



COMMERZBANK

Die Bank an Ihrer Seite



Financial Institutions: Partnership meets expertise

Einblicke: Szenarien für die Zukunft eines nachhaltigen Handels

Kurs setzen für eine grüne Zukunft

In Zusammenarbeit mit



Inhalt

6	Vorwort der Commerzbank
8	Vorwort von Oxford Analytica
10	Die fünf Treiber: Wo wir heute stehen
11	1. Einführung
14	2. Entwicklung der Szenarien
15	3. Ausprägungen der fünf Treiber
20	Szenario 1: eine weltweit nachhaltige Zukunft
21	1. Einführung
23	2. Wirtschaft: Fortschritte in Richtung auf ein neues Modell
	2.1. Einführung
	2.2. Kreislaufwirtschaft und Cradle-to-Cradle
	2.3. Produkt-Service-Systeme und Sharing Economy
	2.4. Neue Messgrößen jenseits des BIP
30	3. Handel: Globalisierung gedeiht
	3.1. Einführung
	3.2. Neue Abkommen fördern einen nachhaltigen Handel
	3.3. Nachhaltigkeitsauflagen für den Handel
33	4. Technologie: beschleunigter Wandel
	4.1. Einführung
	4.2. Additive Fertigung
	4.3. Robotik
	4.4. Digitalisierung
	4.5. Wassermanagement und Wassertechnologie
	4.6. Nachhaltige Technologiecluster
38	5. Der Privatsektor: Strategien werden nachhaltiger
	5.1. Einführung
	5.2. Kooperationswettbewerb
	5.3. Resilienz in den Lieferketten
	5.4. Informierte und proaktive Verbraucher
	5.5. Innovative Finanzwirtschaft: Crowdsourcing und Crowdfunding
	5.6. Investitionen in nachhaltige Technologien
43	6. Politik: Stakeholder finden zusammen
	6.1. Einführung
	6.2. Klimaabkommen und Bepreisung von CO ₂
	6.3. Verbesserte Zusammenarbeit von öffentlichem und privatem Sektor
	6.4. Verbraucherkampagnen lenken die Politik

48	Szenario 2: ein Teufelskreis aus Stagnation und Protektionismus
49	1. Einführung
51	2. Die Wirtschaft: Im Griff der Abwärtsspirale
	2.1. Einführung
	2.2. Risikominimierung bietet nur bedingt Unterstützung
	2.3. Potenzielle Auslöser einer Wirtschaftskrise
	2.4. Die Preise für fossile Brennstoffe bleiben dauerhaft niedrig
56	3. Welthandel: Beteiligte Länder kapseln sich ab
	3.1. Einführung
	3.2. Handel mit Waren und Dienstleistungen ist gleichermaßen betroffen
	3.3. Stillstand des WTO-Systems
	3.4. Grüner Protektionismus setzt sich durch
	3.5. Greenwashing unterläuft die Bemühungen zu nachhaltigem Handel
	3.6. Nicht nachhaltige Landwirtschaft
63	4. Technologie: Innovationskraft und Produktivität lassen nach
	4.1. Einführung
	4.2. Die Konjunkturschwäche verlangsamt den technischen Fortschritt
	4.3. Arbeitsmärkte werden prekärer
66	5. Privatwirtschaft: gescheiterte Führungsrolle
	5.1. Einführung
	5.2. Nachhaltigkeit in den Lieferketten gerät ins Stocken
	5.3. Die Bankenbranche überdenkt ihr Engagement
69	6. Politik: keine Lösungen in Sicht
	6.1. Einführung
	6.2. Nationaler Ressourcenbedarf versus Nachhaltigkeit
	6.3. Die EU in der politischen Krise
	6.4. Zunahme extremer Parteien verstärkt Protektionismus
	6.5. Scheitern des globalen Klimaabkommens
	6.6. Der Verbraucherdruck für nachhaltigen Handel sinkt

74	Schlussfolgerung 1. Voraussichtliche Entwicklung der fünf Schlüsseltreiber 2. Empfehlungen
85	Abkürzungsverzeichnis

Vorwort der Commerzbank

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wir wissen um die zentrale Bedeutung von Nachhaltigkeit im Handel – das haben wir in unserem zuletzt erschienenen Bericht „Einblicke: Die fünf Treiber für einen nachhaltigen Handel“ verdeutlicht. Dieser beleuchtet, wie das Bedürfnis nach Nachhaltigkeit in sozialer, ökologischer und politischer Hinsicht künftig nur dann stärker werden wird, wenn knappe Ressourcen den Handel gefährden und die Öffentlichkeit zunehmend Fortschritte in Bereichen wie erneuerbare Energien und verantwortungsvolle Finanzwirtschaft einfordert. Angesichts zunehmender Regulierung, Globalisierung und Wettbewerbsintensität bei gleichzeitig nachlassendem Wirtschaftswachstum wird es Nachhaltigkeit im Bankensektor mehr denn je brauchen.

Bereits seit ihrer Gründung im Jahr 1870 durch einen Hamburger Kaufmann, der Handel mit Ländern in Lateinamerika betrieb, engagiert sich die Commerzbank im internationalen Handelsgeschäft. Wenn wir auch in 150 Jahren noch in diesem Geschäft sein wollen, ist es unabdingbar, dass wir eine langfristig tragfähige und wettbewerbsorientierte Strategie des nachhaltigen Handels und Geschäftsgebarens verfolgen. In die Entwicklung einer solchen Strategie haben wir viel Zeit und Mühe investiert.

Natürlich sind wir nicht allein in unserem Streben nach Nachhaltigkeit – und sollten es auch nicht sein. Wir sind eine Bank, die von Natur aus in vielfältigen Beziehungen zu anderen steht, und haben daher das große Ganze im Fokus: die Entwicklung von Handelsnormen, Methoden und Lösungen, die dem gemeinsamen Nutzen aller Beteiligten dienen. Dementsprechend vertreten wir den Standpunkt, dass nur ein gemeinsames Vorgehen von Unternehmen, Banken und Regierungen die globale Wirtschaft in ein nachhaltiges Model verwandeln kann.

Allerdings müssen wir akzeptieren, dass das Konzept des nachhaltigen Handels derart komplex, vielschichtig und nicht zuletzt wandelbar ist, dass es schwierig sein wird, eine entsprechende Bündelung zu erreichen und langfristige Strategien zu entwickeln. Daher muss sich unsere Branche realistisch mit den vordringlichen Themen der Welt von heute auseinandersetzen, indem sie sich auf die Probleme – und auch auf die Chancen – vorbereitet, die in den kommenden 10 bis 15 Jahren und darüber hinaus relevant werden.

Doch was für ein Umfeld erwartet uns in Zukunft? Vorausschauende Planung ist von entscheidender Bedeutung, wenn wir das mit dem nachhaltigen Handel verbundene Potenzial ausschöpfen wollen. Deshalb freuen wir uns, Ihnen nach dem Erfolg unseres ersten Berichts eine weitere Studie präsentieren zu können: „Einblicke: Szenarien für die Zukunft eines nachhaltigen Handels“.

In Zusammenarbeit mit Experten von Oxford Analytica haben wir zwei mögliche Nachhaltigkeitsszenarien entwickelt. Sie beschreiben den „Best Case“ und den „Worst Case“ im Hinblick auf die Entwicklung von Nachhaltigkeit im Welthandel: Kann die Weltwirtschaft bei weiterhin florierendem Handel wachsen? Oder könnte eine verlangsamte wirtschaftliche Entwicklung in Zeiten abnehmender Chancen für Handelsströme mit Protektionismus einhergehen? Die beiden Szenarien sind fest in den bereits in unserem ersten Bericht analysierten fünf Treibern für einen nachhaltigen Handel verankert. Jeder einzelne von ihnen verfügt über weitreichende Implikationen für Nachhaltigkeit.

In Anbetracht dieser Szenarien geben wir in einem nächsten Schritt einen Ausblick auf eine wahrscheinliche Zukunft, indem wir Empfehlungen aussprechen und Fallstudien präsentieren – eine ausgewogene Prognose zwischen den beiden Extremszenarien. Auf dieser Grundlage können wir die Potenziale des Handels unter Berücksichtigung einer nachhaltigen Entwicklung für die kommenden 10 bis 15 Jahre einschätzen.

Wir beabsichtigen darüber hinaus, den Wert des nachhaltigen Handels mit einer Klarheit zu beschreiben, wie die Finanzbranche sie dringend benötigt: Wir glauben, dass Banken dabei eine Schlüsselrolle spielen sollten. Die Commerzbank ist nicht nur vom Nutzen eines nachhaltigen Handels überzeugt, sondern auch von der Notwendigkeit, diesen öffentlich zu kommunizieren – gegenüber Kapitalgebern und Unternehmen, Regierungen, NGOs und den Medien –, damit sie unsere Arbeit wahrnehmen und uns bei der Verwirklichung unserer Vision unterstützen können. Wir möchten die öffentliche Diskussion zu diesem zentralen Thema voranbringen. In der Hoffnung, dass der vorliegende Bericht interessante Denkanstöße bietet, freuen wir uns auf anregende Diskussionen mit Ihnen.



Dr. Bernd Laber
Bereichsvorstand
Commerzbank Transaction Services
und Financial Institutions



Dr. Bernd Laber
Bereichsvorstand
Commerzbank Transaction Services
und Financial Institutions

Vorwort von Oxford Analytica

Die Commerzbank und Oxford Analytica haben sich bereits zum zweiten Mal zusammengeschlossen, um einen zukunftsweisenden Bericht zum Thema „nachhaltiger Handel“ zu erstellen. Oxford Analytica ist ein global agierendes Analyse- und Beratungsunternehmen, das seine Kunden mithilfe eines weltweiten Expertennetzwerks in den Bereichen Strategie und Performance berät. Unsere Einblicke und Analysen zu globalen Themen verhelfen unseren Kunden zum Erfolg in komplexen Märkten, in denen die Verknüpfung von Politik und Wirtschaft, Staat und Unternehmen von entscheidender Bedeutung ist.

Niemand kann die Zukunft eines nachhaltigen Handels mit Sicherheit vorhersagen. Allerdings wird sie zweifelsohne eng mit den globalen wirtschaftspolitischen Entwicklungen verbunden sein, wie wir im vorliegenden Bericht detailliert ausführen. Die von uns beschriebenen Best-Case- und Worst-Case-Szenarien sind allesamt von den fünf Schlüsseltreibern untermauert, die wir im ersten gemeinsamen Bericht von Commerzbank und Oxford Analytica analysiert haben. Er wurde im März 2015 unter dem Titel „Einblicke: Die fünf Treiber für einen nachhaltigen Handel“ veröffentlicht. Bei diesen Treibern handelt es sich um:

- Regulatorischen Wettbewerb und Protektionismus
- Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten
- Trends in den Lieferketten
- Strategische Allianzen
- Standards und Labels
- Innovative Finanzwirtschaft
- Die Rolle der Banken

Darüber hinaus wird die weitere Entwicklung des nachhaltigen Handels in den kommenden 10 bis 15 Jahren von den Maßnahmen abhängen, die Unternehmen, Finanzinstitute, politische Entscheidungsträger, NGOs und Privatpersonen ergreifen. Der vorliegende Bericht verdeutlicht die möglichen positiven oder negativen Auswirkungen dieser Maßnahmen, und wir hoffen, dass er alle Anspruchsgruppen ermutigt, in einer Weise zu agieren, die den nachhaltigen Handel langfristig fördert.

