



Daniel Wiegand

# Profit und Verständigung

Reichweite und Grenzen unternehmerischer Verantwortung  
in globalen Lieferketten am Beispiel der Textilindustrie

# Inhaltsverzeichnis

<b>Einleitung</b> . . . . .	<b>4</b>
<b>I Empirische Situation</b> . . . . .	<b>12</b>
<b>1 Indische Textilindustrie: Einführung und Problematik</b> . . . . .	<b>14</b>
1.1 Struktur und Arbeitsbedingungen . . . . .	14
1.2 Komplexität der Situation . . . . .	19
1.2.1 Fallstudie: Tiruppur und Bareilly . . . . .	20
1.2.2 Strukturelle Ungerechtigkeit . . . . .	23
<b>2 CSR in der indischen Textilindustrie</b> . . . . .	<b>29</b>
2.1 Einführung: Corporate Social Responsibility . . . . .	29
2.2 Mangelnde Kontextintegration . . . . .	34
2.3 Positivismus und fehlende normative Fundierung . . . . .	38
<b>3 Globaler Kontext</b> . . . . .	<b>45</b>
3.1 Globalisierung und transnationale Unternehmen . . . . .	45
3.2 Legitimationsdefizit . . . . .	51
<b>II Begründungstheoretische Erwägungen</b> . . . . .	<b>55</b>
<b>4 Diskursethik</b> . . . . .	<b>56</b>
4.1 Moralischer Gesichtspunkt im Diskurs . . . . .	56
4.2 Verantwortungsethische Aspekte . . . . .	64
4.3 Eignung und Abgrenzung . . . . .	70
<b>5 Diskursethik und Ökonomie</b> . . . . .	<b>74</b>
5.1 Das wirtschaftsliberale Gesellschaftsmodell . . . . .	74
5.2 Lebenswelt und System . . . . .	77
5.3 Primat der Handlungsperspektive . . . . .	84
5.4 Diskursethische Wirtschaftsethik . . . . .	90
5.5 Kritik des Ökonomismus . . . . .	95
5.6 Ein diskursethischer Begriff der Legitimität . . . . .	100
5.7 Legitimität und Verantwortung . . . . .	104

<b>III</b>	<b>Verantwortung von Unternehmen</b>	<b>107</b>
<b>6</b>	<b>Der Verantwortungsbegriff</b>	<b>109</b>
6.1	Einführung	109
6.2	Struktur und Dimensionen von Verantwortung	111
6.3	Zurechnung und Zuständigkeit	114
6.4	Verantwortung als normativer Begriff	124
<b>7</b>	<b>Grundlegung der Verantwortung von Unternehmen</b>	<b>127</b>
7.1	Verantwortungsfähigkeit von Unternehmen	127
7.2	Normative Theorie der gesellschaftlichen Arbeitsteilung	131
7.2.1	Diskurstheorie des Rechts	132
7.2.2	Deliberative Demokratie	136
7.2.3	Unternehmen als politische Akteure	143
7.2.4	Global Governance	148
<b>8</b>	<b>Ausgestaltung und Reichweite</b>	<b>162</b>
8.1	Geschäftsethik und ordnungspolitische Mitverantwortung	163
8.2	Begrenzung der Verantwortung	165
<b>9</b>	<b>Umsetzung in der Praxis</b>	<b>177</b>
	<b>Schluss</b>	<b>197</b>
	<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>205</b>

## 2. CSR in der indischen Textilindustrie

Die indische Textilindustrie hat wie gezeigt mit Missständen zu kämpfen, die – so die Analyse – das Ergebnis einer komplexen Interessenskonstellation sind. Aufgrund der großen öffentlichen Aufmerksamkeit haben viele Textilunternehmen unter dem Label der „Corporate Social Responsibility“ (CSR) mit Initiativen zur Verbesserung der Produktionsbedingungen reagiert. Im folgenden wird dieses Konzept zunächst kurz eingeführt und dann einer kritischen Analyse im Hinblick darauf unterworfen, ob es sich unter den Bedingungen „struktureller Ungerechtigkeit“ bewähren kann.

### 2.1 Einführung: Corporate Social Responsibility

Der Konzept der Corporate Social Responsibility („Gesellschaftliche Unternehmensverantwortung“, CSR) hat seit einigen Jahren auch in Deutschland stetig an Bedeutung gewonnen: Viele Unternehmen veröffentlichen inzwischen jährlich CSR-Berichte, es gibt einen deutschen CSR-Preis und seit 2017 auch ein CSR-Gesetz, das Unternehmen zur Berichterstattung nichtfinanzieller Informationen verpflichtet. Unabhängig von zahlreichen im Detail verschiedenen Formulierungen ist die Grundidee des Konzepts, dass Unternehmen immer auch eine *gesellschaftliche* Verantwortung haben, was auch Verantwortung für die Umwelt mit einschließt. Ausdruck davon ist das viel verwendete Modell der „Triple bottom line“, in Deutschland auch „Drei-Säulen-Modell der Nachhaltigkeit“ genannt, das viele Unternehmen als Leitbild übernommen haben und das die drei Kategorien Umwelt, Soziales und Ökonomie als gleichberechtigt nebeneinander darstellt.

Obwohl das CSR-Konzept seit Jahrzehnten existiert,<sup>1</sup> lässt sich in der Literatur keine einheitliche Definition festmachen.<sup>2</sup> Die Uneinigkeit ist so groß, dass manche Autoren sogar so weit gehen, CSR als „essentially contested concept“<sup>3</sup> zu beschreiben, d.h. als Konzept, das gar nicht einheitlich definiert werden kann, weil selbst sein Kerngehalt hoch umstritten ist.

Bevor wir dennoch versuchen, einige inhaltliche Charakteristika des Konzepts zu identifizieren, ist es zunächst lohnend, auf die Gründe für die Unterschiedlichkeit der verschiede-

---

<sup>1</sup> vgl. Neuhäuser 2017, S. 767.

<sup>2</sup> vgl. Crane, Matten und Spence 2013, S. 21.

<sup>3</sup> Matten und Moon 2008, S. 405.

nen Definitionen zu schauen. Diese sind in erster Linie in den involvierten Akteuren und ihren jeweiligen Interessen zu suchen: Unternehmen etwa sind oftmals daran interessiert, ihr Handeln als legitim zu darzustellen und konzentrieren sich folglich weniger auf exakte Definitionen als vielmehr auf konkrete Beispiele aus dem Kontext der eigenen Organisation. Auf der anderen Seite stehen etwa die Interessen mancher NGOs, die Unternehmen für die Auswirkungen ihrer Tätigkeit verantwortlich machen wollen, und die sich deshalb möglicherweise auf rigidere Definitionen unternehmerischer Verantwortung berufen.<sup>4</sup> Ein wieder anderes Interesse haben Wissenschaftler, die CSR aus der Perspektive ihrer jeweiligen Disziplin beleuchten und die das Interesse haben, das Konzept in einen konsistenten Theorierahmen einzubetten. Schließlich kann CSR von verschiedenen Strömungen auch politisch vereinnahmt werden; Vertreter einer marktliberalen Richtung werden CSR hier dann anders definieren als politische Akteure, die an der Schaffung einer gerechteren oder gleicheren Gesellschaft interessiert sind.<sup>5</sup> Ein Grund für den Streit um die Definition von CSR liegt also sicherlich in den sehr unterschiedlichen Interessen, die verschiedene Akteure mit diesem Thema verbinden.

Ein weiterer wichtiger Grund ist in kulturellen Faktoren zu suchen<sup>6</sup>, denn die Bedeutung von CSR kann sich substanzial von Land zu Land unterscheiden.<sup>7</sup> Als Beispiel dafür kann die Unterscheidung von explizitem und implizitem CSR angeführt werden: Während in manchen Ländern ein soziales Engagement von Unternehmen als freiwillige Leistung betrachtet wird (explizites CSR), so wird dieses Engagement in anderen Ländern als selbstverständlich vorausgesetzt oder ist sogar gesetzlich kodifiziert (implizites CSR).<sup>8</sup> Klassischerweise wird ein explizites Verständnis von CSR eher mit den angelsächsischen, ein implizites Verständnis eher mit den kontinentaleuropäischen Ländern assoziiert; in jüngerer Zeit lässt sich aber beobachten, dass explizites CSR auch in Europa und anderen Teilen der Welt immer mehr Fuß fasst.<sup>9</sup>

Die Uneinheitlichkeit der CSR-Definitionen lässt sich also gut durch unterschiedliche Interessen der beteiligten Akteure und durch kulturelle Unterschiede erklären. Trotz einiger angleichender Tendenzen (etwa durch den Siegeszug expliziter CSR in nicht-angelsächsischen Ländern) bleibt jedoch eine fundamentale und unauflösbare Interes-

---

<sup>4</sup>vgl. Sheehy 2015, S. 627.

<sup>5</sup>vgl. Sheehy 2015, S. 628.

<sup>6</sup>Obwohl zu vermuten ist, dass der kulturelle Anwendungskontext den Erfolg von CSR-Programmen maßgeblich beeinflusst, findet die Diskussion kultureller und generell landesspezifischer Faktoren in der CSR-Debatte erstaunlich wenig Raum (vgl. Halkos und Skouloudis 2016, S. 9). Wenn, dann wird meist darauf verwiesen, dass „normative Konformität“ mit impliziten gesellschaftlichen Erwartungen anzustreben ist (vgl. Scherer und Palazzo 2007, S. 29), ohne dass diese Erwartungen zum Thema einer kritischen Betrachtung gemacht werden.

<sup>7</sup>vgl. Crane, Matten und Spence 2013, S. 16; vgl. I. Freeman und Hasnaoui 2011, S. 420.

<sup>8</sup>vgl. Matten und Moon 2008, S. 409.

<sup>9</sup>vgl. Matten und Moon 2008, S. 411.

sensdiskrepanz zu konstatieren, die einer Vereinheitlichung des Konzepts entgegensteht. Nichtsdestotrotz lassen sich durch Vergleich verschiedener Definitionen *Kerncharakteristika* des CSR-Begriffs darstellen, mit denen (als einer Art Minimaldefinition) weiter gearbeitet werden kann: CSR ist demnach durch Freiwilligkeit der Verantwortungsübernahme, Management von Externalitäten, Stakeholder-Orientierung, Angleichung sozialer und wirtschaftlicher Verantwortung und Praktiken / Werte gekennzeichnet, sowie dadurch, dass dieses Konzept über Philantropie hinausgeht.<sup>10</sup>

- *Freiwilligkeit*: CSR beginnt für viele Definitionen „beyond compliance“, d.h. da, wo die gesetzliche Regelung aufhört.<sup>11</sup> Ein wichtiger Grund dafür scheint in der Auffassung zu liegen, dass Unternehmen selbst die gesellschaftlichen Kosten ihres Handelns am effektivsten (d.h. am kosteneffizientesten) steuern können.<sup>12</sup> Die Charakterisierung von CSR als freiwillig ist allerdings nicht unumstritten; so wird kritisiert, dass CSR so häufig nur dazu diene, gesetzliche Regulierung mit Verweis auf eine (in den Augen der Kritiker nur unzureichende) Selbstregulierung zu verhindern.<sup>13</sup> Eine weitere Kritik bemängelt, dass der Begriff der unternehmerischen Verantwortung hier falsch verstanden sei: Verantwortung könne sich niemand selber *aussuchen*, sondern werde als Anspruch im wesentlichen gesellschaftlich *zugeschrieben*. Der Fokus auf Freiwilligkeit verdecke damit eine wesentliche Dimension des Verantwortungsbegriffs.<sup>14</sup>
- Ein weiterer wichtiger Aspekt von CSR betrifft das *Management von Externalitäten*, d.h. der positiven und negativen Auswirkungen des wirtschaftlichen Handelns, die nicht im Marktpreis abgebildet werden.<sup>15</sup> Viele der im Bereich CSR relevanten Themen haben mit solchen Externalitäten, etwa mit negativen Auswirkungen auf die Umwelt durch Schadstoffemissionen oder mit einer Beeinträchtigung der Gesundheit von Arbeitnehmern, Anwohnern oder Kunden zu tun. Wenn CSR wie beschrieben in erster Linie als freiwillig verstanden wird, fällt entsprechende *gesetzliche* Regulierung (wie etwa Ökosteuern zur Internalisierung von umweltbezogenen Folgekosten) nicht unter den CSR-Begriff.
- *Stakeholderorientierung*: Die Verantwortung des Unternehmens besteht gegenüber unterschiedlichen Anspruchsgruppen (Stakeholder) und beschränkt sich nicht nur auf die Anteilseigner (Shareholder).<sup>16</sup> Dies entspricht der Perspektive der sogenannten Stakeholder-Theorie,<sup>17</sup> die anerkennt, dass die Effektivität des unternehmerischen

<sup>10</sup>vgl. Crane, Matten und Spence 2013, S. 9-12.

