies nicht der Fall ist, sondern die

in der Folge noch einige Überlegungen zur Möglichkeit der Analyse von CSR als Phänomen ideeller Interessen am Wirtschaften im Bezug auf eine der originären, von materiellen Interessen distinkten CSR-Ursachen angestellt werden: die Umwelt- beziehungsweise Klimakrise.⁷¹⁹

Im Sinne von Webers Modell ideeller Interessen lässt sich die Umwelt- oder Klimakrise, im Weiteren „Umweltkrise“, als Konflikt zweier Lebenssphären (LS) begreifen. Die eine ist dabei die ökonomische und die andere, in schöner Veranschaulichung des Begriffs, die Lebenssphäre des Menschen „an sich“, seine natürliche, ökologische Umwelt als Lebensraum. Wie im Abschnitt III.3.2 gesehen, sind es bei Weber eben solche Konflikte von LS, die zu Schüben materialer Rationalisierung und schließlich, unter Hinzutreten theoretischer Rationalisierung, zu ethischen „Rationalitäten“ führen können. Als ein solcher Konflikt von LS, der zu einer ethischen „Rationalisierung“ führen kann, soll die Umweltkrise hier betrachtet werden. Diese Überlegungen haben, um es wieder zu betonen, dabei einen ganz vorläufigen Charakter und ermangeln einer empirischen Fundierung. Sie sollen daher wie das gesamte Kapitel lediglich eine interessante neue Perspektive und Anwendungsmöglichkeit eines Modells ideeller Interessen zeigen und sind somit als Ansätze für weitere Forschung zu verstehen.

IV. 3. 1 Umwelt- und Klimakrise als Ursprung ethischer Rationalisierung

Wenn man sich auf die hier vorgeschlagene Perspektive auf die Umweltkrise einlässt, dann kann ihre Entwicklung etwa folgendermaßen dargestellt werden: In den Anfängen gab es eine relativ kleine Gruppe von Umweltaktivisten, die die Zerstörung natürlicher Ressourcen durch wirtschaftliche Aktivität anprangerten.⁷²⁰ Der Konflikt der ökonomischen mit der natürlichen LS wurde sozusagen zum ersten Mal bewusst (gemacht). In dieser Zeit kann jedoch mit

wohlstandmehrenden Effekte des Kapitalismus als Grund für seine Erhaltenswertigkeit angesehen werden, handelt es sich jedoch letztlich um materielle Interessen.

⁷¹⁹ Diese Überlegungen lassen sich auch für andere „Ursachen“ von CSR, wie soziale Auswirkungen der Wirtschaft, oder das worauf später noch unter dem Begriff „Sinnkrise“ in der westlichen Gesellschaft zurückgekommen wird, anstellen. An dieser Stelle müssen allerdings erste Überlegungen zu einem der Themen genügen.

⁷²⁰ Hier soll nicht diskutiert werden, wann die Anfänge einer „Umweltbewegung“ in der westlichen Welt zu setzen sind, aber der Leser kann sich etwa eine 68er-Zeit vorstellen, wodurch die Überlegungen hier vielleicht etwas griffiger werden. Begrenzte Zeit und Seitenzahl dieser Arbeit verbieten es an dieser Stelle leider, Webersch gesprochen, das historische Fleisch auf das Skelet der idealtypischen Darstellung zu ziehen.

Sicherheit nicht von einem Vorhandensein ideeller Interessen am Wirtschaften bei einer breiten Masse gesprochen werden. Ideelle Interessen – in der Folge sind damit für dieses Beispiel stets ideelle Interessen gemeint, die sich auf eine „Umweltethik“ beziehen – äußerten sich vielmehr in einer Abkehr von der „normalen“ Wirtschaft und, idealtypisch, in einer „Ausschaltung“ materieller Interessen durch Gründung von kommunistischen und Subsistenzgemeinschaften. Dennoch kann hier der Beginn einer materialen Rationalisierung gesehen werden. Zudem wurden die im Zuge der Umweltbewegung thematisierten Werte, Erhaltung der Natur, usw. begleitet oder aufgenommen von einer theoretischen Rationalisierung in Form wissenschaftlicher Umweltforschung und letztlich der Entwicklung einer Umweltrechnung. Auch wenn die Orientierung von Wirtschaften an dieser ethischen Rationalität vergleichsweise gering war, so kann hier zumindest von einem ersten Entstehen ideeller Interessen am Wirtschaften gesprochen werden, da potentiell „außerökonomische“ Werte im Wirtschaften zum Ausdruck kommen.⁷²¹

Ein neuer Rationalisierungsschub entstand, als der Konflikt der beiden LS durch die Thematisierung der Umwelt- als Klimakrise noch deutlicher und fundamentaler erkennbar (gemacht) wurde und einen existenziellen Charakter bekam. Hier kann beispielsweise in der Gründung von „Nachhaltigkeits- und Ökounternehmen“⁷²² auch bereits von konkreten ideellen Interessen am Wirtschaften ausgegangen werden, da diese Unternehmen durch die Überzeugung ihrer Gründer, dass auf eine bestimmte umweltethische Art zu Wirtschaften ist, gekennzeichnet sind.⁷²³ Die in dieser Bewegung entwickelten Werte einer ökologischen Nachhaltigkeit erfuhren und erfahren ebenfalls in deutlich stärkerem Maße eine theoretische Rationalisierung durch eine Reihe ihnen ernsthaft verpflichteter Wissenschaftler.⁷²⁴ Diese Rationalisierung führt schließlich auch zu einer zunehmenden Akzeptanz von Nachhaltigkeitswerten durch die breite Masse der Unternehmen und damit zu einem Anstieg

⁷²¹ Dies gilt natürlich nur, wenn die „Umweltethik“ zu ideellem Interesse an bestimmten Wirtschaftsaktivitäten führte, die anderenfalls unterblieben wären.

⁷²² Gemeint sind damit hier Unternehmen, deren Geschäftsziel in der Generierung positiver Umwelteffekte besteht, wie dies bspw. bei den „idealistischen“ Gründungen aus der Nachhaltigkeitsbewegung heraus der Fall ist. Als Beispiele können unter Anderem die GLS-Bank, Solarworld, sowie Bio-Bauernhöfe oder – Supermärkte wie Alnatura genannt werden. Als weitere Beispiele für solche im Sinne von CSR positiven Geschäftsmodelle können die erwähnten Social Entrepreneurships genannt werden.

⁷²³ Vgl. Dorado (2006), S. 4 f.

⁷²⁴ Vgl. Lee (2008), S. 70

von CSP.⁷²⁵ Auch im Bezug auf Konsumentenscheidungen lässt sich seit Jahren eine Tendenz zum „ethischen Einkaufen“ feststellen.⁷²⁶

IV. 3. 2 CSR als Phänomen ideeller Interessen

Während all diese Tendenzen hier nicht näher diskutiert und ausgewertet werden können, sollte doch zumindest durch diese Ausführungen erkennbar werden, dass es sich hierbei um die Entstehung dessen handelt, was in dieser Arbeit als ideelle Interessen am Wirtschaften bezeichnet wurde. Ob dies für die CSP der Masse der Unternehmen gilt oder ob es sich hier lediglich um „Windowdressing“ und instrumentale CSP handelt und nur die tatsächlichen „Nachhaltigkeitsunternehmer“ ideelle Interessen haben, sowie ob es sich bei dem Trend zu nachhaltigem Konsum und dem Angebot von Bioprodukten in Supermärkten um ein Phänomen ideeller Interessen handelt, ist hier, obwohl sehr interessant, letztlich zweitrangig. Denn es soll primär um den ersten Bestandteil des Modells ideeller Interessen gehen: die ethisch materiale Rationalität.

