

Unternehmensinteresse — das gesellschaftliche Interesse des Unternehmens „an sich“?^{*}

Von Professor Dr. Gunther Teubner, M. A., Bremen/Holenz

ZfIR 148 (1984) 470–488

I.

An sich gehört das „Unternehmen an sich“ in das Gruselkabinett der Rechtsfiguren. Selbst experimentierfreudige Gesellschaftsrechtler wagen nur einen kurzen Blick, um sich dann eher mit Entsetzen als mit Argumenten davon abzuwenden¹. Nur *Flume* unternimmt es, die Rechtsfigur etwas eingehender zu betrachten und ihr auch positive Aspekte abzugewinnen². Mit einem Machtwort wird das Unternehmen an sich dann aber wieder an seinen Platz verbannt: „Ideologie“³. Doch die Faszination, die das Unternehmen an sich trotz (oder wegen) aller Tabuisierungen immer wieder ausübt, reizt, es aufs Neue mit dieser Rechtsfigur zu versuchen. Verfügen wir heute nicht über theoretisch-begriffliche Mittel, die Rechtsfigur so zu disziplinieren, daß sie einem mehr als das bloße Grauen beibringen kann, nämlich Einsichten über die Bedeutung des heute so heftig diskutierten Unternehmensinteresses? In der Tat, die folgenden Überlegungen möchte ich auf die These bringen: Das Unternehmensinteresse ist das gesellschaftliche Interesse des Unternehmens „an sich“. Die zweifache Doppeldeutigkeit ist dabei beabsichtigt; die Formel verbindet vier Gesichtspunkte: 1. Selbstinteresse der Organisation, 2. Interesse der Organisation an ihrer Organisation, 3. gesellschaftliches Interesse der Wirtschaftsorganisation, 4. Interesse der Gesellschaft an Wirtschaftsorganisation.

Bevor man aber das Unternehmen an sich auf das Unternehmensinteresse losläßt, sollte man sich vergewissern, daß man tatsächlich über die theoretisch-begrifflichen Mittel verfügt, die Rechtsfigur ausreichend zu disziplinieren. Die Systemtheorie als Theorie selbstreferentieller Systeme — so lautet die zweite These — gibt die Mittel an die Hand, das „Unternehmen an sich“ ohne organisistische Metaphern als gesellschaftstheoretisch und dogmatisch legitimen Rechtsbegriff zu fassen.

„Verwaltung an sich“, „metaphysische Wesenheit“, Gebilde im „luftleeren Raum“ ohne Bindung an menschliche Interessen sind bekanntlich die drei wesentlichen Einwände, die

* Zugleich eine Auseinandersetzung mit *Tomas Brinkmann*, Unternehmensinteresse und Unternehmensrechtsstruktur. Aufgaben und Grenzen eines normativen Regulatives unternehmenspolitischer Prozesse. Frankfurter wirtschaftsrechtliche Studien, Band 1. Verlag Peter Lang, Frankfurt, Bern, 1983, und *Michael Jürgenmeyer*, Das Unternehmensinteresse. Abhandlungen zum Arbeits- und Wirtschaftsrecht, Band 42, Verlagsgesellschaft Recht und Wirtschaft, Heidelberg 1984.

1 *Wierhölder*, Interessen und Organisation der Aktiengesellschaft im amerikanischen und deutschen Recht (1961), S. 38 ff., bes. 41 f.; *T. Raiser*, Das Unternehmen als Organisation (1969), S. 2; *Kübler*, Gesellschaftsrecht (1981), S. 167.

2 *Flume*, Die Juristische Person (1983), S. 37 ff.

3 A. a. O. S. 38.

die Verbannung der Rechtsfigur begründeten und auch heute noch begründen⁴. Diese in sich plausiblen Einwände werden dann gegenstandslos, wenn man das Unternehmen an sich in systemtheoretischem Zusammenhang reformuliert. In aller Kürze: Für die Systemtheorie ist das Unternehmen „an sich“ nichts anderes als ein System von sinnhalt aufeinander bezogenen Handlungen, die in selbstreferentieller Geschlossenheit auf einen gesellschaftlichen Funktions- und Leistungszusammenhang hin organisiert sind⁵. Von den üblichen Unternehmensbegriffen („Vereinigung personeller Kräfte und sachlicher Mittel“)⁶ und von der Sozialverbandslehre („Gruppe von Menschen“)⁷ unterscheidet sich dieser Begriff dadurch, daß er das Unternehmen radikal als Kommunikationssystem begreift und damit Sachen und Menschen in die Umwelt des Unternehmens verweist. Deswegen ist die Bezeichnung „Unternehmen an sich“ treffend. Über den Begriff des „Unternehmens als Organisation“⁸ geht diese systemtheoretische Begriffsfassung insofern hinaus, als sie die Binnenperspektive verläßt und von vornherein den Gesellschaftsbezug der Wirtschaftsorganisation herstellt.

„Metaphysische Wesenheit“? Gewiß nicht, denn das Unternehmen an sich ist dann keine neuartige, menschliche Individuen übergreifende „organische“ Einheit, sondern nichts anderes als eine bestimmte Ordnung menschlicher Kommunikationen, die allerdings über eine — auch rechtlich zu berücksichtigende — Eigengesetzlichkeit und Autonomie verfügt. „Verwaltung an sich“? Ganz im Gegenteil, man mißversteht die Konstruktion des Unternehmens an sich fundamental, wenn man sie nur als geschickte Ideologie versteht, die Machtverlagerung von den Anteilseignern auf das Management zu legitimieren⁹. Gerade aus dem Gegensatz zu Managementinteressen wie aus dem zu anderen Gruppeninteressen gewinnt die ganze Konstruktion ihren Sinn. Gebilde im „luftleeren Raum“? Teils teils. Richtig gesehen ist die Abgehobenheit des Handlungssystems von den handelnden Individuen, Aktionären, Arbeitnehmern, Management. Kompensiert wird dies aber durch die Ankoppelung an gesellschaftliche Funktion und Leistungen, auf die hin die Ausdifferenzierung der wirtschaftlichen Organisation gerichtet ist. Wenn man auf diese Weise das Unternehmen an sich neu faßt, dann läßt sich in zeitgemäßer Formulierung wieder An-

4 Vgl. besonders *Hausmann*, Vom Aktienwesen und vom Aktienrecht (1928); *Netter*, Zur aktienrechtlichen Theorie des „Unternehmens an sich“, in: Festschrift Pinner (1932), S. 507ff.; *Nißbaum*, Zur neueren Entwicklung der Lehre vom Unternehmen, in: Festschrift Heymann (1931), S. 492ff. Zum Diskussionsstand mit Literaturnachweisen allgemein *Zöllner*, Die Schranken mitgliederschaftlicher Stimmrechtsmacht bei den privatrechtlichen Personenverbänden (1963), S. 67. Zur aktuellen Einschätzung etwa *Flume* (Fn. 2).

5 Klassische systemtheoretische Formulierungen bei *Parsons/Smelser*, *Economy and Society* (1956), bes. S. 101ff., 252ff.; Zu den Grundlagen der Theorie selbstreferentieller Systeme *Luhmann*, *Soziale Systeme* (1984); auf Organisation und Wirtschaft bezogen *ders.*, *Organisation und Entscheidung*, *Organisationen im Wirtschaftssystem*, in: *ders.* *Soziologische Aufklärung 3* (1981), S. 335ff., 390ff.; vgl. auch zum Systemansatz *Bleicher*, *Organisation als System* (1972); *Stahle*, *Organisation und Führung soziotechnischer Systeme* (1973); *Türk*, *Grundlagen einer Pathologie der Organisation* (1976); *H. Ulrich*, *Unternehmenspolitik* (1978), S. 191ff.; *Kupsch*, *Unternehmensziele* (1979), S. 130ff.

6 Z. B. *Ballerstedt*, Was ist Unternehmensrecht? in: Festschrift Duden (1977), S. 22.

7 *Fechner*, Die Treubindungen des Aktionärs (1942), S. 70.

8 *T. Raiser*, (Fn. 1), S. 83; vgl. jedoch *ders.*, Unternehmensziele und Unternehmensbegriff, ZfIR 144 (1980), S. 229ff. zum gesellschaftlichen Bezug.

9 Was natürlich ihren ideologischen Mißbrauch nicht ausschließt. Aber dieses Risiko teilt das Unternehmen an sich mit anderen Begriffsbildungen.

schluß an eine Diskussion gewinnen, die besonders mit dem Namen Rathenaus verbunden ist und die im Gesellschaftsbezug des Unternehmens ihren eigentlichen Sinn hatte.

Für die reichlich verworrene Diskussion um das Unternehmensinteresse¹⁰ kann nun ein solchermaßen disziplinierter Begriff des „Unternehmens an sich“ einige Klärungen erbringen. Eine Klärung läßt sich für die folgenden drei Fragenkreise erhoffen: Was ist der Bezugspunkt oder der „Träger“ des Unternehmensinteresses? Auf welche Inhalte und Verfahren ist das Unternehmensinteresse gerichtet? Was leistet das Unternehmensinteresse als Rechtsbegriff? Wiederum thesenartig und in aller Kürze: Das Interesse des Unternehmens an sich ist als rechtlich eigenständig gegenüber den Interessen der beteiligten Interessengruppen wie gegenüber dem öffentlichen Interesse zu denken. „Träger“ des Unternehmensinteresses sind nicht die Anteilseigner in ihrer Gesamtheit, nicht die vereinigten Anteilseigner- und Arbeitnehmerinteressen, nicht die Verwaltung, nicht der Unternehmensträger, nicht die juristische Person, sondern der „*corporate actor*“, also *das auf seine gesellschaftliche Funktion und Leistungen ausgerichtete autonome Handlungssystem*. Damit scheidet auch das übergreifende Wirtschaftssystem und das politische System als Interessenträger aus. In seinem „*Inhalt*“ ist das Unternehmensinteresse weder bloß auf einen internen diskursiven Interessenvergemeinschaftungsprozeß gerichtet, noch nur auf die Befriedigung von Konsumenteninteressen, noch gar auf maximale Ertragssteigerung oder Profitmaximierung. Vielmehr ist das Unternehmensinteresse darauf gerichtet, solche Organisationsstrukturen zu schaffen, die eine *optimale Abstimmung von gesellschaftlicher Funktion und gesellschaftlichen Leistungen* des Unternehmens ermöglichen. Als „*Rechtsbegriff*“ schließlich dürfte die Hauptfunktion des Unternehmensinteresses darin bestehen, gegenüber den vereinigten Produktionsinteressen von Kapital, Arbeit und Disposition den Gesellschaftsbezug der Wirtschaftsorganisation als bindende Erwartung zu normieren. Im Unternehmensinteresse sind Direktiven für die Interpretation von Unternehmensverfassung zu entwickeln, die *gegenüber der bloßen Interessenvergemeinschaftung das gesamtgesellschaftliche Interesse an wirtschaftlicher Organisation* betonen. Oder etwas salopp formuliert: es liegt im Unternehmensinteresse, die Raffgier der gesellschaftlichen Teilinteressen dazu auszubeten, um den gesellschaftlichen „*Mehrwert*“ an Zukunftssicherung abzuzweigen.