<sup>11</sup>vgl. Jamali und Neville 2011, S. 601.

<sup>12</sup>vgl. Sheehy 2015, S. 640.

<sup>13</sup>vgl. Crane, Matten und Spence 2013, S. 10.

<sup>14</sup>vgl. Neuhäuser 2017, S. 772.

<sup>15</sup>vgl. Crane, Matten und Spence 2013, S. 10.

<sup>16</sup>vgl. Crane, Matten und Spence 2013, S. 11.

<sup>17</sup>vgl. R. E. Freeman 2004.

Handelns von vielen unterschiedlichen Akteuren statt nur von den Shareholdern abhängt.

- *Angleichung sozialer und wirtschaftlicher Verantwortung:* Dieses kontroverse Thema betrifft das Verhältnis zwischen sozialer Verantwortung und ökonomischen Interessen des Unternehmens, die der CSR-Literatur zufolge idealerweise nicht in Konflikt stehen (sollten?).<sup>18</sup> Folglich fokussiert man sich auf die „synergetische Kraft“<sup>19</sup> zwischen Ökonomie und moralischer Verantwortung und publiziert viel zum „business case“ von CSR, also zur Frage, unter welchen Umständen sich CSR auch finanziell lohnt. Vom Verhältnis zwischen ökonomischer und sozialer Verantwortung wird weiter unten noch viel die Rede sein; hier soll deshalb nur die kritische Anmerkung genügen, dass ein harmonischer Einklang von ökonomischen und moralischen Ansprüchen in der Praxis nur selten erreichbar scheint, und dass die eigentlich kritische Frage, welche Verantwortung denn im *Konfliktfall* Vorrang hat, in der CSR-Diskussion oftmals nicht thematisiert wird. Beispielhaft sei hier das oben erwähnte Modell der „Triple bottom line“ genannt, das die drei Dimensionen Umwelt, Soziales und Ökonomie gleichberechtigt nebeneinander stellt, und das deshalb bei Kollisionen dieser Kategorien kaum orientierend wirken kann<sup>20</sup>. Folglich erweist sich die Gleichberechtigung der Dimensionen, wie wir sehen werden, in der Praxis meist als Leerformel, die letztlich oft zugunsten der ökonomischen Dimension entschieden wird.
- *Praktiken und Werte:* Bei CSR geht es nicht nur um Unternehmenspraktiken, sondern oft auch um die dahinter stehenden Werte. Die Uneinigkeit in Wertfragen vermag teilweise zu erklären, warum die Frage der Verantwortung von Unternehmen so kontrovers diskutiert wird.<sup>21</sup>
- *Mehr als Philantropie:* Während Philantropie wohltätiges Engagement von Unternehmen ganz allgemein bezeichnet, wird CSR enger gefasst und auf die eigentliche Geschäftstätigkeit des Unternehmens bezogen.<sup>22</sup> Das (vom Kerngeschäft unabhängige) Spenden eines Teils der erzielten Gewinne würde etwa nicht als CSR bezeichnet werden, die Verminderung der negativen Auswirkungen, die durch die eigene Geschäftstätigkeit entstehen, hingegen schon.

Diese Kerncharakteristika geben einen guten Überblick, um welche Fragen es in der CSR-Debatte ganz grundsätzlich geht. Gleichzeitig zeigen sie auch umstrittene Themen. Interessant ist in jedem Fall, dass die Definitionen von CSR zumeist gar nicht um die Frage

<sup>18</sup>vgl. Crane, Matten und Spence 2013, S. 11.

<sup>19</sup>Enderle 2006, S. 115.

<sup>20</sup>Ähnlichem Vorwurf setzen sich auch differenziertere Modelle aus. Beispielhaft sei die Kritik am „Creating Shared Value“-Konzept von Porter und Kramer genannt (vgl. Crane, Palazzo et al. 2014)

<sup>21</sup>vgl. Crane, Matten und Spence 2013, S. 11.

<sup>22</sup>vgl. Crane, Matten und Spence 2013, S. 11.

zu kreisen scheinen, worin die Verantwortung des Unternehmens besteht, sondern CSR eher als Konzept oder Phänomen beschreiben. In wesentlichen Teilen ist CSR deshalb als Teil der *deskriptiven Ethik* zu verstehen, die beschreibt, welche moralischen Vorstellungen für Unternehmen relevant zu sein scheinen und welchen als sozial wertvoll beschriebenen Tätigkeiten Unternehmen neben ihrem Kerngeschäft nachgehen.<sup>23</sup> Die normative Frage, welche Verantwortung Unternehmen denn „wirklich“ haben, wird meist wenig reflektiert. Natürlich liegen den einzelnen Definitionen normative Prämissen zu Grunde (etwa Vorstellungen darüber, welche Rolle ökonomische Akteure in einer Gesellschaft spielen *sollen*), doch bleiben diese Prämissen in der Regel implizit. Insbesondere im CSR-Diskurs innerhalb der Wirtschaftswissenschaften scheint den Beteiligten das entsprechende moralphilosophische Vokabular zu fehlen, wenn normative Fragen nicht schon von vornherein mit dem Hinweis abgetan werden, dass es sich bei der Ökonomie um eine „wertfreie“ Wissenschaft handele.

Der Blick vieler Unternehmen auf CSR ist dementsprechend oftmals instrumentell, und CSR dient als Mittel zum Ziel der Profitmaximierung. Die angesprochene Frage des Verhältnisses zwischen sozialer und wirtschaftlicher Verantwortung wird so zugunsten der Wirtschaftlichkeit bereits vorentschieden. Die Tatsache, dass die Evidenz für einen Zusammenhang zwischen CSR-Aktivitäten und wirtschaftlichen Vorteilen bestenfalls als gemischt zu bezeichnen ist<sup>24</sup> (auch weil sich das Maß an „Verantwortungsübernahme“ eines Unternehmens nun mal schwer quantifizieren lässt), bedeutet dann, dass soziale Verantwortung im Sinne von CSR nur situationsbedingt – eben wenn es sich auch finanziell lohnt – in den Blick der Unternehmen gerät.

Zusammenfassend ist CSR also ein durchaus wirkmächtiges Konzept der gesellschaftlichen Verantwortung von Unternehmen, das die drei Dimensionen der Umwelt, des Sozialen und der Ökonomie umfasst. Aufgrund der Verschiedenheit der Akteure, die sich des Konzepts bedienen sowie aufgrund kultureller Unterschiede existiert keine allgemein akzeptierte Definition, doch es lassen sich durchaus einige Kerncharakteristika ausmachen. Entscheidende Punkte sind hier die Freiwilligkeit der Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung, die Berücksichtigung von Stakeholder-Anforderungen sowie der Fokus auf Synergieeffekte zwischen Verantwortungsübernahme und finanziellen Vorteilen. Aus moralphilosophischer Sicht ist CSR ein Konzept deskriptiver Ethik, das die Frage, *worin* die Verantwortung von Unternehmen besteht, zunächst unbeantwortet lässt. Weil viele Unternehmen CSR aus instrumenteller Sicht beurteilen, wird die Frage der Gewichtung der drei Dimensionen oft implizit zugunsten der ökonomischen Dimension vorentschieden.

---

<sup>23</sup>vgl. Neuhäuser 2017, S. 766.

<sup>24</sup>vgl. Abländer 2015, S. 397.

## 2.2 Mangelnde Kontextintegration

Um beurteilen zu können, ob sich CSR unter Bedingungen bewährt, die durch strukturelle Ungerechtigkeit gekennzeichnet sind, müssen wir zunächst verstehen, wie dieses Konzept in der Praxis verstanden und umgesetzt wird. Westliche Textilunternehmen sind aufgrund der geschilderten Probleme in der Produktion und wegen ihrer öffentlichen Exponierung einem hohen Risiko der Rufschädigung ausgesetzt. Um die Arbeitsbedingungen in den Produktionsländern zu verbessern, setzen sie auf verschiedene CSR-Maßnahmen, etwa auf die Teilnahme an Multistakeholder-Initiativen wie dem deutschen „Textilbündnis“<sup>25</sup> und auf sogenannte „Codes of Conduct“, d.h. auf Verhaltenskodizes für die Zulieferer. Nahezu alle großen Textilunternehmen haben mittlerweile solche Kodizes oder Vertragsklauseln entwickelt, deren Einhaltung über externe Betriebsprüfungen (Audits) gewährleistet werden soll. Die Geschichte dieser Instrumente reicht zurück bis in die 1970er-Jahre, als die Internationale Arbeitsorganisation (ILO) oder die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) erste Verhaltenskodizes zur Regulierung von transnationalen Unternehmen aufstellten. Mit Ausnahme der USA blieb die Reichweite dieser Ansätze allerdings begrenzt, bis in den 1990er-Jahren neue Versuche unternommen wurden, globale Standards für Unternehmensverantwortung aufzustellen, zu deren Einhaltung sich Unternehmen und Verbände verpflichten konnten.<sup>26</sup>

Für die großen Textilunternehmen stellen Verhaltenskodizes und Vertragsklauseln eine einfache Maßnahme dar, um die Arbeitsbedingungen der Zulieferer zu regulieren; die Verständigung von Unternehmen oder Branchen auf eine solche freiwillige Regelung lässt sich sicherlich auch auf die Motivation zurückführen, damit eine bindende gesetzliche Regulierung zu antizipieren und zu verhindern.<sup>27</sup> Für die produzierenden Unternehmen ist eine Anerkennung des Verhaltenskodizes jedoch Basis für das Zustandekommen des Vertrags. Die meisten Kodizes enthalten Verpflichtungen zur Einhaltung der lokalen Arbeitsrechte und von weiteren Minimalstandards, die die einkaufenden Unternehmen selber formuliert haben. Konkret geht es meist um die Themen Kinderarbeit, Ausgestaltung der Arbeitsverträge, Diskriminierung, Zwangsarbeit, Versammlungsfreiheit und Tarifverhandlungen, Mindestlöhne, Arbeitszeitregelung und Arbeitsschutz.<sup>28</sup>

Mit der Kontrolle der in den Kodizes enthaltenen Vorgaben werden in der Regel private Betriebsprüfer beauftragt; diese besuchen regelmäßig (angekündigt oder unangekündigt) die Fabriken; manchmal werden Arbeitnehmer auch vertraulich befragt. Werden Verstöße gegen die Vorgaben festgestellt, so kann dem Zulieferer zur Beseitigung des Missstands

<sup>25</sup>Siehe <https://www.textilbuendnis.com>

<sup>26</sup>vgl. Kolk und Tulder 2005, S. 4-6.

<sup>27</sup>vgl. Kolk und Tulder 2005, S. 4.

<sup>28</sup>vgl. Neve 2009, S. 65.

eine gewisse Zeit eingeräumt werden. Bessern sich die Zustände nicht, so halten Abnehmer manchmal neue Bestellungen zurück oder beenden in Extremfällen (beispielsweise wenn Kinderarbeit festgestellt wird) das Vertragsverhältnis ganz. Gute Erfüllung der Vorgaben kann dagegen mit längerer Vertragsdauer oder Folgeaufträgen belohnt werden.<sup>29</sup>

Das starke Machtgefälle zwischen Einkäufern und Produzenten und die große Konkurrenz bei der Produktion sorgen dafür, dass die einkaufenden Unternehmen Verhaltenskodizes und Vertragsklauseln als *Disziplinierungsinstrument* verwenden können. Weil die Furcht vor dem Verlust von Aufträgen für Produzenten zum treibenden Faktor wird, ist die Beziehung zwischen Abnehmern und Zulieferern keine partnerschaftliche, sondern eine, in der die Erfüllung der Vorgaben durch Einschüchterung erzwungen wird. Auch die Abnehmer sind jedoch letztlich Getriebene dieses sogenannten „compliance-based paradigm“<sup>30</sup>, d.h. eines Modells, das wesentlich durch Compliance-Druck und Machtausübung geprägt ist: Auch sie werden in der westlichen Öffentlichkeit von Aktivisten, NGOs, Gewerkschaften und Medien unter Druck gesetzt, etwa durch gezielte Kampagnen oder durch Aufforderung zum Boykott von Unternehmen, die keine guten Arbeitsbedingungen in den Fabriken der Zulieferer sicherstellen können.<sup>31</sup>

In der Praxis führt dieses Modell zu erheblichen Schwierigkeiten auf Seiten der Zulieferer, die an sie gestellten Vorgaben zu erfüllen. So verlangt etwa jeder Abnehmer die Erfüllung des jeweils *eigenen* Verhaltenskodizes oder Standards, was es für die Zulieferer unmöglich macht, allen Anforderungen zugleich zu genügen; teilweise stehen die Anforderungen sogar in Konflikt miteinander.<sup>32</sup> Die Erfüllung von Vorgaben mehrerer unterschiedlicher Abnehmer ist zudem mit hohen Kosten verbunden, etwa mit Investitionen in die Gebäudesicherheit und Unterkünfte für die Arbeitnehmer. Obwohl diese finanziellen Vorgaben für kleinere Arbeitgeber kaum zu stemmen sind, weigern sich viele Abnehmer, sich an den entstehenden Kosten zu beteiligen.<sup>33</sup> Einerseits wird also von Zulieferern verlangt, dass arbeitsrechtliche und Sicherheitsstandards eingehalten und dass faire Löhne gezahlt werden, auf der anderen Seite forcieren Abnehmer einen erheblichen Preisdruck und verlangen Produktion in kurzen Zeiträumen und unter saisonalen Schwankungen. Dieses inkonsistente Verhalten ist Ergebnis der oben geschilderten widersprüchlichen Interessen der Unternehmen, die sowohl an guter Qualität und guten Preisen als auch an guten Arbeitsbedingungen interessiert sind. Es ist nicht ungewöhnlich, dass die Einkaufs- und die CSR-Praktiken der Abnehmer derart miteinander in Konflikt stehen, zum Nachteil der Zulieferer, die mit beiden Anforderungen zurecht kommen müssen. Um die geforderten

---

<sup>29</sup>vgl. Lund-Thomsen und Lindgreen 2014, S. 13.