Dass diese entstand und weiterhin entsteht, dürfte jedoch aus den obigen Überlegungen klar hervorgehen. Denn in dem Maße, in dem Umweltethik Auswirkungen auf die *Art* des Wirtschaftens hat, ist eben genau das vorhanden, was bei Weber das Charakteristikum einer ethischen Rationalität ist: die Unterordnung, und mag sie im Moment auch noch so klein sein, von Handlungen in bestimmten LS unter Werte. Natürlich ist die reale Entwicklung ungleich komplexer gewesen, als sie hier skizzenhaft dargestellt wurde, und natürlich ist ein Teil der Wirkungskraft der hier entstehenden ethischen Rationalität in Elementen begründet, die nicht direkt als Umweltethik bezeichnet werden können. So spielt beispielsweise der ethische Wert, den die Gesellschaft den Lebenschancen zukünftiger Generationen beimisst, eine zentrale Rolle für den Wert, der wiederum der Erhaltung der natürlichen Umwelt zugeschrieben wird. Dennoch ist auch für die Herstellung dieser Verbindung das notwendig gewesen, was hier als theoretische Rationalisierung, im Sinne der Herstellung einer logischen Verbindung zwischen Umweltproblematik und Lebenschancen zukünftiger Generationen, bezeichnet wurde. Und ultimativ bleibt eben als Ergebnis, dass hier gesellschaftliche Werte entstehen, die einen

⁷²⁵ Vgl. Lee (2008), S. 55, 63. Bezüglich des tendenziellen Anstiegs von CSP vgl. bspw. Gill (2008), S. 467 f.; Matten & Moon (2008), S. 412, 416; Aguilera et al. (2007), S. 838; Waddock et al. (2002), S. 142 f.

⁷²⁶ Vgl. Ernst & Young (2007), S. 6 f.

Einfluss auf Wirtschaften haben und zumindest im Falle von „Nachhaltigkeitsunternehmern“ in ideellen Interessen am Wirtschaften zum Ausdruck kommen.

Inwiefern sich durch die Umweltkrise und die durch sie angeregte ethisch materiale Rationalisierung eine neue praktische Wirtschaftsethik, eine systematische Entwicklung ideeller Interessen am Wirtschaften entsteht, ist bestenfalls unklar. Klar ist hingegen, dass, durchaus paradox, der moderne Kapitalismus selbst die beschriebene Rationalisierung wahrscheinlich weiter vorantreiben wird. Denn wenn, wie unter IV.2. nahegelegt, bestimmte Transaktionen, und zwar insbesondere sehr risikoreiche ohne eine praktische Wirtschaftsethik und das durch sie induzierte Vertrauen nicht oder schwerer zustande kommen - diese Art von neuen Transaktionen aber genau diejenigen sind, die zu einer Lösung der Umweltkrise benötigt werden, beispielsweise im Sinne eines Bruches mit alten, emissionsintensiven Arten des Wirtschaftens - dann wird der Konflikt der beiden LS und damit der Druck zur materialen Rationalisierung noch stärker werden.

Ironischer Weise wäre dieser Druck aber damit, Weber folgend, das Ergebnis eines früheren Bestehens ideeller Interessen am Wirtschaften. Denn nur durch sie konnte ja, wie gesehen, der moderne Kapitalismus und damit ein Wirtschaften in derart intensivem Ausmaße entstehen, das den Konflikt dieser LS in der gegenwärtigen Schärfe produziert. So erzeugt die wirtschaftliche Sphäre selbst durch ihre Bruchstelle mit einer anderen LS Druck zur Entstehung einer neuen, sie beeinflussenden materialen „Rationalität“. An diesen Bruchstellen ist es, dass CSR, ganz im Sinne der praktischen Wirtschaftsethik bei Weber, zu einem Phänomen ideeller Interessen am Wirtschaften werden kann. Wenngleich also heute wahrscheinlich noch nicht von der flächendeckenden Existenz ideeller Interessen am Wirtschaften ausgegangen werden kann, sind CSR und ihre Ursachen, hier illustriert am Beispiel der Umweltkrise,⁷²⁷ ein Phänomen, das zu solchen führen könnte. CSR, verstanden als Phänomen ideeller Interessen, hat somit potentiell fundamentale Bedeutung für die Entwicklung des Kapitalismus.

⁷²⁷ Ähnliche Überlegungen ließen sich, wie angedeutet, wohl auch zu den anderen Ursachen von CSR, sprich den sozialen Auswirkungen des Wirtschaftens, der „Sinnkrise“ des Westens, etc. anstellen.

V Diskussion und Schlussfolgerungen

Das primäre Ergebnis dieser Arbeit ist, dass die moderne Diskussion um die Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft als die CSR hier definiert wurde, betrachtet und analysiert werden kann als ein Phänomen ideeller Interessen. Damit ist in der Tat das Ziel dieser Arbeit erreicht: ein neues theoretisches Verständnis von CSR. Dieses neue Verständnis hat äußerst vielschichtige Implikationen, die teilweise im Laufe dieser Arbeit bereits anklingen. Von diesen sollen zumindest einige der besonders zentralen als abschließende Schlussfolgerungen expliziert werden. Da es sich um eine theoretische Arbeit handelt, sind hierbei die Empfehlungen hinsichtlich weiterer Forschung deutlich umfangreicher als diejenigen, die sich auf praktische Anwendungen des hier erarbeiteten Ansatzes beziehen.

Das Modell ideeller Interessen greift viele der erwähnten Kritiken am bisherigen wissenschaftlichen Beitrag auf. So liegt seine Basis mit ethischer Rationalisierung explizit in normativen Spannungen, die als Konflikt unterschiedlicher Lebenssphären konzipiert sind. Der Ort der Austragung dieser Spannungen ist ultimativ das Individuum, das seine ideellen Interessen ausbildet, wenngleich soziale Gruppen eine vermittelnde Rolle spielen können. Damit ist auf Basis des hier entwickelten Modelansatzes kein präskriptiver Anspruch möglich. Das mag nicht besonders erfreulich sein, ist aber der Beweis dafür, dass das Modell den angestrebten Ansatz jenseits instrumentaler und normativer Argumente darstellt. Die Entscheidung für oder gegen eine Förderung von CSR und CSP kann auf der Basis dieses Modells nicht erfolgen. Ob sich eine neue Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft etabliert, wird von der Intensität ethischer Rationalisierung abhängen. Letztlich ist also der Diskurs über konkurrierende normative Entwürfe entscheidend. Es gibt wie hier gezeigt jedoch guten Grund für die Annahme, dass das normative Pendel zu Gunsten von CSR ausschlägt.

