

Ein transatlantischer Vergleich

Dieser Artikel erschien am 23./24. Juni 2001 in "ALPHA".

In US-amerikanischen Gerichtsverfahren und Ausgleichsverhandlungen mit moralischem Anklang kommen europäische Unternehmen immer wieder schlecht weg. Aus US-Sicht weisen sie eine zumeist schwache „Ethikperformance“ auf, die sich dann ganz direkt in entsprechend hohen Bussgeldern und Vergleichszahlungen niederschlägt. Da stellt sich nun die Frage, ob denn europäische Unternehmen tatsächlich so viel „unmoralischer“ sind als nordamerikanische. Ist die reale Ethikperformance europäischer Konzerne schlechter zu bewerten als die ihrer US-Konkurrenten?

Vergleicht man die sozialen Verhältnisse in den USA und in Europa, so würde sich gerade die gegenteilige Vermutung aufdrängen: Gemäss dem Konzept der Triple Bottom Line, das wirtschaftlichen Erfolg nicht nur nach Profitkriterien sondern auch nach Umweltverträglichkeit und sozialer Ausgewogenheit bemisst, müsste man annehmen, dass europäische Konzerne eine zumindest gleichwertige, wenn nicht sogar bessere Ethikperformance ausweisen.

Was die Berücksichtigung von Umweltgesichtspunkten angeht, fällt es schwer, einen Vorsprung der US-Wirtschaft auszumachen: Sind es nicht gerade die USA, die auf massiven Druck ihrer Konzerne hin die Ratifizierung des Klima-Protokolls von Kyoto verweigert haben? Wie ist zu werten, dass gegenüber dem deutschen Atomausstieg, den indirekt die gesamte Wirtschaft mit zu tragen hat, die US-Wirtschaft den Weg zurück zur ethisch zumindest stark legitimationsbedürftigen Atomenergie sucht? Und wie ist der allgemein höhere Pro-Kopf-Energieverbrauch jenseits des Atlantik mit dem Prinzip der Triple Bottom Line vereinbar?

Auch im Bereich der sozialen Ausgewogenheit scheint die europäische Wirtschaft real nicht nur nicht zurück zu liegen. Das aus wirtschaftsethischer Sicht kritische Verhältnis von Spitzen- und Minimallöhnen gestaltet sich in europäischen Konzernen generell um einiges ausgewogener als bei deren US-Konkurrenten. Die Mindestlöhne sind höher, die Sozialleistungen umfangreicher, und die Anstellungsbedingungen allgemein humaner.

So betrachtet scheinen europäische Unternehmen sowohl in Umweltbelangen als auch im Bereich der Sozialverträglichkeit ethisch vergleichsweise gut abzuschneiden. Dennoch wird ihre Ethikperformance aus US-Sicht oft als ungenügend dargestellt. Diese Unterbewertung erklärt sich nun aber weder in Ignoranz noch Arroganz sondern darin, dass nicht nur die realen ethischen Leistungen zählen, sondern die Performance der in den betreffenden Unternehmen verwirklichten Ethikmassnahmen. Und hier sind die US-Konzerne tatsächlich weit voraus.

Da die Unterbewertung der realen Ethikperformance einen nicht zu vernachlässigenden Wettbewerbsnachteil darstellt, sollten sich europäische Konzerne nicht nur bemühen, die eigenen ethischen Leistungen wie bessere Lohngerechtigkeit oder effizientere Energie- und Ressourcennutzung deutlicher „transatlantisch“ zu kommunizieren, sondern auch darum, interne Ethikmassnahmen einzuführen, die vor internationalen moralischen Standards, und das sind im Wesentlichen die Standards der angloamerikanischen Business Ethics, bestehen können.

Gerald Deix