<sup>30</sup>vgl. Lund-Thomsen und Lindgreen 2014, S. 12.

<sup>31</sup>vgl. Lund-Thomsen und Lindgreen 2014, S. 12.

<sup>32</sup>vgl. Locke 2013, S. 27; vgl. Neve 2009, S. 67.

<sup>33</sup>vgl. Neve 2009, S. 67.

Preise zu erfüllen, kann oftmals der Mindestlohn nicht gezahlt werden; um Bestellungen in kurzer Zeit zu erfüllen, müssen Arbeiter über die geregelte Wochenarbeitszeit hinaus arbeiten; und um die saisonalen Bedarfsschwankungen abzufedern, können Zulieferer oftmals keine unbefristeten Verträge anbieten und beschäftigen Subunternehmen. Die Zulieferer haben zudem aufgrund der schwächeren Machtposition kaum die Möglichkeit, bessere Verträge mit den Abnehmern auszuhandeln oder diese zur Übernahme von Kosten zu zwingen;<sup>34</sup> deshalb nutzen sie die lokale Machtkonstellation wie beschrieben aus, um Kosten und Risiken auf die unteren Schichten des Textilclusters abzuwälzen.

Diese Probleme lassen sich als Symptome einer übergeordneten Problematik fassen: Das „compliance-based model“ von CSR fördert eine einseitige, rein instrumentelle Sicht auf Nachhaltigkeit, die sich auf die vertikalen Beziehungen zwischen den beteiligten Akteuren konzentriert, aber die horizontale Kontextintegration, wie auch das Zusammenspiel des Gesamtsystems aus dem Blick verliert.<sup>35</sup> Wie beschrieben sind viele der von Abnehmern geforderten Maßnahmen – unter der gegebenen lokalen Situation – schwerlich umzusetzen, weil sie schlicht an der Realität des jeweiligen kulturellen oder sozialen Kontexts vorbeigehen.

Es lassen sich weitere Beispiele für die Vernachlässigung des lokalen Kontexts bei CSR-Initiativen nennen: So lehnen wie schon beschrieben manche Arbeiter die von der internationalen Arbeitsorganisation (ILO) und vielen Verhaltenskodizes geforderten Acht-Stunden-Schichten ab, weil sie sich (auch durch die geringen Löhne) gezwungen sehen, mehr zu arbeiten;<sup>36</sup> teils wird auch berichtet, dass Arbeiter zum Ende der Schicht hin absichtlich langsamer arbeiten, um so Überstunden zu provozieren. Die Erfüllung der geforderten Sozialstandards kann sich so sogar zum Nachteil eines Zulieferers auswirken, da es wegen der geringeren Verdienstmöglichkeiten schwieriger wird, ausreichend qualifizierte Arbeiter zu finden.<sup>37</sup> Ein anderes Beispiel für die Missachtung lokaler Kontexte betrifft die kulturelle Dimension: So wurde von Zulieferern in Bangladesch teilweise gefordert, den Arbeitern eine unternehmenseigene Kindertagesstätte zur Verfügung zu stellen. Diese Art der Kinderbetreuung ist jedoch in Bangladesch vollkommen unüblich, da sich dort meist Verwandte um die Kinder kümmern, während die Eltern in der Arbeit sind.<sup>38</sup> Studien zeigen, dass generell nur etwa ein Viertel der Unternehmen CSR-Vertragsklauseln an die eigenen Zulieferer anpassen, was dazu führt, dass den Unternehmen teils unverhältnis-

---

<sup>34</sup>vgl. Neve 2009, S. 65; vgl. Lund-Thomsen und Lindgreen 2014, S. 13.

<sup>35</sup>vgl. Lund-Thomsen und Lindgreen 2014, S. 14.

<sup>36</sup>vgl. Neve 2009, S. 65.

<sup>37</sup>vgl. Huq, Stevenson und Zorzini 2014, S. 625.

<sup>38</sup>vgl. Huq, Stevenson und Zorzini 2014, S. 626.

mäßige und unpassende Verpflichtungen aufgebürdet werden. In der Folge nehmen viele Zulieferer die Verpflichtungen als irrelevant wahr und schränken ihr Engagement ein.<sup>39</sup>

Auch beim Thema Kinderarbeit gibt es, um ein letztes Beispiel zu nennen, eine Kontroverse darüber, inwieweit das von der ILO oder den OECD-Leitsätzen für multinationale Unternehmen geforderte Verbot in allen lokalen Kontexten angebracht ist. Global betrachtet gibt es verschiedene Auffassungen darüber, ab welchem Alter und wie lange ein Kind arbeiten sollte; letztendlich ist jede Altersabgrenzung willkürlich, weil die Definition der Kindheit jeweils sozial konstruiert ist.<sup>40</sup> Ein rigides Verbot durch starre Altersgrenzen (auch in der abgestuften Version der ILO<sup>41</sup>) trifft teilweise nicht die Lebensrealität vor Ort, weil so Kinderarbeit als isoliertes Problem behandelt wird. Wie die Analyse gezeigt hat, hängen jedoch die geschilderten Problemfelder miteinander zusammen: Eltern sehen sich oftmals aufgrund von Armut (die wiederum aus schlechten Löhnen resultiert) gezwungen, ihre Kinder arbeiten zu lassen. Eine Durchsetzung des Verbots zwingt diese Familien dann unter die Subsistenzgrenze, bzw. führt dazu, dass sich Kinder in weniger regulierten und gefährlicheren Branchen verdingen müssen.<sup>42</sup>

Die genannten Beispiele zeigen, wie eine starre, für den Kontext unsensible Konzeption von CSR in der Praxis die lokale Lebensrealität verfehlen kann. Für eine erfolgreiche Umsetzung in anderen kulturellen Kontexten ist es wichtig, CSR an Traditionen und soziokulturelle Variablen anzupassen;<sup>43</sup> mangelnde Kontextsensitivität setzt die angestrebte Verbesserung der Arbeitsbedingungen dagegen aufs Spiel. In vielen Fällen werden die an Zulieferer gestellten Vorgaben nur dem Buchstaben nach erfüllt, bzw. nur dann, wenn die Auditierungs-Unternehmen vor Ort sind (die in Bangladesch eingeforderte Kindertagesstätte wird beispielsweise nur genutzt, wenn Auditoren erwartet werden<sup>44</sup>). Zulieferer haben verschiedene Strategien entwickelt, um die gestellten Vorgaben zu umgehen, etwa durch selektive Auswahl von Abnehmern mit niedrigeren Standards, durch Teilproduktion in un zertifizierten Fertigungsstätten von Subunternehmen, in denen die Standards unterlaufen werden, durch Fälschung der Dokumentation zu Arbeitszeiten und Kinderarbeit, oder durch Abtreten der Verantwortung für die Einhaltung der CSR-Standards an wiederum eigene Zulieferer.<sup>45</sup>

---

<sup>39</sup>vgl. EcoVadis und Affectio Mutandi 2018, S. 37-38. Die befragten Unternehmen stammen hauptsächlich aus EU / USA, doch wenig spricht dafür, dass die Situation in anderen Kulturkreisen anders ist.

<sup>40</sup>vgl. Zutshi, Creed und Sohal 2013, S. 49; vgl. Lund-Thomsen und Lindgreen 2014, S. 14.

<sup>41</sup>vgl. International Labour Organization 2018.

<sup>42</sup>vgl. Fung 2003, S. 59; vgl. Zutshi, Creed und Sohal 2013, S. 57.

<sup>43</sup>vgl. Fontana und Egels-Zandén 2018, S. 1060; vgl. Crane, Matten und Spence 2013, S. 16.

<sup>44</sup>vgl. Huq, Stevenson und Zorzini 2014, S. 626.

<sup>45</sup>vgl. Neve 2009, S. 69–70; vgl. Huq, Stevenson und Zorzini 2014, S. 625.

Teilweise wissen Abnehmer über die mangelhafte Umsetzung vor Ort durchaus Bescheid;<sup>46</sup> wenn diese Unternehmen aber nur daran interessiert sind, Verantwortung abzuwälzen und die an sie gestellten Vorgaben lediglich auf dem Papier und vor den Augen der kritischen Öffentlichkeit zu erfüllen, dann führt die Missachtung der Vorgaben zu keinen Konsequenzen. Die Androhung der Beendigung von Verträgen bei schweren Vorfällen erweist sich denn auch oftmals als leer: Es gibt wenig Anzeichen dafür, dass diese Maßnahmen systematisch durchgeführt werden, genauso wie wenig dafür spricht, dass Abnehmer Zulieferer für gute CSR-Leistungen in Form von mehr Aufträgen belohnen würden.<sup>47</sup> Zweifel bestehen auch an der Rolle der Auditierungs-Firmen, etwa inwieweit diese in der Lage sind, die Situation vor Ort wirklich zu erfassen bzw. ob sie ihren Auftrag als finanziell vom Kunden abhängige Unternehmen überhaupt unabhängig durchführen können.<sup>48</sup>

Für eine wirksame Umsetzung von Maßnahmen vor Ort bedarf es der lokalen Akzeptanz. Die Sinnhaftigkeit der eingeforderten CSR-Maßnahmen wird jedoch häufig nicht eingesehen, weil CSR unter dem „compliance-based paradigm“ als „von außen kommende“ Bürde angesehen wird, die wahlweise politisch (Protektionismus, Neo-Kolonialismus) oder kulturell (Kulturimperialismus) motiviert ist.<sup>49</sup> Ohne das Verständnis der Maßnahmen als sinnhaft und ohne lokale Kooperation ist es jedoch unwahrscheinlich, dass eine dauerhafte Veränderung der Situation erreicht werden kann.

### **2.3 Positivismus und fehlende normative Fundierung**

Die bisherigen Ausführungen zeigen zwei Schwierigkeiten, die die durchwachsene Bilanz von CSR in der indischen Textilproduktion erklären: Einerseits müssen CSR-Maßnahmen an den jeweiligen kulturellen oder sozialen Kontext angepasst werden, und das bedeutet, dass das komplexe Zusammenspiel der Probleme vor Ort beachtet wird. Anstatt einzelne Probleme wie etwa Kinderarbeit isoliert zu betrachten, müssen die Ursachen verstanden und die Konsequenzen von Verboten berücksichtigt werden. Andererseits muss die lokale Machtkonstellation in manchen Fällen jedoch auch *herausgefordert* werden. Das Beispiel Tiruppur / Bareilly etwa hat gezeigt, dass bestehende Ungleichheiten und Dominanzstrukturen einer Verbesserung der Bedingungen manchmal im Wege stehen können. In diesen Fällen ist eine Anpassung an die lokalen Gegebenheiten kontraproduktiv.

*Aufgrund seiner ungenügenden normativen Fundierung kann das CSR-Konzept im Umgang mit keiner der beiden genannten Schwierigkeiten überzeugen. Einerseits verleitet*

---

<sup>46</sup>vgl. Gugler und Shi 2009, S. 9.

<sup>47</sup>vgl. Lund-Thomsen und Lindgreen 2014, S. 13.

<sup>48</sup>vgl. Lund-Thomsen und Lindgreen 2014, S. 13.

