

Elmar Pieroth (Hrsg.)
**SOZIALBILANZEN
IN DER
BUNDESREPUBLIK
DEUTSCHLAND**

Ansätze – Entwicklungen – Beispiele

Econ Verlag
Düsseldorf · Wien

(1978)

02254836x

1. Auflage 1978

Copyright © 1978 by Econ Verlag GmbH, Wien und Düsseldorf

Alle Rechte der Verbreitung, auch durch Film,

Funk, Fernsehen, fotomechanische Wiedergabe,

Tonträger jeder Art, auszugsweisen Nachdruck oder Einspeicherung

und Rückgewinnung in Datenverarbeitungsanlagen aller Art sind vorbehalten.

Gesetzt aus der Times der Linotype GmbH

Satz: UNI-SET GmbH, Düsseldorf

Papier: Papierfabrik Schleipen GmbH, Bad Dürkheim

Druck und Bindearbeiten: Bercker GmbH, Kevelaer

Printed in Germany

ISBN 3 430 17477 5

g 5019

INHALTSVERZEICHNIS

Einführung:

<i>Elmar Pieroth: Wozu wir Sozialbilanzen brauchen und wozu nicht</i> _____	7
---	---

Teil A:

Sozialbilanzen: Notwendigkeit, Ansätze, Grenzen	13
1. <i>Klaus v. Wysocki: Das Unternehmen in seiner Umwelt: Möglichkeiten und Grenzen der Sozialbilanz</i> _____	15
2. <i>Meinolf Dierkes: Was sind Sozialbilanzen? – Vorschläge zur Lösung der terminologischen Sprachverwirrung</i> _____	34
3. <i>Arnold Picot: Einige Fragen der Bestimmung von außermarktlichen externen Konsequenzen der Unternehmungstätigkeit als Grundlage einer Sozialbilanz</i> _____	45
4. <i>Peter Eichhorn: Gesellschaftsbezogene Unternehmensrechnung: Ein neuer Ansatz</i> _____	74
5. <i>Michael Kittner / Klaus Mehrens: Gesellschaftsbezogene Rechnungslegung: Kritik und Möglichkeit</i> _____	85

Teil B:

Sozialbilanzen: Entwicklung und Beispiele	109
1. <i>Friedrich Ziehm: Gesellschaftsbezogene Unternehmensrechnung – Eine Darstellung ihrer Probleme und der realisierbaren Lösungen</i> _____	111
2. <i>Kurt Fallthäuser: Die Praxis der gesellschaftsbezogenen Unternehmensrechnung in der Bundesrepublik Deutschland</i> _____	149
3. <i>Klaus Brockhoff: Gesellschaftsbezogene Berichterstattung in den Jahresberichten</i> _____	178
4. <i>Meinolf Dierkes: Sozialbilanzen – Einige Gedanken zur konzeptionellen und politischen Entwicklung der letzten Jahre</i> _____	202

5. <i>Dorothee Müller-Hagen</i> : »Sozialbilanzen« – Praktische Empfehlungen der Bundesvereinigung Deutscher Arbeitgeberverbände _____	222
6. <i>Hans-Detlev Küller</i> : »Sozialbilanzen« – Kritische Anmerkungen aus gewerkschaftlicher Sicht _____	245
7. <i>Rupprecht Dittmar</i> : »Sozialbilanz« und Arbeitnehmer-Interessen _____	263
8. <i>Adolf Huber</i> : Anmerkungen zu den Sozialbilanzen der deutschen Pieroth-Gruppe _____	273
9. <i>Gerd Haarlaender</i> : Beispiel Shell AG: Sozialbilanz – Show oder nützliche Information? _____	289
10. <i>Burckhardt Wenzel</i> : Einige Bemerkungen zur Sozialbilanz der Saarbergwerke AG _____	299
11. <i>Arbeitskreis »Sozialbilanz – Praxis«</i> : Empfehlungen zur aktuellen Gestaltung gesellschaftsbezogener Unternehmensrechnung _____	315
 Teil C:	
Bibliographie zum Thema Sozialbilanzen _____	333
 Teil D:	
Die Autoren _____	349
Personen- und Sachregister _____	357

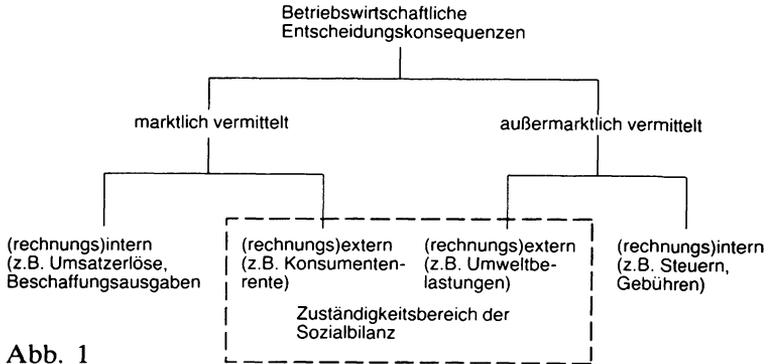
Arnold Picot: Einige Fragen der Bestimmung von außermarktlichen externen Konsequenzen der Unternehmungstätigkeit als Grundlage einer Sozialbilanz*

I. Vorbemerkung

Ein gemeinsames Merkmal der Ansätze zur umweltorientierten Erweiterung des betrieblichen Rechnungswesens ist die explizite oder implizite Fundierung durch das Konzept der externen Effekte¹. Dieses Konzept zielt auf eine Ergänzung der Analyse wirtschaftlichen Verhaltens um diejenigen Auswirkungen, die durch die unmittelbaren monetären Markttransaktionen nicht erfaßt werden². Es versucht damit, den Bereich abzudecken, der aus betriebswirtschaftlicher wie auch aus volkswirtschaftlich-gesellschaftlicher Sicht als besonders wandlungsintensiv und zunehmend erfolgsrelevant einzustufen ist. Bei den externen Effekten handelt es sich um Interdependenzen zwischen den Verhaltensweisen verschiedener Wirtschaftsobjekte, die außerhalb der konventionellen, zielbezogenen Betrachtung von Entscheidungskonsequenzen und somit außerhalb des gängigen Rechnungswesens liegen.

In der Literatur werden die externen Effekte häufig in zwei grundverschiedene Untermengen eingeteilt, nämlich in markt-mäßige (pekuniäre, indirekte) und in außermarkt-mäßige (technologische, direkte) externe Effekte³. Mit Hilfe dieser (weiteren) Begriffsfassung lassen sich prinzipiell all die von der Unternehmung ausgehenden Umweltbeziehungen analytisch erfassen, die im betriebswirtschaftlichen Informationswesen nicht systematisch berücksichtigt werden, zugleich aber für die interne und externe Erfolgsbeurteilung von zusätzlicher Bedeutung sein können. Das folgende Schema (Abbildung 1) soll dies verdeutlichen.

* Der vorliegende Beitrag gibt einige Gedanken aus dem Buch von Arnold Picot: »Betriebswirtschaftliche Umweltbeziehungen und Umweltinformationen – Grundlagen einer erweiterten Erfolgsanalyse für Unternehmungen«, Berlin 1977, besonders aus Kapitel III, 1. und 2., wieder.



Ein Teil der Konsequenzen betriebswirtschaftlicher Entscheidungen wird durch den Markt vermittelt, der andere Teil fällt außerhalb von Marktvorgängen an. Beide Arten von Handlungsfolgen werden in Teilen in die Entscheidungsrechnung, d. h. in die zielbezogene Alternativenwahl der Entscheidungsträger einbezogen. Andere Konsequenzen bleiben davon ausgeschlossen, z. B. weil noch keine Verpflichtung für ihre Berücksichtigung besteht. Die beiden Arten von externen Entscheidungskonsequenzen decken den Bereich ab, der vom gesellschaftsbezogenen Rechnungswesen zu erfassen versucht wird⁴. Der durch sie betroffene Bereich der Unternehmungsumwelt ist häufigen Wandlungen unterworfen (z. B. Überführung rechnungsexterner in rechnungsinterne Konsequenzen), die das Unternehmungsverhalten beeinflussen können. Die Analyse von marktmittel und außermarktmittel vermittelten Entscheidungskonsequenzen erscheint deshalb als geeignete gedankliche Grundlage für die Gestaltung des gesellschaftsbezogenen Rechnungswesens bzw. der Sozialbilanz.

Durch die *marktmittel vermittelten externen Konsequenzen* sollen die Auswirkungen des marktlichen Unternehmungsverhaltens (Nachfrage- und Angebotsverhalten) auf die Marktsituation der anderen mit der Unternehmung in direkter oder indirekter marktlicher Beziehung stehenden Wirtschaftssubjekte (Abnehmer, Lieferanten, Konkurrenten) erfaßt werden. Der Einfluß der marktbezogenen Unternehmungsaktivitäten auf die ökonomische Situation anderer am Marktgeschehen beteiligter Gruppen

ist Bestandteil der Erfolgssituation dieser Gruppen, damit auch Bestandteil der Beurteilung der Unternehmung durch ihre Umwelt und schließlich eine mögliche Quelle von zeitlich verschobenen Erfolgswirkungen bei der Unternehmung selbst. Diese Art von Entscheidungskonsequenzen wird jedoch im folgenden nicht weiter untersucht⁵.