II.

Was diese reichlich verkürzten und zugespitzten Formulierungen über das Unternehmensinteresse im einzelnen bedeuten, soll im folgenden anhand zweier neuerer gründlicher Untersuchungen über das Unternehmensinteresse entwickelt werden.

Die Untersuchungen sind nicht nur deshalb von Interesse, weil sie jeweils einen Aspekt des Unternehmensinteresses mit wünschenswerter Tiefenschärfe analysieren, was ein kritisches Weiterdenken ihrer Position erlaubt, sondern auch weil sie in Sprachduktus, Denkstil und Analyseverfahren für Unterschiede gegenwärtigen gesellschaftsrechtlichen Arbeitens durchaus repräsentativ sind.

Michael Jürgenmeyer (1984) konzentriert seine Aufmerksamkeit auf das Subjekt des Unternehmensinteresses. Seine Hauptthese, nur der um anstaltliche Elemente angereicherte

¹⁰ Repräsentativ der Bericht über die Verhandlungen der Unternehmensrechtskommission (1980), S. 139 ff.; für die europäische Rechtsangleichung vgl. auch Art. 10a II S. 1 der 5. gesellschaftsrechtlichen Richtlinie in Abl. EG C 240 v. 9. 9. 1983, S. 2 ff.

„Unternehmensträger“ (Kapitalgesellschaft, Personengesellschaft, Einzelunternehmer) komme als Interessenssubjekt in Betracht, erlaubt ihm, einen einheitlichen Begriff des Unternehmensinteresses zu formulieren und dennoch die Vielfalt gesellschaftsrechtlicher Formen zu berücksichtigen. Die Arbeit zeichnet sich durch eine sorgfältige Darstellung verschiedener Ansätze und deren vorsichtig abwägende Kritik aus, vor allem aber dadurch, daß Jürgenmeyer das Kriterium der juristischen Praktikabilität in den Vordergrund der Argumentation rückt. Diffizile rechtsdogmatische Konstruktionen wie etwa Flumes Identifikation von Unternehmen und juristischer Person im „idealen Ganzen“ werden ebenso zur Kenntnis genommen wie T. Raisers organisationssoziologischer Ansatz oder Brinkmanns Bezugnahme auf die Koalitionsthese der behavioristischen Theorie der Firma¹¹. Jedoch werden sie alle auf ihre entscheidungspraktische Verwendung im Rechtsbetrieb überprüft, was letztlich auf eine erfrischend nüchterne Einschätzung des Unternehmensinteresses als juristischer Kategorie und auf ihre Kennzeichnung als bloß „negative Verhaltensmaxime“ hinausläuft.

Ganz anders Inhalt, Denkstil und Anspruch der Arbeit von *Tomas Brinkmann* (1983). Sein Interesse gilt nicht so sehr dem Subjekt des Unternehmensinteresses als vielmehr dem analytischen und normativen Gehalt der Interessenformel. „Prozeduralisierung“ des Unternehmensinteresses ist seine zentrale These: Der interdisziplinäre Schlüsselbegriff des Unternehmensinteresses kann nicht über materielle Rechtsnormen „verrechtlicht“ werden, sondern nur über unternehmensrechtliche Regelungselemente als prozedurale Voraussetzungen der Interessenabstimmung. Nicht nur in ihrer schwierigen bis vertrackten Sprache unterscheidet sich Brinkmanns von Jürgenmeyers Arbeit. Auch nicht nur in ihrem weitaus anspruchsvolleren Rekurs auf rechtstheoretische Grundlagen. Sie zielt vor allem darauf, in interdisziplinärer Orientierung Teilstücke zu einer Theorie des Gesellschaftsrechts zu gewinnen. Juristische Anwendungspraxis bleibt auch hier das Ziel; die Praxis soll sich aber nicht an einer rechtssystemimmanent entwickelten Gesellschaftsrechtsdogmatik, sondern an einer interdisziplinärer Auseinandersetzung gewonnenen Gesellschaftsrechtstheorie orientieren. Brinkmann schlägt insbesondere die Brücke zu organisationstheoretischen und betriebswirtschaftlichen Unternehmenstheorien und erweitert damit das Spektrum einer ganzen Reihe von neueren unternehmensrechtlichen Untersuchungen, die die interdisziplinäre Diskussion — von organisationssoziologischen und politikwissenschaftlichen Ansätzen über die ökonomische Analyse des Rechts bis hin zur Systemtheorie und kritischen Theorie — für die gesellschaftsrechtliche Erfassung des Unternehmens fruchtbar zu machen suchen¹².

11 *Flume* (Fn. 2) S. 31ff.; *T. Raiser* (Fn. 1); *Brinkmann* (*), S. 173ff.

12 Repräsentativ für organisationssoziologische Analysen: *T. Raiser* (Fn. 1); *ders.*, Die Zukunft des Unternehmensrechts, in: *Festschrift Fischer* (1979), S. 561ff.; für politikwissenschaftliche Ansätze des „private government“ *Ott*, *Recht und Realität der Unternehmenskorporation* (1977); *ders.*, Die politische Dimension des Unternehmens als Problem des Unternehmensrechts, in: *Kießler u. a.*, *Unternehmensverfassung* (1984); *Abelshäuser*, *Funktionale Alternativen einer europäischen Unternehmensverfassung* (1985). Für die ökonomische Analyse des Unternehmensrechts: *Brinkmann/Kühler*, *Überlegungen zur ökonomischen Analyse des Unternehmensrechts*, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* (1981), S. 681ff.; *Kühler*, *Verrechtlichung von Unternehmensstrukturen* in: *ders.* (Hrsg.), *Verrechtlichung von Wirtschaft, Arbeit und sozialer Solidarität* (1984), S. 167ff.; *Schanze*, *Potential and Limits of Economic Analysis — The Constitution of the Firm* in: *Daintith/Teubner*, *Contract and Organization* (im Erscheinen); *Gottbold*, *Co-*

Freilich fordern die Gegensätze der beiden Untersuchungen heraus, Stellung zu nehmen. Und wenn dies nicht nur im Sinne einer Parteinahme geschehen soll (was bei der bedenklich einseitigen Orientierung des Rezensenten fast naheliegt), dann müßte man methodisch wie inhaltlich die Frage nach möglichen Ergänzungsverhältnissen stellen: Läßt sich ein theoretisch fundierter Rechtsbegriff des Unternehmensinteresses formulieren, der nicht nur anwendungspraktisch wirksam ist, sondern auch rechtlich-normativen Anforderungen genügt? Und läßt sich eine funktionale Sicht des Unternehmensinteresses finden, in der die Auswahl des Subjekts des Interesses (Jürgenmeyer) wie auch seine „Prozeduralisierung“ (Brinkmann) ihre Führung finden und sich wechselseitig ergänzen können?

III.

„Nach wie vor ist der primäre Ansatz für die Unternehmensverfassung die Frage nach den gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Funktionen und Aufgaben des Unternehmens“. Mit einer solchen funktionalen Fragestellung trifft Jürgenmeyer (S. 85), um das Subjekt des Unternehmensinteresses zu bestimmen, eine kluge Wahl. Dies versetzt ihn in die Lage, interessenmonistische wie interessenpluralistische Ansätze gleichermaßen zu relativieren und den gesamtgesellschaftlichen Bezug des Unternehmensinteresses in den Vordergrund zu stellen. In der Tat dürfte das Postulat plausibel sein, einen solchen Zentralbegriff wie das Unternehmensinteresse nicht bloß auf den Rechtsschutz von „legitimen“ Partialinteressen oder auf deren kompromißhaften Ausgleich zu beziehen, sondern den Begriff von vornherein in wirtschaftsverfassungsrechtlicher Perspektive zu formulieren¹³.

Damit ist eine Identifizierung des Unternehmensinteresses mit den Anteilseignerinteressen, sei es in der Kumulierung von Individualinteressen, sei es in ihrer kollektiven Aggregation, ausgeschlossen (S. 61f., 85). Dies ist durchaus nicht selbstverständlich. Denn wie die mitbestimmungsrechtliche Diskussion gezeigt hat, steht das Unternehmensinteresse im

determination and Property Rights Theory, in: *Daintith/Teubner*, Contract and Organization (im Erscheinen); *Kirchner*, Ökonomische Analyse des Unternehmensrechts: Ein Forschungsansatz, in: *Jahrbuch für neue politische Ökonomie*, 2. Bd. (1983), S. 137ff.; *ders.*, Ansätze zu einer ökonomischen Analyse des Konzernrechts, in: *Jahrbuch für neue politische Ökonomie*, 3. Bd. (1984), S. 223ff. Für systemtheoretische Überlegungen: *Teubner*, „Corporate Responsibility“ als Problem der Unternehmensverfassung, *ZGR* 1983, S. 34ff.; *ders.*, Corporate Fiduciary Duties and their Beneficiaries, in: *Hopt/Teubner*, Corporate Governance and Directors' Liabilities (1985), S. 149ff. Für die auf Ansätze der kritischen Theorie aufbauende Politische Rechtstheorie: *Wietbölder*, Privatrecht als Gesellschaftstheorie, in: *Festschrift L. Raiser* (1974), S. 645ff., neuestens *ders.*, Social Science Models in Economic Law, in: *Daintith/Teubner*, Contract and Organization (im Erscheinen).