<sup>49</sup>vgl. Gilbert und Rasche 2007, S. 25; vgl. Ward und Fox 2002, S. 59; vgl. Neve 2009, S. 64; vgl. Gugler und Shi 2009, S. 12.

das Fehlen normativer Maßstäbe dazu, bestehende Machtkonstellationen positivistisch hinzunehmen und Interessenskonflikte harmonistisch zu verschleiern. Die ungeklärte Verhältnisbestimmung zwischen ökonomischer, sozialer und umweltbezogener Nachhaltigkeitsdimension macht es Unternehmen leicht, CSR rein instrumentell zu verstehen und der sozialen Verantwortung nur dann nachzukommen, wenn es sich finanziell lohnt. Der lokale Kontext ist wie beschrieben – von einer Vielzahl unterschiedlicher Akteure geprägt, die teils widersprüchliche Interessen verfolgen.<sup>50</sup> Unter dem impliziten Primat der ökonomischen Dimension wird ein Unternehmen jedoch immer nur die Interessen derjenigen Stakeholder bedienen, die *finanziellen Einfluss* ausüben können<sup>51</sup> – im Falle der indischen Textilindustrie sind das die mächtigsten unter den lokalen Zulieferern. Die *Legitimität* der Stakeholderansprüche kann dagegen mangels normativen Maßstabs nicht in den Blick geraten<sup>52</sup>. Dies führt zur bekannten Konsequenz, dass lokale Machtstrukturen, die eine unbefriedigende Situation determinieren, nicht in Frage gestellt werden (können). Dies betrifft auch kulturelle Praktiken und Wertvorstellungen, deren Einbeziehung zwar wie gesagt für den Erfolg von CSR-Initiativen entscheidend ist, die aber – man denke an die Sumangali-Praxis – unter Umständen auch illegitim sind. Auch hier fehlt Unternehmen mangels normativer Maßstäbe das moralphilosophische Vokabular, um illegitime Praktiken begründet zu kritisieren.

Andererseits setzt das vorherrschende „compliance-based model“ auf Druck und Disziplinierung, um globale CSR-Standards einheitlich durchzusetzen. Dabei verliert es den Kontext lokaler Traditionen und Wertvorstellungen aus dem Blick, deren Einbeziehung für die lokale Akzeptanz und damit den Erfolg von CSR-Maßnahmen entscheidend ist. Der Fokus auf Druckmittel zur Durchsetzung von Praktiken oder Verboten führt außerdem dazu, dass sich ungünstige lokale Machtstrukturen verfestigen und CSR als paternalistische Gängelung empfunden wird. Eine Balance zwischen den Ansprüchen einer global konsistenten Unternehmenspolitik und zumindest lose kodifizierten CSR-Normen einerseits und den Ansprüchen lokaler Stakeholder andererseits zu finden ist für Unternehmen sicherlich eine Herausforderung,<sup>53</sup> insbesondere in unterschiedlichen sozialen, wirtschaftlichen und kulturellen Kontexten. Eine einseitig global ausgerichtete Strategie führt jedoch wie gezeigt zum Scheitern von CSR, weil sie in der Anwendung als nicht legitimiert wahrgenommen wird.

---

<sup>50</sup>vgl. Fontana und Egels-Zandén 2018, S. 1054.

<sup>51</sup>vgl. Scherer und Palazzo 2007, S. 10.

<sup>52</sup>Dies ist auch ein gängiger Vorwurf gegenüber der klassischen Stakeholder-Theorie von R. Edward Freeman, auf die noch zurückzukommen sein wird (siehe Kapitel 9).

<sup>53</sup>vgl. Filatotchev und Stahl 2015, S. 1; vgl. Scherer, Palazzo und Seidl 2013, S. 265; vgl. Zutshi, Creed und Sohal 2013, S. 43.

Dieser zweite Punkt muss noch näher erläutert werden: Zwar ist es nach dem bisher Gesagten plausibel, dass die *Mittelwahl*, d.h. die Durchsetzung von Praktiken mittels finanziellem Druck, nicht als legitim wahrgenommen werden mag. Doch wie ist es um die Legitimität *des CSR-Konzepts selber* bestellt? „Best practices“ und Standards sind oftmals auch das Ergebnis von spezifischen Machtkonstellationen und ideologischen Positionen<sup>54</sup> und somit nicht neutral, sondern Vermittler von Wertungen und Hierarchien.<sup>55</sup> Dies gilt auch für CSR: Auch wenn die Verantwortung privatwirtschaftlicher Akteure sicherlich in ganz verschiedenen Traditionen weltweit verankert ist, so liegen die speziell Ursprünge des CSR-Konzepts in den westlich-angelsächsischen Industriegesellschaften (vor allem in den USA), und damit in Gesellschaften, die durch wenig regulierte Arbeits- und Kapitalmärkte, einen schwach ausgeprägten Wohlfahrtsstaat und eine hohe Wertschätzung von individueller Freiheit und Verantwortung geprägt sind.<sup>56</sup> Dies spiegelt sich auch in der Themen- und Prioritätensetzung wider.<sup>57</sup> Die wissenschaftliche Literatur zum Thema CSR fokussiert sich meist auf den Kontext von Industriegesellschaften<sup>58</sup> und diskutiert kulturelle Faktoren nur am Rande.<sup>59</sup>

Dass Normen teilweise ihren Entstehungskontext widerspiegeln ist unproblematisch, solange die mit einer Theorie verbundenen Wertungen explizit gemacht werden – dies ermöglicht eine transparente Diskussion und eine kritisch-produktive Auseinandersetzung. In Widerspruch zum eigenen Anspruch, auch normative Verbindlichkeit zu entfalten, kann das CSR-Konzept als deskriptive Theorie für dieses Unterfangen aber nicht die notwendigen Mittel in Form normativer Maßstäbe bereit stellen. Stattdessen erweist es sich als *positivistisch* gegenüber seinen Entstehungsbedingungen und transportiert (größtenteils implizit) Wertungen und Zielvorstellungen, die sich mit dem Begriff „neoliberal“ beschreiben lassen.

Da der Neoliberalismus-Begriff in den letzten Jahren geradezu inflationäre und undifferenzierte Verwendung fand, ist eine Präzisierung angebracht.<sup>60</sup> Im Kontext der vorliegenden Arbeit soll „Neoliberalismus“ in Anlehnung an Peter Ulrich jene wirtschaftspolitische Richtung beschreiben, die unter Liberalismus nur den freien Markt, aber nicht das politisch-liberale Ideal einer Gesellschaft freier und gleichberechtigter Bürger versteht (rein ökonomisch)

---

<sup>54</sup>Im Rahmen der Einführung in die Diskursethik (Kapitel 4) werden wir sehen, dass die Legitimität von Normen mit der „Zwanglosigkeit“ ihres Zustandekommens zusammenhängt.

<sup>55</sup>vgl. Scherer 2015, S. 495; vgl. Blowfield 2005, S. 186; vgl. Neve 2009, S. 64.

<sup>56</sup>vgl. Crane, Matten und Spence 2013, S. 17.

<sup>57</sup>vgl. Gugler und Shi 2009, S. 16.

<sup>58</sup>vgl. Huq, Stevenson und Zorzini 2014, S. 4.

<sup>59</sup>vgl. Arthaud-Day 2005, S. 3; vgl. Barkemeyer 2007, S. 15.

<sup>60</sup>Auch wenn es sich bei „Neoliberalismus“ um einen umkämpften und teilweise unscharfen Begriff handelt, scheint dieser mittlerweile bis hinein in globalisierungsfreundliche Kreise eine negativ konnotierte Verwendung zu finden (vgl. Gatzke und Uken 2020)

mischer Liberalismus).<sup>61</sup> Davon abgeleitet bestehen weitere Kennzeichen der neoliberalen Ideologie (im hier verwendeten Wortsinne) in einer Abneigung gegenüber staatlichen Eingriffen in die Wirtschaft, in der Begrüßung von Deregulierung, Privatisierung und ökonomischem Wettbewerb, im Abbau globaler Handelsbeschränkungen, in der Tendenz zur Kürzung sozialstaatlicher Leistungen, in der Kommodifizierung von Gütern und in der Beurteilung der Unternehmensleistung allein oder vorrangig am Shareholder Value.

Die These, dass CSR nach wie vor Elemente neoliberaler Ideologie transportiert, mag zunächst paradox klingen: Ist CSR nicht angetreten, der ökonomischen die soziale und umweltbezogene Perspektive *gleichberechtigt* zur Seite zu stellen? Ist CSR nicht gerade Gegengift und Gewissen des völlig ungezügelten Marktes? Diese Beschreibung reflektiert zwar die Rhetorik unternehmerischer CSR-Berichterstattung, doch sie ist nur vordergründig zutreffend: Entscheidend ist, dass das CSR-Konzept ganz fundamental auf einer Logik basiert, die zugunsten marktbasierter Steuerung von Interessenskonflikten parteilich ist. Zwar ist es richtig, dass innerhalb der CSR-Debatte auch genuin sozial- oder umweltwissenschaftlichen Perspektiven (teilweise geradezu emphatisch) ein Platz eingeräumt wird, doch geschieht dies nur unter der Prämisse, dass fundamentale Glaubenslehren des Marktsystems nicht in Frage gestellt werden können.<sup>62</sup> CSR ist damit einer neoliberalen Konzeption von Wirtschaft gegenüber positivistisch, d.h. blind gegenüber Interessen und Machtstrukturen, deren moralische Grundlage nicht hinterfragt wird.<sup>63</sup>

Folglich erweist sich die behauptete Gleichstellung der drei Perspektiven Umwelt, Soziales und Ökonomie („triple bottom line“) als Schein: Man fokussiert sich nur auf den „business case“ von CSR und somit auf jenen Teilbereich der Fälle, wo Umwelt, Soziales und Ökonomie Hand in Hand gehen – die Harmonie dieser Sphären ist jedoch kein *Ergebnis*, sondern unhinterfragte *Prämisse* von CSR. Konflikte zwischen der ökonomischen und den anderen beiden Dimensionen sind aus prinzipiellen Gründen ausgeschlossen und werden deshalb auch geflissentlich übersehen. Das erlaubt es Unternehmen, sich mit Engagement in so verschiedenen und komplexen Bereichen wie Nachhaltigkeit, Umwelt, soziale Gerechtigkeit oder kulturelle Diversität zu brüsten, ohne dass die Möglichkeit von Zielkonflikten überhaupt thematisiert werden müsste.<sup>64</sup> Letztlich hat somit die Ökonomie in der „triple bottom line“ den Status eines *primus inter pares*. Unternehmen sind im impliziten Hintergrundverständnis von CSR rein private Akteure, die letztlich nur an der Gewinnmaximierung interessiert sind. Eine Berücksichtigung von sozialen und umweltbezogenen Aspekten findet nur statt, wenn dies dem Gewinn förderlich ist. Der Umgang mit sozialer und umweltbezogener Nachhaltigkeit unter der Flagge von CSR ist daher meist

<sup>61</sup>vgl. Ulrich 2016, S. 321; vgl. Ulrich 2015, S. 223.

<sup>62</sup>vgl. Levy und Kaplan 2008, S. 444.

<sup>63</sup>vgl. Scherer und Palazzo 2007, S. 1100.

<sup>64</sup>vgl. Blowfield 2005, S. 177.

rein instrumentell, d.h. diese Dimensionen werden auf einen ökonomischen Erfolgsfaktor reduziert.<sup>65</sup>

Die Tatsache, dass CSR in Bezug auf seine Entstehungs- und Anwendungsbedingungen positiv ist, lässt die beschriebene Situation in der Textilproduktion in einem größeren Kontext sehen: Gerade die internationale Textillieferkette ist durch ein starkes Machtgefälle zwischen Akteuren des globalen Nordens und des globalen Südens gekennzeichnet.<sup>66</sup> Zwar werden Verträge auch hier formal freiwillig geschlossen, doch werden die Vertragsbedingungen natürlich durch die Verhandlungspositionen der Akteure bestimmt. So können einkaufende Unternehmen wie beschrieben die Einhaltung von Codes of Conduct fordern, ohne sich an den entstehenden Kosten zu beteiligen, auch wenn CSR-Standards eine faire Kostenteilung anmahnen.<sup>67</sup> Teilweise sind bereits die CSR-Standards selber Ausdruck der ungleichen Machtbalance, da Teilnehmer des globalen Südens bei ihrer Formulierung mitunter nicht repräsentiert sind.<sup>68</sup>

Weil eine kritische Auseinandersetzung mit Machtfragen unterbleibt, ist der geäußerte Vorwurf des Paternalismus nicht ganz von der Hand zu weisen<sup>69</sup> und CSR setzt sich in den Produktionsländern dem Verdacht aus, wahlweise Ausdruck eines Kulturimperialismus oder einer protektionistischen ökonomischen Agenda reicher Industrienationen zu sein.<sup>70</sup> Der Fakt, dass oftmals eine Diskrepanz zwischen den Nachhaltigkeits- und den Geschäftspraktiken vieler multinationaler Unternehmen besteht (die Praxis kurzfristiger Bestellungen, hohen Preisdrucks und unverbindlicher Geschäftsbeziehungen erschwert wie gezeigt eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen) oder manche dieser Unternehmen in Produktionsländern gleich selber in Korruptions-Skandale verstrickt sind,<sup>71</sup> ist in diesem Zusammenhang ebenfalls nicht hilfreich. Beides untergräbt die ernst gemeinten Anstrengungen vieler Akteure, die Bedingungen in der Textillieferkette wirklich zu verbessern.