Außermarktlich vermittelte externe Konsequenzen fallen direkt bei Dritten an. Sie verändern die Situation der Betroffenen, ohne daß diese den auf sie ausgeübten Einfluß unmittelbar kontrollieren könnten. Daraus ergeben sich zusätzliche Anforderungen an die externe Beurteilung des Unternehmungserfolges. Unternehmungsinterne Erfolgsrelevanz haben sie insofern, als sich aus der Reaktion der Betroffenen mittelbar und zeitlich verzögert Rückwirkungen auf den Verhaltensspielraum der Unternehmung ergeben können. *Einige theoretische und praktische Fragen einer Berücksichtigung dieser Art von Umweltbedingungen bei der Beurteilung betriebswirtschaftlicher Erfolge sind Gegenstand der folgenden Ausführungen. Die seltener diskutierten Probleme der Abgrenzung und Bestimmung derartiger Effekte im Rahmen einer als Organisation aufgefaßten Betriebswirtschaft stehen im Vordergrund.* Die nicht minder schwierigen und wichtigen, jedoch häufiger behandelten Meß- und Bewertungsprobleme können demgegenüber im Rahmen dieses Beitrages nicht erörtert werden⁶.

Für die außermarktlich vermittelten Folgen des Unternehmungsverhaltens lassen sich unter dem Blickwinkel dieser Untersuchung drei typische Kennzeichen nennen:

- (1) Durch Nebenfolgen der Unternehmungstätigkeit wird ein Einfluß auf die Situation anderer Wirtschaftssubjekte ausgeübt.
- (2) Die Folgen fallen ohne Zwischenschaltung des Marktes direkt bei den Betroffenen an.
- (3) Die Betroffenen haben gegenwärtig keine Möglichkeit, die auf sie einwirkenden außermarktlichen Einflüsse zu kontrollieren.

Wegen der Heterogenität der außermarktlichen externen Effekte – sie reichen von psychischen Veränderungen über Ausbildungsvor- oder -nachteile und vorzeitigen Ressourcenverbrauch bis hin

zu detaillierten medizinischen, ökologischen und technischen Einwirkungen – lassen sich die Bestimmungsprobleme nicht an einem repräsentativen Beispiel analysieren. Die Untersuchung muß allgemeiner angelegt werden, um für möglichst viele Arten von außermärklichen Handlungsfolgen gültig sein zu können. Um den Argumentationsgang dennoch zu straffen, soll sich die Darstellung auf *negative* außermärkliche Folgen des Unternehmungsverhaltens konzentrieren, d. h. auf einen für die Unternehmungsumwelt besonders wichtigen Problembereich.

II. Die besondere Bedeutung negativer außermärklicher externer Entscheidungskonsequenzen

Bei realitätsbezogener Betrachtung erscheint die Annahme begründet, daß privatwirtschaftliche Unternehmungen diejenigen außermärklichen Folgen ihrer Aktivitäten, die Dritten eventuell einen unentgeltlichen Vorteil erbringen können, soweit wie möglich von Anfang an zu internalisieren, d. h. durch Marketing nutzbar zu machen versuchen. Wo dies nicht möglich ist (z. B. bei unteilbaren Gütern, wie etwa Renovierung und Erhaltung von historischen Baustrukturen bei der Standorterrichtung) oder nicht durchgesetzt werden kann (z. B. keine Rückerstattung von Ausbildungskosten durch Arbeitnehmer, die nach kurzer Beschäftigungsdauer die Unternehmung verlassen), werden sie diese Effekte so gut wie möglich für ihre Selbstdarstellung in der Öffentlichkeit einsetzen. Es besteht eine »natürliche« Tendenz zur Entdeckung und Geltendmachung derjenigen Leistungen der Unternehmung, die von Dritten möglicherweise positiv eingeschätzt werden. Deswegen ist die Menge der wirklichen externen *positiven* außermärklichen Effekte betriebswirtschaftlicher Entscheidungen wahrscheinlich nicht nur relativ gering, sondern auch der stetigen Aufmerksamkeit und Beobachtung durch die Unternehmung unterworfen.

Auf der anderen Seite dürfte eine ebenso »natürliche« Tendenz bei den Unternehmungen bestehen, diejenigen außermärklichen Entscheidungsfolgen, durch die sich Dritte möglicherweise beein-

trächtigt fühlen, weil sie ihnen Nachteile erbringen, nicht als solche wahrzunehmen, sondern als »normal«, »systemkonform« oder »unbeeinflussbar« einzustufen. Werden der Unternehmung die negativen Auswirkungen derartiger Handlungsfolgen auf die davon Betroffenen bekannt, so dürfte sie bemüht sein, die Existenz der Effekte zu verschweigen oder herunterzuspielen, weil sonst ihr Ansehen leiden könnte. Außerdem würde ihr dann eventuell eine Entschädigung für den extern verursachten Wertverzehr oder eine sonstige ausgabenwirksame Auflage abverlangt. Da also weder ein besonderes Interesse an der Entdeckung derartiger Effekte besteht noch eine Verpflichtung zur Suche nach ihnen – die Beweislast liegt in der Regel bei den möglicherweise Betroffenen⁷ –, ist die Menge der negativen, außermärklich anfallenden externen Folgen der Unternehmungstätigkeit wahrscheinlich relativ groß und im Informationswesen der Unternehmung nicht so präsent wie die der positiven.

Die Unternehmungsumwelt besitzt demnach wahrscheinlich nur wenige und ungenaue Informationen über die negativen externen Folgen der Unternehmungstätigkeit und deren Bedeutung. So nachvollziehbar das vereinfacht skizzierte »Verhaltensmuster« der Unternehmungen aus Gründen ihres Eigeninteresses und der Öffentlichkeitsarbeit auch sein mag, als so kurzfristig kann es sich gerade in Zeiten eines raschen Umweltwandels auch für die Unternehmung erweisen, den Bereich der negativen externen Entscheidungskonsequenzen zu vernachlässigen. Hierzu einige ergänzende Hinweise:

Die Hypothese scheint erlaubt, daß die negativen externen Effekte die positiven auch gesamtwirtschaftlich – zumindest in ihrer subjektiv wahrgenommenen Bedeutung – überwiegen⁸. Damit besteht aber ein wirtschafts- und gesellschaftspolitisches Konfliktpotential. Die Betroffenen werden nämlich bei einem hohen Maß der Beeinträchtigung versuchen, sich zu wehren, und bei Unternehmungen und Staat ihre Ansprüche anmelden.

Die gesellschafts- wie unternehmungspolitisch dominante Rolle der negativen externen Effekte gegenüber den positiven läßt sich durch das Konzept der konkurrierenden Verwendung erklären⁹. Im Falle der von einer Unternehmung ausgehenden Umweltver-

schmutzung (negative externe Entscheidungskonsequenz) beispielsweise konkurrieren mehrere Wirtschaftssubjekte um *die-selbe* Verwendungsart des öffentlichen Gutes »natürliche Umwelt« (Umwelt als Medium der unternehmungs- und haushaltswirtschaftlichen Abfallbeseitigung). Gelangt man an die Kapazitätsgrenzen dieser unentgeltlichen Nutzungsart des Gutes, so verliert es seinen Charakter als öffentliches Gut; aus der Nutzungskonkurrenz entstehen dann für jeden Probleme, die auf freiwilliger, meist jedoch auf staatlicher Basis geregelt werden müssen. Zusätzlich konkurrieren *verschiedene* Verwendungsarten um das öffentliche Gut »Umwelt«, und diese Auseinandersetzung birgt meist noch mehr Zündstoff. Neben seiner Funktion als Medium der Abfallablagerung hat die natürliche Umwelt auch Ernährungs- und Erholungsfunktionen für die Bevölkerung. Ferner dient sie als Input (z.B. sauberes Wasser, saubere Luft) für verschiedene Produktionsprozesse. Sie kann jedoch nicht alle Verwendungsarten zugleich erfüllen: Grundwasser, das als Trinkwasser und als Input der Getränkeindustrie benutzt wird, kann nicht zugleich der Abwasseraufnahme dienen, verschmutzte Luft eignet sich nicht für Erholungszwecke. *Negative externe Entscheidungsfolgen deuten demnach auf eine nicht bewältigte Verwendungskonkurrenz von »freien« Gütern für unterschiedliche Nutzungen hin und beinhalten damit ein Konfliktpotential.* Sie sind auch betriebswirtschaftlich von besonderer Bedeutung, weil die verursachende Unternehmung an diesem Konflikt zwangsläufig beteiligt ist. Zwischen »Soll« und »Ist« wird von der Öffentlichkeit eine Diskrepanz wahrgenommen, die zu überwinden ist. Anders sieht es im Falle der positiven außermärklichen Entscheidungskonsequenzen aus. Hier begünstigt die Aktivität der Unternehmung die Verwendung eines Gutes durch ein anderes Wirtschaftssubjekt. Ausbildungsmaßnahmen begünstigen die Verwendung der Arbeitskraft des Ausgebildeten am Arbeitsmarkt; sie können die Verwendung der Ressourcen bei einer anderen Unternehmung wirtschaftlicher machen. Freiwillige Umweltpflege begünstigt die Verwendung der Umwelt für andere Zwecke. Hier wird also keine Konfliktmöglichkeit geschaffen, sondern es wird durch komplementär wirkende Verhaltensfolgen

zusätzlicher Konsens zwischen der Unternehmung und ihrer Umwelt erzeugt.