- 13 Bei allen Unterschieden in Ansatz und Durchführung ist dies der gemeinsame Ausgangspunkt von *Mestmäcker*, Verwaltung, Konzerngewalt und Rechte der Aktionäre (1958), S. 36; *Wietbölder* (Fn. 1); *Zöllner* (Fn. 4); *Lutter*, Unternehmensverfassung und Wettbewerbsordnung, *BB* 1975, 613ff.; *Ballerstedt* (Fn. 6), S. 15, 29f.; *P. Ulrich*, Die Großunternehmung als quasi öffentliche Institution (1977), 189ff.; *Mertens*, Zuständigkeit des mitbestimmten Aufsichtsrats, *ZGR* 1977, S. 270ff.; *Junge*, Das Unternehmensinteresse, in: *Festschrift Caemmerer*, 1978, S. 547f.; *T. Raiser*, 1980 (Fn. 8), 224ff.; *ders.*, Recht der Kapitalgesellschaften (1982), S. 70f.; *Kühler* (Fn. 1), S. 165ff.; *Teubner* (Fn. 12), S. 34ff. Angesichts der Divergenz wirtschaftsverfassungsrechtlicher Positionen stellt sich natürlich die Frage, ob und wie man den wirtschaftsverfassungsrechtlichen Bezug des Unternehmensinteresses beibehalten, aber dennoch von den unterschiedlichen Konkretisierungen relativ unabhängig halten kann.

Verdacht, eine „geschickte Ideologie“ zu sein, und dies gleich doppelt. Nicht nur wird vermutet, daß es als ideologische Formel für die Verdrängung des Aktionärsinteresses durch Mitbestimmungsforderungen diene¹⁴, sondern auch und gerade umgekehrt: es diene der Disziplinierung der Arbeitnehmerinteressen im Profitinteresse der Anteilseigner¹⁵. Freilich sollte man, wenn man an einer rechtswissenschaftlichen Grundlegung des Unternehmensinteresses interessiert ist, beide Versionen solcher Ideologiekritik nicht ernst nehmen. Doch gibt es zu denken, wenn in einem führenden Gesellschaftsrechtslehrbuch argumentiert wird¹⁶, es gebe keinen eigenständigen Interessenträger des Unternehmensinteresses; deshalb müsse man sich im Konfliktfalle dafür entscheiden, ob das Anteilseigner- oder das Arbeitnehmerinteresse vorrangig ist; letztlich ginge der Gruppenschutz der Kapitaleigner vor. Nun wird zwar eine solche Identifizierung des Unternehmensinteresses mit dem Anteilseignerinteresse nicht individualethisch aus der höherwertigen Interessenposition des Eigentümers begründet, sondern gesamtwirtschaftlich. Das Anteilseignerinteresse verkörpere die „erwerbswirtschaftliche Orientierung der Unternehmung“. Hier aber steckt der Fehler. Denn selbst wenn man die Verengung mitmacht, das Unternehmensinteresse mit einer „erwerbswirtschaftlichen Orientierung“ gleichzusetzen, ist es immer noch nicht zugänglich, die erwerbswirtschaftliche Orientierung des Unternehmens als Organisation mit der erwerbswirtschaftlichen Orientierung der Anteilseigner, in welcher aggregierten Form auch immer, gleichzusetzen. Aus gesamtgesellschaftlicher Sicht ist es ein mehrfaches Mißverständnis, das Unternehmensinteresse mit dem „Gesellschaftszweck“ und diesen wiederum mit Gewinnerzielung plus Ausschüttung an die Gesellschafter — wie *Wiedemann* es tut — gleichzusetzen.

Zu Recht schließt Jürgenmeyer andere Partialinteressen wie Arbeitnehmerinteressen oder Managementinteressen davon aus, mit dem Unternehmensinteresse identifiziert zu werden (S. 63f.). Obwohl frühe Formulierungen der Sozialverbandstheorie es nahelegten, den „menschlichen Bestand“¹⁷ als den zentralen Zweck des Unternehmens festzulegen oder Managerialismus-Konzepte dazu tendierten, Managementinteressen mit dem Interesse des Unternehmens gleichzusetzen, dürfte doch die Betonung der gesamtwirtschaftlichen Produktions- und Verteilungsaufgaben solche Irrwege ausschließen.

Schwieriger schon gestaltet sich der Umgang mit dem „öffentlichen Interesse“. Ein funktionaler Ansatz nötigt eigentlich dazu, das Unternehmensinteresse in gesamtgesellschaftlicher Sicht zu formulieren, nur darf man das „öffentliche Interesse — wie mit Recht *Zöllner* gemahnt hat — nicht „unkritisch gebrauchen“¹⁸. Der Gebrauch ist noch nicht kritisch genug, wenn man mit Jürgenmeyer auf die Unbestimmtheit des öffentlichen Interesses verweist oder mögliche Zielkonflikte zwischen der „großen Politik“ und der Mikropolitik des Unternehmens erwähnt (S. 65ff.). Erst eine hinreichend klare Trennung von Systemreferenzen führt hier weiter. Nicht die zahlreichen Anforderungen, die innerhalb des politischen Systems an wirtschaftliche Organisationen gestellt werden, auch nicht die innerhalb des Wirtschaftssystems formulierten Interessen, sondern nur der gesamtgesellschaftliche

14. Etwa *Home*, Unternehmen und juristische Person, in: Festschrift Beitzke (1979), S. 49, 65.

15. *Naendrup*, in: Gemeinschaftskommentar Mitbestimmungsgesetz, § 25 Rdn. 190.

16. *Wiedemann*, Gesellschaftsrecht I (1980), S. 626. Vgl. auch S. 326 über formale Unternehmensziele.

17. *Fechner* (Fn. 7), S. 68.

18. *Zöllner* (Fn. 4), S. 78.

Funktions- und Leistungsbezug der Wirtschaftsorganisation selbst kann als Anknüpfungspunkt dienen, das Unternehmensinteresse näher zu bestimmen.

Man muß also genau die kollektive Zwischenebene treffen, um die reduzierende Gleichsetzung mit individuellen Partialinteressen wie die zu weitgehende Gleichsetzung mit öffentlichen, politischen, staatlichen Interessen am Unternehmen zu vermeiden. Jürgenmeyer hat auch genau diese Ebene im Visier, um dann aber haarscharf vorbeizuzielen. Seine These, der „Unternehmensträger“¹⁹ verkörpere das maßgebliche Interesse des Unternehmens (S. 176ff.), trifft zwar die Verselbständigung des Unternehmensinteresses gegenüber gesellschaftlichen Teilinteressen und den Interessen des politischen Systems, verfehlt aber mit der Identifizierung des „Unternehmensträgers“ den relevanten Bezugspunkt von gesamtgesellschaftlicher Funktion, gesellschaftlichen Leistungen und organisatorischen Strukturen.

Dies wird schon an den Widersprüchen deutlich, in die Jürgenmeyer sich an zentraler Stelle (fast unvermeidlich) verstrickt. Obwohl der Unternehmensträger das Interessenssubjekt sein soll, seien, soweit das Unternehmen anstaltliche Züge trage, in das Unternehmensinteresse auch unternehmensträgerfremde Interessen einzubeziehen (S. 193ff.). Weder der Hinweis auf „Dialektik“ (S. 200) noch die resignative Feststellung der aktuellen „Verwerfungen im Gesellschaftsrecht“ (S. 202f.) helfen darüber hinweg, daß damit der eigene Anspruch, einen theoretisch fundierten Begriff des Unternehmensinteresses zu liefern, unterminiert wird. Jürgenmeyer ist realistisch genug, um zu sehen, daß das Unternehmensinteresse die Interessen des Unternehmensträgers letztlich übersteigt, und er ist gesetzestreu genug anzuerkennen, daß schon de lege lata unternehmensträgerfremde Interessen berücksichtigt werden müssen (S. 193ff.). Er vollzieht die Korrekturen am eigenen Ansatz aber nur auf der Ebene der Konkretisierung, ohne auf der Ebene der theoretischen Formulierung nachziehen zu können.

Fragt man nach den Ursachen dieses Unvermögens, dann stößt man schnell auf zwei Vorstellungskomplexe, die beinahe den Rang von gesellschaftsrechtlichen Tabus einnehmen: das Festklammern am „personalen Bezug“ des Unternehmens und das Grauen vor dem „Unternehmen an sich“.

Man kann den „personalen Bezug“²⁰ nicht hart genug kritisieren. Er steht nicht nur einer gesellschaftsadäquaten Formulierung des Rechtsbegriffs Unternehmen, sondern gerade auch seinen eigenen Intentionen im Wege. Gemeint ist, daß nur menschliche Individuen Zurechnungsendpunkt von Interessen sein können, weil nur sie Träger von Gefühlsdispositionen, Wünschen, Begehungen und Willenszielen sein können (S. 140). Zugleich ist die humanistische Intention erkennbar: Interessen müßten letztlich immer auf Menschen zurückführbar sein (S. 166ff.). Es können an dieser Stelle nicht die systemtheoretischen Grundlagen der prinzipiellen Trennung von Kommunikationssystemen und psychischen Systemen vorgestellt werden, jedoch eine Folgerung ist hier zu ziehen²¹. Sämtliche Interes-

19 Im Anschluß etwa an *Rittner*, Der Bericht der Unternehmensrechtskommission und die GmbH, GmbHRundschau 1981, S. 277, 288; *H. P. Westermann*, Rechtsformunabhängige und rechtsformspezifische Mitbestimmung im Bericht der Unternehmensrechtskommission, ZGR 1981, S. 393ff.