Mit dem hier entwickelten Modellansatz sind die theoretischen Defizite des Verständnisses von CSR aber nicht verschwunden. So wird das Modell ideeller Interessen zwar konzeptionell CSR als diskursivem Phänomen gerecht, bietet aber keine Lösung für normative Probleme hinsichtlich der ungleichen Diskursmacht unterschiedlicher Akteure.⁷²⁸ Weiterhin ist mit der Bedeutung, die informellen Institutionen in einem Modell ideeller Interessen zukommt, zwar

⁷²⁸ Vgl. Scherer & Palazzo (2007), S. 1105 ff. mit einem sehr interessanten Ansatz zur Lösung dieses Problems.

das Element kultureller Unterschiede theoretisch berücksichtigbar, jedoch liegt hierin zugleich die Gefahr der Interpretation einer Höherwertigkeit bestimmter kultureller Systeme. Weiterhin wird die theoretische Reichweite des Modells dadurch begrenzt, dass es hier nur skizzenhaft entwickelt werden konnte. Es handelt sich also wie vielfach betont bisher eher um einen Modellansatz. Etliche seiner für CSR zentralen Aspekte, wie beispielsweise die Wirkung ideeller Interessen in Organisationen, sind gänzlich unbearbeitet geblieben. Die Aussagekraft dürfte zudem erheblich steigen, wenn die dargelegten Bezüge zu modernen wirtschaftssoziologischen Theorien ausgearbeitet werden. Und schließlich sind sämtliche Aussagen dieser Arbeit aufgrund ihrer gänzlich ermangelnden empirischen Basis ohnehin lediglich als Ansätze zur weiteren Erforschung zu verstehen, im Zuge derer sicherlich vieles hier gesagte revidiert werden muss. Doch damit sind schon die Forschungsempfehlungen angesprochen.

V. 1 Forschungsempfehlungen

Der primäre Mehrwert dieser Arbeit für die Wissenschaft liegt im Aufzeigen eines Forschungsprogramms, das zu einem tieferen Verständnis von CSR und Kapitalismus und letztlich zur möglichen Annäherung der Sozialwissenschaften führen kann. Ein solches Forschungsprogramm nähert sich dem Phänomen CSR als Entstehungsort ideeller Interessen am Wirtschaften. Orientiert am Vorgehen Webers wird hierzu eine Multiparadigmenperspektive vorgeschlagen.⁷²⁹ Auf empirischer Ebene schließt dies einen interpretativistischen Ansatz mit Erhebung qualitativer Daten ein,⁷³⁰ wie Weber es bereits ähnlich in *Wirtschaft und Gesellschaft* beschreibt.⁷³¹ Das Ziel ist es, den Sinn von CSR/CSP aus Sicht der Akteure interpretierend zu verstehen. Auf Ebene der weiteren Theoriebildung anhand der so gewonnenen Daten sind kausale Analysen ebenso erfolgversprechend wie dialektische Ansätze.⁷³² Ziel ist es letztlich auf Basis der Untersuchung von CSR als einem Phänomen ideeller Interessen eine neue Handlungstheorie mit einem weiteren Rationalitäts- und Institutionenbegriff zu schaffen. Bis es jedoch dazu kommen kann, ist ein weiter Weg zu gehen. Es sollen daher neben den

⁷²⁹ Vgl. Gioia & Pitre (1990), S. 595.

⁷³⁰ Vgl. Gioia & Pitre (1990), S. 588.

⁷³¹ Vgl. Swedberg (2007), S. 1041 ff.

⁷³² Vgl. Swedberg (2007), S. 1041 ff.; Gioia & Pitre (1990), S. 588 ff. Das im Kapitel III entwickelte Modell Webers soll ja keineswegs ein endgültiges sondern eher eine Art Wegweiser sein, so dass eben solche weiterführende Theoriebildung notwendig ist.

bereits im letzten Kapitel etwas ausführlicher dargelegten konkreten Forschungsansätzen hier einige weitere kurz skizziert werden.

Während die bisherigen sozialwissenschaftlichen Ansätze real beobachtbare CSP im Wesentlichen als ein Phänomen begreifen, welches sich durch instrumentale Entscheidungen zum Aufbau von Reputation und Differenzierungsvorteilen erklären lässt, bietet ein Modell ideeller Interessen eine interessante Alternative. Zunächst ließe sich untersuchen, inwiefern die ideellen Interessen der Akteure innerhalb der Organisation zur Bildung neuer organisationaler Regeln führen die diese verkörpern, beziehungsweise inwiefern Individuen mit ausgeprägten ideellen Interessen nur solche Organisationen bevölkern, die entsprechende Regeln ausbilden. Hier ergeben sich interessante Schnittstellen zu den Konzepten intrinsischer Motivation der Ökonomie.⁷³³ Auch für eine Erklärung von CSP als organisationale Anpassung bedingt durch Legitimitätssuche könnte das Modell ideeller Interessen erkenntnisfördernd sein.⁷³⁴ Hier wäre eine interessante Forschungsfrage, ob sich solche Anpassungen auch durch die Konformität der ideellen Interessen von Mitgliedern der Organisationen mit bestimmten CSR-Institutionen erklären lassen.

Eine weitere vielversprechende Erforschung des Modells ideeller Interessen bietet sich im Bezug auf das gesamte Element der materialen Rationalisierung. Weber selber ging davon aus, dass mit dem von ihm selbst mitgeprägten Postulat der Wertefreiheit der Sozialwissenschaften materiale Rationalisierung in der Moderne nicht mehr möglich sei.⁷³⁵ Die im Bezug auf die Umwelt- und Klimakrise dargestellten Überlegungen lassen bereits gegenteilige Vermutungen zu. Hier gilt es jedoch die Antworten auf weitere Fragen zu erforschen: Welche Rolle hat die Ökonomie in den vergangenen Jahrzehnten dabei gespielt, ein bestimmtes normatives Konzept der Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft durchzusetzen? Inwiefern haben sich dadurch die ideellen Interessen am Wirtschaften verändert? Welchen Einfluss haben die unter neoklassischen Annahmen gestalteten Institutionen hierbei? Welche Rolle spielen Wissenschaft und Hochschulausbildung allgemein in der Veränderung ideeller Interessen beziehungsweise im ersten Schritt bei der Bildung materialer Rationalitäten? Hier ließen sich fruchtbare Kombinationen mit neueren

⁷³³ Vgl. zu diesem Forschungsfeld bspw. Falk et al. (1999); Irlenbusch & Sliwka (2005).

⁷³⁴ Vgl. Nee (2003), S. 27 f. für eine Kurzdarstellung der „Stanford Legitimacy School“, bzw. allgemein DiMaggio & Powell (1991).

⁷³⁵ Vgl. Kalberg (1980), S. 1173 f.