Der Bericht enthält Beiträge ausgewählter Mitglieder unseres Experten-Netzwerks. Die meisten von ihnen sind an führenden Universitäten in der ganzen Welt tätig, andere sind ehemalige Topmanager oder hochrangige Amtsträger im öffentlichen Sektor. Darüber hinaus haben wir Interviews mit fünf anerkannten Vordenkern auf dem Gebiet des nachhaltigen Handels geführt: Georg Kell (ausgeschiedener geschäftsführender Direktor des UN Global Compact), Prof. Dr. Michael Braungart (Gründer und wissenschaftlicher Vorstand der EPEA Internationale Umweltforschung GmbH, einem internationalen Institut für Umweltforschung und Beratung), Sabrina Borlini (Global Manager, Handels- und Rohstofffinanzierung, Financial Institution Group, International Finance Corporation), Prof. Simon Evenett (Akademischer Direktor des MBA-Programms und Professor für internationalen Handel und wirtschaftliche Entwicklung an der Universität St. Gallen), Dr. Valerie Wilms (Mitglied des Bundestages, Bündnis 90/Die Grünen). Für die Zeit, die sie uns im Rahmen der Interviews zur Verfügung gestellt haben, und für die wertvollen Beiträge bedanken wir uns ausdrücklich.

Wir freuen uns darauf, die Commerzbank auch weiterhin bei der Gestaltung der Debatte um die Zukunft des nachhaltigen Handels zu unterstützen.



Graham Hutchings
Chairman of the Board of Directors, Oxford Analytica



Graham Hutchings
Chairman of the Board of Directors,
Oxford Analytica

Die fünf Treiber: Wo wir heute stehen

1. Einführung

In unserem ersten Bericht „Einblicke: Die fünf Treiber für einen nachhaltigen Handel“ vom März 2015 haben wir fünf Schlüsseltreiber identifiziert und analysiert, die den nachhaltigen Handel in den nächsten 10 bis 15 Jahren prägen werden (vgl. Abbildung 1). Im vorliegenden zweiten Bericht untersuchen wir die Perspektiven für einen nachhaltigen Handel anhand von zwei klar ausgeprägten Übersichtsszenarien mit sehr unterschiedlichen Auswirkungen auf den Handel in den kommenden 10 bis 15 Jahren.

Abbildung 1: die fünf Treiber für einen nachhaltigen Handel in den nächsten 10–15 Jahren



Best- und Worst-Case-Szenario der nächsten 10–15 Jahre

Das Best-Case-Szenario basiert auf einer weiteren Öffnung und Entwicklung der Weltwirtschaft sowie einem florierenden Welthandel. Daraus erwachsen deutliche Fortschritte für viele der 25 Ausprägungen der fünf Schlüsseltreiber, auf die wir im weiteren Verlauf dieses Kapitels – im dritten Teil – näher eingehen.

Der nachhaltige Handel verändert sich rasant. Es fehlt eine allgemein anerkannte Definition für einen nachhaltigen Handel, und es herrscht Unsicherheit über relevante Trends – zugleich definieren zahlreiche Unternehmen ihre Rolle in der Gesellschaft neu.

Das Worst-Case-Szenario fußt auf den Annahmen eines geringen Wachstums der Weltwirtschaft und eines zunehmenden protektionistischen Verhaltens. Infolgedessen würden viele der möglichen Ausprägungen der Schlüsseltreiber in ihrer Entwicklung stagnieren oder sich auf eine Art und Weise entfalten, die einen nachhaltigen Handel wenig bis überhaupt nicht ermöglicht.

Beide Zukunftsszenarien konzentrieren sich vornehmlich auf die Weltwirtschaft, den globalen Handel sowie die in diesem Kontext existierenden Regulierungen. Potenzielle Trends und Entwicklungen in anderen wichtigen und oftmals damit verbundenen Bereichen wie Geopolitik, gewaltsame Konflikte, Migration, Armut und Ungleichheit, Gesundheitswesen oder Klimawandel fließen nicht in die Szenarioanalysen ein.

Die Meinungen im Hinblick auf die vielen Tendenzen und Strömungen rund um einen nachhaltig geprägten Handel stimmen heutzutage (leider) wenig überein und zeichnen sich durch Unklarheiten und Ungewissheit aus. Für diesen Bericht definieren wir einen nachhaltigen Handel daher wie folgt:

Geschäftstätigkeiten und Aktivitäten des Kaufens und Verkaufens von Rohstoffen, Gütern und Dienstleistungen, die ökologischen, sozialen und ökonomischen Kriterien dergestalt entsprechen, dass sie allen involvierten Akteuren zum Nutzen sind und eine globale nachhaltige Entwicklung unterstützen.

Bei Betrachtungen eines nachhaltig ausgerichteten Handels gilt es zu berücksichtigen, dass dieser seit einiger Zeit deutlichen Veränderungen unterliegt, während die beteiligten Unternehmen eine neue Rolle in der Gesellschaft – oftmals im Zusammenwirken mit anderen Anspruchsgruppen – einnehmen.



Georg Kell,
Ausgeschiedener
geschäftsführender
Direktor UN Global
Compact

„Unternehmen durchleben aktuell einen Wandel ihrer Rolle – weg von reinen Produktionsbetrieben hin zu verantwortungsbewussten Akteuren in der Gesellschaft, die sich mit entscheidenden Zukunftsthemen wie Bildung oder Gesundheit auseinandersetzen.“

Während ausländische Direktinvestitionen (ADI)¹ früher vor allem getätigt wurden, um Zugang zu billigen Ressourcen zu erhalten, werden sie heutzutage vorwiegend zum Aufbau von neuen Märkten eingesetzt, nachdem sich das Wirtschaftswachstum längst nach Osten und Süden verschoben hat. Unternehmen wollen langfristig existieren und gehen daher Kooperationen ein, um gemeinsame Wachstumsbarrieren zu überwinden.

Im Bereich des nachhaltigen Handels und der Nachhaltigkeit im weiteren Sinne entsteht eine Vielzahl neuer Kooperationsformen. Immer mehr Unternehmen erkennen, dass sie in ihren Kooperationsbemühungen weit über die klassischen Eins-zu-eins-Partnerschaftsmodelle hinausgehen müssen, um anstehende Herausforderungen und Wachstumsbarrieren zu bewältigen. Sie benötigen strategische Allianzen über Branchen und Lieferketten hinweg, auch mit Wettbewerbern und Partnerorganisationen. Sogar Marktführer erkennen, dass sie die nötigen Wirkungen nicht im Alleingang erzielen können. In diesem Zusammenhang durchlaufen Branchenverbände eine kleine, stille Revolution.

In einer aktuellen Studie, die wir gemeinsam mit der MIT Sloan Management Review und der Boston Consulting Group² durchgeführt haben, wurde deutlich, dass sich Kooperationen mit Nachhaltigkeitsbezug in den letzten drei Jahren verdoppelt haben und dass ein Großteil der Kooperationsinitiativen an die Branchenverbände herangetragen wurde. Diese Verbände werden heute verstärkt als Drehscheibe für Partnerschaften angesehen, die ihre Mitglieder dabei unterstützen, wesentliche nachhaltigkeitsbezogene Themen zu managen.

Die große Frage ist, ob der politische Wille zur Öffnung der Märkte bestehen bleibt oder ob in der fragmentierten Welt von heute Protektionismus und Selbstbezogenheit die Oberhand gewinnen werden. Falls die Antwort lautet, dass wir wieder in eine protektionistische Welt zurückfallen, werden Überlegungen zu nachhaltigem Handel und Kooperationen an Bedeutung verlieren. Sie werden nur noch als Zugabe, kaum aber als entscheidendes Kriterium gelten. In einem Best-Case-Szenario hingegen wird es ein offenes Rennen an die Spitze geben, wo es im Wettbewerb zunehmend auch auf eine nachhaltige Handelsleistung ankommt und gute Performance belohnt wird.“

¹ Ausländische Direktinvestitionen (ADI) sind grenzüberschreitende Investitionen, durch die der Investor wesentlichen Einfluss und Kontrolle über die Geschäftstätigkeit des Unternehmens gewinnt, in das er investiert.

² „Joining forces: Collaboration and leadership for sustainability“, UN Global Compact, MIT Sloan Management Review und Boston Consulting Group, 12. Januar 2015. <http://sloanreview.mit.edu/projects/joining-forces/>.

2. Entwicklung der Szenarien

Für die Szenarioentwicklung wurden „Globalisierung/Integration“ und „Innovation“ als die stärksten Makrokräfte für einen nachhaltigen Handel identifiziert.

Um die Szenarien konstruieren zu können, haben wir mehrere Workshops durchgeführt und dabei in Brainstormings die wichtigsten Makrokräfte mit den größten Auswirkungen auf die zwei unterschiedlichen Szenarien in den kommenden 10 bis 15 Jahre bestimmt. Neben den Makrokräften mit der größten Wirkung auf einen nachhaltigen Handel haben wir zudem die mit hoher Ungewissheit verbundenen Kräfte, welche in dem genannten Zeitraum ein sehr breites Spektrum an möglichen Entwicklungen aufweisen, in die Betrachtungen einbezogen. Diskutiert wurden unter anderem folgende Fragen:

- Welche Trends oder Ungewissheiten (politischer, wirtschaftlicher, gesellschaftlicher, technologischer Art) beunruhigen Sie am meisten, wenn Sie an einen nachhaltigen Handel im Jahr 2030 denken?
- Welche machen Ihnen die größte Hoffnung?
- Was wäre der stärkste Hebel für die Entwicklung eines nachhaltigen Handels in den nächsten 10 bis 15 Jahren, egal wie unwahrscheinlich er erscheinen mag?
- Welche Entwicklung könnte die größtmögliche Störung herbeiführen?
- Wenn Sie eine beliebige Frage zu nachhaltigem Handel in den nächsten 10 bis 15 Jahren stellen dürften, was würden Sie wissen wollen?

Ausgewählte Makrokräfte: „Globalisierung/Integration“ und „Innovation“

Folgende zwei Makrokräfte beinhalten viele Aspekte unserer gesammelten Antworten auf oben genannte Fragen. Die erste Makrokraft „Globalisierung/Integration“ steht für Fragen wie: Werden die am Welthandel beteiligten Länder sich für eine beschleunigte Globalisierung entscheiden oder protektionistische Abschottungsmaßnahmen ergreifen? Die zweite Makrokraft „Innovation“ spiegelt Fragen wider wie: Werden Innovationen – vorwiegend im technologischen, aber auch im politischen Bereich – einen starken Schub erfahren oder wird ein solcher eher schwach bzw. stagnierend ausfallen? Entlang der verschiedenen Kombinationen der beiden Makrokräfte „Globalisierung/Integration“ und „Innovation“ ergeben sich unterschiedliche Zukunftsperspektiven, die sich in unseren zwei Szenarien widerspiegeln.