20 Gewährsmänner für den personalen Bezug sind besonders *Rittner*, Öffentlichrechtliche Elemente der Unternehmensverfassung, in: Coing/Kaiser, Planung V, (1971), S. 59ff., 70ff.; *Brecher*, Das Unternehmen als Rechtsgegenstand (1953), S. 122.

21 Grundlegend *Luhmann*, 1984 (Fn. 5), S. 158f.

sen, die vom Recht berücksichtigt werden können, sind nicht ursprünglich von den Individuen vorgegeben, sondern im strengen Sinne sozial konstruiert, also in gesellschaftlicher Kommunikation erst konstituiert. Es macht dann aber keinen prinzipiellen Unterschied, ob die Zurechnungsendpunkte dieser Interessen „Individuen“ oder „Kollektive“ sind. Beide, die „künstlichen“ Interessen von Organisationen wie die „natürlichen“ Interessen von Menschen, sind gleichermaßen soziale Konstrukte der Wirklichkeit. Auch Organisationen, verstanden als autonome Handlungssysteme, können als Träger sozialer Interessen konstituiert werden. Die befürchtete „De-humanisierung“ muß nicht zwangsläufig eintreten. Im Gegenteil: erst eine theoretisch scharfe Trennung der Logik von Sozialität und Individualität macht die Schwierigkeit des Problems, das in Formulierungen vom „personalen Bezug“ nur verdunkelt wird, überhaupt deutlich: die sozialen Institutionen sensibel, „responsiv“ für menschliche Bedürfnisse zu machen²².

Man muß also erst einmal die Fixierung auf den personalen Bezug durchbrechen, um in aller Deutlichkeit sehen zu können, daß eine juristische Interessenanalyse nicht nur mit Individual- und Gruppeninteressen einerseits und mit dem öffentlichen Interesse andererseits zu rechnen hat, sondern auch mit Organisationsinteressen als solchen, die sich nicht einfach mit humanistischem Pathos (Einheit von „Mann und Werk“, S. 171) hinweginterpretieren lassen. Es geht zunächst — die Betonung liegt auf zunächst — um „system maintenance“, um die Bestandserhaltung des Unternehmens als Organisation. Dieser Aspekt wird mit Recht von all den Autoren gesehen, die das Unternehmensinteresse mit dem „Bestandserhaltungsinteresse“ des Unternehmens gleichsetzen²³. In neuerer Formulierung: Innerhalb des allgemeinen Kommunikationszusammenhangs der Gesellschaft differenzieren sich organisierte Handlungszusammenhänge heraus, deren Autonomie darin besteht, daß sie sich in ihren Operationen immer nur auf sich selbst beziehen und sich in ihren Elementen ständig selbst reproduzieren, mit dem einzigen „Ziel“, sich als Organisation selbst zu erhalten²⁴. In der Wirtschaftsunternehmung produzieren Organisationsentscheidungen ständig Organisationsentscheidungen, die sich letztlich daran orientieren, daß sich die Unternehmung als eigenständiges Aktionszentrum gegenüber ihren marktlichen, politischen und personalen Umwelten erhält. Und das Unternehmensinteresse bringt dieses Interesse der Aufrechterhaltung von „Selbstreferenz“ und „Autopoiese“ zum Ausdruck, ja es gibt ihm als Selbstbeobachtung seiner Einheit noch eine eigene Zusatzdynamik. Genauer gesagt: Das Unternehmensinteresse ist kein analytisches Konstrukt der Wissenschaft, sei es der Ökonomie, sei es der Rechtswissenschaft. Es entsteht vielmehr in der sozialen Realität des Unternehmens selbst und dient als die Selbstbeschreibung der Organisation. Es ist also nicht auf der Ebene der realen Systemoperationen anzusiedeln, sondern auf der Ebene der

22 Vgl. dazu *Tubner*, Reflexives Recht, ARSP 1982, S. 13ff., 51ff.

23 Mit bezeichnenden Anreicherungen im einzelnen *Rusch*, Zum Begriff und zur Verdeutlichung des Unternehmensinteresses als Verhaltensmaxime von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern, in: Festschrift Hefermehl (1976), S. 347ff.; *T. Raiser*, Das Unternehmensinteresse, in: Festschrift Reimer-Schmidt (1976), S. 101ff., 109; *Mertens*, Aufsichtsrat und Arbeitskampf, AG 1977, S. 306ff., 308; *Lutter/Krueger*, Rechte und Pflichten des Aufsichtsrats (1981), S. 81.

24 Zur Anwendung der Theorie selbstreferentieller Systeme in den Sozialwissenschaften vgl. *Hehl*, Sozialwissenschaft als Theorie selbstreferentieller Systeme (1982); *Luhmann*, 1984 (Fn. 5), *Teubner/Wilke*, Kontext und Autonomie: Gesellschaftliche Selbststeuerung durch reflexives Recht, Rechtssoziologie 1984, S. 4ff.

sozialen Akstraktionen. Als Selbstbeschreibung erfüllt es eine präzise Funktion. Durch bloße Reproduktion von Organisationsentscheidungen ist die Integration der Unternehmenseinheit noch nicht zu erreichen. Deshalb muß diese Einheit zusätzlich durch eine Selbstbeschreibung in das System eingeführt werden, um als Bezugspunkt für das selbstreferenzielle Prozessieren von Organisationsentscheidungen zur Verfügung zu stehen. Das Unternehmensinteresse dient also dazu, die Einheit des Unternehmens als Bezugspunkt selbstreferenzieller Operationen intern zu repräsentieren. Rechtswissenschaftliche Begriffsbildungen sind nur eine Nach-Konstruktion dieser sozialen Konstruktion. Damit kommt das Unternehmen als geschlossen operierendes System in den Blick von Rechtswissenschaft und Rechtspraxis.

Hier nun spätestens muß aber das Grauen vor dem „Unternehmen an sich“ beginnen. Ein Unternehmen, losgelöst von personalen Bezügen, das nur „für sich“ existiert, das seine Entscheidungen nur zum eigenen Fortbestand einsetzt, das sozusagen in totaler Selbstreferenz nur in sich kreist, kann schwerlich zum Subjekt eines normativ bewerteten rechtlichen „Unternehmensinteresses“ avancieren. Hier steckt der berechtigte Kern aller Einwände gegen das Unternehmen an sich, die auch Jürgenmeyer mit Recht wieder aufgreift (S. 51 ff.). Genau diese Einwände aber lassen sich mit Hilfe der neueren systemtheoretischen Entwicklung berücksichtigen. Bei Selbstreferenz und Autopoiese geht es nicht um geschlossenen Selbstbezug und umweltlose Selbstreproduktion, sondern im Gegenteil gerade um die Verknüpfung von operativer Geschlossenheit und Umweltöffnung. Und diese Verknüpfung ist genau im gesellschaftlichen Funktions- und Leistungsbezug der Unternehmung zu finden. Die Orientierung an der gesellschaftlichen Funktions- und Leistungsdimension erst macht das Selbstinteresse des Unternehmens als Organisation gesellschaftstheoretisch und rechtsdogmatisch interessant. Das Unternehmensinteresse ist demnach gegenüber anderen individuellen wie anderen kollektiven Interessen eigenständig; es ist das Selbstinteresse der Organisation an einer Organisation, welche die *Selbstreproduktion der Organisation in Orientierung an den gesellschaftlichen Funktions- und Leistungszusammenhang ermöglicht*.

Entgegen den bei Ökonomen dominierenden Reduktionen des „methodologischen Individualismus“ sollten also Juristen die bei der Diskussion um die Juristische Person mühselig gewonnenen Denkfiguren kollektiven Handelns nicht preisgeben, sondern auch für das neuere Denken in „Interessen“ fruchtbar machen. In der Tat, es geht um das Interesse des „idealen Ganzen“, das Flume im Anschluß an Savigny formuliert²⁵. Man muß nicht den organizistischen Metaphern der realen Verbandspersönlichkeit verfallen, wie es Jürgenmeyer befürchtet (S. 175), wenn man das Unternehmen als „corporate actor“ zum eigenständigen Interessenträger erklärt. Das Unternehmen ist entgegen *Wietbölter's* bekannter Formulierung nicht nur „Bezugspunkt und Koordinationszentrum von Interessen“²⁶, sondern darüber hinaus eigenständiger Zurechnungsendpunkt für emergente funktionsbezogene Organisationsinteressen.

Alles kommt dann freilich darauf an, was unter dem gesellschaftlichen Funktions- und Leistungsbezug dieser Organisationsinteressen zu verstehen ist. Wenn mehr und anderes

25 Flume (Fn. 2), S. 9. Als dezidierte Gegenposition aus der Sicht eines methodologischen Individualismus siehe *Großmann*, Unternehmensziele in Aktienrecht (1980) S. 87 ff.

26 *Wietbölter* (Fn. 1), S. 41; ähnlich *T. Raiser*, Kommentar Mitbestimmungsgesetz, 2. Aufl. (1984), S. 101.

gemeint sein soll als Aggregation von Individualinteressen einerseits, bloße Bestandserhaltung der Unternehmung andererseits, bleibt dann nur ein diffuses Allgemeininteresse an wirtschaftlicher Aktivität? Oder ist Ausrichtung auf Ziele der Wirtschaftspolitik (etwa: magisches Viereck) gemeint? Oder die Profitorientierung des Unternehmens an sich im Unterschied zur Profitorientierung der Anteilseigner? Oder diskursive Interessenabstimmung? Oder corporate social responsibility?

IV.