Erkenntnissen der NIOS hinsichtlich der Rolle der Wissenschaft und sogenannter „expert theorists“ anstreben.⁷³⁶

Mit einer ähnlichen Frage hinsichtlich der konkreten Entstehung ideeller Interessen bei Individuen lassen sich zudem die Vielzahl der im Kapitel II dargestellten organisationalen CSR-Akteure untersuchen. Im Modell ideeller Interessen bei Weber spielen solche Gruppen und Verbände eine zentrale Rolle in der Übersetzung komplexer materialer Rationalitäten in individuelle ideelle Interessen. Die Funktion dieser CSR-Organisationen kann demnach verstanden werden als eine Art von Gruppe deren Mitgliedschaft durch die Einhaltung bestimmter ethischer Regeln reguliert wird. Soziale Bedürfnisse der Individuen würden damit ausschlaggebend für die Fähigkeit dieser Organisationen zur Durchsetzung dieser Regeln bei ihren Mitgliedern sein. Interessante Fragen in diesem Zusammenhang wären dann, ob die Mitglieder dieser Organisationen ein systematisch höheres ideelles Interesse am Wirtschaften haben als vergleichbare Kontrollgruppen.

Während sich die bisher skizzierten Forschungsansätze stark auf Organisationen und Institutionen konzentrierten, lässt sich in dem was man als „Sinnkrise“⁷³⁷ der westlichen Gesellschaft bezeichnet auch die Wirkung ideeller Interessen auf der Ebene von Individuen untersuchen. Tendenzen wie das verstärkte Engagement im sozialen Sektor wider damit einhergehender ökonomischer Nachteile,⁷³⁸ allgemein die Rolle die nichtmonetäre Kriterien bei der Arbeitswahl spielen, die Bewegungen für ethischen Konsum und weiter ähnlich geartete Phänomene bieten sich als Untersuchungsgegenstände an. Auch hier ergeben sich empirisch beforschbare Fragen wie die nach der konkreten Wirkung ideeller Interessen beim Treffen individueller Entscheidung.

V. 2 Handlungsempfehlungen für Politik und Unternehmen

Es stellt sich abschließend auch die Frage, ob sich aus dem hier erarbeiteten Ansatz bereits praktische Implikationen ableiten lassen. Zunächst gilt es dabei herauszustellen, dass das Modell ideeller Interessen wie erwähnt keine Präskription per se ermöglicht, ja, einem

⁷³⁶ Vgl. zu solchen Ansätzen in der NIOS bspw. Seo & Creed (2002), S. 237 f. und 242 f.

⁷³⁷ Vgl. bspw. Berger & Luckmann (1995).

⁷³⁸ Man denke hier beispielsweise an die erwähnte Social Entrepreneurship Bewegung.

solchen Vorgehen diametral entgegen steht.⁷³⁹ Wenn jedoch als Annahme von einer individuellen normativen Entscheidung zu einer Förderung von CSR/CSP ausgegangen wird, so lassen sich einige Implikationen hierzu aus dem Modell ableiten.

Im Verlauf dieser Arbeit ist die Bedeutung ethischer Rationalitäten im Modell ideeller Interessen vermehrt unterstrichen worden. In diesem Lichte kommt der Wissenschaft und den Bildungseinrichtungen eine besondere Rolle als Schöpfer und Vermittler solcher abstrakten Werte zu. Wenngleich sich eine inhaltliche Einflussnahme der Politik auf diese Institutionen gleichsam verbittet sowie auch zumindest modelltechnisch unmöglich gestaltet, so ist doch ihre allgemeine Förderung eine ableitbare Empfehlung.

Wie sich regulierender Eingriff in der Wissenschaft verbietet, so ist eine weitere Empfehlung aus dem hier Erarbeiteten, dass Regulierung allgemein vorsichtig eingesetzt werden sollte. Das, was angesichts der Fortschritte im Bezug auf die Begrenzung der Umweltauswirkung des Wirtschaftens zunächst paradox wirkt, ist bei näherer Betrachtung eine Notwendigkeit des Modells ideeller Interessen. Wie gesehen stehen diese in einem substitutiven Verhältnis zu Zwang durch Regeln und Gesetze. Zwar handelt es sich nicht um einen gänzlichen Trade-off, jedoch ist insbesondere die dynamische Wirkung ideeller Interessen abhängig von einer relativen Abwesenheit formaler Regulierung durch Gesetze und Regeln.

Im Bezug auf die unter IV.2 angestellten Überlegungen zur Vertrauensähnlichkeit der Wirkung ideeller Interessen ergibt sich, sofern wirtschaftliche Dynamik als erstrebenswert angesehen wird, zudem ein Grund zur Förderung von CSR/CSP. Wie gezeigt, folgen hieraus Möglichkeiten zur Durchführung besonders risikoreicher Transaktionen. Da aber die Erschließung aller wirklich neuen und innovativen Märkte und damit die gesamtwirtschaftliche Dynamik an solchen riskanten Transaktionen hängen, sind die sie ermöglichenden Mechanismen besonders interessant. Geringe ideelle Interessen können somit eine Erklärung nicht nur für mangelndes Unternehmertum,⁷⁴⁰ sondern auch für Pfadabhängigkeiten ökonomischer Entwicklung sein.⁷⁴¹

⁷³⁹ Auf die Problematik des positivistischen Ansatzes in den Sozialwissenschaften kann in dieser Arbeit leider nicht vertiefend eingegangen werden. Es muss bei den bisherigen Anmerkungen zum Methodenstreit bleiben. Vgl. für eine Darstellung des modernen Methodenstreits (auch Positivismusstreit) jedoch Adorno et al. (1993).

⁷⁴⁰ Vgl. Knight (2006) für den Zusammenhang von Unsicherheit und Unternehmertum. Probleme bei der Finanzierung wirklich innovativer Vorhaben könnten im Lichte der hier getroffenen Überlegungen

Auch für Unternehmen lässt sich eine wertvolle Erkenntnis gewinnen. Als Phänomen ideeller Interessen ist CSP weder etwas, das sich vortäuschen lässt noch etwas, das in Top-down-Managemententscheidungen angeordnet werden kann. Vielmehr muss eine Orientierung des Unternehmens an CSR als eine ernsthaft *gewollte* Entscheidung *aller* relevanten Mitglieder der Organisation stattfinden. Dies schließt eine hierauf ausgerichtete Personalpolitik hinsichtlich Rekrutierung und Schulung ebenso mit ein wie eine Umgestaltung organisationaler Regeln. Andererseits folgt hieraus die Möglichkeit, nichtkopierbare Signale verantwortungsvollen Unternehmenshandelns zu erzeugen.⁷⁴² Der Grund ist, dass CSP, die mit dem Ziel der Maximierung von CFP produziert wird, sich in diesem Sinne nicht als ideelles Interesse qualifiziert, dessen Auswirkung auf CFP höchstens ungewollt erfolgt.⁷⁴³

V. 3 Zusammenfassung und Ausblick

Das Ziel dieser Arbeit war erklärtermaßen zu einem neuen theoretischen Verständnis des Phänomens CSR als moderner Diskussion um die Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft und seiner Konsequenzen zu kommen. Dies schien angesichts der beleuchteten Defizite der wissenschaftlichen Ansätze zu CSR sowohl hinsichtlich der Schaffung eines alternativen Konzepts dieser Rolle als auch der Erklärung des notwendig. In einem ersten Schritt und allein das mag angesichts der Dominanz neoklassischer Theory of the Firm bereits ein wichtiger Beitrag sein wurde die Möglichkeit einer solchen alternativen Rolle herausgestellt. Es wurde gezeigt, wie im historischen Beispiel von Max Webers *protestantischer Ethik* gänzlich nichtutilitaristische Motive zu einer Veränderung dieser Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft führten. Ferner wurde herausgearbeitet, dass diese ideellen Interessen am Wirtschaften ein genereller Bestandteil von Webers Theorie des modernen Kapitalismus sind und dass seine Erklärung der Entstehung desselben bis dato unübertroffen ist. Das Konzept ideeller Interessen wurde zudem als zentrales Element der Weberschen Handlungstheorie und

beispielsweise damit begründet werden, dass früher Unternehmer nur dann unternehmerisch aktiv wurden, wenn sie vom Erfolg ihres Unterfangens 100%ig überzeugt waren. Schließlich hing damals ihr Seelenheil oder zumindest ihre gesellschaftliche Reputation daran. Dies erklärte dann die deutlich größere unternehmerische Dynamik beispielsweise zu Zeiten der industriellen Revolution.