Positive Verhaltensfolgen sind für umfassende Rechenschaft, für die Selbstdarstellung einer Unternehmung und als Argumente in Auseinandersetzungen mit anderen Gruppen wichtig und werden in der gängigen Public-Relations-Arbeit und in den vorliegenden Sozialbilanzentwürfen bereits hinreichend berücksichtigt. Für eine vollständige externe Analyse der Unternehmungstätigkeit wie auch für die interne Analyse unternehmungspolitischer Risiken kommt es jedoch vor allem auf eine möglichst umfassende Kenntnis der negativen außermarktlichen Entscheidungskonsequenzen der Unternehmungsaktivitäten an, und hierfür fehlen die Voraussetzungen stärker als auf der Seite der positiven Effekte¹⁰. Aus den genannten Gründen sollen die einzelnen Probleme im folgenden vorwiegend am Beispiel der negativen externen Entscheidungsfolgen untersucht werden. Die Bestimmung dieser Konsequenzenmenge für Zwecke einer Sozialbilanz verlangt zunächst eine Erörterung der Möglichkeiten, betriebswirtschaftlichen Entscheidungen außermarktliche externe Konsequenzen zuzuordnen. Danach ist die Frage der Nichtbeteiligung der Betroffenen an den ursächlichen Entscheidungen zu diskutieren. Schließlich sind noch einige Bemerkungen über die Relevanz der abgegrenzten außermarktlichen Konsequenzen und ihrer Einbeziehung in eine Sozialbilanzkonzeption zu machen.

III. Die Frage der Zuordnung von außermarktlicher externer Effekte auf Entscheidungen der Unternehmung

1. Das Verursachungsproblem

Die Interpretation von zeitlich aufeinanderfolgenden Ereignissen als Ursache und Wirkung ist Voraussetzung der Bestimmung von unternehmensbezogenen Entscheidungskonsequenzen. Soll der kausale Zusammenhang zwischen mehreren Ereignissen begründet sein, so bedarf es zunächst eines intersubjektiv akzeptierbaren Begriffes von Kausalität. Es ist zu fragen, nach welchen Kriterien festzustellen ist, ob eine Unternehmungsentscheidung für ein au-

ßermarktliches Ereignis als Ursache anzusehen ist, also der Entscheider einer Aktion, die später externe Folgen zeitigt, selbst auch als der eigentliche Urheber dieser Konsequenzen gelten kann. Nur für diesen Fall wäre es richtig, externe außermärkliche Effekte der Unternehmung kausal zuzuordnen und sie in ein externes Rechenschaftssystem einzubeziehen.

Die Operationalisierung des Kausalitätsbegriffes bereitet von jeher in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften (aber auch in anderen Disziplinen) große Schwierigkeiten. Dies liegt vor allem an der Unmöglichkeit, Kausalität in einem ontologischen Sinne verlässlich festzustellen. Wird eine Ursache-Wirkung-Beziehung zwischen zwei Ereignissen angenommen, so läßt sich einerseits logisch nicht ausschließen, daß ein exogener dritter (vorgelagerter) Faktor existiert, der die Veränderung bewirkt. Andererseits sind stets intermediäre Variable denkbar, die zwischen den beiden Ereignissen liegen und prinzipiell als kausale Erklärung in Frage kommen. Kausalitätsvermutungen sind zudem stets durch die jeweilige Perspektive subjektiv geformt. Die Aussage von jemandem (z. B. von einem Wissenschaftler), daß Unternehmung A den Effekt E verursacht, ist Ausdruck seiner gedanklichen Sicht der objektiven materiellen Welt und nicht Ausdruck der materiellen Welt unmittelbar¹¹. Die Wahrnehmungs- und Denkabhängigkeit von Kausalitätsbehauptungen macht diese zu subjektiven Aussagen, wobei subjektiv einfach bedeutet, daß die Kausalitätsvermutung Ergebnis menschlicher Wahrnehmung ist; selbstverständlich können viele Menschen in ihren Wahrnehmungen übereinstimmen oder zumindest dies behaupten.

Im vollen Bewußtsein dieser Grundlagenproblematik sind alle Kausalitätsbehauptungen über die Verursachung von externen Effekten zu erörtern.

J. L. Simon hat vier Kriterien vorgeschlagen, mit deren Hilfe die Subjektivität kausaler Vermutungen zerlegt und Aussagen mit kausalem Anspruch von Aussagen anderer Art in den Wirtschaftswissenschaften leichter unterschieden werden können. Auf der Basis dieser Kriterien wird im folgenden die Verursacherfrage für externe Effekte kurz beleuchtet werden, deren Beantwortung sowohl für die externe Beurteilung der Unternehmungs-

tätigkeit als auch für die allgemeine Umweltschutzpolitik von großer Bedeutung ist.

Eine Aussage kann demnach als kausal gelten, wenn sie die folgenden Merkmale erfüllt¹²:

- (1) Der vorgestellte Zusammenhang muß so überzeugend sein, daß ein Beobachter von der dahinter vermuteten prognostischen bzw. explanatorischen Kraft glaubt, sie sei stark genug, um eine wissenschaftlich nützliche und interessante Aussage zu erzeugen.
- (2) Die Randbedingungen der Aussage dürfen nicht zu zahlreich und müssen für Außenstehende ausreichend beobachtungsfähig sein, so daß der Zusammenhang für eine möglichst große Zahl von Fällen als nützlich oder interessant gelten kann.
- (3) Es müssen gute Gründe dafür existieren, daß die vermutete Ursache nicht unecht ist, bzw. daß eine möglicherweise auftretende bessere Erklärungsvariable mit der vermuteten Ursache in gleicher Richtung variiert (also nicht in den Randbedingungen festgeschrieben ist).
- (4) Eine Aussage, die mit dem Wissens- und Theoriegebäude der Wirtschaftswissenschaften verknüpft ist, wird aufgrund der früheren Leistungsfähigkeit dieser Wissenschaft eher als kausal angesehen als eine isolierte Aussage ohne Verbindungen zu dem überlieferten Wissen.

Es ist unschwer zu vermuten, daß das Ergebnis der Anwendung eines jeden der vier Kriterien sehr stark von dem Wissens- und Erfahrungshintergrund des Betrachters abhängen wird: »Each person must render his own judgement about wheter or not to *call* a given scientific statement ›causal‹¹³.«

Andererseits gewährleistet eine gründliche Anwendung der Kriterien auch die Möglichkeit der Standpunktlärung und der Rationalisierung der Diskussion. Im folgenden sollen die drei häufig angeführten Verursacher-Behauptungen im Bereich der außermarktlichen externen Effekte (vor allem der ökologischen Umweltgefährdung) auf die Qualität ihres Kausalitätsanspruches mit Hilfe der vorgenannten Kriterien kurz untersucht werden. Diese

(sich zum Teil überschneidenden) Behauptungen lauten vereinfacht:

- (a) Die eigentlichen Verursacher sind in einer Marktwirtschaft die Konsumenten, weil sie durch ihre Kaufentscheidungen die steigenden Angebotsmengen, den stetigen Produktwechsel und die zugehörigen Produktionsverfahren mit allen Nebeneffekten akzeptieren¹⁴.
- (b) Das marktwirtschaftliche, auf Privateigentum, Eigeninteresse und Gewinn als Steuerungsgröße beruhende Wirtschaftssystem bewirkt die ungezügelter Entstehung externer Effekte und damit auch eine folgenreiche »doppelte Form der Naturvereinnahmung: eine aktive (freie Güter) und eine passive (Abfall)«¹⁵.
- (c) Die Unmöglichkeit einer vollkommenen Präferenzabstimmung in sozialen Systemen und einer vollkommenen Vorausschau bei der Gestaltung von Willensbildung und Willensdurchsetzung ist sowohl in zentralistischen als auch in dezentralen Wirtschaftsordnungen Ursache für die Entstehung negativer externer Effekte. Diese Ursachen konkretisieren sich vor allem in einer unvollständigen Rechnungsführung und Kostenbelastung der Entscheidungseinheiten¹⁶.

Betrachtet man diese drei konkurrierenden Kausalaussagen im Lichte der vier zuvor genannten, sich zum Teil überschneidenden Kausalitätskriterien, so ergibt sich das folgende Bild:

Zu (1): Welcher der drei Aussagen hier kausale Relevanz zuzusprechen ist, läßt sich nur in Abhängigkeit von den jeweiligen wissenschaftlichen Interessen des Betrachters beurteilen. Tendenziell dürfte Aussage (a) hier am schlechtesten abschneiden, während (b) und (c) deshalb einiges Interesse auf sich ziehen könnten, weil sie eher Problembewältigungskonsequenzen erwarten lassen als (a). Außerdem ist die prognostische Kraft von (a) niedrig zu bewerten, weil die Unternehmungstätigkeit als wichtige, berücksichtigungspflichtige intermediäre Variable übergangen wird.

Zu (2): Hier schneidet (c) am besten ab, weil diese Behauptung das Wirtschaftssystem nicht als Nebenbedingung enthält.