Solchen Fragen nach dem Gehalt der Interessenformel geht *Brinkmann* in seiner gedanken- und materialreichen Studie nach, in der er eine Fülle von rechtstheoretischen (S. 54 ff.) und organisationstheoretischen Konzeptionen (S. 150 ff.) vorstellt und beharrlich auf die Frage hin untersucht, was sich ihnen für eine zeitgemäße und interdisziplinär verantwortbare Präzisierung eines rechtlichen Unternehmensinteresses abgewinnen läßt. Das Ergebnis ist ebenso beeindruckend wie überzeugend. Eine inhaltliche Bestimmung des Unternehmensinteresses für rechtliche Zwecke ist weitgehend aussichtslos, stattdessen kommt es auf die Prozeduralisierung des Unternehmensinteresses an. Regulative Idee für eine rechtliche Strukturierung von Entscheidungsverfahren ist eine gelingende integrierte Interessenabstimmung (S. 217).

Der wesentliche Grund für die Auflösung eines inhaltlich definierten Unternehmensinteresses liegt nach *Brinkmann* in der Kombination von Markt- und Organisationsersagen (S. 101 ff.). Weder klassische Vorstellungen von Marktsteuerung noch Rationalmodelle der wirtschaftlichen Organisation haben die an sie gerichteten Erwartungen der Einheit von Ordnung und Interesse erfüllen können. Ergebnis der neueren Entwicklung von Markt- und Organisationsstrukturen sei die Pluralisierung der Unternehmensziele, die es unmöglich macht, ein empirisches oder normatives Unternehmensinteresse inhaltlich vorweg zu definieren. Anknüpfend an das Anreiz-Beitrags-Theorem, die Koalitionsthese der behavioristischen Theorie der Firma und an neuere systempluralistische Modelle schlägt *Brinkmann* deshalb vor, das Unternehmensinteresse nur noch prozedural zu verstehen als institutionelle Gewährleistung eines integrierten Gesamtinteresses, das sich im interessenpluralistischen Abstimmungsprozeß des politischen Subsystems im Unternehmen konstituiert.

Auch in systemtheoretischer Sicht wird man der prozeduralen Interpretation des Unternehmensinteresses zustimmen. Die Begründung dafür findet man eher in der hochgetriebenen Autonomie der Organisation, die andere als prozedurale Außensteuerung weitgehend illusorisch macht²⁷. Wenn das Unternehmen als ein selbstreferentielles System rekursiver Organisationsentscheidungen anzusehen ist, dann kann kein Beobachter, nicht die Wirtschaftswissenschaften, nicht die Organisationstheorie und schon gar nicht das Recht be-

27 Ebenso *Kubler*, Dual Loyalty of Labour Representation, in: *Hopt/Teubner*, Corporate Governance and Director's Liabilities (1985), S. 440 f.; *Wietölter*, 1985 (I n. 12). Zu den aktuellen Alternativen staatlicher Regulierung vgl. *Teubner*, Das regulatorische Trilemma. Zur Diskussion um post-instrumentale Rechtsmodelle, *Quaderni Fiorentini per la storia del pensiero giuridico moderno*, 13 (1984), S. 109 ff. Kritisch dazu *Winter/Unger*, Interventionistisches und flexibles Verwaltungsrecht, *Kritische Justiz* 1984, 394 ff.; *Reich*, Reflexives Recht? Bemerkungen zu einer neuen Theorie von Gunter Teubner in: *Festschrift Wassermann* (1985), S. 151 ff. Zum neuesten Diskussionsstand siehe *Brüggemeier/Joerges*, Workshop zu Konzepten des post-interventionistischen Rechts, ZERP-Materialien 4, 1984.

stimmen, welche Entscheidungen im Unternehmensinteresse liegen und welche nicht. Dies kann nur durch organisationsinterne Prozesse der Selbstbeobachtung geschehen, die man – wenn man will – als pluralistische Zielfindungsprozesse im politischen Subsystem der Unternehmung bezeichnen kann. Eine Außensteuerung durch Recht macht nur auf indirekte Weise, als Regulierung von Selbstregulierung, Sinn. Dies ist der berechnete Kern, das Unternehmensinteresse als Rechtsbegriff prozedural zu fassen. Und es ist Brinkmanns Verdienst, diese prozedurale Version auf eine abgesicherte interdisziplinäre Grundlage gestellt und sie in ihren institutionellen Folgerungen weitgehend durchdacht zu haben.

An einer wichtigen Stelle jedoch muß man Brinkmanns Ansatz weiter vorantreiben. An welchen Kriterien orientieren sich die Verfahren, die im Gefolge eines prozeduralen Unternehmensinteresses von Rechts wegen entwickelt werden? Hier sind Brinkmanns Vorschläge merkwürdig vage, blaß und unbestimmt. Ist es ausreichend, die konfliktsoziologische Formel „Integration durch Konflikt“ anzuführen (S. 203 ff.) oder auf das Interesse an Integration, auf eine gelingende integrierende Interessenabstimmung zu verweisen (S. 204 ff., 236 f.)? Fast mit Erleichterung registriert man schließlich, wie als *deus ex machina* der Mitbestimmungsgesetzgeber die gesetzgebungspolitische Grundentscheidung für eine um die (paritätische) Mitbestimmung erweiterte Unternehmensrechtsordnung zum eigentlichen normativen Fundament erklärt (S. 230). Doch die Erleichterung muß der Kritik weichen. Denn dies bedeutet nichts anderes, als das theoretisch unterdeterminierte Unternehmensinteresse quasi zum Ausgleich politisch überzudeterminieren.

Der Grund für das Defizit liegt darin, daß Brinkmanns zentrale Aussagen und Bezugstheorien letztlich auf die Binnenperspektive der Organisation beschränkt sind. So deutlich konturiert in organisationstheoretischer Sicht Prozesse der organisationsinternen Entscheidungsfindung abgebildet werden, so diffus erscheint doch darin die gesamtgesellschaftliche Dimension von Wirtschaftsunternehmen. Die Theorien der Unternehmung aus Betriebswirtschaft und Organisationstheorie, auf denen Brinkmann aufbaut (S. 170 ff.), haben ein erstaunliches Raffinement der Analyse von internen Differenzierungsprozessen entwickelt, aber sie bleiben doch letztlich den pluralen Interessen im politischen Subsystem der Unternehmung verhaftet, ohne daß sie den Versuch einer gesellschaftstheoretischen Interpretation machen²⁸. Ohne eine solche gesamtgesellschaftliche Perspektive kann aber ein rechtlich verantwortbarer Begriff des Unternehmensinteresses nicht auskommen, auch nicht in einer modernen prozeduralisierten Form.

Brinkmann ist sich dieses Problems durchaus bewußt. Man spürt seinen Formulierungen förmlich an, wie er die Grenzen eines binnenorientierten Ansatzes, der letztlich auf bloße Interessenabstimmung der Beteiligten hinausläuft, immer wieder durchbrechen will, wenn er auf gesellschaftliche Verantwortung, Einbindung in die *mixed economy* etc. verweist (etwa S. 199, 209, 212, 307). Die herangezogenen Theoriegrundlagen, insbesondere die vielfältigen organisationstheoretischen Ansätze geben aber nichts dazu her, erlauben jedenfalls keine systematische Ausarbeitung.

28 Vgl. die parallele Kritik von unterschiedlichen Ausgangspunkten am fehlenden gesamtgesellschaftlichen Bezug der gängigen organisationstheoretischen Ansätze bei *Kudera*, *Organisationsstrukturen und Gesellschaftsstrukturen*, *Soziale Welt* 28 (1977) und *Lubmann*, *Organisation im Wirtschaftssystem*, in: ders., *Soziologische Aufklärung* 3 (1981), S. 390 ff.

Dieser Einwand gilt auch und in noch verschärfter Form gegenüber dem prozessualen Ansatz von *Laske*, auf dem *Brinkmann* in gewisser Weise aufbaut²⁹. Wenn man, wie *Laske*, eine prozessuale Konzeption des Unternehmensinteresses entwickelt und diese am Dialogmodell als Beratungsverfahren unter der Geltung von Vernunftbedingungen und des Moralprinzips ausrichtet, dann hat man zwar den Anschluß an die praktische Philosophie gewonnen, dafür aber den Anschluß an die Unternehmensrealität und den Anschluß an die Gesellschaftstheorie verpaßt. Die Idealisierungen des Dialogmodells sind nicht nur deshalb problematisch, weil sie, wie *Brinkmann* mit freundlicher Zurückhaltung formuliert, nur „Bedingungen“ einer normativ begründbaren Verhaltensordnung angeben (S. 221), sondern weil sie den Funktions- und Leistungskontext wirtschaftlichen Handelns nicht thematisieren. Das Dialogmodell, das für den kognitiven Wissenschaftsdiskurs und für den normativen Moraldiskurs Sinn macht, auf Entscheidungsprozesse im Wirtschaftsunternehmen unmittelbar zu übertragen, macht es nicht nur merkwürdig idealistisch und praktisch belanglos, sondern vom theoretischen Standpunkt aus falsch. Der entscheidende Punkt ist, den unternehmensinternen Diskurs nicht auf eine diffuse Interessenvergemeinschaftung, sondern auf die gesellschaftliche Dimension des Unternehmens auszurichten. Es ist unmöglich, für subsystemspezifische Reflexionsprozesse eine universelle Rechtfertigungsform, eine generelle Diskursmoral, ein allgemeingültiges Entscheidungsverfahren zu entwickeln oder von einem gesellschaftlichen Kontext auf den anderen zu übertragen. Reflexionsprozesse im Wirtschaftssystem bedürfen spezifischer, funktionsbezogener, „systemadäquater“ Normierungen³⁰. Und dies geht in einer allgemeinen, an die praktische Philosophie angelehnten Prozessualisierung des Unternehmensinteresses verloren.