⁷⁴¹ Gegeben die Annahme, dass Transaktionen in bereits etablierten Industrien deutlich risikoärmer sind.

⁷⁴² Vgl. Jones (1995), S. 416 f. mit einer ähnlichen Argumentation.

⁷⁴³ In diesem Sinne ist CFP eine nicht intendierte Konsequenz ideeller Interessen und ideelle Interessen/CSP somit nicht funktional erklärt. Zur Bedeutung nicht intendierter Konsequenzen bei funktionaler Erklärung und einer Anwendung auf Weber vgl. Hernes (1989), S. 153 f.

als Modell zur Erklärung gesellschaftlicher Veränderungsprozesse auf der Basis von sich wandelnden Akteurspräferenzen identifiziert. Durch das Aufzeigen der Anwendbarkeit dieses Modells auf einige CSR-relevante Phänomene und seiner Anschlussfähigkeit an moderne wirtschaftssoziologische Theorien wurde weiterhin gezeigt, dass es potentiell den neuen Ansatz darstellt, welchen zu finden hier das Ziel war. Auf Basis dieses Modellansatzes lassen sich die folgenden Schlussfolgerungen treffen, die jedoch der Überprüfung durch das dargelegte Forschungsprogramm bedürfen:

Zunächst ist CSR ein Phänomen, das sich der Erklärung durch instrumentale Argumente auf Basis der ökonomischen Theorie ebenso entzieht wie seiner abstrakt normativen Begründung durch eine alternative Theory of the Firm. Vielmehr ist CSR zu begreifen als ein Prozess der (Re)Etablierung dessen, was hier mit ideellen Interessen am Wirtschaften benannt wurde. CSR ist daher weder institutionentheoretisch erklärbar noch reichen die anthropologischen Idealtypen und Handlungstheorien der gegenwärtigen Ökonomie und Soziologie zu seiner Begründung aus. CSR ist stattdessen ein Phänomen sich *wandelnder Akteurspräferenzen in Form ideeller Interessen*, das eine *fundamentale Veränderung der Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft* bewirkt.

Das Modell ideeller Interessen stellt damit einen sinnvollen alternativen Ansatz zur Untersuchung von CSR dar. Es vermeidet eine funktionalistische Erklärung von CSR auf Basis ökonomischer Theorie. Zugleich hat es kein eigenes normatives Element. Mit einem solchen Ansatz kann auch modelliert werden, warum CSP unter Umständen trotzdem Effekte hat, die aus Sicht einer utilitaristischen Bewertung positiv sind. Denn nur als nicht intendierte Konsequenz der Verfolgung ideeller Interessen ist CSP beispielsweise als stabile Handlungsweise verstehbar, die eine ähnliche Wirkung wie Vertrauen hat. In diesem Sinne hat CSR/CSP jedoch bereits jene *fundamentale Bedeutung für den Kapitalismus*, die Vertrauen in der Ökonomie spielt.

Letztlich liegt die Bedeutung von CSR für den Kapitalismus jedoch noch tiefer. CSR ist *das Ende des modernen Kapitalismus*. Zwar ist die in CSR identifizierte materiale Rationalisierung hin zu einer neuen Wirtschaftsethik sicher noch nicht weit fortgeschritten, aber sie wird es weiter tun und damit zunehmend neue ideelle Interessen am Wirtschaften hervorbringen. Wenn man Webers Modell ernst nimmt, dann wird das Entstehen dieser

ideellen Interessen auch die Form des Kapitalismus radikal verändern. So wie der Übergang vom traditionellen zum modernen Kapitalismus durch die ideellen Interessen am Wirtschaften der Calvinisten katalysiert wurde, so sind vielleicht die ideellen Interessen einer heute ähnlich kleinen Gruppe von Menschen der Motor einer Umgestaltung der Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft hin zu einer neuen Form des Wirtschaftens.

Diese Arbeit sollte in ihrem theoretischen Ansatz jedoch vor allem ein Beitrag zu einer Reorientierung der Forschung zu CSR und letztlich auch der Sozialwissenschaften sein. CSR bietet sich hier als Untersuchungsobjekt im Bemühen der Wirtschaftssoziologie zu einer eigenen Handlungstheorie zu gelangen geradezu an. Wie diese aussehen könnte, darüber kann an dieser Stelle nur spekuliert werden. Es liegt jedoch nahe in Richtung des bereits mehrfach erwähnten Konzepts der Sozialökonomik zu denken. Weber gelangte zu seinem Konzept der Sozialökonomik, indem er den Gedanken, dass es Motivationen zum Wirtschaften jenseits materieller Interessen gibt, am Beispiel der protestantischen Ethik untersuchte. So kann heute CSR als Ausgangspunkt dienen, um zu einer Handlungstheorie zu gelangen, die Soziologie und Ökonomie wieder verbindet. Angesichts der immer deutlicher zu Tage tretenden Defizite des homo oeconomicus als Idealtyp der Ökonomie, wäre es zumindest einen Versuch wert zu sehen, wie weit ein homo socialconomicus trägt.⁷⁴⁴

Abschließend kann damit gesagt werden, dass CSR als Phänomen sich wandelnder ideeller Interessen am Wirtschaften zweifach eine fundamentale Bedeutung hat. Zunächst für die Entwicklung unseres Verständnisses der Wirtschaft in Form einer distinkt wirtschaftssoziologischen Handlungstheorie. Schließlich aber auch für die Zukunft unseres kapitalistischen Wirtschaftssystems insgesamt. Am Ende dieser Arbeit steht somit als Wegweiser die Erkenntnis der Aktualität einer zentralen Aussage Webers: „Alles Wirtschaften wird...zur Deckung...ideeller oder materieller Interessen unternommen und durchgeführt.“⁷⁴⁵ Nur wenn wir dies berücksichtigen wird die Wissenschaft in der Lage sein das Phänomen CSR, die Entwicklung des Kapitalismus, sowie die Möglichkeit und Notwendigkeit des Dialogs der sozialwissenschaftlichen Disziplinen zu verstehen.

⁷⁴⁴ Für Weber war der Idealtyp letztlich das verbindende Glied der unterschiedlichen Sozial- und Kulturwissenschaften. Vgl. Swedberg (1998), S. 193.