- Zu (3): Auch hier bewährt sich der »entscheidungstheoretische« Erklärungsversuch (c) am besten, weil sich zahlreiche Versuche, wirtschaftssystemorientierte Ursachen als dominant herauszustellen, nicht aufrechterhalten ließen¹⁷. Es läßt sich zeigen, daß mit einer – in beiden Systemtypen möglichen – Variation der Entscheidungs- und Kostenzurechnungsstrukturen das Ausmaß der externen Effekte variiert, daß aber die Variation des Wirtschaftssystems nicht notwendigerweise eine Variation der Kostenanlastung bzw. des außermarktlichen Entscheidungsverhaltens zur Folge hat.
- Zu (4): Die Anwendung dieses Kriteriums wird wesentlich von dem wissenschaftlichen und metawissenschaftlichen Standort des einzelnen abhängen. Wer im reinen Liberalismus bzw. in der Marxschen Analyse den wichtigsten und leistungsfähigsten wirtschaftswissenschaftlichen Theoriebereich sieht, wird den Aussagen (a) bzw. (b) mehr kausale Kraft zumessen. Diejenigen, die in den verschiedenen wirtschaftswissenschaftlichen Entwicklungsrichtungen, seien sie entscheidungs-, verhaltens- oder verfassungstheoretischer Art, eine wichtige Ergänzung sehen, werden eher einer Aussage vom Typ (c) kausale Relevanz zusprechen. Zu oft ist für sie die empirische Relevanz der Konsumentensouveränität erfolgreich angezweifelt und die Bedeutung von sozialen Konflikten und Interessen, die über den »kapitalistischen Grundwiderspruch« hinausgehen, unter Beweis gestellt worden.

Die kurze vorangegangene Analyse ist zwangsläufig vereinfacht und vergrößert. Selbstverständlich gibt es auch in diesem Bereich Multikausalität, so daß jede der genannten Ursachen in Teilen Bedeutung besitzt: Die schlaglichtartige Argumentation »läßt nicht den Schluß zu, daß das Wirtschafts- und Gesellschaftssystem und die mit ihm verknüpften Regeln zur Nutzung der Umwelt nicht das *Ausmaß* der Umweltbelastung beeinflussen«¹⁸. Auch hat ein steigendes Umweltbewußtsein der Konsumenten durchaus steuernde Kraft; es vermag die Durchsetzung einer umwelt-

schonenden Politik auf Unternehmungs- und Gesellschaftsebene zu beschleunigen¹⁹. Das Hauptproblem dürfte jedoch beim gegenwärtigen Diskussionsstand in der Art der Organisation von Informations- und Entscheidungsstrukturen bei den öffentlichen und privaten Produzenten liegen. Das Interesse an einer Veränderung dieser Strukturen kann von jeder gesellschaftlichen Gruppe getragen werden und zur Durchsetzung von informellen oder formellen Modifizierungen des Entscheidungsverhaltens führen.

Aus den Überlegungen ergibt sich, »daß eine eindeutige und objektive Identifizierung eines Verursachers von Umwelteinwirkungen nicht möglich erscheint«²⁰. Dabei sind die Probleme, die sich aus Kausalketten für die Bestimmung *des* Verursachers ergeben, noch gar nicht diskutiert (z. B. vom Rohstoffhersteller bis zum Händler oder Verbraucher des bearbeiteten Endprodukts; Ernährungsketten). Dennoch zeigt sich sowohl in der theoretischen umweltökonomischen als auch in der wirtschaftspolitischen Diskussion, daß die Rechenwerke der Unternehmungen besonders wichtige Ansatzpunkte für die Diskussion und die evtl. offizielle Beseitigung der negativen externen Effekte sind. Es scheint deshalb sinnvoll, daß sich die Unternehmungen selbst auch für Zwecke einer erweiterten internen und externen Rechnung als »Ursache« betrachten und die von ihnen ausgehenden identifizierbaren Effekte in ihre Politik einbeziehen.

Dies gilt insbesondere für industrielle Produktionsbetriebe, die wegen der angewandten Produktionsverfahren und der produzierten Produkte als besonders »echte« Verursacher angesehen werden: Nach Auffassung des Bundesministeriums des Innern wird es »am zweckmäßigsten sein, an einer Stelle der Produktion anzuknüpfen, weil damit auch Anreize gegeben werden, durch neue Verfahren oder Produkte die Umweltbelastung zu vermeiden«²¹. Industrielle Unternehmungen können sich demnach nicht darauf verlassen, daß auf absehbare Zeit andere Ursachen die wissenschaftliche und öffentliche Diskussion beherrschen und daß sie sich deshalb negative außermarktliche Effekte gar nicht oder nur in begrenztem Umfang zuzurechnen brauchten. Sie können prinzipiell – aus freien Stücken oder durch Verordnung – in

die Lage versetzt werden, die externen Effekte zu beeinflussen, und gelten deshalb auch aus politisch-pragmatischer Sicht als »Ursache«: »The decision-maker will call a relationship ›causal‹ if he expects to be able to manipulate it successfully«²².

2. Das Zurechnungsproblem

Trotz dieser ansatzweisen Klärung der Verursachungsproblematik ist es nicht leicht, ein real auftretendes Ereignis eindeutig (ja/nein) als außermärkliche Konsequenz der Entscheidung einer Unternehmung zu kennzeichnen. Unabhängig vom Informationsstand lassen sich verschiedene Verlaufstypen von Ereignissen denken, die durch eine Entscheidung ausgelöst werden und die gemäß dem Grad der Eindeutigkeit des Zusammenhangs zwischen Entscheidung und eintretender Konsequenz eingeteilt werden können. Je eindeutiger der Zusammenhang zwischen der Entscheidung und einem Ereignis ist, desto sicherer läßt sich diese Konsequenz dem Entscheidungsträger im nachhinein zurechnen. In Anlehnung an die Begriffssystematik von Gäfgen soll ein Überblick über die Möglichkeiten der unternehmensbezogenen Zurechnung von außermärklichen Entscheidungskonsequenzen gewonnen werden²³:

Wenn immer gültige, deterministische Gesetze dazu führen, daß bestimmte Handlungskonsequenzen eintreten, so spricht man von *Sicherheit* bei der Bestimmung der Entscheidungsfolgen. Im Bereich der ex-post-Analyse von außermärklichen externen Effekten – für die Rechenschaftslegung wäre insbesondere die ex-post-Betrachtung heranzuziehen – findet sich dieser Typus vor allem im Bereich der naturwissenschaftlich-technisch beschreibbaren Konsequenzen einzelner Entscheidungen. Hierzu zählen etwa produktionsverfahrensabhängige Abfallentstehung sowie Schadstoffemissionen in die Luft, in das Wasser oder in den Boden, Abnutzung des Straßenbelages durch Schwertransporte, Arbeitsunfälle an Produktionsmaschinen, Veränderung der Atemluft durch Staubeentwicklung in Fabrikationshallen und ähnliches.

Deterministisch zurechenbare außermärkliche Entscheidungs-

konsequenzen sind aber in der Regel (Ausnahme etwa: Arbeitsunfälle) nur die notwendige, nicht aber die hinreichende Bedingung für die Entstehung externer Effekte. Ob sich nämlich dadurch die Produktions- und Nutzensituation anderer Wirtschaftssubjekte ebenfalls mit Sicherheit ändert, hängt oft von weiteren Bedingungen ab, die in der Regel nicht als konstant gelten können. Zum Beispiel kann eine dritte Unternehmung, deren Produktionsbedingungen sich durch die deterministische Schadstoffemission der verursachenden Unternehmung verändern könnten, durch Faktorsubstitution den Effekt für sich neutralisieren. Ob etwa eine deterministische Schadstoffemission zu spürbaren oder schädlichen Beeinträchtigungen der Wasser- oder Luftqualität führt, hängt entscheidend von der Schadstoffkonzentration und damit von dem Emissionsverhalten anderer Produzenten ab. Kann im genannten Fall das Niveau der sonstigen Emissionen als konstant unterstellt werden und ist die betreffende Umweltqualität durch ein technisch-physikalisches Maß definiert und allgemein akzeptiert, so läßt sich die Frage nach der Entstehung einer externen Entscheidungskonsequenz aufgrund einer deterministisch auftretenden Schadstoffemission mit Sicherheit sowohl ex post als auch ex ante beantworten. Die Unternehmung betrachtet sich dann sozusagen als »Proportionalitätsfaktor« im Hinblick auf die Entwicklung der Schadstoffkonzentration. Eine deterministische Zurechnung ist möglich, weil »das Auftreten weiterer Verursacher externer Nachteile allein die technische Quantität des Schadens vergrößert. Dies ist generell aber nur bei chemisch-physikalischer Unterschiedslosigkeit der externen Effekte verschiedener Verursacher zu unterstellen. Addieren sich die Teilwirkungen zu arithmetischen Reihen, so muß der Gesamteffekt dann entsprechend der Mengengewichtung dem einzelnen Verursacher angelastet werden«²⁴.

Da die technologischen wie auch die Verhaltensbedingungen für eine Zurechnung unter Sicherheit nur selten vorliegen und manche emissionsbedingte externe Effekte nicht eindeutig und allgemein akzeptiert definiert sind (z.B. Lärmbelästigung, Gesundheitsbeeinträchtigung von Belegschaftsmitgliedern oder Nachbarn durch produktionsbedingte Emission, Grundwasserverun-

reinigung)²⁵, wird eine solche Zurechnung von externen Ereignissen häufig nicht gelingen.

Bei *mehrdeutigen Konsequenzen* einer Entscheidung, die mit bestimmten Wahrscheinlichkeiten jeweils eintreten, unterscheidet Gägen zwischen solchen Entscheidungen, die immer wieder getroffen werden, und solchen, die gelegentlich gefällt werden^{25a}. Im Falle von häufig zu fallenden Entscheidungen mit mehrdeutigen stochastischen Entscheidungskonsequenzen lassen sich die Folgeereignisse mit *Quasisicherheit ex post* zurechnen, weil stets das gleiche stochastische Gesetz wirksam wird und demnach, gemäß dem Gesetz der großen Zahl, ein bestimmter Prozentsatz der Fälle eine bestimmte Konsequenz nach sich zieht.