3. Ausprägungen der fünf Treiber

Die nachfolgenden Tabellen 1 bis 5 verdeutlichen, wo wir heute mit jedem der fünf Treiber stehen und wo wir im besten Fall stehen könnten. Hierzu werden die Treiber in verschiedene Ausprägungen unterteilt und einzeln bewertet.

Wesentliche Unterschiede zwischen OECD- und Nicht-OECD-Ländern sind eigens gekennzeichnet.

Tabelle 1: aktueller Stand der Ausprägungen von Treiber 1

Stark		Schwach		Wie förderlich für nachhaltigen Handel?			Schwach		Stark	
				OECD	Grad der Regulierung zu nachhaltigem Handel	Nicht-OECD				
				OECD	Durchsetzung von Belangen des nachhaltigen Handels durch Behörden	Nicht-OECD				
				OECD	Gesetzliche Anforderungen an die Nachhaltigkeitsberichterstattung und deren Umsetzung	Nicht-OECD				
				OECD	Bedeutung von Regierungsstellen für die Förderung des nachhaltigen Handels	Nicht-OECD				
				OECD	Verfolgen nachhaltiger Ziele in multi- und bilateralem Handel	Nicht-OECD				

Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus

Bestehende EU-Verordnungen zu Nachhaltigkeitsaspekten gelten oft als Best Practice und werden teilweise von Regierungen aus anderen Teilen der Welt übernommen. Die EU (und allgemeiner gesagt die meisten der OECD-Länder) haben Nachhaltigkeitsziele auf multi-, bi- oder unilateraler Ebene in ihre Handelspolitik integriert.

Die neue EU-Richtlinie zur nicht finanziellen Berichterstattung wird aller Voraussicht nach dazu beitragen, das Reporting zu unternehmerischer Nachhaltigkeit weiter zu etablieren und zu standardisieren. Zudem spielen die OECD-Bestimmungen zur Vergabe von Exportkrediten eine wichtige Rolle für die weitere Förderung des nachhaltigen Handels weltweit.

Die EU hat geeignete Systeme entwickelt, um Unternehmen – insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) – dabei zu unterstützen, die Richtlinien zu Nachhaltigkeit und Berichterstattung anhand von Best-Practice-Beispielen kostengünstig zu erfüllen. Gleichzeitig haben Studien belegt, dass Unternehmen, die sich in dieser Hinsicht engagieren, einen Innovationsschub erfahren können.³

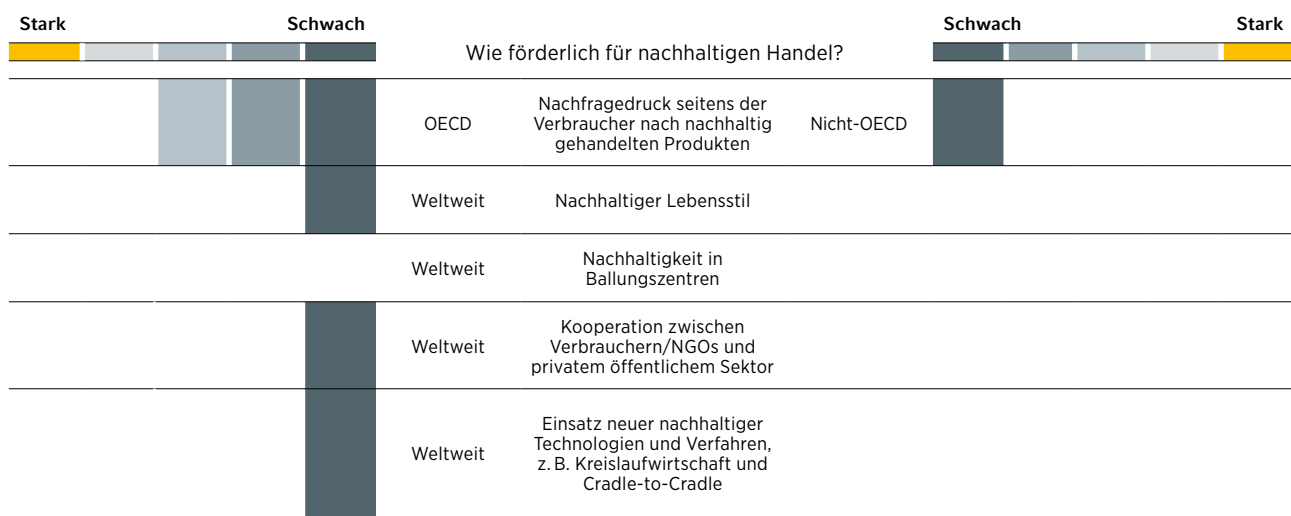
Trotz ihrer vielfältigen Initiativen fehlt in der EU bislang eine klare Vision für nachhaltigen Handel im eigentlichen Sinne.⁴ Die Regulierung durch die EU (und allgemein durch die OECD) hat in vielen Bereichen mit den Initiativen zu nachhaltigem Handel kaum Schritt halten können, die der private Sektor, NGOs und andere multilaterale Organisationen ins Leben gerufen haben.

Auf regulatorischer Ebene treiben vor allem die neue EU-Richtlinie zur nicht finanziellen Berichterstattung sowie die OECD-Bestimmungen zur Vergabe von Exportkrediten den nachhaltigen Handel weltweit an. Zugleich geben bislang Initiativen seitens des privaten Sektors, NGOs und anderer multilateraler Organisationen das Tempo vor.

³ „Einsichten: Fünf Treiber für einen nachhaltigen Handel“, Commerzbank in Kooperation mit Oxford Analytica, März 2015.

⁴ http://ec.europa.eu/environment/integration/trade_en.htm

Tabelle 2: aktueller Stand der Ausprägungen von Treiber 2



Vor allem Verbraucher in OECD-Staaten treiben den nachhaltigen Handel an. Im Gegensatz dazu geht es Konsumenten in Nicht-OECD-Staaten vorrangig um die Erfüllung grundlegender Bedürfnisse und um preiswerte Angebote.

Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten

Derzeit sind Verbraucher innerhalb der OECD-aktiver als jene in Nicht-OECD-Ländern, wenn es darum geht, Initiativen zu nachhaltigem Handel voranzutreiben. Sie tun dies einerseits, indem sie Handelstätigkeiten beobachten und hinterfragen (zunehmend auch unter Nutzung von Online-Medien und Social-Media-Kanälen) und andererseits durch die bewusste Wahl von Produkten und Dienstleistungen. Das Bewusstsein und die Betroffenheit der Bürger bezüglich nachhaltigem Handel ist in Nicht-OECD-Ländern allgemein geringer ausgeprägt. Dort legen Verbraucher mehr Wert auf die Erfüllung grundlegender Bedürfnisse und den Kauf von preiswerten Produkten.

Tabelle 3: aktueller Stand der Ausprägungen von Treiber 3

Stark		Schwach		Wie förderlich für nachhaltigen Handel?		Schwach		Stark	
				OECD	Resilienz von Lieferketten ggü. Umwelt- und sozialen Problemen	Nicht-OECD			
				Weltweit	Kooperation in Lieferketten (zw. Käufern und Lieferanten)				
				Weltweit	Nachhaltiges Lieferkettenmanagement				
				Weltweit	Unternehmensplanung gleicht wirtschaftliche und nachhaltige Ziele ab				
				Weltweit	Kooperation unter Wettbewerbern				

Treiber 3: Trends in den Lieferketten

Die meisten Konzerne weisen nachhaltigkeitsbezogene Risiken oder Schwächen in ihren weltweiten Lieferketten auf und zwar vorwiegend in folgenden Bereichen:

- Menschenrechte
- Arbeitsbedingungen
- Korruption
- Umweltverschmutzung
- Energieverschwendung und ineffizienter Einsatz von Rohstoffen

Zahlreiche führende Unternehmen suchen einen langfristigen strategischen Ansatz, um diese Herausforderungen zu managen. Allerdings entstehen im zunehmenden Wettbewerb auf dem globalen Markt Spannungen zwischen einer solchen strategisch-nachhaltigen Ausrichtung und dem kurzfristigen Fokus auf das unternehmerische Überleben und auf Gewinne. Diese Spannungen sind oft noch ungelöst, und im Ergebnis bleibt bis zur Nachhaltigkeit von Lieferketten noch ein langer Weg.

Nachhaltige Lieferketten werden in Konzernen als wichtiges Thema erkannt und adressiert, sind oft jedoch noch ein weit entferntes Ziel. Der Grund: Strategische Nachhaltigkeit und kurzfristige Gewinne stehen oft noch im Widerspruch.

Tabelle 4: aktueller Stand der Ausprägungen von Treiber 4

Stark		Schwach		Wie förderlich für nachhaltigen Handel?		Schwach		Stark		
				Weltweit	Partnerschaften zwischen öffentlichem, privatem und/oder Zivilgesellschaft					
				OECD	Integration der Nachhaltigkeitsberichterstattung und Einhaltung von Standards	Nicht-OECD				
				OECD	Funktionierendes Ratingsystem auf der Basis anerkannter Nachhaltigkeitsindikatoren	Nicht-OECD				
				Weltweit	Relevanz des Zertifizierungsprozesses					
				Weltweit	Anerkannte Labels, die Vertrauen schaffen					

Offene Kooperationen sind ein probates Mittel für Unternehmen, um Ideen für einen nachhaltigen Handel zu entwickeln. Unternehmen schmieden strategische Allianzen mit anderen Anspruchsgruppen. Daneben erfordern jedoch die Herausforderungen durch zunehmend knappe Ressourcen künftig eine engere Kooperationen von Unternehmen und öffentlichem Sektor.

Treiber 4: strategische Allianzen, Standards und Labels

Unternehmen pflegen auf vielen Ebenen offene Kooperationen mit NGOs, Lieferanten und Verbrauchern, um Ideen zur Verbesserung der Nachhaltigkeitsleistungen des Handels zu entwickeln. So gab es beispielsweise 2013 über 110 nationale und internationale durch Unternehmen initiierte Nachhaltigkeitspartnerschaften sowie mehrere hundert branchen- und themenspezifische Zusammenschlüsse.⁵

Allerdings sind nur wenige Beispiele dokumentiert, in denen offene Kooperationen in den Funktionsbereichen Forschung und Entwicklung (F&E) oder Marketing eingesetzt wurden. Vielfach antizipieren Unternehmen zwar die politische Regulierung zu Fragen des nachhaltigen Handels, indem sie sich im Zuge strategischer Allianzen mit anderen Anspruchsgruppen faktisch selbst regulieren. Daneben sind jedoch Kooperationen zwischen dem öffentlichen und dem privaten Sektor dringend erforderlich, um Lösungen für die Herausforderungen durch zunehmend knappe Ressourcen wie Energie, Rohstoffe, Wasser, Nahrung und saubere Luft zu finden.