Praktisch dürfte das Dialogmodell darauf hinauslaufen, angesichts der unternehmensinternen Macht- und Beteiligungsstrukturen das Unternehmensinteresse den vereinigten Produzenteninteressen auf Kosten von Konsumenteninteressen und anderen gesellschaftlichen Interessen auszuliefern. Eine solche Prozeduralisierung landet also letztlich wieder in den Orientierungsschwierigkeiten eines „interessenpluralistischen“ Ansatzes, der über eine bloße Interessenvergemeinschaftung nicht hinauskommt. Obwohl *Brinkmann* diese Gefahren sieht und explizit vermeiden will, kommen manche seiner Formulierungen einem solchen orientierungslosen Interessenpluralismus gefährlich nahe (S. 226ff.). Denn woran soll sich das „Integrationsinteresse“ oder die „regulative Idee einer gelingenden Interessenvergemeinschaftung“ ausrichten, wenn nicht an bloßer Integration oder bloßer Vergemeinschaftung?

Es käme also darauf an, die Prozeduralisierung des Unternehmensinteresses an der gesamtgesellschaftlichen Dimension des Unternehmens zu orientieren. Einen Begriff des Unternehmensinteresses in gesamtgesellschaftlicher Sicht hat jüngst *Krause* entwickelt³¹. Normativer Ausgangspunkt sind nicht die Interessen von Anteilseignern, Arbeitnehmern oder Managern, sondern die Konsumenteninteressen an optimaler Bedarfsbefriedigung. Über Marktmechanismen werden Konsumentenbedürfnisse an die Organisation signalisiert und

29 *Laske*, Unternehmensinteresse und Mitbestimmung, ZGR 1979, S. 173ff.

30 Zum Hintergrund vgl. *Teubner* (Fn. 22), bes. S. 50.

31 *Krause*, Alternativen interner und externer Unternehmenssteuerung (1982); *ders.*, Corporate Social Responsibility: Interest and Goals, in: *Hopt/Teubner*, Corporate Governance and Director's Liabilities (1985), S. 96ff.; *ders.*, From Old to New Monism, in: *Dautith/Teubner*, Contract and Organization (im Erscheinen).

über das Profitmotiv der Organisation in Organisationsziele und über interne property rights und Organisationsmechanismen in wirtschaftliche Einzelhandlungen übersetzt. Das Interesse der wirtschaftlichen Organisation (Unternehmensinteresse) ist damit auf die Befriedigung von Konsumenteninteressen mit Hilfe der Profitorientierung der Organisation gerichtet. Bemerkenswert ist diese Definition aus zwei Gründen. Zum einen verlagert sie — entgegen den Verengungen des property rights approaches — den Zurechnungsendpunkt des Unternehmensinteresses konsequent auf die Organisation selbst als einen unpersönlichen Handlungszusammenhang, der die Handlungen der Beteiligten in eine bestimmte Richtung steuert („corporate actor“)³². Zum anderen sucht sie die Orientierung des Unternehmensinteresses weder in Bestandserhaltung der Organisation noch im Interessenpluralismus der Beteiligten, sondern im gesellschaftlichen Interesse an Bedürfnisbefriedigung der Konsumenten.

Hier liegen aber zugleich auch die Schwächen dieses Ansatzes: die Vereinseitigung der Konsumentenperspektive und des Profitprinzips. Nur unter idealisierten Bedingungen ist die Profitorientierung, auch wenn sie schon vom Privatkapitalisten auf die Organisation verlagert ist, geeignet, Organisationshandeln responsiv auf Konsumentenbedürfnisse einzustellen. Unter realen Bedingungen sind Profitorientierung und Konsumentenbedürfnisse weitgehend gegeneinander verselbständigt. Ein normatives Unternehmensinteresse aber darf sich nicht von idealen Bedingungen abhängig machen, sondern muß auch unter Bedingungen von Unternehmenskonzentration und „mixed economy“ verwendbar sein. Abstrakter gesprochen: das Problem liegt darin, Funktionsbezug *und* Leistungsbezug des Unternehmens ausreichend zu trennen und in der Formel des Unternehmensinteresses zu re-kombinieren.

Diese Überlegung führt dahin, die Befriedigung von Konsumentenbedürfnissen nur als eine unter vielen Leistungen des Unternehmens an seine gesellschaftliche Umwelt anzusehen und die gesamtgesellschaftliche Funktion anders zu bestimmen. Verbraucherfreundliche Konzeptionen greifen zu kurz, wenn sie die Funktion von Wirtschaftsorganisationen dahin definieren, ihren output optimal auf Verbraucherbedürfnisse auszurichten. Eine im hohen Maße „responsive“ Organisation, die sich — etwa in Sachen Produktqualität — maximal auf Wünsche der Klienten einstellt, maximiert zwar diesen Leistungsbezug, kann aber immer noch die gesellschaftliche Funktion der Wirtschaft verfehlen: Zukunftssicherheit für die (Gesamt-)Gesellschaft bereitzustellen³³. Das eine geht nicht gut ohne das andere. Eine Wirtschaftsorganisation ist erst dann auf ihre gesellschaftliche Funktion ausgerichtet, wenn sie über die Leistungen an ihre Umwelt, d. h. die unmittelbare Produktion von Gütern und Dienstleistungen und die Interessenbefriedigung von Konsumenten, Anteilseignern, Arbeitnehmern etc., hinaus einen Beitrag zu einer noch unbestimmten Zukunftssicherung der Gesellschaft gegenwärtig erwirtschaftet. Kostengünstige Organisation,

32 Zur Theorie des „corporate actor“ vgl. besonders Coleman, *Power and the Structure of Society* (1974); ders., *The Asymmetric Society* (1984); ders., *Responsibility in Corporate Action: A Sociologist's View*, in: *Hopt/Teubner, Corporate Governance and Director's Liabilities* (1985), S. 69 ff.; Vanberg, *Markt und Organisation* (1982).

33 Luhmann, *Wirtschaft als soziales System*, in: ders., *Soziologische Aufklärung 1* (1970), S. 204 ff.; ders., *Organisation im Wirtschaftssystem*, in: ders., *Soziologische Aufklärung 3* (1981), S. 390 ff.; ders., *Das sind Preise*, *Soziale Welt* 34 (1983), S. 153 ff.; ders., *Die Wirtschaft der Gesellschaft als autopoietisches System*, *Zeitschrift für Soziologie* 13 (1984), S. 308 ff.

das Wirtschaftlichkeitsprinzip, die Profitorientierung des Unternehmens erhalten erst von dieser gesellschaftlichen Funktionsbestimmung ihren Sinn und zwar unabhängig von Markt- und Planstrukturen. Ganz gleich ob es sich um kapitalistische oder sozialistische Wirtschaften handelt oder um mixed economy, Wirtschaftsunternehmen haben ihre gesellschaftliche Funktion darin, Sicherheit auf breiter Bedürfnisbasis für die Zukunft durch dafür geeignete institutionelle Arrangements zu schaffen. Erst eine Entdifferenzierung des Wirtschaftssystems als solchen würde diese Funktion zwar nicht überflüssig machen, aber doch diffus auf gesellschaftliche Institutionen verteilen.

Im Ergebnis sollte man also die Funktionsausrichtung der Unternehmung von der zu engen Perspektive der Befriedigung von konkreten Interessen der Konsumenten, der Arbeitnehmer, der Anteilseigner lösen und ausrichten auf Abzweigung eines möglichst hohen Ertrages aus dem Produktionsprozeß zur Sicherung künftiger Bedürfnisbefriedigung, der konkret in den Formen von Profiten, Steuern und Löhnen abgeschöpft wird.

Freilich darf man an dieser Stelle nicht in das andere Extrem verfallen und das Unternehmensinteresse mit Funktionsmaximierung gleichsetzen. Solche Mißverständnisse liegen in der Tat nahe. Es wäre eine „technokratische“ Fassung des Unternehmensinteresses, wenn man es, wie es etwa Junge tut, mit dem „erwerbswirtschaftlichen Zweck“ identifizierte³⁴. Und zwar technokratisch nicht im polemischen, sondern im strengen Sinne des Wortes, da das Problem damit zu einer zu einfachen Ziel-Mittel-Relation wird, die sich sozusagen technisch „errechnen“ läßt. In systemtheoretischer Sicht ist aber die Funktionsmaximierung genauso unsinnig wie eine Leistungsmaximierung. Es wäre verfehlt, die Funktionsausrichtung (Abschöpfung von Zukunftssicherheit) einseitig zu Lasten der Leistungserstellung (etwa: Befriedigung von Konsumentenbedürfnissen oder Schonung von Umwelt) zu betonen ebenso wie umgekehrt. Es ist also noch zu ungenau, das Unternehmensinteresse mit dem Funktionsbezug der Wirtschaftsorganisation allein erfassen zu wollen. Erforderlich ist ein Prozeß der *Abstimmung zwischen Funktionsgerechtigkeit und Leistungsgerechtigkeit der Unternehmung*. Das setzt aber voraus, daß man, um das Unternehmensinteresse in seinen Dimensionen voll zu erfassen, gleichzeitig mit drei Systemreferenzen arbeiten muß: Funktion, Leistung, Reflexion³⁵. Funktion betrifft die Beziehung des Unternehmens zu Wirtschaft und Gesellschaft, also die Abzweigung eines möglichst hohen Ertrages zur Zukunftssicherung der Gesellschaft. Leistung betrifft die Beziehung des Unternehmens zu seiner Umwelt, also seine Beziehungen zu Konsumenten, Lieferanten, Kapitalgebern, Arbeitnehmern, aber auch zu anderen gesellschaftlichen, menschlichen und natürlichen Umwelten. Reflexion betrifft die Beziehung des Unternehmens zu sich selbst, also Prozesse der Selbstbeobachtung und Selbststeuerung, in denen das System seine Identität definiert. Und es sind exakt jene internen Reflexionsprozesse, die die Abstimmung von Funktion und Leistung der Unternehmung leisten können. Von einem bestimmten Grad funktionaler Differenzierung an ist die Trennung von Funktion und Leistung soweit getrieben, daß ihre Abstimmung nur noch systemintern geleistet werden kann. Reflexion bedeutet in diesem Zusammenhang natürlich nicht, daß man im Stile von Seminaren und Akademien über das Wohl des Unternehmens diskutiert, sondern bezeichnet jede unternehmensinterne Kom-

34 Junge (Fn. 13); ähnlich Wiedemann (Fn. 16), S. 326ff., 627ff.

35 Dazu Luhmann, Funktion der Religion (1977), S. 54ff.; zur Verwendung dieser Systemreferenzen im Unternehmensrecht bei Teubner (Fn. 12).

munikation, die die Selektion von Organisationsentscheidungen an der Identität der Organisation orientiert.