⁷⁴⁵ Weber (1976), S. 119.

Abkürzungsverzeichnis

CED	Committe for Economic Development
CFP	Corporate Financial Performance
CSP	Corporate Social Performance
CSR	Corporate Social Responsibility
CSR ₂	Corporate Social Responsiveness
EU	Europäische Union
GARS	Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie
GdK	Geist des Kapitalismus
ILO	International Labour Organization
ISO	International Standardisation Organization
LS	Lebenssphäre
NGO	Non Governmental Organization
NIES	New Institutionalism in Economic Sociology
NIÖ	Neue Institutionenökonomie
NIOS	Neo-Institutionalismus in der Organisationssoziologie
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
PE	Protestantische Ethik
RI	Responsible Investment
SEL	Schwellen und Entwicklungsländer
UN	United Nations
US	United States
USA	United States of America
WL	Wissenschaftslehre
WuG	Wirtschaft und Gesellschaft

ZI zivilgesellschaftliche Initiativen

Literaturverzeichnis

- Abbott, W. F., & Mosen, R. J. (1979). On the measurement of corporate social responsibility: Self-reported disclosures as a method of measuring corporate social involvement. *Academy of Management Journal*, 22, 501-515.
- Ackerman, R. (1973). How companies respond to social demands. *Harvard Business Review*, 51(4), 88-98.
- Adorno, T. W., et al. (1993). *Der Positivismusstreit in der deutschen Soziologie*. Frankfurt am Main: Deutscher Taschenbuch Verlag
- Aguilera, R., Rupp, D., Williams, C., & Ganapathi, J. (2007). Putting the S back in corporate social responsibility: a multilevel theory of social change in organizations. *Academy of Management Review*, 32(3), 836-863.
- Arrow, K. (1974). *The Limits of Organization*. New York: Norton.
- Banfield, E. C. (1967). *The Moral Basis of a Backward Society*. New York: The Free Press.
- Barley, S., & Tolbert, P. (1997). Institutionalization and structuration: studying the links between action and institution. *Organization Studies (Walter de Gruyter GmbH & Co. KG.)*, 18(1), 93-117.
- Baron, D. (2001). Private politics, corporate social responsibility, and integrated strategy. *Journal of Economics & Management Strategy*, 10(1), 7-45.
- Berger, P. L., & Luckmann, T. (1995). *Modernität, Pluralismus und Sinnkrise. Die Orientierung des modernen Menschen*. Gütersloh: Verlagshaus Mohn.
- Berman, S., Wicks, A., Kotha, S., & Jones, T. (1999). Does stakeholder orientation matter? The relationship between stakeholder management models and firm financial performance. *Academy of Management Journal*, 42(5), 488-506.
- Bowen, H. (1953). *Social Responsibilities of the Businessman*. New York: Harper.

- Bowman, E. H., & Haire, M. (1975). A strategic posture toward corporate social responsibility. *California Management Review*, 18(2): 49-58.
- BrownFlynn. (2008). eNewsletter editorial outline issue 1.1: Reporting good growth, URL: www.brownflynn.com/Portals/3/Issue1.1.pdf, abgerufen am 27. Mai 2009.
- Bull, C. (1987). The existence of self-enforcing implicit contracts. *The Quarterly Journal of Economics*, 102(1), 147-159.
- Campbell, J. (2007). Why would corporations behave in socially responsible way?: An institutional theory of corporate social responsibility. *Academy of Management Review*, 32(3), 946-967.
- Carroll, A. (1979). A three-dimensional conceptual model of corporate performance. *Academy of Management Review*, 4(4), 497-505.
- Carroll, A. (1999). Corporate social responsibility: Evolution of a definitional construct. *Business & Society*, 38(3), 268-295.
- Chapple, W., & Moon, J. (2005). Corporate social responsibility (CSR) in Asia: A seven-country study of CSR web site reporting. *Business & Society*, 44(4), 415-441.
- Clarkson, M. (1995). A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance. *Academy of Management Review*, 20(1), 92-117.
- Cohen, B., & Greenfield, J. (1997). *Ben & Jerry's Double-Dip*. New York: Simon & Schuster Inc.
- Coleman, J. (1986). Social Theory, Social Research, and a Theory of Action. *The American Journal of Sociology*, 91(6), 1309-1335.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- Coleman, J. (1994). A rational choice perspective on economic sociology. In Smelser, N., & Swedberg, R. (Eds.), *The Handbook of Economic Sociology* (pp. 166-180). Princeton, NJ; New York: Princeton University Press; Russel Sage Foundation.

- Collins, R. (1980). Weber's last theory of capitalism: systematization. *American Sociological Review*, 45(6), 925-942.
- Committee for Economic Development. (1971). *Social Responsibilities of Business Corporations*. New York: Author.
- Davis, K. (1960). Can business afford to ignore social responsibilities? *California Management Review*, 2, 70-76.
- Davis, J., Schoorman, F., & Donaldson, L. (1997). Toward a stewardship theory of management. *Academy of Management Review*, 22(1), 20-47.
- Dees, G. (2001). The Meaning of "Social Entrepreneurship". Working Paper, URL: <http://www.fntc.info/files/documents/The%20meaning%20of%20Social%20Entreneurship.pdf>. abgerufen am 30. April 2009.
- DiMaggio, P. J., & Powell W. W. (1991). Introduction. In Powell, W.W. and DiMaggio, P.J. (Eds.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis* (pp. 1-40). Chicago: University of Chicago Press.
- Doh, J., & Guay, T. (2006). Corporate social responsibility, public policy, and NGO activism in Europe and the United States: An institutional-stakeholder perspective. *Journal of Management Studies*, 43(1), 47-73.
- Dolfsma, W., & Verburg, R. (2008). Structure, agency and the role of values in processes of institutional change. *Journal of Economic Issues*, 42(4), 1031-1054.
- Donaldson, T., & Dunfee, T. W. (1994). Toward a unified conception of business ethics: Integrative social contracts theory. *Academy of Management Review*, 19, 252-284.
- Donaldson, T., & Dunfee, T. W. (1999). *Ties that bind: A social contracts approach to business ethics*. Boston: Harvard Business School Press.
- Donaldson, T., & Preston, L. (1995). The stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence, and implications. *Academy of Management Review*, 20(1), 65-91.
- Dorado, S. (2005). Institutional entrepreneurship, partaking, and convening. *Organization Studies*, 26(3), 385-414.