Bezogen auf externe Effekte bedeutet dies z. B.: Wenn die Wahrscheinlichkeit der Belästigung durch einen bestimmten Lärmpegel 50% beträgt, dann fühlt sich auf die Dauer jeder zweite Anlieger einer Produktionsanlage durch die Lärmemissionen belästigt. Wenn 40% der Belegschaft Monotoniearbeiten ausführen und wenn solche Arbeiten mit 15% Wahrscheinlichkeit zu Monotonieschäden mit Absentismusfolge führen, so sind im Durchschnitt 6% der Gesamtbelegschaft monotoniebedingt abwesend. Vor allem im Falle von gesundheitlichen, aber auch schadstoffkonzentrationsabhängigen externen Effekten läßt sich auf diese Weise, falls stochastische Gesetzmäßigkeiten bekannt sind und häufiger ausgelöst werden, eine quasisichere Zuordnung von außermärklichen Entscheidungskonsequenzen ermöglichen.

Bei selten oder einmalig zu fallenden Entscheidungen ist die nachträgliche Zurechnung externer Effekte trotz der Kenntnis von stochastischen Gesetzmäßigkeiten nur mit einer Chance möglich. Das Gesetz der großen Zahl kann hier nicht die Sicherheit erhöhen, weshalb man auch von *stochastischer Unsicherheit* spricht. Beispiele für diese Art unsicherer externer Entscheidungskonsequenzen sind vor allem solche Effekte, die sich durch eine gelegentliche Entscheidung vielleicht verstärken, aber nicht mit Sicherheit davon hervorgerufen werden, wie etwa das Absinken des Grundwasserspiegels, die Veränderung der Vegetation und des Klimas, Verstärkung der Ballungsprobleme, Förderung des Widerstands gegen Industrieansiedlungen aufgrund einer

Standort-, Investitions- oder Verfahrensentscheidung. Zwar bestehen bei der Entscheidungsfindung Vorstellungen über die Wahrscheinlichkeit der Erzeugung dieser Konsequenzen. Es läßt sich jedoch ex post nicht klar herausfinden, ob und in welchem Ausmaß die Konsequenzen, falls sie auftreten, auch der gelegentlichen oder einmaligen Unternehmungsentscheidung zugerechnet werden können. Prognoseunsicherheit und Zurechnungsunsicherheit treten hier gemeinsam auf.

In engem Zusammenhang mit dem zuvor genannten Fall, der sich vor allem auf naturwissenschaftliche Folgen bezog, ist der letzte Zurechnungstyp von Entscheidungskonsequenzen zu sehen, nämlich der Fall der *rationalen Indeterminiertheit*. Sie liegt vor, wenn die »Konsequenzen nicht nur von der Wahl der Alternative durch den Akteur, sondern auch von den Wahlhandlungen anderer Akteure, die ihrerseits die Konsequenzen ihrer Alternativen vorzuschätzen versuchen«, abhängen. Man »kann hier die Zusammenhänge nicht nur als Wahlumgebung eines Akteurs betrachten, sondern muß – um nur einem Akteur raten zu können – sich in die Lage jedes der beteiligten Akteure versetzen«²⁶.

Konstellationen, in denen das Handlungsergebnis von der antizipierenden Erwartung der Handlungsweise der sozialen Umwelt abhängt, in denen die Konsequenzen also gemeinsames Produkt mehrerer erwartungsmäßig verbundener Handelnder sind, finden sich im Bereich der externen Effekte ausgesprochen häufig. Das Beispiel der regionalen Schadstoffkonzentration, die durch mehrere Produzenten verursacht wurde, wurde bereits erwähnt. Besonders deutlich wird das Problem, wenn jeder der an einer Schadstoffkonzentration beteiligten Produzenten seine Emissionsentscheidung mit der Erwartung gefällt hat, daß die anderen sich jeweils weniger expansiv oder emissionsintensiv verhalten. Wem und wie ist die ex post eintretende Beeinträchtigung der Betroffenen zuzurechnen? Die Zurechnungsproblematik dieses Beispiels erhöht sich, wenn das Zusammentreffen unterschiedlicher Emissionen verschiedener Provenienz einen neuen, schädlichen Effekt erzeugt (etwa gesundheitliche Schäden in Ernährungsketten). Eine solche unlösbare Zurechnungsproblematik »tritt immer dann in Erscheinung, wenn die chemisch-physikalischen Ei-

genschaften externer Nachteile, die ein Wirtschaftssubjekt verursacht, durch das Hinzutreten eines oder mehrerer Wirtschaftssubjekte nicht nur quantitative, sondern auch qualitative Änderungen erfährt«²⁷. Die Zurechnung auf eine Unternehmung ist nun kaum noch mittels Ersatzgrößen, z. B. Emissionsmengen, möglich²⁸.

Aber nicht nur auf der Verursacherseite und nicht nur bei den Erwartungen über naturwissenschaftliche Entscheidungskonsequenzen zeigt sich das Problem der rationalen Indeterminiertheit bzw. Nichtzurechenbarkeit von externen Entscheidungskonsequenzen. Auch die Wahrnehmungen und Einstellungen der Betroffenen werden durch das Entscheidungsverhalten der Unternehmungen in unterschiedlicher Weise beeinflusst, und sie beeinflussen sich gegenseitig. Durch ein von Unternehmung A verursachtes Fischsterben in einem anderen Landesteil kann das Umweltbewußtsein der Bevölkerung bzw. der Politiker beispielsweise so alarmiert werden, daß gegen die bislang geduldeten (und vielleicht auch ökologisch nicht besonders schädlichen) Emissionen einer Unternehmung B plötzlich Forderungen erhoben werden. Wessen Entscheidungen ist die Steigerung der wahrgenommenen Beeinträchtigung zurechenbar? Ähnlich ist es bei Protesten gegen Industrieansiedlungen oder bei der Forderung nach Landschaftspflege. In diesen und ähnlichen Beispielen zeigt sich, daß das Auftreten außermärklicher externer Effekte vor allem ein *Bewußtseinsphänomen* ist, das durch die Externalisierung verschiedener Belastungen seitens einzelner Unternehmungen mittelbar mitbeeinflusst wird, das sich der einzelnen Unternehmung jedoch in vielen Fällen nicht mehr rational zuordnen läßt.

Zusammenfassend ist festzustellen: Neben verschiedenen Entscheidungsfolgen, die sich mit Sicherheit oder mit Quasisicherheit zuordnen lassen, sind vor allem Fernwirkungen und Verbundeffekte, die durch die Verhaltensweisen anderer Wirtschaftssubjekte miterzeugt werden, typisch für das Wirksamwerden externer Effekte.

Solche Verbundeffekte zeigen sich sowohl zeitlich horizontal (z. B. Erzeugung eines externen Problems durch mehrere simultan tätige Emittenten) als auch zeitlich vertikal (z. B. Pro-

blemverstärkung durch Verkettungen aufeinander bezogener Wahrnehmungen und Verhaltensweisen).

Angesichts dieser Grundlagenprobleme ist man häufig gezwungen, anstatt der durch die Entscheidung bewirkten tatsächlichen außermarktlichen Beeinträchtigungen eines Dritten Ersatzgrößen anzusetzen, von denen vermutet wird, daß sie in einem ursächlichen Zusammenhang mit bestimmten externen Wertverzehren und subjektiven Beeinträchtigungen stehen, die aber nicht die externen Konsequenzen selbst darstellen. Schadstoffemissionsmengen einer einzelnen Unternehmung oder die Beschreibung bestimmter Handlungsweisen (z. B. Bebauung von innerstädtischen Grünflächen) sind Beispiele für ein solches Vorgehen. Dabei »sind die ›Folgen‹ einer Alternative also nicht empirische Folgen der Wahl dieser Alternative (echte Konsequenzen), sondern Begriffe zur Beschreibung der Alternative (Pseudokonsequenzen)«²⁹.

IV. Die Frage der Nichtbeteiligung an der Entscheidung

Externe Effekte entstehen durch außermarktliche Einwirkung auf jemanden, der am Zustandekommen der verursachenden Entscheidung nicht beteiligt war. Es bedarf also zusätzlich zur obigen Untersuchung, wer als Verursacher gilt und in welcher Form ihm Entscheidungskonsequenzen zugerechnet werden können, auch einer Präzisierung, was unter Beteiligung bzw. Nichtbeteiligung an einer verursachenden Entscheidung zu verstehen ist. Daraus ergeben sich Konsequenzen für die Abgrenzung des Kreises der betroffenen Individuen und Gruppen, die im Rahmen eines erweiterten internen oder externen Rechnungswesens zusätzlich zu berücksichtigen sind.

Die folgende Abbildung 2 zeigt vereinfacht die vier Kombinationsmöglichkeiten, in denen Betroffenheit durch externe Effekte und Beteiligung an den verursachenden Entscheidungen auftreten können³⁰.