Vor diesem Hintergrund wird erst voll einsichtig, warum der Rechtsbegriff des Unternehmensinteresses im wesentlichen nur noch prozedural definiert werden kann. Die Balance zwischen Funktionsorientierung und Leistungsorientierung kann — wie schon gesagt — nicht extern, nicht soziologisch, nicht wirtschaftswissenschaftlich und auch nicht rechtsdogmatisch ausgedacht werden. Dies geht nur durch systeminterne Reflexionsprozesse. Was aber der Außenbeobachtung möglich ist, ist die Bedingungen dieser Reflexionsprozesse zu erkennen und — womöglich — steuernd zu beeinflussen³⁶. Deswegen macht es auch Sinn, ein rechtliches Unternehmensinteresse zu formulieren: Das Unternehmensinteresse ist nicht bloß auf einen internen diskursiven Einigungsprozeß der beteiligten Interessen gerichtet. Es ist ebensowenig auf die maximale Befriedigung von Konsumentenbedürfnissen oder auf Profitmaximierung gerichtet. Vielmehr zielt das *Unternehmensinteresse darauf, Organisationsstrukturen für solche diskursiven Einigungsprozesse zu schaffen, die eine optimale Abstimmung von Unternehmensleistungen (z. B. an Konsumenten, Arbeitnehmer, Anteilseigner, aber auch an politische und natürliche Umwelten) einerseits und Unternehmensfunktion (gesellschaftliche Zukunftssicherung) andererseits ermöglichen.*

Abstrakt ist somit eine Inhaltsbestimmung durchaus möglich. Es liegt im Unternehmensinteresse, einerseits die Leistungsbeziehungen der Unternehmung mit dem gesellschaftlichen „Mehrwert“ zu steuern und andererseits die Funktionsausrichtung auf funktionale Äquivalente der Leistungserstellung im Hinblick auf corporate social responsibility zu untersuchen. Es liegt auf der Hand, daß dies nur unternehmensintern geschehen kann, aber doch unter externen Pressionen, zu deren rechtlicher Absicherung auch die rechtliche Definition des Unternehmensinteresses beiträgt.

Genauer: die Rolle des rechtlich definierten Unternehmensinteresses besteht darin, ein Korrektiv für die Steuerung des Unternehmenshandelns darzustellen, wenn diese nicht funktionsgenau genug operiert. Profite, Steuern und Löhne sind die externen Abschöpfungsmechanismen, die je für sich durch Gesellschaftsrecht, Steuerrecht und Arbeitsrecht rechtlich abgesichert sind, und die das Unternehmen dazu zwingen, Zukunftssicherung zu erwirtschaften. Ihr Problem ist aber, daß sie als externe Pressionen mit je eigenen Interessen von Anteilseignern, Arbeitnehmern und Politik, nicht „funktionsgenau“ arbeiten³⁷. Und dies ist die Stelle, an der ein rechtlich definiertes Unternehmensinteresse gewisse *Korrektivfunktionen* ausüben kann: das gesellschaftliche Interesse an der Unternehmung an sich gegenüber den gesellschaftlichen Teilinteressen wenn nicht durchzusetzen, so doch als gesellschaftliche Erwartung zu normieren. Es liegt dann im Unternehmensinteresse, die gesellschaftlichen Teilinteressen nur insoweit zu befriedigen, als notwendig ist, genügend Motivation zu erzeugen, daß sie ihre gesellschaftliche Funktion der externen Pression auf die Wirtschaftsorganisation ausreichend und möglichst zielgenau erfüllen. Es ist offensichtlich, daß sich diese Formel nicht einfach rechtlich „konkretisieren“ läßt. Aber sie vermittelt Richtungsangaben.

36 Zur Vertiefung dieses Prozeduralisierungsansatzes vgl. die Nachweise in Fn. 27. Einen in wichtigen Nuancen anderen Begriff der Prozeduralisierung entwickelt *Wietölter*, *Materialization and Proceduralization in Modern Law*, in: *Teubner*, *Dilemmas of Law in the Welfare State* (im Erscheinen).

37 *Luhmann*, 1981 (Fn. 5), S. 406.

V.

Für einen „Rechtsbegriff“ des Unternehmensinteresses ist das Ergebnis der bisherigen Überlegungen paradox: das Unternehmensinteresse ist als Rechtsbegriff zugleich notwendig und unmöglich. Es ist notwendig als Korrektiv der vereinigten Abschöpfungsinteressen im Interesse gesamtgesellschaftlicher Funktions- und Leistungserfüllung der Unternehmung. Es ist als Rechtsbegriff unmöglich im Sinne der inhaltlichen Konkretisierung einer rechtlichen Generalklausel. Dies Paradox erklärt die Zurückhaltung, die Jürgenmeyer und Brinkmann an den Tag legen, wenn es um die rechtliche Anwendung geht. „Negative Verhaltensmaxime“ ist Jürgenmeyers Formel (S. 213ff.), während Brinkmann dafür plädiert, das Unternehmensinteresse aus der vordersten Reihe quasidogmatischer unternehmensrechtlicher Kriterien in die Reihe normativ-theoretischer Konstrukte „zurückzunehmen“ (S. 226). Wie Brinkmann deutlich macht (S. 199), liegt das in der Sache selbst. Das Unternehmensinteresse ist selbstreferentiell gebaut. Es führt zu der Paradoxie, den output des Systems als Regulativ seiner eigenen Konstruktion einzusetzen. Durch die Verrechtlichung des Unternehmensinteresses wird die Wirtschaftsorganisation zwar vom Paradox teilentlastet, zugleich aber wird das Rechtssystem damit belastet. Wie aber können Juristen damit umgehen?

Als bewährte Technik empfiehlt sich die Ebenendifferenzierung. *Mertens* etwa unterscheidet das „normative“ von dem „aktuellen“ Unternehmensinteresse³⁸; ähnliche Ebenentrennungen vollziehen auch Jürgenmeyer (S. 137f.) und Brinkmann (S. 216f.). Wie ertragreich für juristische Zwecke schon eine solche einfache Operation ist, läßt sich für die Frage der Rechtsformabhängigkeit eines rechtlichen Unternehmensinteresses demonstrieren. *Flume* etwa bestimmt korrekt das Unternehmen, ungeachtet seiner personenmäßigen Zuordnung als eigenständiges Interessenzentrum, kommt aber bei der Differenzierung verschiedener Rechtsformen, da er die Ebenendifferenzierung nicht ausreichend durchhält, zu problematischen Lösungen³⁹. Die sämtlichen Gesellschafter dürfen, so heißt es dort, von Rechts wegen „nach ihren Interessen, selbst entgegen den Interessen der Gesellschaft, d. h. entgegen dem Unternehmensinteresse, die Geschäftsführung bestimmen“. Nur bei der Aktiengesellschaft sei das Unternehmensinteresse als eigenständiges Interesse gegenüber den Anteilseignerinteressen zu beachten.

Eine ausreichende Ebenendifferenzierung würde zeigen, daß es geradezu sinnwidrig ist, ein „normatives“ Unternehmensinteresse im Fall einer AG anders zu bestimmen als in einer GmbH oder einer Personengesellschaft. Das „normative“ Unternehmensinteresse ist rechtsformübergreifend, von der AG bis zum einzelkaufmännischen Unternehmen, gleichmäßig im Sinne der oben gefundenen Formel von Funktions- und Leistungsgerechtigkeit zu bestimmen. Ja, es gewinnt gerade in den Fällen, in denen eine ausreichende Differenzierung von Familie und Wirtschaft nicht gelungen ist, an erhöhter Bedeutung. In seiner Konkretisierung als „aktuelles“ Unternehmensinteresse ist es allerdings rechtsformabhängig, abhängig von der konkreten rechtlichen Ausgestaltung der Entscheidungsprozesse. Das Problem liegt dann aber gerade in der Spannung zwischen „normativem“ und „aktuellem“ Unternehmensinteresse. Für die GmbH heißt dies, daß das „aktuelle“ Unternehmensinteresse durch die stärkere Stellung der Gesellschafter anders definiert wird, als in der AG, daß

38 *Mertens* (Fn. 23).

39 *Flume* (Fn. 2), S. 56ff.

aber — entgegen *Flume* — ihre Bindung an das oben definierte „normative“ Unternehmensinteresse sich nicht von der Situation der AG unterscheidet. Wenn es typisch zu einem funktionsungenauen Operieren der externen Pressionen kommt, dann wird es auch zum Rechtsproblem, ob etwa mit Hilfe von teleologischer Interpretation von Gesetz und Satzung oder besonders mit Hilfe der gesellschaftsrechtlichen Treupflichten das Unternehmensinteresse gegenüber bloß „privaten“ Interessen stärker berücksichtigt werden kann.

Diese Ebenendifferenzierung bewährt sich auch beim Konflikt zwischen Mitbestimmung und gesellschaftsrechtlicher Privatautonomie⁴⁰. Für die zahlreichen Zweifelsfragen um die Verfassung des mitbestimmten Aufsichtsrats kann das im obigen Sinne definierte Unternehmensinteresse Leitlinien abgeben, wenn man zugleich sorgfältig zwischen aktualisiertem und normativem Unternehmensinteresse unterscheidet. Jürgenmeyer (S. 212), dessen Definition des Unternehmensinteresses als Interesse des Unternehmensträgers gerade in diesen Fällen in Schwierigkeiten gerät, weil er schon von der Gesetzeslage her genötigt ist, in den Interessenbegriff unternehmensträgerfremde Interessen zu integrieren, weicht ins Paradox aus: Man könne das Unternehmensinteresse nicht als prozedurale Kategorie einsetzen, da das Ergebnis des Verfahrens nicht zugleich *Maxime* für dessen Gestaltung sein könne. Logisch! Brinkmann (S. 230) hingegen schiebt das Paradox der Politik zu, indem er die mitbestimmungspolitische Grundentscheidung für Parität zum normativen Fundament des Unternehmensinteresses erklärt und von daher die Konflikte Mitbestimmung versus Gesellschaftsrecht strukturiert. Demokratisch!