- Dorado, S. (2006). Social entrepreneurial ventures: Different values so different process of creation, no?. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 11(4), 319-343.
- Edelman, L., & Suchman, M. (1997). The legal environments of organizations. *Annual Review of Sociology*, 23(1), 479-515.
- Ernst & Young (2007). *LOHAS: Lifestyle of health and sustainability*. Düsseldorf: Ernst & Young Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft AG
- Falk, A., Gächter, S., & Kovács, J. (1999). Intrinsic motivation and extrinsic incentives in a repeated game with incomplete contracts. *Journal of Economic Psychology* 20(3), 251-284.
- Frederick, W. C. (1978). From CSR₁ to CSR₂: The maturing of business-and-society thought. Graduate School of Business, University of Pittsburgh.
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Boston: Pitman.
- Freeman, R. E. (1994). The politics of stakeholder theory: Some future directions. *Business Ethics Quarterly*, 4, 409-422.
- Freeman, R.E. (1999). Divergent stakeholder theory. *Academy of Management Review*, 24, 233-236.
- Friedman, M. (1962). *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
- Friedman, M. 1970. The social responsibility of business is to increase its profits. *New York Times Magazine*, 13. September 1970, S. 32-33, 122, 126.
- Fukuyama, F. (1996). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press Paperback.
- Galaskiewicz, J. (1991). Making corporate actors accountable: Institution-building in Minneapolis-St. Paul. In Powell, W. W. & DiMaggio, P. J. (Eds.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis* (pp. 293-310). Chicago: University of Chicago Press.
- Gill, A. (2008). Corporate governance as social responsibility: A research agenda. *Berkley Journal of International Law*, 26(2), 452-478.

- Gioia, D. (1999). Practicability, paradigms, and problems in stakeholder theorizing. *Academy of Management Review*, 24(2), 228-232.
- Gioia, D., & Pitre, E. (1990). Multiparadigm perspectives on theory building. *Academy of Management Review*, 15(4), 584-602.
- Global Reporting Initiative (2007). Top global companies that do not publish sustainability reports are in the minority. URL: www.globalreporting.org/NewsEventsPress/PressResources/Jul27PRGlobalBrands.htm, abgerufen am 27. Mai 2009.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *The American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.
- Granovetter, M. (2005). The Impact of Social Structure on Economic Outcomes. *Journal of Economic Perspectives*, 19(1), 33-50.
- Greenspan, A. (2008). Anhörung vor dem Kongress der Vereinigten Staaten von Amerika am 23. Oktober 2008, Washington D.C., Capitol Hill.
- Greenwood, R., & Hinings, C. (1996). Understanding radical organizational change: bringing together the old and the new institutionalism. *Academy of Management Review*, 21(4), 1022–1054.
- Hall, P.A. & Soskice, D.W. (2001). *Varieties of Capitalism: the Institutional Foundations of Comparative Advantage*. New York: Oxford University Press.
- Hart, S. (1997). Beyond greening: Strategies for a sustainable world. *Harvard Business Review*, 75(1), 66-76.
- Hennis, W. (1994) Die volle Nüchternheit des Urteils: Max Weber zwischen Carl Menger und Gustav von Schmoller: Zum hochschulpolitischen Hintergrund des Wertfreiheitspostulats. In Wagner, G., & Zipprian, H. (Hrsg.), *Max Webers Wissenschaftslehre* (S. 105-145). Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Hernes, G. (1989). The logic of the protestant ethic. *Rationality and Society*, 1, 123-165.

- Hillman, A. J., & Keim, G. D. (2001). Shareholder value, stakeholder management, and social issues: What's the bottom line?. *Strategic Management Journal*, 22(2), 125-139.
- Hopt, K. J. (2007). Modern company and capital market problems: Improving European corporate governance after Enron. ECGI Working Paper Series in Law, Working Paper # 05/2002: *European Corporate Governance Institute*
- Irlenbusch, B., & Sliwka, D. (2005). Incentives, decision frames, and motivation crowding out – An experimental investigation. Discussion Paper Series, IZA DP No. 1758: *IZA-Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit*, Bonn.
- Johnson, R., & Greening, D. (1999). The effects of corporate governance and institutional ownership types on corporate social performance. *Academy of Management Journal*, 42(5), 564-576.
- Jones, T. (1995). Instrumental stakeholder theory: a synthesis of ethics and economics. *Academy of Management Review*, 20(2), 404-437.
- Jones, T., & Wicks, A. (1999). Convergent stakeholder theory. *Academy of Management Review*, 24(2), 206-221.
- Kalberg, S. (1980). Max Weber's types of rationality: Cornerstones for the analysis of rationalization processes in history. *The American Journal of Sociology*, 85(5), 1145-1179.
- Kalberg, S. (1985). The role of ideal interests in Max Weber's comparative historical sociology. In Antonio, R. J., & Glassman, R. M. (Eds.), *A Weber-Marx dialogue* (pp 46-67). Lawrence: University Press of Kansas.
- Kemp, M. (2001). Corporate social responsibility in Indonesia: Quixotic dream or confident expectation?. URL: <http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/codes/11/>, abgerufen am 10. Mai 2009.
- Knight, F. (2006). *Risk, Uncertainty and Profit*. New York: Dover Publications, Inc.
- Lachmann, L. M. (1971). *The Legacy of Max Weber*. Berkeley, CA: The Glendessary Press.
- Landes, D. S. (1999). Wohlstand und Armut der Nationen: Warum die Einen reich und die Anderen arm sind. Berlin: Siedler Verlag.

- Lee, M. (2008). A review of the theories of corporate social responsibility: Its evolutionary path and the road ahead. *International Journal of Management Reviews*, 10(1), 53-73.
- Maignan, I., & Ralston, D. (2002). Corporate social responsibility in Europe and the U.S.: Insights from businesses' self-presentations. *Journal of International Business Studies*, 33(3), 497-514.
- Margolis, J., & Walsh, J. (2003). Misery loves companies: Rethinking social initiatives by business. *Administrative Science Quarterly*, 48(2), 268-305.
- Marshall, G. (1982). In Search of the Spirit of Capitalism: An essay on Max Weber's Protestant ethic thesis. London: Hutchison & Co.
- Marshall, G. (1983). Mad Max true?. *Sociology*, 17(4), 569-573.
- Matten, D., & Moon, J. (2008). Implicit and explicit CSR: A conceptual framework for a comparative understanding of corporate social responsibility. *Academy of Management Review*, 33(2), 404-424.
- McWilliams, A., & Siegel, D. (2001). Corporate social responsibility: A a theory of the firm perspective. *Academy of Management Review*, 26(1), 117-127.
- McWilliams, A., Siegel, D., & Wright, P. (2006). Corporate social responsibility: Strategic implications. *Journal of Management Studies*, 43(1), 1-18.
- Merton, R. K. (1968). *Social Theory and Social Structure*. New York: Free Press.
- Merton, R. K. (1984). The fallacy of the latest word: The case of "pietism and science". *The American Journal of Sociology*, 89(5), 1091-1121.
- Merton, R. K. (1987). Three fragments from a sociologist's notebooks: Establishing the phenomenon, specified ignorance, and strategic research materials. *Annual Review of Sociology*, 13, 1-28.
- Murray, E. A. Jr. (1976). The social response process in commercial banks: An empirical investigation. *The Academy of Management Review*, 1(3), 5-15.
- Nee, V. (2003). The New Institutionalism in Economics and Sociology, CSES Working Paper Series, Paper #4: *Center for the Study of Economy & Society*, Cornell University.