⁵ David Grayson and Jane Nelson, „Corporate responsibility coalitions: the past, present and future of alliances for sustainable capitalism“, Stanford University Press, 2013.

Tabelle 5: aktueller Stand der Ausprägungen von Treiber 5

Stark		Schwach		Wie förderlich für nachhaltigen Handel?	
				Weltweit	Einbeziehung von Nachhaltigkeitsaspekten in das operative Bankgeschäft
				Weltweit	Standardisierung von freiwilligen Regelungen und Kennzahlen
				Weltweit	Innovative Finanzprodukte, die nachhaltigen Handel fördern
				Weltweit	Kooperation zwischen Banken und öffentlichen/multilateralen Sektoren
				Weltweit	Förderung nachhaltiger Investitionen

Treiber 5: innovative Finanzwirtschaft und die Rolle der Banken

Schon heute fordert das Risikomanagement der meisten führenden Banken und Versicherungen, dass Unternehmen im Zuge ihrer Geschäftstätigkeit geeignete Strategien zum Management von Nachhaltigkeitsrisiken vorlegen. Entscheidungen im Bankwesen basieren zwar vorwiegend auf wirtschaftlichen Überlegungen im Rahmen von Risiko- und Chanceneinschätzungen, dennoch fließen Nachhaltigkeitsaspekte zunehmend in diese Bewertungen ein.

Wie die vorangegangenen Tabellen zeigen, hat jeder der fünf Treiber einen gewissen Einfluss auf den nachhaltigen Handel. In den nachfolgenden Ausführungen zu den zwei Szenarien werden wir immer wieder auf diese Treiber Bezug nehmen.

Auf diese Weise kann der Leser die Bedeutung des jeweiligen Treibers im konkreten Fall nachvollziehen. Die Treiber und die Szenarien stehen in wechselseitiger Beziehung zueinander: Zum

einen tragen die Treiber dazu bei, jedes Szenario zu formen, und zugleich verändern sie sich im Zuge der Entwicklung der Szenarien.

Im letzten Kapitel dieses Berichts leiten wir anhand der fünf Treiber einen realistischen Ausblick für den nachhaltigen Handel in den nächsten 10 bis 15 Jahren ab, wobei wir uns auf Aspekte aus beiden Szenarien stützen.

Dieses Kapitel liefert ebenfalls eine Reihe von Handlungsempfehlungen für Entscheidungsträger aus Politik, Unternehmen, dem Bankensektor und der Zivilgesellschaft (NGOs und Verbraucher). Es wird deutlich, dass der nachhaltige Handel künftig mehr Aufmerksamkeit und darüber hinaus mehr öffentliche Fördermittel und private Investitionen erhalten sollte. Dafür wollen wir mit diesem Bericht die nötige Aufmerksamkeit schaffen.

Szenario 1: eine weltweit nachhaltige Zukunft

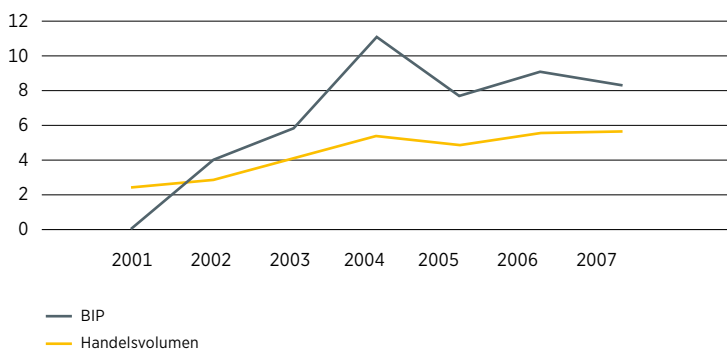
1. Einführung

Im Best-Case-Szenario gehen wir von einem robusten weltweiten Wirtschaftswachstum aus, das eine ganze Reihe positiver Entwicklungen in Gang setzt: Die verfügbaren finanziellen Mittel und der Wille zur Zusammenarbeit beleben die Auslandsgeschäfte, wodurch die Beschäftigung (und damit die soziale Eingliederung) sowie das Know-how der Arbeitskräfte zunehmen und mehr Gelder für Forschung und Entwicklung (F&E) zur Verfügung stehen. Die Rückkehr zu hohen Wachstumsraten erfordert und befördert zugleich Innovationen auf unterschiedlichsten Ebenen und regt Investitionen, so unter anderem in Humankapital, an. Vor diesem Hintergrund ziehen nachhaltige Entwicklung und nachhaltiger Handel viele Befürworter auf ihre Seite und verankern sich fest.

Aus der Perspektive des Wirtschaftswachstums betrachtet, steht das Best-Case-Szenario für die Rückkehr zu den „Goldenen Wachstumsjahren“ von vor zehn Jahren, als die Globalisierung an Fahrtwind aufnahm und der Lebensstandard in den Nicht-OECD-Ländern rasch anstieg. Die jährlichen Wachstumsraten des weltweiten BIP lagen bei 4-5 %, wobei der Welthandel sogar doppelt so hohe Wachstumsraten erzielte. Im Vergleich dazu liegt das heutige Wachstum bei mageren 3 % pro Jahr (vgl. Abbildung 1). Etwa 50-60 % dieses BIP-Wachstums lässt sich mit großer Wahrscheinlichkeit auf technischen Fortschritt zurückführen, der auf einer Kombination aus qualifizierten Mitarbeitern und innovativen Verfahren und Produkten fußt.

Das Best-Case-Szenario steht für die Rückkehr zu den „Goldenen Wachstumsjahren“ von vor zehn Jahren.

Abbildung 1: Wachstum von BIP und Handelsvolumen zwischen 2001 und 2007 (in %)



Quelle: IWF

Trotz der Ähnlichkeiten bei den hohen Expansionsraten der Weltwirtschaft gibt es einige wichtige Unterschiede im neuen Szenario eines „Goldenen Zeitalters“: Die heutige Weltbevölkerung ist wohlhabender, aber auch informierter. In den kommenden 10 bis 15 Jahren werden wir eine Bevölkerung sehen, die besser ausgebildet ist und neben dem Wahlrecht über die Macht verfügt, unternehmerische Entscheidungen zu beeinflussen und ihre eigene Zukunft zu gestalten.

Unternehmen suchen nach engen Beziehungen zu ihren Mitspielern und Kunden, und das nicht nur aus einem Interesse an niedrigeren Kosten und höheren Verkäufen. In dieser Welt von morgen sind die Treiber für unternehmerischen Erfolg eng mit den Treibern einer nachhaltigen Entwicklung und eines nachhaltigen Handels verflochten, wodurch letzterer sich rasch entwickeln kann.

Nicht-OECD-Länder holen bezüglich nachhaltiger Handelspolitik deutlich auf, verglichen mit ihren Pendants aus der OECD.

Sofern die in unserem Szenario vorausgesagte rasche Expansion von Wachstum und Handel eintritt, wird die Welt in 10 bis 15 Jahren noch globalisierter und integrierter sein als heute. Innovationen in den Bereichen Technologie, Politik und Finanzen werden zu steigenden Lebensstandards und einer nachhaltigeren Weltwirtschaft beitragen. In diesem Best-Case-Szenario holen die Nicht-OECD-Länder im Vergleich zu ihren Pendants aus der OECD deutlich bei der Förderung und Durchsetzung einer nachhaltigen Handelspolitik auf. In dem Maße, wie sich der Zugang zu und die Nutzung von neuen Technologien und innovativen Produkten beschleunigt, können weltweite Best Practices einfacher und schneller übernommen werden: Neues Wissen zur Anwendung nachhaltiger Handelspraktiken und zum Erwerb nachhaltiger gefertigter und gehandelter Produkte und Dienstleistungen breitet sich aus. Freihandelsabkommen auf sowohl bilateraler als auch regionaler Ebene entstehen. Die Mehrzahl der neuen Freihandelsabkommen umfasst detaillierte Vorschriften zur Nachhaltigkeit.

Zunehmender Druck durch fortschreitende Globalisierung, rasante Innovationsgeschwindigkeit und Bemühungen um nachhaltigen Handel verändern das Wirtschaftsmodell. Die starke Eigen-dynamik von Kreislaufwirtschaft, Cradle-to-Cradle, Produkt-Service-Systemen und Sharing Economy scheint unumkehrbar zu sein. Die EU und andere führende OECD-Länder ergänzen auf nationaler Ebene das BIP um neue Messgrößen, um zu einem ganzheitlicheren Verständnis von Wohlstand zu gelangen. Auch Bürger bewerten Leistung zunehmend auf Grundlage dieser weiter gefassten Maßstäbe.

Regierungen und Firmen arbeiten zusammen, um die Hürde von Compliance-Kosten (Zeit und

Geld) infolge der Regulierung nachhaltigen Handels zu überwinden. Eine solche Zusammenarbeit, z. B. in Form von Public-Private-Partnerships, macht es möglich, dass sich wegweisende Technologien in Bereichen wie der Additiven Fertigung (3D-Druck), Servicerobotik und Wassertechnologie schnell durchsetzen. Auf den Energiemärkten machen die EU, China und andere Länder beträchtliche Fortschritte bei der Entwicklung funktionsfähiger Emissionshandelsysteme, und gegen Ende unseres 10- bis 15-jährigen Betrachtungszeitraums steht die Verabschiedung eines weltweit gültigen Marktpreises für CO₂-Emissionen – die Grundlage einer kohärenten globalen Energiepolitik – kurz bevor.

Unterdessen sind Verbraucher weltweit nicht nur wohlhabender und einflussreicher als je zuvor geworden, sondern sie wirken im Vergleich zu heute auch viel aktiver als gestaltende Kraft für Veränderungen. Der Verbraucherdruck auf Regierungen und Unternehmen basiert auf einem höheren Informationsgrad und wirkt direkter als bisher. Er wird durch die Verbreitung neuer Technologien gefördert und drückt sich zum Teil in Form von Investitions- und Desinvestitionsentscheidungen aus.

Im Laufe der kommenden 10 bis 15 Jahren werden alle fünf Treiber in diesem Szenario viel einflussreicher sein als heute. Die Makrokräfte von Globalisierung/Integration und Innovation haben dazu beigetragen, die Auswirkungen dieser Treiber auf ein höheres Niveau zu heben. In den nachfolgenden Abschnitten skizzieren wir, wie sich das Best-Case-Szenario in den kommenden 10 bis 15 Jahren ausgestalten wird, und analysieren dabei jene Entwicklungen, die die Rolle der fünf Treiber besonders hervorheben oder prägen.