---

<sup>65</sup>vgl. Scherer und Palazzo 2007, S. 1106, 1096.

<sup>66</sup>Dieses Machtgefälle zeigt sich gerade auch in der Corona-Krise, wo internationale Textilunternehmen Aufträge in Milliardenhöhe storniert haben oder die Bezahlung von Textilien verweigerten, die bereits produziert waren. In der Folge standen Millionen Textilarbeiter vor dem wirtschaftlichen Aus und waren von Hunger, Krankheit und Obdachlosigkeit bedroht (vgl. Saage-Maß, Leifker und Paasch 2020). In anderen Industrien unterscheidet sich die Situation allerdings: In der Elektronik-Industrie beispielsweise haben es die Zulieferer geschafft, Kernkompetenzen in Produktdesign und -entwicklung zu erlangen und so die Machtbalance ausgeglichener zu gestalten (vgl. Locke 2013, S. 32).

<sup>67</sup>vgl. OECD 2018, S. 61; vgl. Neve 2009, S. 67.

<sup>68</sup>vgl. Gilbert und Rasche 2007, S. 23.

<sup>69</sup>Manche Autoren sprechen sogar von einer „neokolonialen“ Praxis (vgl. Neve 2009, S. 64), was einerseits eine interessante historische Perspektive eröffnet, andererseits aber auch wichtige Differenzierungen vermissen lässt.

<sup>70</sup>vgl. Fox 2004, S. 30; vgl. Scherer 2006, S. 138.

<sup>71</sup>vgl. Gugler und Shi 2009, S. 12.

Weil eine Begründung der gesellschaftlichen Rolle von Unternehmen und der Reichweite unternehmerischer Verantwortung auf einer normativen Theorie der Verantwortung und der gesellschaftlichen Arbeitsteilung beruhen müsste (siehe Kapitel 7.2), kann CSR bei der Frage, worin die Verantwortung von Unternehmen letztlich besteht, nicht weiterhelfen. Ob ein Unternehmen wirklich als verantwortlich zu beurteilen ist, lässt sich so mangels *Verantwortungskriterien* kaum feststellen: „Vielmehr erscheint es so, als sei die CSR-Debatte aufgrund des Mangels im Bereich der normativen Theoriebildung darauf festgelegt, jegliche Verantwortungsübernahme als freiwillig einzustufen und jede Selbstbeschreibung als verantwortliches Unternehmen bei auch nur der geringsten Anfangsplausibilität akzeptieren zu müssen.“<sup>72</sup>

Die Folgen von mangelnder Kontextualisierung, positivistischer Hinnahme von Machtbeziehungen und paternalistischer Umsetzung zeigen sich in der wenig befriedigenden Erfolgsbilanz von mehreren Jahren CSR in der indischen Textil-Lieferkette: Zwar konnten punktuelle Verbesserungen der Arbeitsbedingungen erreicht werden, etwa im Bereich Gesundheit und Sicherheit, in anderen Bereichen dagegen (Versammlungsfreiheit, Arbeitszeiten etc.) hat sich wenig verändert. Selbst die Erfolge scheinen unbeständig zu sein, und die Gesamtentwicklung scheint ein Plateau erreicht zu haben.<sup>73</sup> Als zugleich Ursache und Folge dieser Ergebnisse zeitigt auch der „Kampf um die Köpfe“ wenig Erfolg: Die Sinnhaftigkeit von CSR wird vor Ort oftmals nicht verstanden, was zu „mock compliance“ führt.<sup>74</sup> In den Industriestaaten wird CSR dagegen oftmals als wirkungsloses „Greenwashing“ kritisiert, das allein dem Zweck dient, positive Schlagzeilen zu generieren.<sup>75</sup>

Zusammenfassend zeigt sich also, dass CSR auf einer fundamentalen konzeptionellen Ebene Schwächen hat: Mangels normativer Maßstäbe wird dieses Konzept zum Vehikel einer unreflektiert-neoliberalen Konzeption der gesellschaftlichen Rolle von Unternehmen, was mit dazu beiträgt, dass seine Umsetzung teils als paternalistisch wahrgenommen wird. Dies mag die unbefriedigende Erfolgsbilanz bei der Verbesserung der Arbeitsbedingungen in der Textilindustrie mit erklären. Die ausstehenden Erfolge sind gleichzeitig Wasser auf die Mühlen jener Kritiker, die in CSR nichts als ein privatisiertes System wirtschaftlicher Steuerung sehen, das staatliche Regulierung verhindern soll und beteiligten Unternehmen Reputationsgewinne verspricht.<sup>76</sup> Diesen Kritikern ist insofern Recht zu geben, als dass es zunächst eine offene Frage ist, welche gesellschaftliche Rolle Unternehmen einnehmen sollen und für was sie verantwortlich sind. Auch die neoliberale Wirtschaftskonzeption,

---

<sup>72</sup>Neuhäuser 2017, S. 771.

<sup>73</sup>vgl. Locke 2013, S. 20, 31.

<sup>74</sup>vgl. Huq, Stevenson und Zorzini 2014, S. 18; vgl. Gugler und Shi 2009, S. 9.

<sup>75</sup>vgl. Scherer, Palazzo und Matten 2009, S. 330.

<sup>76</sup>vgl. Levy und Kaplan 2008, S. 445.

die dem CSR-Konzept implizit zu Grunde liegt, ist im Rahmen einer normativen Theorie der gesellschaftlichen Arbeitsteilung auf den Prüfstand zu stellen.

Das Beispiel der indischen Textilindustrie lässt aber auch klar werden, welche Herausforderung es für Unternehmen darstellt, sich einerseits an lokale Kontexte anzupassen, andererseits lokale Machtkonstellationen und kulturelle Praktiken aber auch begründet herauszufordern. Welche Praktiken sind im Rahmen der Wertschätzung kultureller Diversität zu begrüßen, welche sind als illegitim abzulehnen? Wie lässt sich die Legitimität von Stakeholder-Ansprüchen beurteilen? Woran bemisst sich die Fairness von Verträgen und wann ist strategisches Agieren erlaubt? Die Beantwortung von Fragen dieser Art verlangt *normative Maßstäbe*, die CSR in der gegenwärtigen Form nicht liefern kann.

## 6. Der Verantwortungsbegriff

In diesem Abschnitt soll der Verantwortungsbegriff im Rahmen einer Theorie der Verantwortung eingeführt werden. Eine strukturelle Begriffsanalyse unterscheidet zunächst die fünf Relata Subjekt, Objekt, Instanz, Adressat und normative Kriterien. Ausgehend davon können verschiedene thematische Verantwortungsdimensionen (z.B. moralische, politische, rechtliche Verantwortung) unterschieden werden, die sich im Hinblick auf Instanz und normative Kriterien unterscheiden (Kapitel 6.2). Eine weitere zentrale Differenzierung betrifft den Unterschied zwischen Zurechnungs- und Zuständigkeitsverantwortung (Kapitel 6.3). Abschließend wird der ontologische Status von Verantwortungszuschreibungen diskutiert (Kapitel 6.4).

### 6.1 Einführung

Verantwortung gilt als moralische „Schlüsselkategorie“ der Moderne. Gemessen an dieser zentralen Rolle ist dieser Begriff – verglichen mit anderen philosophischen Grundbegriffen – jedoch noch jung und kommt in der heutigen Verwendung erst ab Beginn des 19. Jahrhunderts auf.<sup>1</sup> Ursprünglich wurde Verantwortung vor allem im juristischen bzw. politischen Kontext verwendet und bezog sich auf die Rechtfertigung begangener Taten vor Gott oder dem Gericht, bzw. auf die Verantwortung von Politikern gegenüber dem Volk.<sup>2</sup>

In seiner grundlegenden Bedeutung beschreibt Verantwortung in der heutigen Bedeutung eine Beziehung zwischen einem Akteur und den Folgen seiner Handlungen. Die Frage, welchem Akteur welche Handlungsfolgen zurechenbar sind, ist ein Thema, was für das menschliche Zusammenleben in vielen Bereichen zentral ist: Vor Gericht etwa geht es oft um die Frage, wer ein Verbrechen begangen hat; im beruflichen Umfeld dient der Verweis auf erledigte Tätigkeiten und erfolgreich beendete Projekte dagegen als Rechtfertigung für ein gutes Gehalt oder eine gute Position.

Aus dieser grundlegenden Bedeutung heraus lässt sich verstehen, warum der Verantwortungsbegriff gerade in der Moderne so entscheidend an Bedeutung gewonnen hat: Mit der industriellen Revolution und der Ausbreitung der Wissenschaft gewinnen Maschinen und

---

<sup>1</sup>vgl. Heidbrink 2010, S. 4.

<sup>2</sup>vgl. Bayertz 1995, S. 17, 40.

Technik im Alltag vieler Menschen immer mehr an Bedeutung. Damit lassen sich jedoch entstehende Schäden immer schwerer auf das Wirken einzelner Akteure zurückführen, weil Unfälle oder ökonomische Fehlentwicklungen meistens nicht auf individuell zurechenbarer Schuld beruhen, sondern Nebenfolgen kollektiver Prozesse darstellen.<sup>3</sup> Oftmals besteht keine lineare Beziehung mehr zwischen technischen Katastrophen und verursachenden Akteuren. Ein Beispiel sind Dampfkesselexplosionen, die zu Beginn der Entwicklung der Eisenbahn öfter auftraten: Die Explosion des Kessels ist von niemandem beabsichtigt, sondern eine Folge einer Verkettung unglücklicher Umstände, die nur indirekt auf Akteure zurückführbar sind.<sup>4</sup> Die Kategorie der Verantwortung ermöglicht es, dennoch jemanden für solche Vorkommnisse haftbar zu machen und somit die Haftung für technische Anlagen zumindest teilweise von der direkten Verschuldung abzulösen.<sup>5</sup>

Eine weitere Prägung hat der Verantwortungsbegriff durch Max Weber erhalten, der (wie schon erwähnt) einer als rigoristisch empfundenen „Gesinnungsethik“ die folgenorientierte „Verantwortungsethik“ gegenüberstellte. Der zentrale Kritikpunkt Webers liegt in einem einseitigen Fokus der moralischen Reflektion auf Fragen der Universalisierbarkeit von Maximen, die darüber die *Folgen* des Handelns vernachlässige: „Aber es ist ein abgründiger Gegensatz, ob man unter der gesinnungsethischen Maxime handelt – religiös geredet: ‚Der Christ tut recht und stellt den Erfolg Gott anheim‘ –, oder unter der verantwortungsethischen: daß man für die (voraussehbaren) *Folgen* seines Handelns aufzukommen hat.“<sup>6</sup>

Peter Ulrich bezeichnet Webers Kritik als „unglückliche Gegenüberstellung“<sup>7</sup>, weil dieser übersehe, dass die Folgen einer Handlung zwar *Gegenstand* moralischer Beurteilung, aber nicht zugleich deren *Kriterium* sein könnten. Die Beurteilung der Handlungsfolgen verweise deshalb auf allgemeine moralische *Prinzipien*. In dieser Kritik ist Ulrich Recht zu geben; dennoch ist im Begriff der Verantwortungsethik die berechtigte Mahnung zu sehen, die Folgen bei der Beurteilung einer Handlung nicht aus dem Blick zu verlieren. Die Diskursethik entgeht dem Vorwurf der Gesinnungsethik, indem sie Begründungs- von Anwendungsfragen trennt (siehe Kapitel 4.2).

Einen wichtigen Impuls lieferte auch Hans Jonas Werk „Das Prinzip Verantwortung“ (1979), das den Verantwortungsbegriff um die prospektive Dimension der Sorge um das menschliche Überleben angesichts ökologischer Katastrophen erweiterte.<sup>8</sup> Die Notwen-

---

<sup>3</sup>vgl. Heidbrink 2010, S. 6.

<sup>4</sup>vgl. Bayertz 1995, S. 26.

<sup>5</sup>vgl. Heidbrink 2017, S. 10.

<sup>6</sup>Weber 1988a, S. 551-552.

<sup>7</sup>Ulrich 2016, S. 76.