Demnach gilt es, die in Feld 2 der Matrix abgegrenzten Betroffenen zu bestimmen, weil sie die eigentlichen Träger der außer-

am Entscheidungsprozeß beteiligt

von außermärklichen
Entscheidungskonsequenzen
betroffen

	ja	nein
ja	betroffene Beteiligte	betroffene Nichtbeteiligte
nein	unbetroffene Beteiligte	unbetroffene Nichtbeteiligte

Abb. 2

marktlich vermittelten externen Entscheidungsfolgen sind. Allerdings ist ihre empirische Bestimmung für Entscheidungen von Organisationen keineswegs problemlos. Entscheidungsbeteiligung tritt hier nämlich in verschiedenen Formen und Intensitäten auf. Besonders die Trennungslinie zwischen den Feldern 1 und 2 ist nicht so scharf, wie es möglicherweise auf den ersten Blick scheint.

Zunächst kann jemand, der explizit und formal eine Entscheidung zustimmend mitträgt, nicht zugleich von den Konsequenzen dieser Entscheidung extern betroffen sein; er konnte seine Mitgestaltungsmöglichkeiten im Entscheidungsprozeß so wahrnehmen, daß er die Entscheidung unterstützt, also nicht von ihren Folgen wehrlos überrascht wurde.

Eine andere Frage ist, ob Mitglieder des Entscheidungsgremiums, die nicht zugestimmt haben, Träger von externen Effekten sein können. Einerseits waren sie ja am Willensbildungsprozeß beteiligt, andererseits werden ihre Interessen offensichtlich negativ durch die Entscheidungsfolgen berührt. Die Mehrheit der Zustimmenden hat sich besserstellen können, ohne daß die Minderheit der Neinsager dadurch unbeeinträchtigt bliebe. Sobald Entscheidungsbeteiligte »not fully consenting parties in reaching the decision or decisions which led directly or indirectly to the event in question«³¹ sind, liegen die theoretischen Bedingungen für externe Effekte vor. Das Abgrenzungskriterium »Entscheidungsbeteiligung« ist also kein einfacher Ja-Nein-Maßstab, sondern ein gradueller, in seiner Intensität variierender Sachverhalt. Die möglichen Ausprägungen der Beteiligung haben demnach Bedeutung für die Berücksichtigung von externen Effekten in der erweiterten Unternehmensrechnung.

Die direkt an Unternehmensentscheidungen beteiligten Individuen (z. B. Mitglieder des Vorstandes, des Aufsichtsrates, leitende Angestellte usw.) kommen als Betroffene von außermärklichen externen Effekten nur in Frage, wenn sie überstimmt werden³². Die Beeinträchtigung, die diese (meist nicht sehr zahlreichen) Personen dadurch erfahren, ist jedoch wahrscheinlich nicht so bedeutend, daß sie in der erweiterten Rechnungslegung zu erscheinen hätte. Betroffene Satellitengruppen, wie Anlieger, Konsumenten, Arbeitnehmer, sind eher zum Kreis der potentiell zu Berücksichtigenden zu zählen³³. Im Grundsatz handelt es sich bei Überstimmung in Entscheidungsgremien für die Überstimmten um echte außermärkliche und externe Beeinträchtigungen, deren Gesamtumfang mit zunehmender Zahl der Ja-Stimmen tendenziell abnimmt (vgl. Abbildung 3)³⁴.

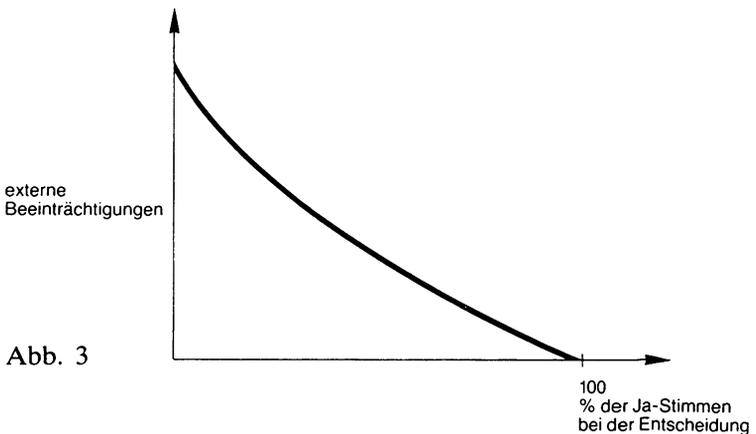


Abb. 3

Die Mitglieder in Entscheidungsgremien sollen vielfach nicht ihre eigenen Interessen im Entscheidungsprozeß vertreten, sondern als Repräsentanten von Interessengruppen agieren (z. B. Vertreter von Arbeitnehmern, Aktionären, Lieferanten, Kunden, Kapitalgebern, öffentlicher Hand usw. im Aufsichtsrat). Sofern die Gremien mit Entscheidungen befaßt sind, die Auswirkungen auf die von einzelnen Mitgliedern vertretenen Gruppen haben, ist zu prüfen, ob die Entscheidungsfolgen für diese Gruppen als externe

Konsequenzen im Sinne der hier verwandten Begriffssystematik einzustufen sind oder nicht. Gelingt es den Gruppenrepräsentanten, die Interessen der Vertretenen bei der Entscheidungsfindung voll durchzusetzen, so entstehen ex definitione für die jeweilige Gruppe keine externen Folgen; falls die Repräsentierten nämlich nachher außermarktliche Entscheidungsfolgen zu tragen haben, geschieht dies nicht gegen ihren Willen, sondern unter ihrer ausdrücklichen Zustimmung zu dem gesamten »Entscheidungspaket«.

Allerdings kommt es in den meisten Fällen zu einer mehr oder weniger unvollkommenen Interessenrepräsentanz³⁵. Abbildung 4 gibt einen typologischen Überblick über die Realisierungsmöglichkeiten der indirekten Interessenvertretung. Geht man davon aus, daß ein Gruppenrepräsentant im Entscheidungsgremium eine Entscheidung unterstützt, die für die von ihm Repräsentierten folgenreich ist, so entstehen nur im Fall 2 mit Sicherheit keine externen Effekte; der Repräsentant hat nämlich die Bedürfnisse der Betroffenen im Entscheidungsprozeß adäquat zur Geltung gebracht, so daß die Betroffenen als zustimmend beteiligt gelten können. Bei allen anderen Konstellationen hängt es vom »guten Willen« des Repräsentanten (1) bzw. vom Zufall (3 und 4) ab, ob eine Kongruenz zwischen Repräsentant und Repräsentierten zustande kommt. Bei der Ablehnung einer mit Mehrheit durchgesetzten Entscheidung kann man allerdings sofort von externen Effekten sprechen, wenn spätere außermarktliche Entscheidungsfolgen Bedürfnissen der Repräsentierten zuwiderlaufen.

Die Unsicherheiten einer ungestörten, keine externen Effekte auslösenden Interessenvertretung sind demnach beträchtlich. Sie werden wesentlich von der Homogenität und der Größe der zu repräsentierenden Gruppe sowie von der Gestaltung der Anreize und der Kontrolle der Repräsentanten durch die Repräsentierten beeinflusst. Letztlich bleibt aufgrund der Unvollkommenheiten der repräsentativen Interessenvertretung und wegen der Notwendigkeit, bei divergierenden Interessen Kompromisse zu schließen, stets eine Menge unberücksichtigter Bedürfnisse bestehen, deren entscheidungsbedingte Beeinträchtigung zu außermarktlichen externen Effekten führt.

Abb. 4

		Die Repräsentanten haben die Möglichkeit, ohne Berücksichtigung der oder gegen die artikulierten Wünsche der Repräsentierten zu entscheiden:	
		ja	nein
Die Mitglieder der Interessengruppe sind bereit und in der Lage, den Repräsentanten in den Entscheidungsgremien ihren Willen (Bedürfnisse, Interessen) verständlich zu machen:	ja	1 Verselbständigung der Interessenvertretung; die Repräsentanten können sich bei ihren Entscheidungen nach dem Willen der Repräsentierten richten, müssen es aber nicht	2 Ungestörte Interessenvertretung; die Repräsentanten können und müssen sich bei ihren Entscheidungen nach dem Willen der Repräsentierten richten
	nein	3 Isolierte Interessenvertretung; die Repräsentanten können und müssen sich nicht bei ihren Entscheidungen nach dem Willen der Repräsentierten richten	4 Gestörte Interessenvertretung; die Repräsentanten können sich bei ihren Entscheidungen nicht nach dem Willen der Repräsentierten richten, müßten es aber

Für die inhaltliche Gestaltung einer Sozialbilanz läßt sich demnach nicht ohne weiteres das Abstimmungsverhalten der Repräsentanten als Indikator dafür benutzen, ob die außermärklichen Entscheidungskonsequenzen für die repräsentierte Gruppe extern oder intern einzustufen sind. Im Sinne einer umfassenden Berichterstattung erscheint es sinnvoll, außermärkliche Entscheidungskonsequenzen, die von repräsentierten Gruppen zu tragen sind, im Zweifelsfall als externe Effekte einzustufen. Die verschiedenen in den Entscheidungsprozessen der Unternehmung formal und informal repräsentierte Interessengruppen führen zwar tendenziell zu einer unter den jeweiligen Kommunikations- und Machtverhältnissen bestmöglichen Mitgestaltung der zur Debatte stehenden Alternativen; außermärkliche Folgen, die dennoch von den Repräsentierten als Beeinträchtigung empfunden werden, verweisen jedoch auf das Ausmaß an nicht realisierter Interessendurchsetzung und sind deshalb bei der Rechenschaftslegung prinzipiell zu berücksichtigen³⁶.