2. Wirtschaft: Fortschritte in Richtung auf ein neues Modell

2.1. Einführung

Im Best-Case-Szenario werden deutliche Fortschritte in Hinblick auf ein neues, nachhaltiges Wirtschaftsmodell erzielt. Das Modell sieht die Kombination von Kreislaufwirtschaft, Cradle-to-Cradle, Produkt-Service-Systemen und Sharing Economy vor. Diese Ansätze basieren im Vergleich zum heutigen Produktionssystem auf einer veränderten Denkweise und einem Kulturwandel, sowohl aus der Sicht der Verbraucher als auch der Unternehmen. Die neuen Ansätze sind grundsätzlich kooperativer und partizipativer Natur. **(Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten)**

2.2. Kreislaufwirtschaft und Cradle-to-Cradle

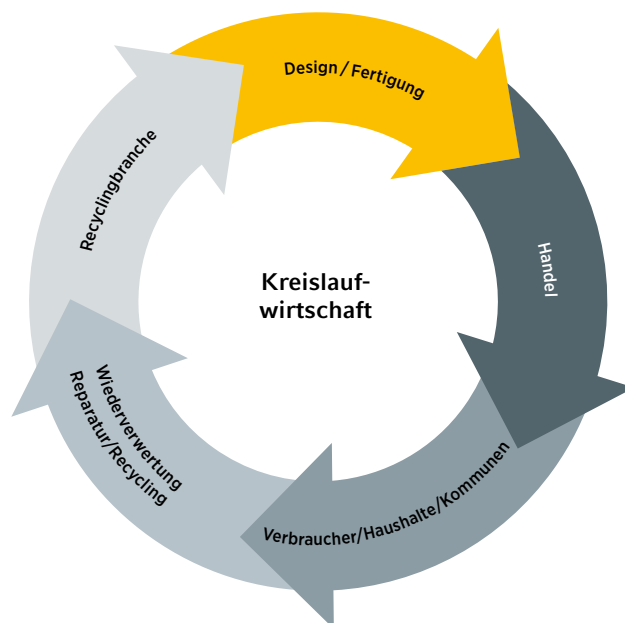
Das Konzept der Kreislaufwirtschaft zielt auf eine vollständige Abfallvermeidung und Reduktion des Rohstoffverbrauchs in der Produktion – und zwar gemäß eines systematischen Ansatzes und nicht durch schrittweise Effizienzgewinne (vgl. Abbildung 2). Zentrale Strategien der Kreislaufwirtschaft sind:

- Leichtbau (Reduktion der in Produkten enthaltenen Materialien)
- Erhöhung der Lebensdauer (Verlängerung der Zeitspanne, in der ein Produkt seine Funktion erfüllt)
- Effizientere Energie- und Materialnutzung bei Herstellung und Verwendung von Produkten
- Reduktion von gefährlichen und schwer recycelbaren Stoffen bei Design und Fertigung

- Entwicklung von Standards und Richtlinien für das öffentliche Beschaffungswesen, um den Markt für recycelte Rohmaterialien aufbauen zu helfen
- Einführung von Ökodesign für leichtere Wartung, Reparatur, Nachrüstung, Wiederaufbereitung und Recycelbarkeit von Produkten
- Aufbau von Wartungs- und Reparaturdienstleistungen, um die Akzeptanz von Ökodesign-Produkten zu steigern
- Schaffung von Sammelsystemen, um Recyclingkosten zu senken und die Wiederverwendung von Produkten zu fördern

Deutliche Fortschritte in Hinblick auf ein neues, nachhaltiges Wirtschaftsmodell werden durch eine Kombination von Ansätzen wie Kreislaufwirtschaft, Cradle-to-Cradle, Produkt-Service-Systemen und Sharing Economy erzielt.

Abbildung 2: die Kreislaufwirtschaft



Quelle: www.waste-management-world.com

Die Niederlande sind ein früher Anwender des Cradle-to-Cradle-Ansatzes.

Auf dem Jahrestreffen des Weltwirtschaftsforums (World Economic Forum – WEF) 2014 in Davos wurde das sogenannte Mainstream-Projekt ins Leben gerufen. Erklärtes Ziel ist es, in den kommenden 20 Jahren ein geschlossenes Kreislaufsystem für Verpackungen über zahlreiche Branchen hinweg zu schaffen. Die Unternehmensberatung McKinsey, die das Projekt in Partnerschaft mit dem WEF vorantreibt, schätzt, dass bis zum Jahr 2025 Materialeinsparungen im Wert von einer Billion US-Dollar und 100 Millionen Tonnen vermiedener Abfall pro Jahr möglich sind.⁶

Die Europäische Kommission hat am 28. Mai 2015 ein ehrgeiziges Kreislaufwirtschaftspaket zur Steigerung der Ressourceneffizienz in die öffentliche Konsultation gegeben. Die Ergebnisse wurden zeitgleich zur 21. UN-Klimakonferenz in Paris im Dezember 2015 veröffentlicht.⁷ Dieser neue Vorstoß geht weit über die Vorschläge der Kommission von Juli 2014 hinaus. Während jene fast ausschließlich die Reduktion von Abfall im Blick hatten, bezieht der neue Vorschlag die gesamte Wertschöpfungskette einschließlich Beschaffung, Design und Fertigung mit ein, inklusive geänderter Standards für das öffentliche Beschaffungswesen. Der Vorschlag der Kommission stellt die bislang bedeutendste Bestätigung des Kreislaufwirtschaftskonzepts durch öffentliche Institutionen dar. **(Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus)**

In der optimalen Ausprägung umfasst die Kreislaufwirtschaft eine Fertigung nach dem Cradle-to-Cradle-Ansatz, d.h. eine effiziente und im Wesentlichen abfallfreie Produktentwicklung, bei der alle eingesetzten Materialien in einem giftfreien geschlossenen Kreislauf wiederverwertet werden können.

Dies impliziert, dass Recycling, Upcycling (Prinzip der stofflichen Aufwertung) sowie die Wiederverwendung (durchweg ohne Qualitätsverluste) zum Einsatz kommen, ebenso wie die Kompostierung oder der Verbrauch aller eingesetzten und ausgestoßenen Materialien.⁸ Dies erfordert, dass die gesamte Liefer- und Distributionskette aufeinander abgestimmt ist. Hunderte von Unternehmen orientieren sich in ihrer Produktentwicklung bereits an Cradle-to-Cradle-Ansätzen, und einige Ländern treiben eine auf diesem Modell basierende Politik voran.

(Treiber 3: Trends in den Lieferketten)

In den Niederlanden wurde der Cradle-to-Cradle-Ansatz bereits frühzeitig angewendet. So hat die Stadt Venlo beispielsweise als erste Kommune der Welt die Prinzipien von Cradle-to-Cradle in großem Maßstab umgesetzt. Die Stadt verfügt über ein eigenes Trainingszentrum zur Zertifizierung von Produkten, die nach Cradle-to-Cradle-Prinzipien gefertigt wurden, und hat mit dem C2C ExpoLAB⁹ eine Beratungsstelle zu Cradle-to-Cradle eingerichtet. Darüber hinaus wurden mehrere Initiativen ins Leben gerufen, um das Cradle-to-Cradle-Konzept zu testen, z. B. für Gebäudedesign und Schulungsaktivitäten zur Kreislaufwirtschaft. Ebenfalls in den Niederlanden haben Delta Development, der Schiphol Trade Park und die Ellen MacArthur Foundation kürzlich „The Valley“ eröffnet, ein Innovationsareal am Flughafen Amsterdam zur Verbreitung der Kreislaufwirtschaft: Hier werden Design und Prozesse gemäß Cradle-to-Cradle der Öffentlichkeit präsentiert.¹⁰

⁶ www.weforum.org/reports/project-mainstream-global-collaboration-accelerate-transition-towards-circular-economy

⁷ www.ec.europa.eu/smart-regulation/impact/planned_ia/docs/2015_env_065_env+_032_circular_economy_en.pdf

⁸ www.sustainabilitydictionary.com/cradle-to-cradle

⁹ www.c2cexpolab.eu/en

¹⁰ www.schipholtradepark.com/sub

„Der Cradle-to-Cradle-Ansatz fußt auf der Erkenntnis, dass die Art und Weise, wie wir heute unsere Gesellschaft organisieren und natürliche Ressourcen verbrauchen, nicht nachhaltig ist. Gegenwärtig zielen die Nachhaltigkeitsbemühungen eher auf die Minimierung von Schäden als auf ein aktives Vorgehen zur Lösung ökologischer und sozialer Probleme.

Mittlerweile gibt es über 7.000 Cradle-to-Cradle-Produkte am Markt, die meisten davon in OECD-Ländern. Cradle-to-Cradle verkörpert ein neues Modell, und es braucht Zeit, bis es zum dominanten Produktionsmodell werden wird. Allerdings vollzieht sich seine Marktdurchdringung mit einer viel höheren Geschwindigkeit, als es beispielsweise bei der Einführung neuer Technologien wie bei Internet oder bei Mobilfunk der Fall war.

Innerhalb der OECD liegt die größte Herausforderung für den Cradle-to-Cradle-Ansatz in der Geschwindigkeit, mit der die Industrieproduktion sich in Ländern außerhalb der OECD bewegt. Beispielsweise ist die (Leder)-Gerbereibranche in der OECD in den letzten Jahren bedeutend nachhaltiger geworden, zugleich hat sich die Branche jedoch verstärkt in Nicht-OECD-Länder verlagert. Mit anderen Worten: Der entwicklungsfähige Markt für Cradle-to-Cradle innerhalb der OECD schrumpft – vielleicht sogar schneller, als der Ansatz eingeführt werden kann. Die Entwicklung des Cradle-to-Cradle-Ansatzes vollzieht sich also in einem Rennen gegen die Zeit.

Eine zunehmende Anzahl von Ländern, wie Taiwan und die Niederlande, streben danach, ihre Produktionssysteme in Richtung Cradle-to-Cradle neu auszurichten. Das bislang erfolgreichste Land bei der Anwendung von Cradle-to-Cradle ist Japan. Das ist darauf zurückzuführen, dass Cradle-to-Cradle in Japan als ein Aspekt des Total Quality Managements etabliert ist¹¹. Im Unterschied hierzu ist Cradle-to-Cradle in Europa und den Vereinigten Staaten vorwiegend Gegenstand ethischer oder ökologischer Betrachtungen. In Zeiten hohen wirtschaftlichen Drucks ist eher anzunehmen, dass Qualitätserwägungen relevant bleiben, während ethische oder ökologische Anliegen ins Hintertreffen geraten könnten.“

¹¹ Total Quality Management ist ein Managementansatz mit dem Fokus auf kontinuierlicher Verbesserung von Produkten und Dienstleistungen über die gesamte Organisation hinweg.



Prof. Dr. Michael Braungart

Gründer und wissenschaftlicher Vorstand von EPEA Internationale Umweltforschung GmbH, einem internationalen Umweltforschungs- und Beratungsinstitut mit Sitz in Hamburg. Braungart ist Mitbegründer und wissenschaftlicher Leiter der Firma McDonough Braungart Design Chemistry (MBDC) in Charlottesville, Virginia (USA), Mitbegründer und wissenschaftlicher Leiter des Hamburger Umweltinstituts e. V. (HUI) sowie Leiter von Braungart Consulting in Hamburg. Er ist Professor für Verfahrenstechnik an der Leuphana Universität Lüneburg und hat dort den Lehrstuhl für Cradle-to-Cradle® & Öko-Effektivität inne.