Doch sind Logik und Demokratie hier wenig befriedigend. Durch Ebenentrennung läßt sich das Paradox der Bestimmung durch das zu Bestimmende entschärfen und auf folgende nüchterne Formeln bringen: Seitdem die Aktualisierung des Unternehmensinteresses durch gesetzgeberische Entscheidung dem Zusammenspiel von mitbestimmtem Aufsichtsrat, Hauptversammlung und Vorstand übertragen worden ist, ist die innere Verfassung des Aufsichtsrats als Ganzes an den gesetzgeberischen Kompromiß von paritätischer Interessenvertretung — mit gegebenenfalls subparitätischem Konfliktlösungsmechanismus — gebunden. Diese gesetzgeberische Entscheidung ist als Aktualisierung des Unternehmensinteresses bindend und kann in vom Mitbestimmungsgesetz nicht geregelten Einzelfragen nicht durch Berufung auf gesellschaftsrechtliche Privatautonomie unterschritten werden. Die Formel vom „denkenden Gehorsam“ hat auch auf diesem Felde ihre Gültigkeit. Andererseits ist es nicht möglich, das Unternehmensinteresse dazu zu benutzen, über den gesetzgeberischen Aktualisierungskompromiß hinaus eine Vollparität in internen Verfassungsfragen des Aufsichtsrats interpretatorisch herzustellen. Das „aktuelle“ Unternehmensinteresse erfordert ein loyales Weiterdenken des gesetzgeberischen Kompromisses und sollte „Interessentenjurisprudenz“ in beiden Richtungen ausschließen. Darüber hinaus aber kann das „normative“ Unternehmensinteresse eigenständige Kraft auch gegenüber dem „aktuellen“ Interesse entfalten, indem es die jeweiligen interpretatorischen Aktualisierungen daraufhin kontrolliert, ob sie als Verfahren der reflexiven Abstimmung von Unternehmensfunktion und Unternehmensleistungen geeignet sind. Wichtigste Konsequenz hieraus ist, daß eine „Organisationsprärogative“ der Hauptversammlung nicht anerkannt werden

40 Kulminierend in den Entscheidungen BGHZ 83, 106 — Siemens; BGHZ 83, 144 — Dynamit Nobel; BGHZ 83, 151 — Billfinger & Berger; BGHZ 89, 48. Allgemein zu den juristisch-ökonomischen Funktionsproblemen der Mitbestimmung *Hopt*, Grundprobleme der Mitbestimmung in Europa, ZfA 1982, S. 207, 226ff.

kann, schon gar nicht für Fragen der inneren Aufsichtsratsverfassung⁴¹. Denn wenn die Anteilseigner als Verkörperung des „erwerbswirtschaftlichen Prinzips“ zur Bestimmung des Unternehmensinteresses ausscheiden und an deren Stelle das funktionsbezogene Selbstinteresse der Organisation im oben definierten Sinne tritt, dann ist die Konsequenz der institutionellen Autonomie des Aufsichtsrats — kombiniert mit Kooperationspflichten — unabweislich⁴².

Eine solche doppelte Fassung des rechtlichen Begriffs des Unternehmensinteresses legt folgende Interpretation zu Einzelfragen der Aufsichtsratsverfassung nahe. Die innere Ordnung des Aufsichtsrats, insbesondere die Frage der Bildung, Besetzung und Verfahren der Ausschüsse, unterliegt der Organisationsautonomie des Aufsichtsrats nach § 107 III 1 AktG⁴³. Eine Kompetenzableitung zwischen Hauptversammlung und Aufsichtsrat darf nicht unterstellt werden. Das schließt die satzungsmäßige Festlegung der Zusammensetzung der Aufsichtsratsausschüsse aus. Aus dem gleichen Grund ist eine statutarische Festlegung von Unternehmenszielen, die den Aufsichtsrat binden, ausgeschlossen. Denn dies würde die autonome Reflexion von Funktion und Leistung des Unternehmens im Aufsichtsrat unzulässig präjudizieren. Das gleiche gilt für die „externe“ Definition der Gegenstände, die dem Geschäftsgeheimnis unterliegen⁴⁴. Auch hier liegt der Ausschluß von unternehmensinterner Fremdbestimmung im Interesse des Unternehmens an autonomer Reflexion. Weiterhin ist auch die konkrete Zusammensetzung der Aufsichtsratsausschüsse durch die mitbestimmungsrechtliche Aktualisierung des Unternehmensinteresses vorgezeichnet⁴⁵. Funktionelle Alternativen sind durchaus möglich, aber nur im Rahmen der Formel: paritätische Besetzung — allenfalls mit der Möglichkeit eines subparitätischen Konfliktlösungsmechanismus. Eine Unterschreitung der Parität ist also nur in begründeten Ausnahmefällen möglich und dies auch nur begrenzt auf die Notwendigkeit eines konfliktlösenden Mechanismus. Schließlich ist auch die berühmte Streitfrage, ob in der mitbestimmten GmbH wegen des institutionellen Gewichts des Aufsichtsrats das Weisungsrecht der Gesellschafter fortbesteht oder eingeschränkt werden muß, durch die obige Fassung des Unternehmensinteresses strukturiert⁴⁶. Zwar läßt sich mit der Interessenformel allein nicht über die mannigfaltigen Alternativen der Einschränkung des Stimmrechts entscheiden, aber das Organisationsinteresse an einem autonomen Reflexionszentrum Aufsichtsrat macht die Einschränkung als solche unabweislich.

41 So aber *Wiedemann*, Grundfragen der Unternehmensverfassung, ZGR 1975, S. 385, 426f.; *Hölter*, Die zustimmungspflichtigen Geschäftsführungsmaßnahmen im Spannungsfeld zwischen Satzungs- und Aufsichtsratsautonomie, BB 1978, S. 640ff., 62; *Rittner*, Die Satzungsautonomie der Aktiengesellschaft und die innere Ordnung des Aufsichtsrats nach dem Mitbestimmungsgesetz, DB 1980, S. 2493ff., 2500, zu den Auslegungsgrundsätzen auch *Sücker*, Allgemeine Auslegungsgrundsätze zum Mitbestimmungsgesetz 76, ZfHR 148 (1984), S. 153ff.; *Motens*, Zum Verhältnis von Mitbestimmungs- und Gesellschaftsrecht, ZfHR 148 (1984), S. 183ff.

42 Vgl. in der Tendenz BGHZ 83, 106ff., — *Siemens*; BGHZ 89, 48 zur mitbestimmten GmbH.

43 BGHZ 83, 102 läßt dagegen Satzungsautonomie für das Verfahren von AR Ausschüssen in gewissen Grenzen zu.

44 BGHZ 64, 325, 329 — *Bayer*.

45 Dazu etwa *Steindorff/Joch*, Die ersten Urteile des Bundesgerichtshofs zum Mitbestimmungsgesetz, ZfHR 146 (1982), S. 336ff.

46 Dazu mit Nachweisen etwa *Ulmer* in *Hanau/Ulmer*, Kommentar zum Mitbestimmungsgesetz (1981), § 30 Rdn. 20.

Gegenüber solchen prozeduralen Anforderungen des Unternehmensinteresses, die insbesondere noch um Verfahren der Information und Kooperation erweitert werden müßten⁴⁷, treten konkrete inhaltliche Verhaltensmaßstäbe in den Hintergrund. Wie Jürgenmeyer (S. 213f.) und Brinkmann (S. 199ff.) übereinstimmend formulieren, kann das Unternehmensinteresse für die Konkretisierung von Sorgfaltspflichten (§§ 9312, 116 AktG) und gesellschaftsrechtlichen Treupflichten nur in Extremfällen beitragen. Im Prinzip ist die Abstimmung von Funktion und Leistung des Unternehmens ein organisationsinterner Prozeß, der von außen nicht sinnvoll gesteuert werden kann. Außensteuerung ist zwar prozedural möglich, inhaltlich aber nur in Extremfällen. Die Formel des „Ermessensmißbrauchs“ vermittelt eine einleuchtende Parallele⁴⁸.

Man sollte aber nicht übersehen, daß auch hier wichtige Bedeutungsverschiebungen auftreten, wenn man als Leitpunkt für die Konkretisierung von Sorgfaltspflichten und Treupflichten das Gesellschaftsinteresse durch das Unternehmensinteresse in der oben benutzten Definition ersetzt. Der Unterschied liegt sowohl im Funktionsbezug als auch im Leistungsbezug. Im Funktionsbezug werden die Verhaltenspflichten vom erwerbswirtschaftlichen Interesse der Gesamtheit der Anteilseigner auf das Selbstinteresse der Organisation verlagert. Im Leistungsbezug verlangt das Unternehmensinteresse eine andere Gewichtung innerhalb des unternehmensinternen Abwägungsprozesses⁴⁹. Die angemessene Berücksichtigung von Leistungsbeziehungen des Unternehmens an seine Umwelt im Rahmen seiner gesellschaftlichen Funktion, angefangen von Arbeitnehmerbelangen über Konsumenteninteressen bis hin zu ökologischen Problemen, gerät in den Einzugsbereich des Unternehmensinteresses.

47 Dazu Teubner, 1985 (Fn. 12), S. 166 ff.

48 Gute Ausarbeitung bei Großmann (Fn. 25), S. 167 ff.

49 Mögliche Konstellationen bei Ulmer, Der Einfluß des Mitbestimmungsgesetzes auf die Struktur von AG und GmbH (1979), S. 30f.