<sup>8</sup>vgl. Jonas 1979.

digkeit dieser „Zukunftsverantwortung“<sup>9</sup> ergibt sich bei Jonas aus den neuen technischen Möglichkeiten des 20. Jahrhunderts (Atomwaffen, Umweltverschmutzung...), die die menschliche Existenz grundlegend aufs Spiel setzen. Mit dieser prospektiven Perspektive ist Verantwortung endgültig zu einem moralischen Grundbegriff der „technologischen Zivilisation“ aufgestiegen. Die Technisierung der Produktion und des Alltags führt im 21. Jahrhundert zu genuin globalen Problemen wie dem Klimawandel, die oftmals nicht eindeutig einzelnen Akteuren zugerechnet werden können. Dazu trägt auch die weltweite Vernetzung bei, die Akteure von den (oft unintendierten) Nebenfolgen des Handelns räumlich trennt. Der Kategorie der Verantwortung kommt unter diesen Umständen eine zentrale Bedeutung zu, weil die Bestimmung von Zurechenbarkeit und Zuständigkeit eine wichtige Voraussetzung dafür ist, globale Probleme zu lösen.

## 6.2 Struktur und Dimensionen von Verantwortung

Verantwortung ist ein außerordentlich komplexer Begriff. Analytisch lassen sich mehrere Relata unterscheiden, wobei über deren Anzahl und relative Bedeutung Uneinigkeit herrscht. So unterscheidet etwa Ludger Heidbrink drei,<sup>10</sup> Hans Lenk fünf<sup>11</sup> und Günther Ropohl acht Begriffsdimensionen.<sup>12</sup> Zentral scheinen dabei die fünf Dimensionen des Subjekts, des Objekts, der Instanz, des Adressaten und der normativen Kriterien zu sein:<sup>13</sup> Jemand (Subjekt) ist für etwas (Objekt) vor einer Instanz gegenüber jemandem (Adressat) in Bezug auf ein normatives Kriterium verantwortlich.

Das Verantwortungs-**Subjekt** ist diejenige Person, die ihr Handeln gegenüber Anderen verantworten muss. Traditionell ist das Subjekt der Verantwortung ein menschliches Individuum, das in Bezug auf sein Handeln „Rede und Antwort“ stehen kann (eine Formulierung, die den kommunikativen Aspekt der Verantwortung verdeutlicht). Von Verantwortung unbelebter Dinge ist dagegen in der Regel nur metaphorisch die Rede (etwa wenn der Klimawandel für eine Dürre „verantwortlich“ gemacht wird).<sup>14</sup> Darüber, ob Kollektive oder Korporationen für etwas im gleichen Sinne wie Menschen verantwortlich sein können, besteht Uneinigkeit; auf diese Frage werden wir in Kapitel 7.1 zurückkommen.

Das Verantwortungs-**Objekt** ist dasjenige, für das jemand verantwortlich ist, etwa ein Lebewesen, ein Gegenstand, ein Ereignis oder eine Handlung. Die Breite dieser Kategorie zeigt die vielfältigen Kontexte, in denen der Verantwortungsbegriff im Alltagssprachgebrauch

---

<sup>9</sup>Jonas 1979, S. 175.

<sup>10</sup>vgl. Heidbrink 2010, S. 6.

<sup>11</sup>vgl. Lenk 2015, S. 13.

<sup>12</sup>vgl. Ropohl 2017, S. 889.

<sup>13</sup>vgl. Loh 2017, S. 39-50.

<sup>14</sup>vgl. Loh 2017, S. 40.

verwendet wird. Bei näherer Betrachtung zeigt sich jedoch, dass sich die Verantwortung für Lebewesen, Gegenstände oder Ereignisse auf der Metaebene der Verantwortung für *Handlungen* zusammenführen lässt: Verantwortung ist letztlich immer Verantwortung für das eigene Tun, und nur abgeleitet für äußerliche Objekte.<sup>15</sup> Die Zentralität des Handelns ist allerdings mit zwei Schwierigkeiten verbunden: Einerseits können Schäden durch ein Verhalten entstehen, das wir nicht als Handeln bezeichnen würden (etwa weil es unbewusst oder unter Medikamenteneinfluss geschieht), und auch bewusstes Handeln kann nicht-intendierte Nebenfolgen haben. Andererseits stellt sich die Frage, ob und wann auch im Falle von Unterlassungen Verantwortlichkeit besteht. Beides wird in Kapitel 6.3 diskutiert.

Die Verantwortungs-**Inстанz** beantwortet die Frage, wovor Verantwortung besteht. Während im ursprünglichen juristischen Kontext das Gericht die Instanz darstellte, vor der jemand Rede und Antwort stehen musste, kommen heutzutage auch andere Instanzen in Betracht. Absolute Instanzen wie Gott oder abstrakt metaphysische Instanzen wie „die Geschichte“ werden zwar verwendet, jedoch von vielen Theoretikern eher skeptisch betrachtet, weil hier das diskursive Element des Verantwortungsbegriffs zu kurz zu kommen scheint.<sup>16</sup> Als „irdische“ Instanzen kommen etwa das Urteil anderer Menschen, der Arbeitgeber oder das eigene Gewissen in Betracht.

Der **Adressat** der Verantwortung ist das Gegenüber des Verantwortungssubjekts, das von der Verantwortlichkeit betroffen ist. Wenn etwa eine NGO von einem Unternehmen Verantwortungübernahme einfordert, dann ist die NGO der Adressat der Verantwortung dieses Unternehmens;<sup>17</sup> nach wirtschaftsliberaler Auffassung sind jedoch allein die Anteilseigner (Shareholder) Adressaten der Unternehmensverantwortung. Als Adressat in Frage kommen sowohl Menschen als auch Dinge, etwa Güter, die man treuhänderisch verwaltet. Als ein Sonderfall ist die Verantwortung gegenüber sich selbst zu betrachten, die ausdrückt, dass auch das Verantwortungssubjekt von den Folgen des eigenen Handelns betroffen sein kann. In den letzten Jahrzehnten kommt zudem der Verantwortung vor der Natur eine wachsende Bedeutung zu.<sup>18</sup> Das Relatum des Adressaten liegt sprachlich und inhaltlich oft in der Nähe der Verantwortungsinstanz und des Verantwortungsobjekts, sodass diese Kategorien teils nicht sauber zu differenzieren sind. Im Falle der Verantwortung der Eltern für ihre Kinder etwa fallen Verantwortungsobjekt und -adressat in eins.

---

<sup>15</sup>vgl. Loh 2017, S. 41. Natürlich sind andere menschliche Lebewesen niemals nur Objekte, sondern immer auch Subjekte. Die mit dem Subjektstatus verknüpften Rechte begründen oftmals als normatives Kriterium die Verantwortungsbeziehung.

<sup>16</sup>vgl. Loh 2017, S. 44.

<sup>17</sup>vgl. Fetzer 2004, S. 210.

<sup>18</sup>vgl. Ropohl 2017, S. 892.

Die **normativen Kriterien** antworten auf die Frage, *weswegen* jemand Verantwortung trägt und stellen den normativen Maßstab dar, nach dem geurteilt wird, ob jemand seiner Verantwortung gerecht wird. Denkbar sind etwa Anweisungen eines Arbeitgebers, Gesetze oder andere Regeln, aber auch Normen und Werte, die moralische Pflichten begründen (im diskursethischen Verständnis: universal begründete Normen). Die Kategorie der normativen Kriterien macht deutlich, dass jede Theorie der Verantwortung „parasitär“ gegenüber einer Moraltheorie ist: Weil Verantwortung alleine keine Normen begründet, sondern sie lediglich transportiert, ist Verantwortung notwendigerweise einer Theorie der Moral *untergeordnet*.<sup>19</sup>

Mit dem Subjekt, dem Objekt, der Instanz, dem Adressaten und den normativen Kriterien sind fünf Relata genannt, die den Verantwortungsbegriff in seiner allgemeinsten Form konstituieren. Diese Gliederung wird für die weitere Arbeit als Richtschnur dienen, um die Verantwortung von Unternehmen in internationalen Lieferketten genauer zu bestimmen: Hinsichtlich des Verantwortungssubjektes wird zu untersuchen sein, ob und wie sich der ursprünglich personenzentrierte Verantwortungsbegriff auf Unternehmen übertragen lässt (Kapitel 7.1). Der Adressat der Verantwortung begegnet uns wieder bei der Frage, wem gegenüber Unternehmen verantwortlich sind (Kapitel 7.2.4). Und anhand unterschiedlicher normativer Kriterien und Instanzen lassen sich verschiedene Dimensionen von Verantwortung unterscheiden, ein Punkt, dem wir uns nun zuwenden.

Die Vielfalt an Kombinationsmöglichkeiten, die durch die genannten fünf Verantwortungsrelata ermöglicht werden, macht deutlich, dass man nicht von nur einem einheitlichen Verantwortungsbegriff ausgehen kann. In Bezug auf die normativen Kriterien und die Instanz lassen sich verschiedene *Verantwortungsdimensionen* unterscheiden: Im Falle **rechtlicher** Verantwortung muss ein Rechtssubjekt sein Handeln gegenüber einem Adressaten verantworten. Rechtliche Verantwortung beruht auf Gesetzen als normativen Kriterien und besteht vor der Instanz der Gerichte. Wer als Subjekt rechtlich verantwortlich sein kann, ist gesetzlich in Form von Altersgrenzen (Volljährigkeit) und anderen Kriterien (etwa ausreichende geistige Wachheit) kodifiziert. Darüber hinaus bieten präzise definierte Begriffe wie Fahrlässigkeit oder Unterlassung Anhaltspunkte für die Frage, wem Verantwortung für Folgen zugeschrieben werden kann und wem nicht.

Die **politische** Dimension der Verantwortung ist dagegen eine Form der Rollenverantwortung, wie sie mit jeder beruflichen Rolle einhergeht.<sup>20</sup> Der Adressat der Verantwortung ist in diesem Fall das vertretene Volk, dem gegenüber Politiker Rechtfertigung ablegen müssen. Spricht man von der politischen Verantwortung von Unternehmen (siehe Kapitel 7.2.3),

---

<sup>19</sup>vgl. Bayertz 1995, S. 65.

<sup>20</sup>vgl. Lenk 2017, S. 67.

sind im übertragenen Sinne die Stakeholder (Kunden, Arbeitnehmer, Zulieferer...) als Adressaten zu sehen. Die normativen Kriterien bestehen einerseits in Gesetzen, andererseits aber auch in moralischen Normen, da von Politikern erwartet wird, Ziele auf legale und legitime Art und Weise zu erreichen.

**Moralische** Verantwortung schließlich bezieht sich auf moralische Normen als normative Kriterien. Die Frage nach der Instanz ist schwerer zu beantworten, da hier keine direkte Sanktionierungsinstanz (wie etwa im Falle rechtlicher Verantwortung) existiert. Während viele Menschen sicherlich das Gewissen als ihre moralische Instanz bezeichnen würden, sieht die Diskursethik die Instanz in der idealen Kommunikationsgemeinschaft aller sprach- und handlungsfähigen Subjekte. Moralische Verantwortung hat insofern eine Sonderstellung, als dass sie anderen Formen der Verantwortung (etwa mit bestimmten Rollen verbundenen Verantwortungsformen) vorgeordnet ist: Wenn etwa die Verantwortung eines Unternehmensführers gegenüber seinen Shareholdern mit seiner moralischen Verantwortung kollidiert, so besteht seitens der Moral der Anspruch, der moralischen Verantwortung hier systematisch der Vorrang zu geben. Der Grund dafür liegt im *unbedingten* Sollen (zumindest universaler) moralischer Normen, das das nur *bedingte* Sollen berufsspezifischer Rollenerwartungen oder rechtlicher Kodifizierung überschreitet.

Natürlich sind weitere Formen der Verantwortung denkbar, insbesondere Rollenverantwortungen (etwa die Verantwortung des Richters oder Polizisten) oder Verantwortung qua Position (etwa die Verantwortung von Kindern für pflegebedürftige Eltern). Mit der rechtlichen, der politischen und der moralischen Verantwortung sind aber die Verantwortungsdimensionen genannt, die für die Frage nach der Verantwortung von Unternehmen in internationalen Lieferketten am relevantesten sind.

### 6.3 Zurechnung und Zuständigkeit

Wenn bisher von Verantwortung die Rede war, dann teilweise im Kontext der Zurechnung (wem sollen negative oder positive Folgen zugerechnet werden?), teilweise im Kontext der Zuständigkeit (wer ist für eine Person oder einen Gegenstand verantwortlich?). Diese beiden Aspekte hängen zwar zusammen, doch stellen sie letztlich unterschiedliche Verwendungsweisen des Verantwortungsbegriffs dar, die insbesondere im Hinblick auf die Situation in internationalen Lieferketten relevant sind. Hier stellt sich die kausale Zurechnung negativer Begleiterscheinungen an Verantwortliche als äußerst komplex dar, weil sich die Urheberchaft oftmals in großen und anonymen Netzwerken zwischen Endkunden am einen und Textilarbeitern am anderen Ende der Lieferkette verliert. Bevor wir näher auf diese Zusammenhänge eingehen können, gilt es aber zunächst, die beiden Verwendungsweisen begrifflich sauber zu trennen.