Neue technologische Durchbrüche ebnen der Verbreitung des Cradle-to-Cradle-Ansatzes den Weg – die umfassende gesellschaftliche Akzeptanz und Anwendung wird jedoch mehr als 10 bis 15 Jahre in Anspruch nehmen.

Neue technologische Durchbrüche werden der Verbreitung des Cradle-to-Cradle-Ansatzes aller Wahrscheinlichkeit nach in den kommenden Jahren den Weg ebnen. Einen enormen Auftrieb könnte das Prinzip beispielsweise durch die Wiederverwertung von CO₂ für die Produktion von synthetischem Benzin und Diesel erfahren. Das deutsche Unternehmen Sunfire ist einer der führenden Anbieter in diesem Bereich und leistet Pionierarbeit, die von der Bundesregierung sowie Konzernen wie Total, EDF und Bilfinger gefördert wird.¹² Weitere Forschungsansätze zur Wiederverwertung von CO₂ zielen beispielsweise auf den Einsatz von CO₂ in der Produktion von Kohlenstofffasern ab.¹³

Inzwischen entstehen neue Unternehmen, die Nischen bei der Transformation von Produkten oder Branchen gemäß dem Cradle-to-Cradle-Ansatz besetzen. Ein Beispiel dafür ist das deutsche Unternehmen Teqport, das vorwiegend Anbieter aus der Informations- und Kommunikationstechnologie zu Recycling und Wiedervermarktung ihrer Produkte berät.¹⁴ **(Treiber 3: Trends in den Lieferketten)**

Das Cradle to Cradle Products Innovation Institute – eine gemeinnützige Organisation, die den Produktstandard „Cradle to Cradle Certified“TM verwaltet¹⁵ – hat einen unabhängigen Standard zur externen Zertifizierung von Produkten entwickelt. Die Zertifizierung fußt auf fünf Qualitätskategorien:

1. Materialzustand
2. Wiederverwendung von Materialien
3. Management von erneuerbaren Energien und CO₂
4. Verantwortungsvoller Umgang mit Wasser
5. Soziale Gerechtigkeit

In einer Studie von 2014 untersuchte das Institut gemeinsam mit Trucost, einer internationalen Nachhaltigkeitsberatung, eine Auswahl zertifi-

zierter Cradle-to-Cradle-Produkte. Sie stellten fest, dass die Gesamtumsätze des Unternehmens im ersten Jahr nach der Zertifizierung 6 Prozent und die Absätze mit den zertifizierten Produkten 21 Prozent über dem Branchendurchschnitt lagen.¹⁶ **(Treiber 4: strategische Allianzen, Standards und Labels)**

Selbst in einem Best-Case-Szenario wird die umfassende gesellschaftliche Integration des Cradle-to-Cradle-Ansatzes noch mehr als 10 bis 15 Jahre in Anspruch nehmen, da er neue Denkweisen bei allen Akteuren der Liefer- und Distributionskette erfordert. Zudem müssen diverse Hindernisse schrittweise überwunden werden, wie etwa die Frage einer angemessenen Rohmaterialbeschaffung. Technologische Durchbrüche wie die Wiederverwertung von CO₂ (vgl. Abschnitt 2.2) oder die jüngst von dem japanischen Startup Power Japan Plus entwickelte Kohlenstoff-Batterie, die keine seltenen Metalle, seltenen Erden und Schwermetalle enthält und zu 100 Prozent recycelbar ist, legen im Best-Case-Szenario ein wichtiges Fundament für die Vermarktung abfallfreier Produkte.

(Treiber 3: Trends in den Lieferketten)

Staatliche Programme zur Etablierung einer Kreislaufproduktion nehmen an Fahrt auf und stoßen in immer mehr Unternehmen Veränderungen an. Beispielsweise sieht das LIFE+-Programm der EU eine zunehmende Unterstützung von Projekten vor, die dem neuen Vorschlag der Europäischen Kommission zur Förderung der Kreislaufwirtschaft entsprechen (vgl. Abschnitt 2.2). Durch die Mitfinanzierung von Projekten soll das LIFE+-Programm die Umsetzung, Aktualisierung und Weiterentwicklung der EU-Umwelt- und Klimapolitik sowie entsprechender Rechtsvorschriften vorantreiben.¹⁷ Insgesamt wird sich die Kreislaufwirtschaft dank der EU-Verordnungen im Lauf der kommenden 10 bis 15 Jahre verfestigen. **(Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus)**

¹² www.sunfire.de

¹³ Ein Forschungsteam an der George Washington Universität unter der Leitung von Professor Stuart Licht leistet Pionierarbeit auf diesem Gebiet: <http://home.gwu.edu/~slicht/>.

¹⁴ www.teqport.com

¹⁵ www.c2ccertified.org

¹⁶ „Impacts of the cradle to cradle certified products program“, Cradle to Cradle Products Innovation Institute and Trucost Plc, 2014. Technical report: http://s3.amazonaws.com/c2c-website/resources/impact_study_technical_report.pdf.

¹⁷ LIFE wurde 1992 ins Leben gerufen; seither konnten vier Programmphasen erfolgreich abgeschlossen werden (LIFE I: 1992–1995, LIFE II: 1996–1999, LIFE III: 2000–2006 and LIFE+: 2007–2013). In dieser Zeit wurden im Rahmen von LIFE über 4.000 Projekte mitfinanziert, dabei wurden Finanzmittel im Gesamtwert von 3,4 Milliarden Euro bereitgestellt. <http://ec.europa.eu/environment/life/about/index.htm>.

2.3. Produkt-Service-Systeme und Sharing Economy

Produkt-Service-Systeme (auch Functional Service Economy oder Performance Economy genannt) basieren auf dem Verkauf der zeitlichen Nutzung von Produkten anstatt auf der Veräußerung der Produkte selbst. Das Modell steht für die Überwindung traditioneller Eigentumsverhältnisse und Konsumeinstellungen und zielt auf die Entkopplung des Abfallaufkommens vom wachsenden Konsum. Zu solchen Serviceleistungen gehören Carsharing, die Vermietung von Geräten und Produkten, Wartungsleistungen, Nachrüstungen und Trainings. Unternehmen konkurrieren um die beste Serviceleistung, anstatt sich auf die reine Absatzsteigerung von Produkten zu konzentrieren. Demzufolge steigt die Profitabilität der Unternehmen mit zunehmender Benutzerfreundlichkeit der Produkte. **(Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten)**

Das Konzept der Sharing Economy funktioniert ähnlich wie das der Produkt-Service-Systeme, es ist in seiner aktuellen Form jedoch vorwiegend auf die Vermietung von Gütern ausgerichtet. Die Vermarktung erfolgt meist über hoch entwickelte digitale Plattformen. In der EU und den Vereinigten Staaten sind Unternehmen der Sharing Economy aufgrund des deutlichen Kundennutzens und der wirtschaftlichen Vorteile ihrer Dienstleistungen im Aufwind.

In Bereichen wie der Nutzung von Fahrzeugen, Geräten oder Wohnraum, Lieferservice-Angeboten und Home-Shopping sowie bei Peer-to-Peer-basierten Finanzdienstleistungen (P2P) und Personal-Dienstleistungen haben internetbasierte Unternehmen der Sharing Economy eine beträchtliche Marktpräsenz etabliert. Zudem konnten Firmen wie Uber, Airbnb, TaskRabbit, Funding Circle und WeWork beachtliches Kapital einsammeln, um ihre Dienste bereitzustellen. Die Verfechter der Sharing Economy betonen, dass Unternehmen erst durch die Nutzung der Netzwerkeffekte im Internet ihren Kunden derart flexible Dienstleistungen anbieten können. Allerdings nehmen einige europäische Länder, unter anderem Deutschland, bisher noch eine abweisende Haltung gegenüber manchen dieser Anbieter ein.

Dies wird sich voraussichtlich im Laufe der kommenden 10 bis 15 Jahre ändern. Die deregulierenden Auswirkungen der Sharing Economy stehen im Einklang mit den verbraucherorientierten Zielsetzungen der EU auf dem europäischen Binnenmarkt. Erste Anzeichen eines Wohlwollens der Europäischen Kommission gegenüber dem Modell der Sharing Economy sind bereits erkennbar. **(Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus)**

Neue Geschäftsmodelle auf Grundlage von Produkt-Service-Systemen und der Sharing Economy stehen für die Überwindung traditioneller Eigentumsverhältnisse und Konsumeinstellungen.

Die gemeinsame Nutzung von Produkten

In einer weltweiten Befragung der Nielsen Marktforschung signalisierten im Jahr 2014 68 Prozent der Teilnehmer die Bereitschaft, ihre persönlichen Gegenstände (z. B. elektronische Geräte, Elektrowerkzeuge, Fahrräder, Bekleidung und Sportausrüstung) mit anderen zu teilen oder zu vermieten. Befragte aus dem asiatisch-pazifischen Raum zeigten eine tendenziell höhere Bereitschaft, Gegenstände von anderen zu mieten.¹⁸

Die internetbasierte Sharing Economy ist in OECD-Märkten bereits weit verbreitet. Unternehmen wie Erento aus Deutschland, Zilok aus Belgien und Hire Things aus Neuseeland bieten ihren Mitgliedern eine Online-Plattform, auf der diese ihre persönlichen Besitzgegenstände an andere vermieten können und dabei nicht nur Gewinne erzielen, sondern auch negative Umweltauswirkungen reduzieren.

¹⁸ www.nielsen.com/lb/en/pressroom/2014/global-consumers-embrace-the-share-economy.html

2.4. Neue Messgrößen jenseits des BIP

Mit der steigenden Verbreitung von Kreislaufwirtschaft, Produkt-Service-Systemen und Sharing Economy wird das Primat des Bruttoinlandsprodukts (BIP) als Messgröße für wirtschaftlichen Erfolg zunehmend in Frage gestellt.

Schon heute betonen Umweltschützer, dass der Fokus auf eine enge Definition des BIP zu einer Überbewertung des Wirtschaftswachstums auf Kosten der Nachhaltigkeit führt, während die „Glücksbefürworter“ die Ersetzung des BIP durch unmittelbarere Indikatoren für Wohlbefinden fordern. Erst wenn messbar wird, was mit dem natürlichen und physischen Kapital sowie dem Humankapital eines Landes passiert, kann angemessen über Nachhaltigkeit berichtet werden. Mehrere Regierungen, z. B. aus Deutschland und Frankreich, haben bereits Forschungen zur Umsetzung alternativer Messgrößen zum BIP durchgeführt. Das Land aber, das sich am weitesten in diese Richtung bewegt hat, ist Bhutan.