Tauchen erst nach der Entscheidung Informationen über negative externe Konsequenzen auf oder kommt es zu unbekanntem außermarktlichen Folgen, so sind diese als externe Konsequenzen einzustufen und in die Rechenschaftslegung einzubeziehen, unabhängig davon, wie die Repräsentanten im Entscheidungsorgan abgestimmt haben.

Weiterhin ist zu fragen, ob nicht durch Akzeptierung und Teilnahme an den Spielregeln der Unternehmungs- und Wirtschaftsverfassung sowie der politischen Ordnung insgesamt eine Art Grundkonsens für die damit auch auftretenden negativen Nebenfolgen verbunden sein könnte. Eine solche als symbolisch zu bezeichnende Beteiligung besteht in einer habituell-formalen, verfahrensgebundenen Zustimmung der potentiell Betroffenen zu Grundsatzentscheidungen, generellen Verhaltensweisen oder formalen Wahl- und Entscheidungsprozeduren der Leitungsgremien³⁷. Als unternehmensrelevante Beispiele sind denkbar: die formelle Zustimmung der Betriebsversammlung oder der Hauptversammlung zu größeren Unternehmungsentscheidungen, innerbetriebliche Meinungsbefragung, die Befragung der von einer Investition betroffenen Bevölkerung einer Region, die widerspruchslose öffentliche Bekanntmachung von Entscheidungen, die formelle Teilnahmeentscheidung der Organisationsmitglieder oder auch die rückhaltlose Bejahung der gegebenen Wirtschaftsordnung.

So wichtig solche und ähnliche Mechanismen zur prinzipiellen Legitimations- und Loyalitätssicherung für bestehende formale Strukturen in sozialen Systemen und zur globalen Akzentuierung der Willensbildung sein mögen, sie lassen sich nicht so auslegen, daß dadurch den externen Effekten die definitorische Möglichkeit der Entstehung entzogen würde. Das direkte generelle Zustimmungsritual der potentiell betroffenen Gruppen zu größeren Unternehmungsentscheidungen vollzieht sich nämlich in der Regel unter recht eingeschränkten Informationsbedingungen und kann nicht als Einverständnis mit allen Detailfragen späterer Entscheidungen gewertet werden, durch die sich die Produktions- oder Nutzensituation der Betroffenen faktisch verändern kann. In ihrer Allgemeinheit vermögen derartige symbolische Beteili-

gungsmechanismen nicht die konkreten, als erheblich empfundenen Entscheidungsnebenfolgen zu legitimieren. Solche Entscheidungskonsequenzen, denen die Betroffenen trotz global erteilter (symbolischer) Unterstützung ausgeliefert sind, lassen sich auch als Enttäuschungen interpretieren, d. h. als Wahrnehmung einer »Täuschung über die wirkliche Komplexität der Welt, insbesondere über das wirkliche Handlungspotential der Menschen«³⁸. Der Sichtbarmachung und eventuellen Regulierung solcher Enttäuschungserlebnisse und ihrer eventuell dysfunktionalen Folgen dienen dann z. B. die staatliche Umweltschutzpolitik und die umweltorientierte Rechenschaftslegung der Unternehmung.

V. Bemerkungen zu nahgelagerten Problemkreisen

Die vorangegangenen Ausführungen sollten zeigen, daß weder die Verursachungs- und Zurechnungsprobleme noch die Abgrenzungsfragen von externen Effekten auf Unternehmungsebene einfach oder eindeutig zu lösen sind. Bereits eine Analyse dieser grundsätzlichen Anforderungen an die Beschreibung des zusätzlichen Rechenschaftsbereichs der Unternehmung wirft zahlreiche Ermessens- und Interpretationsspielräume auf. *Die freiwillige wie auch die rechtlich vorgeschriebene erweiterte Berichterstattung der Unternehmung muß sich deshalb auf ein System von Konventionen gründen, das in einigen Bereichen stets – je nach Standpunkt des Betrachters – anfechtbar sein kann.*

Gelingt es, sich auf Regeln zur Lösung der angedeuteten Verursachungs-, Zurechnungs- und Entscheidungsbeteiligungsfragen zu einigen, so taucht für die praktische Ausgestaltung der Berichterstattung eine Reihe von *weiteren Schwierigkeiten* auf, die hier nur angedeutet werden können³⁹:

1. Das *Relevanzproblem*. Unter dieser Überschrift ist zu fragen, welche der in aller Regel sehr zahlreichen zuvor abgegrenzten positiven und negativen externen Effekte nun tatsächlich in die Rechenschaftslegung einbezogen werden sollen, damit diese noch übersichtlich und für die verschiedenen Adressatengruppen informativ bleiben kann. Es erscheint nämlich

keineswegs selbstverständlich und möglich, *alle* vorgefundenen außermarktlichen Interdependenzen zu dokumentieren. Auf welcher Wertbasis allerdings wichtige von weniger wichtigen Berichtstatbeständen unterschieden werden sollen und wie die Gewichte auf die berücksichtigten zusätzlichen Tatbestände zu verteilen sind, stellt ein offenes Problem dar. Selbst wenn sich der Gesetzgeber zu einem gegebenen Zeitpunkt auf einen Katalog relevanter externer Effekte für die Berichterstattung festlegen könnte, so wäre dieser Katalog angesichts der *Dynamik* gesellschaftlicher Probleme und Wertvorstellungen von Zeit zu Zeit auf dem Gesetz- oder Verordnungswege zu revidieren, was die Flexibilität und Kontinuität der Sozialbilanz notwendigerweise beeinträchtigen müßte. Als mögliche Relevanzkriterien kämen etwa in Frage: Die Höhe der tatsächlich von dritter Seite aufgewendeten sozialen Kosten der Problemverminderung (z.B. öffentliche Folgekosten privatwirtschaftlicher Tätigkeit), die Stärke des von öffentlicher und/oder privatwirtschaftlicher Seite erwarteten Sanktionsdrucks der Betroffenen (z.B. erwartete Prozeßkosten, Demonstrationen, Gesundheitsschädigungen, Ressourcendefizite), die Intensität des öffentlichen Bewußtseins für Probleme, die außermarktlich beeinflußt werden (z.B. Veränderungen in einem repräsentativ erhobenen »Meinungsbarometer« der Bevölkerung). Die angedeuteten Möglichkeiten zeigen auf, welche schwierigen normativen Probleme sich bei der Bewältigung des Relevanzproblems stellen.

2. Das *Integrationsproblem*. Hierunter sind all die – zum Teil schon häufig in der Literatur diskutierten – Problemkreise der Einbeziehung der Berichtstatbestände in die erweiterte Rechenschaftslegung zu diskutieren. Zu denken ist insbesondere an Fragen der Messung und Bewertung, wobei sich die monetäre Bewertungsauffassung (Integration in die Systeme der Bilanz- und Gewinn- und Verlustrechnung) und die bonitäre Bewertungsrichtung (ergänzende Berichterstattung mit Hilfe von Indikatoren und verbalen Beschreibungen) gegenüberstehen. Eine auf Indikatoren und verbalen Berichten beruhende zusätzliche Rechenschaft kann die vielfältigen ungelö-

sten Probleme der Bestimmung und Erfassung von außermarktlichen externen Effekten als Gegenstand einer erweiterten Rechenschaftslegung transparenter machen als die monetäre, Aggregationen und Saldierungen gestattende Vorgehensweise. Deshalb erscheint eine Weiterentwicklung der praktischen und theoretischen Bemühungen um die einzelwirtschaftliche Sozialbilanz mit Hilfe von (veränderbaren und kritisierbaren) Indikatorensystemen besonders problemgerecht und erfolgversprechend.