Die *Zurechnungsverantwortung*, die den Fokus auf die Herstellung einer Verbindung zwischen Akteur und Handlungsfolgen setzt, kann als die „klassische“ Bedeutung des Verantwortungsbegriffs gelten. Die Lehre der „imputatio“ (lateinisch für „Zurechnung“) lässt sich bis in die Antike zurückverfolgen, und die von Aristoteles genannten Kriterien der Kausalität, der Freiheit und der Intentionalität sind bis heute maßgeblich in Moral und Recht.<sup>21</sup> Kausalität bedeutet, dass ein Akteur ein Ereignis durch sein Verhalten direkt verursacht oder beeinflusst hat, und dass dieses Ereignis ohne seine (Mit)Verursachung in dieser Form nicht zustande gekommen wäre. Frei oder freiwillig handelt ein Akteur dann, wenn er die Handlung selbstbestimmt und nicht unter äußerem oder innerem Zwang ausführt. Intentionales Handeln schließlich zeichnet sich dadurch aus, dass es wissentlich und willentlich geschieht: Der Akteur weiß um Handlungskonsequenzen und handlungsrelevante Normen und begehrt die Handlung absichtlich und aufgrund eines Entschlusses.<sup>22</sup>

Alle dieser Kriterien sind bei näherem Hinsehen problematisch: Die Freiheit des Menschen etwa, negativ verstanden als Abwesenheit von Zwängen, kann nicht ohne Einbettung in eine sehr differenzierte Theorie dieses philosophischen Grundbegriffs postuliert werden. Das Kriterium der Wissentlichkeit / Willentlichkeit ist dagegen (etwa unter den Bedingungen komplexer weltweiter Lieferketten) teilweise schwer operationalisierbar: Weil die Handlungsketten hier immer länger und unübersichtlicher werden, sind Folgen und nicht-indentierte Nebenfolgen des eigenen Handelns für Akteure immer schwerer zu überblicken. Oft wissen nicht einmal die größeren Textilunternehmen, unter welchen Bedingungen genau ihre Kleidung oder die Rohstoffe dafür produziert werden, sodass es sein kann, dass man durch den Kauf eines T-Shirts indirekt und unbewusst Kinderarbeit und schlechte Arbeitsbedingungen unterstützt.

Hier gilt es nun zu unterscheiden zwischen Handlungsfolgen, die vor Begehen der Handlung prinzipiell gewusst werden *könnten* und solchen, bei denen dies nicht der Fall ist. Wenn das Wissen über die Folgen der eigenen Handlung prinzipiell verfügbar ist (etwa, wenn sich durch Recherche herausfinden lässt, unter welchen Bedingungen ein Kleidungsstück produziert wurde), dann spricht dies für eine Verantwortlichkeit, vorausgesetzt, der mit der Informationsbeschaffung verbundene Aufwand ist zumutbar. Das Kriterium der Wissentlichkeit muss also um eine *Sorgfaltspflicht*, sich über die Umstände des Handelns ausreichend zu informieren, ergänzt werden, da Unwissen nicht immer vor Verantwortung schützt.<sup>23</sup> In diesen Fällen kommt die beschriebene Zumutbarkeitsabwägung ins Spiel, mit der wir uns in Kapitel 8.2 näher beschäftigen werden.

---

<sup>21</sup>vgl. Heidbrink 2010, S. 5.

<sup>22</sup>vgl. Heidbrink 2017, S. 23-24; vgl. Talbert 2019.

<sup>23</sup>vgl. Heidbrink 2010, S. 4.

Anders sieht es aus in Fällen, in denen die Handlungsfolgen sich nur mit erheblichen Unsicherheiten ermitteln lassen, oder wenn sie, anders gesagt, nur mit gewissen Wahrscheinlichkeiten bezifferbar sind. In der Praxis ist es beispielsweise selbst mit größerem Aufwand nicht einfach zu ermitteln, unter welchen Bedingungen ein Kleidungsstück produziert wurde. Beim Kauf der Kleidung findet daher eine Risikoabwägung statt, in der die Größe des Schadens und dessen Eintrittswahrscheinlichkeit eine Rolle spielen.<sup>24</sup> Bei näherer Betrachtung ist diese probabilistische Betrachtungsweise in den allermeisten Fällen angemessen, weil die *sichere* Voraussehbarkeit von Folgen kaum je vorkommt. Hans Jonas hat diese Ungewissheit im Rahmen seines Vorsorgeprinzips so in die Moraltheorie einbezogen, dass der schlechten ein grundsätzlicher Vorrang vor der guten Prognose gegeben werden solle. Demnach sind Handlungen zu unterlassen, deren Folgen potenziell katastrophal sind, auch wenn die Eintrittswahrscheinlichkeiten nicht genau bezifferbar oder gering sind.<sup>25</sup> Diese pragmatische Überführung von probabilistischen Ereignissen in klare Handlungsanweisungen mutet jedoch verkürzt an, weil sie konservativ bezüglich des Status quo ist, der – im Gegensatz zu möglichen Veränderungen – nicht als rechtfertigungsbedürftig gesehen wird.

Aus Sicht einer deontologischen Moral scheint das grundsätzliche Problem darin zu liegen, dass sich Wahrscheinlichkeitswerte nur schwer mit *kategorischen* Pflichten in Einklang bringen lassen: „Dass man eine Handlung zu unterlassen hat, die mit Gewissheit, also mit  $p = 1$  ein oder mehrere Menschenleben kosten würde, ist unbestritten. Wenn man diese Handlung, bei gleichbleibender Höhe des möglichen Schadens, für ‚zulässiger‘ hält, wenn  $p$  auf 0,1, auf 0,01 oder gar auf 0,0001 sinkt, dann tut man so, als wenn die niedrigere Eintrittswahrscheinlichkeit die Handlung von der moralischen Verwerflichkeit ihrer möglichen Folge reinigen würde.“<sup>26</sup> Die moralischen Rechte von Personen gelten kategorisch und scheinen sich nicht an Wahrscheinlichkeiten relativieren zu lassen. Später (Kapitel 8) werden wir Auswege aus diesem Dilemma diskutieren, einstweilen soll jedoch der Hinweis genügen, dass das Kriterium der Wissentlichkeit im Hinblick auf Zurechnungsverantwortung nicht unproblematisch ist.

Besonders relevant im Hinblick auf die Frage nach der Verantwortung in globalen Lieferketten ist die Problematik des Kausalitätskriteriums. Einerseits sind die empirischen Prämissen, auf denen Kausalität beruht, komplex und teils schwer operationalisierbar. Ein Beispiel dafür sind Situationen kollektiver Verursachung: In einer globalisierten Welt werden die Folgenketten von Handlungen immer länger und unübersichtlicher, sodass ein Kausalitätsbegriff, der auf klare Beziehungen zwischen Ursachen und Wirkung baut, an

---

<sup>24</sup>vgl. Ropohl 2017, S. 888.

<sup>25</sup>vgl. Jonas 1979, S. 70.

<sup>26</sup>vgl. Ropohl 2017, S. 904.

seine Grenzen stößt.<sup>27</sup> Die Frage etwa, wer für die „strukturelle Ungerechtigkeit“ globaler Armut verantwortlich ist, ist unter einem Verständnis von Verantwortung als Zurechenbarkeit kaum zu beantworten. Hier sind Mechanismen und kausale Beziehungen zu komplex, als dass sich eindeutig bestimmbare Verantwortlichkeiten ausmachen ließen, einmal abgesehen davon, dass sich über die kausalen Mechanismen schwerlich Einigkeit erzielen ließe.<sup>28</sup> Letztlich verliert sich so die Verantwortung (zumindest, wenn sie als Zurechnung verstanden wird) in Myriaden von Teilverantwortlichkeiten.

Ein anderes Problem stellen kausale Überdeterminationen dar. Überdeterminiert ist ein Ereignis, wenn mehr kausale Verursacher identifizierbar sind, als für die Verursachung nötig gewesen wären. Betrachten wir hierfür den Fall, in dem ein Unternehmensvorstand sich  *einstimmig* dafür ausspricht, die Löhne der Arbeiter unter das Existenzminimum zu drücken, obwohl dafür schon eine einfache *Mehrheit* der Stimmen ausgereicht hätte. Obwohl ein einzelnes Vorstandsmitglied nicht kausal für die Folgen verantwortlich gemacht werden kann (weil die Folge auch eingetreten wäre, wenn sich das Vorstandsmitglied der Stimme enthalten hätte), würden wir intuitiv annehmen, dass *alle* Vorstandsmitglieder für die Entscheidung verantwortlich sind.<sup>29</sup> Das Kausalitätskriterium entspricht hier schlicht nicht unserer moralischen Intuition von Verantwortlichkeit.

Und schließlich lassen sich die beschriebenen Zustände am Anfang der Lieferkette vielfach nicht als Ergebnis von aktiven Handlungen, sondern von *Unterlassungen* verstehen, die unter einem strikten Handlungs- und Kausalitätsbegriff keine Verantwortung begründen würden. Auch in diesem Fall steht das Kausalitätskriterium unserem intuitiven moralischen Empfinden entgegen. Für die Einbeziehung von Unterlassungen spricht, dass die Folgen von Unterlassungen genauso schwerwiegend sein können wie die von Handlungen, dass es also vom Ergebnis aus betrachtet irrelevant ist, ob eine Handlung oder eine Unterlassung vorausging.<sup>30</sup> Außerdem entspricht es oftmals schlicht unserem lebensweltlichen Moralverständnis, Verantwortung auch aufgrund von Unterlassungen zuzuweisen, etwa wenn es eine Textilfirma unterlässt, in ihren Fabriken für ausreichenden Brandschutz zu sorgen.<sup>31</sup> Dagegen spricht allerdings die möglicherweise schwierige Operationalisierung des Unterlassungsbegriffs, d.h. die Unterscheidung, wann eine sträfliche Unterlassung vorliegt und wann nicht. Das vorgeschlagene Kriterium, dass sich ein entsprechendes Handeln „nach dem Urteil jedes unbefangenen Beobachters [...] förmlich hätte aufdrängen müssen“<sup>32</sup> dürfte etwa wenig erfolgsversprechend zu operationalisieren sein; aussichtsreichere

---

<sup>27</sup> vgl. Reese-Schäfer 2017, S. 935.

<sup>28</sup> vgl. Lichtenberg 2017, S. 836.

<sup>29</sup> vgl. Bratu 2017, S. 488.

<sup>30</sup> vgl. Bayertz 1995, S. 46; vgl. Ropohl 2017, S. 891.

<sup>31</sup> vgl. Bratu 2017, S. 488; vgl. Nida-Rümelin und Bratu 2017, S. 588.

<sup>32</sup> Ropohl 2017, S. 891.

Kandidaten für entsprechende Kriterien dürften im juristischen Diskurs zu finden sein, in dem der Unterlassungsbegriff schon seit Langem auf pragmatische Weise erfolgreich angewendet wird.

In Kapitel 1.2.2 haben wir die Situation der Textilindustrie als „strukturelle Ungerechtigkeit“ identifiziert, die teils auf kollektiver Verursachung und kausaler Überdetermination beruht und durch Unterlassungen perpetuiert wird (manche Unternehmen unterlassen es etwa, bei der Beschaffung von Informationen über die Produktionsbedingungen die gebührende Sorgfaltspflicht walten zu lassen). Bei der Frage, wofür Unternehmen in internationalen Lieferketten verantwortlich sind, spielen damit genau jene Schwierigkeiten eine Rolle, die den *Zurechnungsbegriff* von Verantwortung problematisch machen. Das Verständnis von Verantwortung als Zurechnung ist deshalb wenig hilfreich bei der Frage, wofür Unternehmen in dieser Situation verantwortlich zu machen sind, weshalb wir uns im folgenden dem *Zuständigkeitsbegriff* von Verantwortung zuwenden.

Entscheidend für das Vorliegen einer Zuständigkeitsverantwortung ist primär eine Situation, die als ungerecht beurteilt wird oder ein Gut, das bewahrt werden muss. Der Fokus liegt weniger auf der Frage, wer die Situation *herbeigeführt* hat (z.B. weil dies gar nicht so einfach zu ermitteln ist) als vielmehr, wer für die Beseitigung des Missstandes bzw. den Schutz des Gutes nun *zuständig* ist. Zuständigkeitsverantwortung bezieht sich deshalb auf das Wohl oder die Integrität einer Person oder Sache und verpflichtet zu dessen Schutz und Fürsorge.<sup>33</sup>

Die Verbindung zwischen Akteur und Verantwortungsobjekt wird hier mittels anderer Kriterien definiert als im Falle der Zurechnungsverantwortung. Insbesondere spielt das Kriterium der (tendenziell rückwärts gerichteten) kausalen Verursachung eine geringere Rolle, weil sich eine Zuständigkeit häufig auf *zukünftige* Ereignisse bezieht. Deshalb ist sie in der Regel auch wesentlich unbestimmter: Der Verantwortung für ein Kind etwa kann man auf vielerlei Weise gerecht werden, und die Handlungen, die dafür notwendig sind, hängen von den spezifischen Umständen ab. Was verbindet nun Akteure so mit einer Situation oder einem zu schützenden Gut, dass sie als dafür zuständig angesehen werden? Hierfür werden in der Literatur verschiedene Kriterien vorgeschlagen:

- **Vorliegende Zurechnungsverantwortung:** Derjenige Akteur, dem ein negativer Zustand *zurechenbar* ist, ist tendenziell auch für dessen Beseitigung zuständig.<sup>34</sup> Dieses intuitiv verständliche Prinzip ist etwa Grundlage der EU-Umweltgesetzgebung, nach der der Verursacher von Umweltschäden für deren Behebung oder für einen

---

<sup>33</sup>vgl. Birnbacher 1995, S. 149.