Bhutan: Bruttonationalglück

Bhutan nutzt seit 1972 das Konzept des Bruttonationalglücks (BNG) als Bezugsrahmen für die Umsetzung politischer Maßnahmen. Das BNG basiert auf vier Säulen:

1. nachhaltige und gerechte sozioökonomische Entwicklung
2. Bewahrung und Förderung von Kultur
3. Schutz der Umwelt
4. gute Governance-Strukturen

Das Konzept betont, dass die heutige Wirtschaftsentwicklung nicht auf Kosten künftiger Generationen und Gesellschaften gehen darf. Das BNG erkennt zwar die hohe Bedeutung des individuellen Glücks an, unterstreicht aber zugleich, dass Glück als eine kollektive oder gesellschaftliche Zielsetzung und nicht als individuelles oder konkurrierendes Gut verstanden werden sollte. Die definitorische Einengung von Glück im Sinne einer individuellen, wetteifernden Zielsetzung führt laut BNG zu Ungleichheiten und einer ungerechten Abwälzung externer Kosten auf Teile der Bevölkerung. Anders als in Wirtschaftsmodellen, die auf dem BIP basieren, wird Wirtschaftswachstum in der Philosophie des BNG ausdrücklich als eines der Mittel zur Erreichung von Glück betrachtet – keinesfalls aber als das ultimative gesellschaftliche Entwicklungsziel.

Die Messung von Stoffströmen sowie die Entkopplung von menschlichem Wohlbefinden und Umweltbelastungen stehen zunehmend im Fokus.

Im Laufe der kommenden 10 bis 15 Jahre wird der Fokus zunehmend auf der Messung von Stoffströmen sowie der Entkopplung von menschlichem

Wohlbefinden und Umweltbelastungen liegen. Stoffstromanalysen liefern ein umfassendes Verständnis aller Aspekte des Rohstoffhandels. Zahlreiche europäische Länder sind wichtige Importeure von Energie, Industrie- und Edelmetallen („harte“ Rohstoffe) sowie Agrarrohstoffen („weiche“ Rohstoffe). Die Ressourcen zur Förderung oder Produktion der Rohstoffe werden dabei auf anderen Kontinenten verbraucht, und auch die Umweltschäden schlagen dort zu Buche. Europa importiert außerdem Industriegüter aus ausgelagerten „schmutzigen“ Branchen sowie „virtuelles Wasser“, das in Fertigungsmitteln eingebettet ist. Die politischen Entscheidungsträger in der EU müssen also die globale Ebene mit einbeziehen, wenn sie den gesamten Umfang der Umweltauswirkungen des Handels, den Europa mit dem Rest der Welt betreibt, erfassen wollen. Dafür braucht es spezifische Messgrößen. **(Treiber 4: strategische Allianzen, Standards und Labels)**

Das statistische Amt der Europäischen Union, Eurostat, erfasst den Materialverbrauch und die Material- oder Ressourceneffizienz in allen EU-Mitgliedsstaaten. Im Best-Case-Szenario kommt die Entwicklung entsprechender Messgrößen rasch voran. Voraussichtlich wird es jedoch mehr als 10 bis 15 Jahre dauern, bis eine signifikante Entkopplung der wirtschaftlichen Entwicklung Europas vom Verbrauch natürlicher Ressourcen in der EU und in anderen Weltregionen gelingen wird.

Beim Kurs der Weltwirtschaft auf ein neues Modell erweisen sich zwei der fünf Treiber als besonders relevant: **Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten** und **Treiber 3: Trends in den Lieferketten** (vgl. Abbildung 3).

Abbildung 3: Ausprägungen der Schlüsseltreiber beim Kurs auf ein neues Wirtschaftsmodell

Rolle der staatlichen Behörden bei der Förderung eines nachhaltigen Handels



Nachhaltigkeit des gegenwärtigen Lebensstils

Übernahme neuer nachhaltiger Technologien und Methoden, z.B. Kreislaufwirtschaft und Cradle-to-Cradle

Nachhaltiges Lieferkettenmanagement

Unternehmerische Planung verknüpft wirtschaftliche und nachhaltige Zielsetzungen

Relevanz des Zertifizierungsprozesses

3. Handel: Globalisierung gedeiht

3.1. Einführung

Im Best-Case-Szenario verpflichten sich die meisten – wenn nicht sogar alle – OECD-Länder und viele der großen Nicht-OECD-Länder dazu, das Volumen des grenzüberschreitenden Handels zu halten bzw. zu steigern. Bi- und multilaterale Handelsstreitigkeiten treten auch im Best-Case-Szenario unvermeidlich auf, doch nicht häufig, systematisch oder vom Strafmaß her schwerwiegend genug, um die grenzüberschreitende Zusammenarbeit ernsthaft beeinträchtigen zu können. Das Best-Case-Szenario kann sich auch dann noch entfalten, wenn einige Länder sich in Hinblick auf den Freihandel wie schwarze Schafe gebärden, d. h. sich isolieren und/oder Handelsnormen nicht respektieren, WTO-Schlichtungsverfahren oder bestimmte Formen der Finanzintermediation nicht in Anspruch nehmen.

Neue Handelsabkommen orientieren sich an den höchsten Standards, die zwischen den Handelspartnern bereits existieren.

3.2. Neue Abkommen fördern einen nachhaltigen Handel

Infolge sich vertiefender Handelsbeziehungen werden in immer mehr Weltregionen verbesserte Praktiken aus dem Bereich des nachhaltigen Handels eingeführt: Neue Handelsabkommen orientieren sich zunehmend an den höchsten der Standards, die bereits zwischen den Handelspartnern existieren. Dies ist auch auf den Nachfragedruck seitens der Verbraucher zurückzuführen, der eine Lockerung etablierter Standards zu nachhaltigem Handel deutlich erschwert. **(Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten)**

¹⁹ Lorand Bartels, „Human Rights and Sustainable Development Obligations in EU Free Trade Agreements“, University of Cambridge Faculty of Law Research Paper Nr. 24/2012.

²⁰ Das Allgemeine Präferenzsystem+ ist ein handelspolitisches Instrument, das es Exporteuren aus Entwicklungsländern ermöglicht, in den Genuss von Zollermäßigungen oder sogar vollständiger Zollfreiheit bei der Einfuhr bestimmter Waren in die EU zu kommen. APS+ steht für die vollständige Abschaffung von Zöllen für ähnliche Warengruppen wie jene, die bereits im APS-Programm (Allgemeines Präferenzsystem) vorgesehen waren, zieht jedoch nachhaltige Entwicklung und verantwortungsvolle Staatsführung als Zusatzkriterien in Betracht.

²¹ Evita Schmieg, „Menschenrechte und Nachhaltigkeit in Freihandelsabkommen. Das Wirtschaftspartnerschaftsabkommen Cariforum-EU als Modell?“, Stiftung Wissenschaft und Politik, 2012.

²² „Facts and figures: EU trade agreement with Singapore“, Europäische Kommission, 16 Dezember, 2012.

EU-Freihandelsabkommen stärken einen nachhaltigen Handel

Das erste aller EU-Freihandelsabkommen, das explizit Bezug auf die Prinzipien einer nachhaltigen Entwicklung nahm, war das Europa-Abkommen zwischen der EU und Ungarn von 1993.¹⁹ Seither hat die EU eine nachhaltige Entwicklung mit ihren Handelspartnern unter dem Dach der Regelungen zum Allgemeinen Präferenzsystem+ (APS+)²⁰ und seiner Freihandelsabkommen vorangetrieben. Das Wirtschaftspartnerschaftsabkommen zwischen der EU und den Cariforum-Staaten (Karibik-Gruppe) aus dem Jahr 2008 wurde aufgrund seiner konsequenten Einbindung von nachhaltigen Handelskriterien als Best Practice eingestuft.²¹ Das Abkommen enthält zahlreiche Bestimmungen zu Nachhaltigkeitsaspekten und verfolgt explizit das übergeordnete Ziel einer nachhaltigen Entwicklung.

Im Rahmen des Freihandelsabkommens zwischen der EU und Mexiko über Wirtschaftspartnerschaft, politische Koordination und Zusammenarbeit wurde 2008 ein Dialog zum

Umweltschutz mit hochrangigen Vertretern in Gang gesetzt, um die Kooperation in den Bereichen der nachhaltigen Produktion und des nachhaltigen Konsums zu stärken. 2012 unterzeichneten die EU und Singapur das weltweit erste „grüne Freihandelsabkommen“, das eigens zur Förderung eines umweltverträglichen Wachstums entwickelt worden war und den Umwelttechnologiesektor in den Fokus nahm.²²

Dieses Abkommen wird mit hoher Wahrscheinlichkeit als Bezugspunkt auch für künftige Freihandelsabkommen dienen. Auch der jüngst ausgehandelte Vertrag zum „Umfassenden Wirtschafts- und Handelsabkommen“ (CETA – Comprehensive Economic and Trade Agreement) zwischen der EU und Kanada, der voraussichtlich 2016 in Kraft treten wird, sieht ein starkes Engagement für die Prinzipien und Ziele einer nachhaltigen Entwicklung vor. Beide Parteien ermutigen ausdrücklich Vertreter der Zivilgesellschaft, sich an der Überwachung und Umsetzung der Vereinbarung zu beteiligen.

Nachhaltigkeitsbezogene Auflagen für den Handel beinhalten Kriterien wie CO₂ und Treibhausgasemissionen, Biodiversität und den Erhalt von Ökosystemen.

3.3. Nachhaltigkeitsauflagen für den Handel

Neben den Freihandelsabkommen fußen die EU-Handelsgespräche auf einem ausdifferenzierten System von Bestimmungen. Die EU sieht momentan zwei „Geschwindigkeiten“ für den Zugang zum EU-Binnenmarkt vor: Einen verbesserten Marktzugang (d. h. weniger Verwaltungsaufwand) erhalten jene Länder, die strenge Regeln zu Arbeitnehmerrechten und Umweltschutz eingeführt haben. Erst kürzlich verabschiedete die EU eine Vereinbarung mit Bangladesch, um dem Land einen verbesserten Marktzugang zu gewähren – im Gegenzug zu Maßnahmen für mehr Arbeitssicherheit und den Schutz der Menschenrechte am Arbeitsplatz. Im Best-Case-Szenario entwickeln sich solche Vereinbarungen zur gängigen Praxis. Nachhaltigkeitsauflagen für den Handel stützen sich auf Kriterien wie CO₂- und Treibhausgasemissionen, Biodiversität und den Erhalt von Ökosystemen. Im Best-Case-Szenario würden ebenfalls mehr

Nachhaltigkeitskriterien in das Allgemeine Präferenzsystem+ (APS+) einfließen. Ein solches System würde im Laufe der kommenden 10 bis 15 Jahre auch in anderen Märkten (außerhalb der EU) eingeführt und möglicherweise sogar in das Regelwerk der WTO übernommen werden. Dazu könnte u. a. die Ausdehnung der Green Goods Initiative beitragen, die im Januar 2014 von der EU und 13 anderen WTO-Mitgliedsstaaten ins Leben gerufen wurde. Die Initiative hat sich zum Ziel gesetzt, Zölle für eine große Anzahl umweltfreundlicher Produkte abzuschaffen. **(Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus)**

Darüber hinaus entwickeln immer mehr Länder Strategien zur Verknüpfung von Ressourcensicherheit und Nachhaltigkeitszielen. Beispielsweise hat die deutsche Bundesregierung im Jahr 2010 eine Rohstoffstrategie²³ erarbeitet, die eine Integration außenpolitischer, handels- und entwicklungspolitischer Ansätze und Ziele anstrebt.