Anmerkungen

- 1 Vgl. z. B. Eichhorn, P., Gesellschaftsbezogene Unternehmensrechnung, Göttingen 1974; diverse Committee-Reports der American Accounting Association in den Supplements der Accounting Review in den Jahren 1973 bis 1975 über Probleme der sozialen Unternehmensrechnung.
- 2 Vgl. Estes, R., Corporate Social Accounting, New York usw. 1976; Picot, A., Betriebswirtschaftliche Umweltbeziehungen ..., a.a.O., Kap. I.4., und die dort jeweils angegebenen Quellen.
- 3 Vgl. z. B. Scitovsky, T. de, Two Concepts of External Economies, in: The Journal of Political Economy, Jg. 42 1954, S. 143ff.; zur Kritik dieser Einteilung insbesondere Mishan, E. J., The Postwar Literatur on Externalities: An Interpretative Essay, in: Journal of Economic Literature, Jg. 9 1971, S. 6f.
- 4 Vgl. insbesondere Eichhorn, P., Gesellschaftsbezogene Unternehmensrechnung, a.a.O.; ders., Grundlagen einer gemeinwirtschaftlichen Erfolgsrechnung für Unternehmen, Frankfurt/M. 1974; Brummet, R. L., Total Performance Measurement, in: Management Accounting, Nov. 1973, S. 11ff.; Estes, R., Corporate Social Accounting, a.a.O., S. 91ff.
- 5 Vgl. dazu ausführliche Erörterungen bei Picot, A., Betriebswirtschaftliche Umweltbeziehungen ..., a.a.O., Kap. II.
- 6 Dabei handelt es sich um eine analytische Zerlegung in Teilprobleme, die in der Praxis notwendigerweise ineinanderfließen. Die »Bestimmung« derartiger Effekte zielt auf die Frage, welche empirischen Tatbestände überhaupt Gegenstand einer gesellschaftsbezogenen Unternehmensrechnung werden können (sollen) und damit in der »Erfassung« (dem zweiten analytischen Schritt) zu messen und zu bewerten sind. Zur Messung und Bewertung vgl. insbesondere Wysocki, K. v., Meß- und Bewertungsprobleme der sozialen Rechnungslegung, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Sonderheft 5/76, S. 171ff.; Picot, A., Betriebswirtschaftliche Umweltbeziehungen ..., a.a.O., Kap. III. 3.; Estes, R., Corporate Social Accounting, a.a.O., S. 108ff.
- 7 Zur Frage der Regelung der Beweislast und ihres Einflusses auf die Entstehung negativer externer Effekte vgl. etwa Littmann, K., Umweltbelastung – Sozialökonomische Gegenkonzepte, Zur Internalisierung externer Effekte, Göttingen 1974, S. 52; Picot, A., Externe Effekte von Investitionsentscheidungen und Bedingungen ihrer Einbeziehung in den Investitionsentscheidungsprozeß (erscheint in Kürze in der Management International Review).
- 8 Dies bedeutet, daß die Wirtschaftssubjekte mehr Kosten als Leistungen externalisieren. Ohne hierfür einen analytischen Nachweis anzutreten, sprechen für diese Vermutung die zahlreichen Probleme der sozialen Kosten (Umweltbelastung, Gesundheitswesen usw.) und ihr theoretischer sowie wirtschaftspolitischer Niederschlag, besonders im Anschluß an die berühmte Arbeit von Kapp, K.W., Volkswirtschaftliche Kosten der Privatwirtschaft, übersetzt von B. Fritsch, Tübingen, Zürich 1958; zur neueren umweltökonomischen Diskussion, z. B. Siebert, H., Das produzierte Chaos, Ökonomie und Umwelt, Stuttgart usw. 1973.
- 9 Vgl. Siebert, H., Das produzierte Chaos ..., a.a.O., S. 65ff.
- 10 In der Praxis der Sozialbilanzierung und in zahlreichen praxisnahen Literaturquellen beschäftigt man sich ausschließlich mit den vermuteten positiven ex-

- ternen Effekten der Unternehmungstätigkeit (erste Ansätze zu einer Ausnahme finden sich in der Sozialbilanz der Pieroth-Gruppe).
- 11 Vgl. besonders Simon, J. L., The Concept of Causality in Economics, in: Kyklos, 25. Jg. 1970, S. 228.
 - 12 Vgl. ebenda, S. 239 ff.
 - 13 Ebenda S. 242.
 - 14 Dies ist eine Ursachenvermutung nach der Maxime der Konsumentenautonomie. Vgl. zu diesem Standpunkt etwa Deutsches Institut für Lebensstandard – Lebensqualität, Umweltschutz zwischen Wunsch und Wirklichkeit, Köln 1972, besonders S. 10f.
 - 15 Kade, G., Umwelt: Durch das Profitmotiv zur Katastrophe, in: Wirtschaftswoche Nr. 40 1971, S. 44; ferner: Kade, G., Ökonomische und gesellschaftspolitische Aspekte des Umweltschutzes, in: Gewerkschaftliche Monatshefte, Jg. 22 1971, S. 39 ff.; Ronge, V., Umwelt im kapitalistischen System, in: Umweltgefährdung und Gesellschaftssystem, hrsg. v. M. Glagow, München 1972, S. 97 ff.
 - 16 Beispielhaft für diese Auffassung: Dahmén, E., Umweltschutz und ökonomische Systeme, in: Umweltgefährdung und Gesellschaftssystem, a.a.O., S. 61 ff.; Goldman, M. I., Umweltzerstörung und Umweltvergiftung in der Sowjetunion, in: Umweltgefährdung und Gesellschaftssystem, a.a.O., S. 73 ff.; Möller, H., Zum Begriff der Umweltschäden insbesondere im öffentlichen Sektor, in: Probleme des Industrialismus in Ost und West, Festschrift für H. Raupach, hrsg. v. W. Gumpel u. a., München, Wien 1973, S. 439 ff.; Siebert, H., Das produzierte Chaos, a.a.O., S. 55 ff.; Karsten, D., Umweltpolitik: Argumente für die marktwirtschaftliche Lösung, in: Wirtschaftswoche Nr. 20 1972, S. 37 ff.
 - 17 Vgl. die Beispiele bei Goldman, M. I., Umweltzerstörung..., a.a.O., S. 80 ff.; Siebert, H., Das produzierte Chaos, a.a.O., S. 58 ff., sowie die Hinweise bei Möller, H., Zum Begriff der Umweltschäden..., a.a.O.
 - 18 Siebert, H., Das produzierte Chaos, a.a.O., S. 61.
 - 19 Vgl. Frey, B. S., Umweltökonomie, Göttingen 1972, S. 110.
 - 20 Schneider, W., Verursacherprinzip oder Belastung aller? Ein Beitrag zum Problem des Umweltschutzes, in: Probleme des Industrialismus in Ost und West, a.a.O., S. 461.
 - 21 Das Verursacherprinzip, Möglichkeiten und Empfehlungen zur Durchsetzung, Umweltbrief Nr. 1, hrsg. v. Bundesministerium des Innern, Bonn, 26. Okt. 1973, S. 7.
 - 22 Simon, J. L., The Concept of Causality in Economics, a.a.O., S. 242.
 - 23 Vgl. Gäfgen, G., Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung, Untersuchungen zur Logik und Bedeutung des rationalen Handelns, 3. Aufl., Tübingen 1974, S. 106 ff.
 - 24 Littmann, K., Umweltbelastung..., a.a.O., S. 26.
 - 25 Öffentliche Normierungen bestimmter als unzumutbar geltender Veränderungen können allerdings eine Orientierungshilfe sein; vgl. z. B. die aufgrund der Gewerbeordnung und des Bundesimmissionsschutzgesetzes erlassenen Verordnungen.
 - 25a Vgl. Gäfgen, G., Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung, a.a.O., S. 108.
 - 26 Ebenda, S. 106 f., Hervorhebungen im Original.
 - 27 Littmann, K., Umweltbelastung..., a.a.O., S. 26.

- 28 Auch eine Zurechnung gemäß der zeitlichen Reihenfolge der Produktionsaufnahme der Verursacher wäre schwer zu begründen, weil die älteren Unternehmungen erst die Voraussetzung dafür bilden, daß die Aktivität der jüngeren Probleme erzeugt.
- 29 Gäfgen, G., Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung, a.a.O., S. 110, Hervorhebung vom Verfasser.
- 30 Inhaltlich ähnlich bei Kirsch, G., Die Betroffenen und die Beteiligten, München 1974, S. 77ff.
- 31 Meade, J. E., The Theory of Economic Externalities, The Control of Environmental Pollution and Similar Social Costs, Leiden, Genève 1973, S. 15.
- 32 Besonders für vertraglich verpflichtete Mitglieder des Entscheidungskollegiums wäre zu prüfen, ob das Risiko, überstimmt zu werden, nicht durch den eingegangenen Vertrag mitentgolten ist.
- 33 Die Auswahl läßt sich nur im Einzelfall ausdiskutieren.
- 34 Analog zu Buchanan, J. M., Tullock, G., The Calculus of Consent, Logical Foundations of Constitutional Democracy, Ann Arbor, Mich. 1962, S. 63ff.; das Bewertungsproblem wird hier als gelöst unterstellt. Zur unternehmenspolitischen Bedeutung der Konsensbildung zwischen Unternehmensführung und externen Gruppen vgl. Picot, A., Freiwillige Beteiligung externer Gruppen als Konsensbildungsinstrument für Unternehmensentscheidungen, in: Die Unternehmung, Jg. 30 1976, Heft 3.
- 35 Vgl. zu den prinzipiellen Problemen der Amalgamierung von Wertordnungen vor allem Arrow, K. J., Social Choice and Individual Value, 2. Aufl., New York 1963; zu den speziellen Fragen der indirekten Beteiligung und zum folgenden besonders Kirsch, G., Die Betroffenen..., a.a.O., S. 225ff.
- 36 Deswegen ist es konsequent, neben anderen Gruppen auch die Belegschaft in die Betrachtung einzubeziehen, obwohl sie im Vergleich zu anderen Gruppen über ein höheres Ausmaß an Entscheidungsbeteiligung verfügt.
- 37 Vgl. vor allem Luhmann, N., Legitimation durch Verfahren, Neuwied, Berlin 1969; ferner Kirsch, G., Die Betroffenen..., a.a.O., S. 270ff.
- 38 Luhmann, N., Legitimation durch Verfahren, a.a.O., S. 233f.
- 39 Vgl. zu dem ersten im folgenden genannten Problembereich besonders Picot, A., Betriebswirtschaftliche Umweltbeziehungen..., a.a.O., Kap. I. 3, Kap. III. 23.; zum zweiten Problembereich ebenda, Kap. III. 3. und Kap. IV., wo sich methodische und inhaltliche Vorschläge für Indikatorensysteme finden; ferner Wysocki, K. v., Meß- und Bewertungsprobleme..., a.a.O.; ders., Das Unternehmen in seiner Umwelt: Möglichkeiten und Grenzen der Sozialbilanz, in: Bericht über die Fachtagung 1974 des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V., Düsseldorf 1975, S. 201ff.; Eichhorn, P., Gesellschaftsbezogene Unternehmensrechnung und betriebswirtschaftliche Sozialindikatoren, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Sonderheft 5/76, S. 159ff.