<sup>34</sup>vgl. Miller 2007, S. 100.

Ausgleich aufkommen muss (Verursacherprinzip, *polluter pays principle*). Die Schwächen und Schwierigkeiten der Zurechnungsverantwortung wurden bereits genannt, weshalb dieses Kriterium oftmals (und gerade angesichts der Situation in internationalen Lieferketten) nur schwer operationalisierbar ist.

- **Handlungsmacht:** Viele Autoren schlagen vor, Verantwortung im Sinne von Zuständigkeit an Fähigkeiten und Macht zu knüpfen. Hans Jonas etwa spricht von „kausaler Macht“<sup>35</sup>, David Miller von „capacity“<sup>36</sup>, Dieter Birnbacher von „Leistungsfähigkeit“<sup>37</sup> und Iris Marion Young von „power“<sup>38</sup> als Bedingung für Verantwortung. Die Logik ist hier relativ offensichtlich: In Situationen, in denen kein Verursacher oder Verantwortlicher ausgemacht werden kann bzw. dieser zur Verantwortungsübernahme nicht fähig ist, soll derjenige zuständig sein, der für diese Aufgabe über die größten Kapazitäten verfügt. Für die Kosten von CSR-Maßnahmen (etwa der Verbesserung des Brandschutzes) soll dann zuerst derjenige der beteiligten Akteure (beispielsweise eines der einkaufenden Unternehmen) verantwortlich sein, der über die meisten finanziellen Mittel verfügt. Umgekehrt bedeutet dies aber auch, dass niemand für etwas verantwortlich gemacht werden kann, der nicht über die Macht verfügt, seiner Verantwortung gerecht zu werden.

Der eingängige Grundsatz, dass Macht mit Verantwortung einhergeht, hat in diversen Gesetzen Niederschlag gefunden, etwa in der Formel „Eigentum verpflichtet“ (Art. 14 GG). Dennoch ist das Kriterium der Handlungsmacht nicht ganz unproblematisch. Zum einen scheint es bei näherer Betrachtung so zu sein, dass hier zwei Faktoren vermischt werden, die nicht immer im Einklang stehen, nämlich einerseits die *Effektivität*, mit der ein Akteur einer Zuständigkeit gerecht werden kann, und andererseits die *Kosten*, die diesem Akteur dabei entstehen.<sup>39</sup> Anders als beispielsweise Dieter Birnbacher annimmt<sup>40</sup> entstehen dem Leistungsfähigsten mitnichten immer die geringsten Grenzkosten. Um beim Beispiel der CSR-Kosten zu bleiben: Wenn eines der einkaufenden Unternehmen zwar über die meisten Geldmittel verfügt, gleichzeitig aber auch hohe Kredite bedienen muss, dann würde dieses Unternehmen durch die Bezahlung der Brandschutzmaßnahmen in eine finanzielle Schieflage geraten. Zum zweiten ist problematisch, dass das Kriterium der Handlungsmacht nicht berücksichtigt, wie individuelle Kapazitätsunterschiede *entstanden* sind.<sup>41</sup> Wenn sich das produzierende Unternehmen beispielsweise durch wenig vorausschauendes Handeln selbst in die wirtschaftlich schlechte Lage gebracht hat, dass es die Brandschutzmaßnahmen nicht mehr bezahlen kann, ist nicht immer einzusehen, dass

---

<sup>35</sup>Jonas 1979, S. 172.

<sup>36</sup>Miller 2007, S. 103.

<sup>37</sup>Birnbacher 1995, S. 174.

<sup>38</sup>Young 2011, S. 144.

<sup>39</sup>vgl. Miller 2007, S. 104.

<sup>40</sup>vgl. Birnbacher 1995, S. 174.

<sup>41</sup>vgl. Miller 2001, S. 461.

jemand, der besser geplant hat, nun für den Schaden aufkommen soll. Diese beiden Beispiele sollen nur andeuten, dass das Kriterium der Handlungsmacht nur auf den ersten Blick elegant erscheint, und dass es in bestimmten Fällen auch durch andere Kriterien ergänzt werden muss.

- **Gemeinschaft:** In manchen Fällen entspricht es unserer Intuition, Zuständigkeit abhängig von gemeinschaftlichen Bindungen zuzuteilen. „Gemeinschaft“ ist hier eher im weiten Sinne zu verstehen und beschreibt familiäre, freundschaftliche, kollegiale, religiöse und andere Beziehungen. David Miller nennt das Beispiel einer lose zusammengewürfelten Wandergruppe, der wir intuitiv eher die Verantwortung für ein verletztes Gruppenmitglied zuschreiben würden, als anderen, unbeteiligten Wanderern.<sup>42</sup> Ähnlich gelagert sind Beispiele aus dem familiären Bereich, wo Verwandtschaftsbeziehungen mit einer Art der Zuständigkeitsverantwortung einher gehen. Falls man Staaten als Haftungs-, Schicksals- oder gar Glaubensgemeinschaften versteht, kann auch die Nationalität eine entsprechende Verantwortung begründen. Ein entsprechendes Beispiel ist der „Generationenvertrag“ der Rentenversicherung, der eine Verantwortung der jüngeren gegenüber der älteren Generation qua Nationalität begründet. So intuitiv diese Beispiele verständlich sein mögen, so schwer fällt die theoretische Rechtfertigung von „Gemeinschaft“ als Entscheidungskriterium. Die Verantwortlichen haben schließlich den Zustand weder kausal hervorgebracht, noch haben sie notwendigerweise die meiste Kapazität (Fähigkeit, Handlungsmacht) zur Lösung des Problems. Allerdings ergeben sich zumindest teilweise Überschneidungen mit dem Kriterium der Effizienz: Angehörige einer Gemeinschaft sind meistens mit einer Situation gut vertraut, etwa durch einen gemeinsamen kulturellen oder lokalen Kontext, und wissen deshalb um gute Lösungsstrategien. Problematisch ist, dass das Kriterium der Gemeinschaft noch nichts darüber aussagt, wie Verantwortung innerhalb der Gruppe verteilt werden sollte.<sup>43</sup> Offensichtlich muss Gemeinschaft hier noch durch ein weiteres Kriterium ergänzt werden, wie das in der Praxis dann auch meist geschieht (im Falle des Generationenvertrags mutet man etwa den gut verdienenden Angehörigen der jüngeren Generation mehr zu). Fraglich ist auch, wie abstrakt eine Gemeinschaft konstruiert werden kann, um noch Verantwortung zu begründen: Eine gemeinschaftliche Verantwortung „der Industrieländer“ für den Kolonialismus etwa würde ein großes und sehr heterogenes Kollektiv umfassen, das für Taten von Mitgliedern einer anderen Generation haften soll, was nicht unmittelbar plausibel ist.<sup>44</sup>
- **Komplizenschaft:** Der Begriff der Komplizenschaft (complicity) ist eine relativ unbestimmte Bezeichnung für eine nicht-kausale Form der Beteiligung an einer

<sup>42</sup>vgl. Miller 2001, S. 462; vgl. Miller 2007, S. 104.

<sup>43</sup>vgl. Miller 2001, S. 463.

<sup>44</sup>vgl. Bimbacher 1995, S. 176.

Situation, die von verschiedenen Autoren als Kriterium für Verantwortung herangezogen und differenziert wird. Für den Philosophen Christopher Kutz etwa liegt Komplizenschaft vor, sobald Akteure ein gemeinsames Ziel teilen, auch wenn sie bei der Verfolgung dieses Ziels nicht koordiniert vorgehen und sogar die Ergebnisse gar nicht intendieren.<sup>45</sup> Auch die UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte („Ruggie principles“) verwenden einen Begriff der Komplizenschaft, hier relativ unpräzise definiert als „indirect involvement by companies in human rights abuses – where the actual harm is committed by another party, including governments and non-State actors“<sup>46</sup>. Während der Begriff der Komplizenschaft sicherlich einige Probleme des Kausalitätskriteriums lösen kann (etwa das Problem der kausalen Überdetermination), so scheint er doch insgesamt einem Zurechnungsbegriff von Verantwortung näher zu stehen als einer Zuständigkeit: Handlungsfolgen, die sich nicht leicht einem oder mehreren Verursachern zuweisen lassen bzw. von diesen gar nicht intendiert sind, lassen sich mit einem Begriff von Komplizenschaft nur schwer mit einer Zuständigkeit verbinden.<sup>47</sup>

- **Profitieren von einem Zustand:** In manchen Situationen ist es plausibel, dass diejenigen, die von einem (negativen) Zustand profitieren, für dessen Beseitigung zuständig gemacht werden, auch wenn sie in keiner Weise kausal an der Entstehung beteiligt waren und diesen Zustand auch nicht intendiert hatten. Als Beispiel lässt sich anführen, dass Käufer günstig produzierter Textilien von den niedrigen Löhnen der Textilarbeiter profitieren und deshalb mitverantwortlich für die Verbesserung dieses Zustandes sind. Allerdings scheint dieses Kriterium nicht besonders stark zu sein: In manchen Fällen lässt sich vielleicht niemand ausmachen, der von einem Zustand profitiert, in anderen Fällen mag derjenige gar nicht in der Lage sein, den negativen Zustand zu beheben. Dies zeigt, dass dieses Kriterium alleine nicht alle Fälle von Zuständigkeitsverantwortung abdecken kann und deshalb mit anderen kombiniert werden muss, wie dies etwa auch Iris Marion Young<sup>48</sup> und Thomas Pogge<sup>49</sup> tun. Ein weiteres Problem ist, dass das Profitieren von einem Zustand die Geschädigten nicht notwendigerweise schlechter stellt: Die Käufer von billigen Textilien, so könnte man einwenden, erhalten immerhin noch die Arbeitsplätze der Arbeiter, die durch einen Kaufboykott verloren gehen würden.<sup>50</sup> Hier zeigt sich also, dass das Profitieren von einem Zustand als eigenständiges Kriterium wirklich abgekoppelt von jeglichen kausalen Zusammenhängen der Schädigung zu denken ist, die wir sonst intuitiv heranziehen, um Verantwortung zu beurteilen.

---

<sup>45</sup>vgl. Kutz 2000; vgl. Young 2011, S. 102.

<sup>46</sup>United Nations 2008, S. 20.

<sup>47</sup>vgl. Young 2011, S. 103.

<sup>48</sup>vgl. Young 2011, S. 145.

<sup>49</sup>vgl. Pogge 2011, S. 143-149.

<sup>50</sup>vgl. Lichtenberg 2017, S. 839.



## HSN 96

Die Globalisierung hat Konzerne mit großer wirtschaftlicher Macht entstehen lassen. Befeuert durch Berichte über prekäre Zustände in der Lieferkette, sehen sich diese Unternehmen immer wieder mit Forderungen konfrontiert, diese Macht *verantwortungsvoll* wahrzunehmen. Dabei ist die gesellschaftliche Rolle privater Akteure nicht genau definiert und die Abgrenzung ihres Aufgabenbereichs von dem des Staates eine offene Frage: Es ist hochumstritten, wie weit die Verantwortung von Unternehmen in ihren Lieferketten reicht und wo sie endet. Um der Herausforderung globaler wirtschaftlicher Verflechtungen gerecht zu werden, müssen die ökonomische und die moraltheoretische Perspektive *systematisch zusammen-gedacht* werden, so die These dieses Buches. Auf Grundlage einer empirischen Fallstudie zur Situation am Anfang der Textillieferkette wird ein Begriff von Unternehmensverantwortung entwickelt, der auch unter den Bedingungen internationaler Geschäftsbeziehungen und kultureller Diversität tragfähig ist. Das Ergebnis ist ein Beispiel angewandter Ethik, das praktisch handlungsleitend sein kann und daher weit über den akademischen Diskurs hinaus relevant ist.

*Daniel Wiegand* (geb. 1989) ist Wirtschaftsethiker und Data Scientist und berät Unternehmen zum Thema Corporate Social Responsibility (CSR). Er lebt in Berlin.