- Noreen, E. (1988). The economics of ethics: A new perspective on agency theory. *Accounting, Organizations & Society*, 13(4), 359-369.
- North, D. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), pp 97-112.
- Orlitzky, M., Schmidt, F., & Rynes, S. (2003). Corporate social and financial performance: A meta-analysis. *Organization Studies*, 24(3), 403-441
- Parsons, T. (1965). Wergebundenheit und Objektivität in den Sozialwissenschaften: Eine Interpretation der Beiträge Max Webers. In Stammer, O. (Hrsg.), *Max Weber und die Soziologie heute* (S. 39-64). Tübingen: Mohr (Paul Siebeck).
- Phillips, R. A. (1997). Stakeholder theory and a principle of fairness. *Business Ethics Quarterly*, 7, 51-66.
- Porter, M., & Kramer, M. (2002). The competitive advantage of corporate philanthropy. *Harvard Business Review*, 80(12), 56-69.
- Porter, M., & Kramer, M. (2006). Strategy & society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility. *Harvard Business Review*, 84(12), 78-92.
- Post, J. E., Preston, L. E. & Sachs, S. (2002). *Redefining the corporation: Stakeholder management and organizational wealth*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Prahalad, C., & Hammond, A. (2002). Serving the world's poor, profitably. *Harvard Business Review*, 80(9), 48-57.
- Preston, L. E. (1975). Corporation and society: the search for a paradigm. *Journal of Economic Literature*, 13, 434-453.
- Rowley, T.J. (1997). Moving beyond dyadic ties: A network theory of stakeholder influences. *The Academy of Management Review*, 22(4), 887-910.
- Scherer, A. G., Palazzo, G. (2007). Toward a political conception of corporate responsibility: Business and society seen from a Habermasian perspective. *Academy of Management Review*, 32(4), 1096-1120.
- Schluchter, W. (1988). Religion und Lebensführung. Bd. 2: Studien zu Max Webers Religions- und Herrschaftssoziologie. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

- Schwab, K. (2008). Global corporate citizenship. *Foreign Affairs*, 87(1), 107-118.
- Sen, A. (2002). Introduction: Rationality and Freedom. In Sen, A., *Rationality and Freedom* (3-64). Cambridge, MA: Belknap Press.
- Seo, M.-G. & Creed, W. E. D. (2002). Institutional contradictions, praxis, and institutional change: A dialectical perspective. *Academy of Management Review*, 27(2), 222-247.
- Sethi, S. P. (1975). Dimensions of corporate social performance: An analytic framework. *California Management Review*, 17, 58-64.
- Smelser, N.J. and Swedberg, R. (2005). Introducing economic sociology. In Smelser, N.J. and Swedberg, R., *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd ed. (pp. 3-25). Princeton, NJ; New York: Princeton University Press; The Russel Sage Foundation.
- Stinchcombe, A. (1986). *Stratification and Organization*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stinchcombe, A. (1997). On the virtues of the old institutionalism. *Annual Review of Sociology*, 23(1), 1-18.
- Swedberg, R. (1991). Major traditions of economic sociology. *Annual Review of Sociology*, 17, 251-276.
- Swedberg, R. (1997). New economic sociology: What has been accomplished, what is ahead?. *Acta Sociologica (Taylor & Francis Ltd)*, 40(2), 161-182.
- Swedberg, R. (1998). *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Swedberg, R. (2002). The economic sociology of capitalism: Weber and Schumpeter. *Journal of Classical Sociology*, 2(3), 227-255.
- Swedberg, R. (2003a). The changing picture of Max Weber's sociology. *Annual Review of Sociology*, 29, 283-306.
- Swedberg, R. (2003b). The economic sociology of capitalism: An introduction and agenda. URL: www.economyandsociety.org/publications/wp5a_swedberg_03.pdf, abgerufen am 23. Januar 2009

- Swedberg, R. (2003c). *Principles of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Swedberg, R. (2004). The toolkit of economic sociology, CSES Working Paper Series, Paper #22: *Center for the Study of Economy & Society*, Cornell University.
- Swedberg, R. (2007). Max Weber's interpretive economic sociology. *American Behavioral Scientist*, 50(8), 1035-1055.
- Tetlock, P. E. (2000). Cognitive biases and organizational correctives: Do both disease and cure depend on the politics of the beholder?. *Administrative Science Quarterly*, 45, 293-326.
- The Economist (2008). Global Business Barometer. URL: www.economist.com/media/pdf/20080116CSRResults.pdf, abgerufen am 03. Februar 2009.
- Turban, D., & Greening, D. (1997). Corporate social performance and organizational attractiveness to employees. *Academy of Management Journal*, 40(3), 658-672.
- Vanberg, V. (2008). On the Economics of Moral Preferences. *American Journal of Economics & Sociology*, 67(4), 605-628.
- Waddock, S. (2008). Building a new institutional infrastructure for corporate responsibility. *Academy of Management Perspectives*, 22(3), 87-108.
- Waddock, S., & Graves, S. (1997). The corporate social performance - financial performance link. *Strategic Management Journal*, 18(4), 303-319.
- Waddock, S., Bodwell, C., & B. Graves, S. (2002). Responsibility: The new business imperative. *Academy of Management Executive*, 16(2), 132-148.
- Walsh, J. P. (2005). Book review essay: Taking stock of stakeholder management. *Academy of Management Review*, 30, 426-452.
- Wartick, S., & Cochran, P. (1985). The evolution of the corporate social performance model. *Academy of Management Review*, 10(4), 758-769.

- Weber, M. (1924). *Wirtschaftsgeschichte: Abriss der universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* (2. Aufl.). München; Leipzig: Duncker & Humblot.
- Weber, M. (1973). *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre* (4. Aufl.). Tübingen: Mohr (Paul Siebeck).
- Weber, M. (1976). *Wirtschaft und Gesellschaft: Grundriss der verstehenden Soziologie* (5. Aufl.). Tübingen: Mohr (Paul Siebeck).
- Weber, M. (1978). *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I* (7. Aufl.). Tübingen: Mohr (Paul Siebeck).
- Weber, M. (1984). Die Lage der Landarbeiter im ostelbischen Deutschland. In Baier, H. et al. (Hrsg.), *Max Weber Gesamtausgabe, Abteilung I, Bd. 3*. Tübingen: Mohr (Paul Siebeck).
- Weber, Max (1999). Die Börse. In Baier, H. et al. (Hrsg.), *Max Weber Gesamtausgabe, Abteilung I, Bd. 5* (S. 135-126, 619-657). Tübingen: Mohr (Paul Siebeck).
- Weick, K. (1993). The collapse of sensemaking in organizations: The Mann Gulch disaster. *Administrative Science Quarterly*, 38(4), 628-652.
- Wicks, A. C., Gilbert, D. R., Jr., & Freeman, R. E. (1994). A feminist reinterpretation of the stakeholder concept. *Business Ethics Quarterly*, 4, 475-498.
- Williamson, O. (2003). Transaction cost economics and economic sociology. CSES Working Paper Series, Paper #13: *Center for the Study of Economy & Society*, Cornell University.
- Windsor, D. (2006). Corporate social responsibility: Three key approaches. *Journal of Management Studies*, 43(1), 93-114.
- Wood, D. (1991). Corporate social performance revisited. *Academy of Management Review*, 16(4), 691-718.
- World Bank (2009). Global Economic Prospects 2009. Forecast update. URL: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPECTS/EXTGBLPROSPECTS/0,,menuPK:615470~pagePK:64218926~piPK:64218953~theSitePK:612501,00.html>, abgerufen am 10. Juni 2009.