Deutschlands Rohstoffstrategie
Ziel der Strategie ist es, die langfristige Liefersicherheit sogenannter „kritischer“ Rohmaterialien (d. h. strategisch wichtiger Bodenschätze) für deutsche Industrieunternehmen zu gewährleisten. In dem Strategiedokument wird betont, dass eine nachhaltige Entwicklung sowie wirtschaftlicher und sozialer Fortschritt ohne Good Governance, die Einhaltung der Menschenrechte und die Erfüllung von Umwelt- und Sozialstandards unerreichbar sind.

Deutschlands Rohstoffstrategie

Ziel der Strategie ist es, die langfristige Liefersicherheit sogenannter „kritischer“ Rohmaterialien (d. h. strategisch wichtiger Bodenschätze) für deutsche Industrieunternehmen zu gewährleisten. In dem Strategiedokument wird betont, dass eine nachhaltige Entwicklung sowie wirtschaftlicher und sozialer Fortschritt ohne Good Governance, die Einhaltung der Menschenrechte und die Erfüllung von Umwelt- und Sozialstandards unerreichbar sind.

Die Kernziele der Rohstoffstrategie sind:

- Abbau von Handelshemmnissen und Wettbewerbsverzerrungen
- Unterstützung der Wirtschaft bei der Diversifizierung ihrer Rohstoffquellen sowie bei der Nutzung von Synergien durch nachhaltige Wirtschaftsaktivitäten und eine verbesserte Materialeffizienz
- Entwicklung von Technologien und Instrumenten zur Verbesserung des Materialrecyclings

- Aufbau von bilateralen Rohstoffpartnerschaften mit ausgewählten Ländern
- Forschung zu Substitution und neuen Materialien, um neue Lösungen zu generieren
- Fokussierung von Forschungsprogrammen auf Rohstoffthemen
- Transparenz und Good Governance bei der Rohstoffförderung
- Integration nationaler und europäischer Rohstoffpolitik

Auf Grundlage dieser Rohstoffstrategie haben Deutschland und Kasachstan im April 2015 eine Vereinbarung zur künftigen Kooperation auf dem Gebiet der Energieeinsparung und -effizienz getroffen. Sie knüpft an die Rohstoff-, Industrie- und Technologiepartnerschaft an, die beide Länder bereits 2012 begründet haben. Darüber hinaus hat Deutschland im Oktober 2014 seine Rohstoffpartnerschaft mit der Mongolei ausgeweitet, um die bestehende Kooperation im Bereich der erneuerbaren Energien und Energieeffizienz zu vertiefen.

²³ <http://www.bmwi.de/Dateien/BMWi/PDF/rohstoffstrategie-der-bundesregierung>

Das in diesem Abschnitt beschriebene Gedeihen der Globalisierung basiert auf einer raschen Weiterentwicklung von zwei unserer fünf Schlüsseltreiber: **Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus** und **Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten** (vgl. Abbildung 4).

Abbildung 4: Ausprägungen der Schlüsseltreiber im Fall einer fortschreitenden Globalisierung

Stand der Regulierung zu nachhaltigem Handel

Verfolgen nachhaltiger Zielsetzungen im multi- und bilateralen Handel

Rolle der staatlichen Behörden bei der Förderung eines nachhaltigen Handels

Nachfragedruck seitens der Verbraucher zu nachhaltig gehandelten Produkten

Nachhaltigkeit des gegenwärtigen Lebensstils



Resilienz in den Lieferketten bzgl. ökologischer und sozialer Fragen

4. Technologie: beschleunigter Wandel

4.1. Einführung

Im Best-Case-Szenario macht die Weltwirtschaft bei Innovationen und Technologien rasche Fortschritte, was in Summe maßgebliche Produktivitätsverbesserungen nach sich zieht. Eine steigende Produktivität wiederum verhilft der europäischen Wirtschaft im Laufe der kommenden 10 bis 15 Jahre zu einem soliden Wirtschaftswachstum. Kurzfristige Erschütterungen der Finanzmärkte, etwa aufgrund eines möglichen Zahlungsverzugs Griechenlands mit Ansteckungseffekten, werden aufgrund der europaweiten Produktivitätssteigerungen ohne nennenswertes Abweichen vom langfristigen Wachstumspfad überwunden.

Entscheidende Innovationsdurchbrüche ermöglichen Unternehmen ein Insourcing von Medium- und High-Tech-Komponenten und tragen zur Schaffung von nachhaltigeren und resilienteren Lieferketten bei.

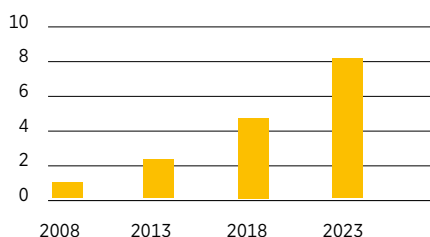
Institutionen, Unternehmen und Banken können aufgrund der genannten Produktivitätssteigerungen das Wachstum eines nachhaltigen Handels weiter stimulieren. Desweiteren leistet der kontinuierliche Ausbau weltweiter „grüner“ regulatorischer Rahmenbedingungen seinen Beitrag. Entscheidende Innovationsdurchbrüche sind beispielsweise im Bereich der sogenannten Additiven Fertigung, der Robotik, der Digitalisierung sowie des Wassermanagements und der Wassertechnologie zu erwarten. Diese ermöglichen Unternehmen das Insourcing (Wiedereingliederung von zuvor ausgelagerten Prozessen) von Medium- und High-tech-Komponenten, was zur Schaffung von nachhaltigeren und resilienteren Lieferketten beiträgt. **(Treiber 3: Trends in den Lieferketten)**

Bei der Additiven Fertigung (AM, oft auch 3D-Druck genannt) werden dreidimensionale Objekte auf Basis einer digitalen Datei schichtweise aufgebaut. Bislang wurde das Wachstum durch die Nachfrage nach hochwertigen Bauteilen in Kleinserie befeuert – vorwiegend aus der Luftfahrt- und Automobilindustrie. Das Wachstumspotenzial von AM ist gewaltig (vgl. Abbildung 5). Nichtsdestoweniger, so Vertreter der britischen Royal Academy of Engineering, ist AM nicht grundsätzlich nachhaltiger als konventionelle Lieferketten der verarbeitenden Industrie²⁴. Der entscheidende Hebel, um AM zu einem Treiber für nachhaltigen Handel zu machen, liegt in den verwendeten Materialien: leichtgewichtige, nicht metallische, ungiftige Polymere mit einem breiten Anwendungsspektrum in schnell wachsenden Bereichen wie Biotechnologie und personalisierte Medizin.

Diese Polymere haben das Potenzial, Titan und Aluminium bei der Herstellung von Transportkomponenten zu ersetzen. Der nachhaltige Hauptnutzen entsteht dabei aus geringeren Transportkosten (der Bauteile selbst) und leichteren Transportmitteln, die weniger fossile Brennstoffe verbrauchen.

Öffentliche und private Mittel zur Erforschung und Entwicklung von AM stehen derzeit vor allem in den OECD-Ländern zur Verfügung. Im Verlauf dieses Szenarios schaffen es immer mehr Unternehmen, AM-Prozesse auszubauen und die sich rasant entwickelnden Softwarelösungen zu generieren, die es für AM braucht. In einigen Branchen erzielt AM deutliche Wettbewerbsvorteile im Vergleich zu konventionellen Produktionsverfahren. **(Treiber 3: Trends in den Lieferketten)**

Abbildung 5: geschätzte Entwicklung des weltweiten Marktvolumens von Additiver Fertigung von 2008 bis 2023 (in Mrd. Euro)



Quelle: Roland Berger

²⁴ „Additive manufacturing: Opportunities and constraints“, Royal Academy of Engineering, 23. Mai, 2013. Siehe <http://www.raeng.org.uk/publications/reports/additive-manufacturing>.

4.2. Additive Fertigung

Szenario 1: eine weltweit nachhaltige Zukunft 33

Der Dienstleistungssektor wird sich im Verlauf der kommenden 10 bis 15 Jahre durch die Robotik rasant verändern.

4.3. Robotik

Die Robotik befindet sich auf steilem Wachstumskurs (vgl. Abbildung 6), wodurch sich im Verlauf der kommenden 10 bis 15 Jahre vor allem der Dienstleistungssektor rasant verändern wird. Fortschritte in den Bereichen des maschinellen Sehens, der Tastsensoren, der autonomen Navigation und Big Data versetzen Serviceroboter in die Lage, Arbeitsplätze und Lebensstile von Verbrauchern zu verändern. Sobald private Konsumenten einmal den Nutzen von Servicerobotern zu Hause zu schätzen gelernt haben und bekannte endverbraucherorientierte Unternehmen zunehmend Robotik einsetzen, wird das öffentliche Interesse rapide zunehmen. Immer öfter werden Serviceroboter in Fertigungsanlagen zur Ausübung komplizierter Aufgaben eingesetzt und tragen damit – wie bereits im Automobilssektor – zu beträchtlichen Produktivitätssteigerungen bei. **(Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten)**

Weitere Branchen, die voraussichtlich von Servicerobotik profitieren werden, sind das Gesundheitswesen (z. B. autonome Fahrzeuge, die Wäsche oder Abfall in Krankenhäusern transportieren, Operationsroboter, die neue Formen von minimalinvasiven chirurgischen Eingriffen ermöglichen oder Serviceroboter, die den Gesundheitszustand von Patienten überwachen²⁵). Daneben werden die Logistikbranche, die Verteidigungsindustrie, die Landwirtschaft und die Filmindustrie profitieren können.

(Treiber 3: Trends in den Lieferketten)

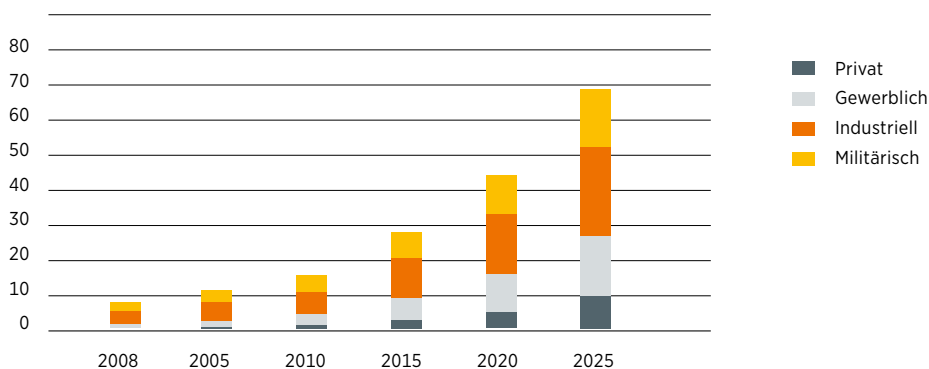
Im Bereich der verarbeitenden Industrie (industriell wie militärisch) wächst die Robotik ebenfalls. Wie der zunehmende Einsatz der Servicerobotik hat dies maßgebliche Auswirkungen auf die unternehmerische Effizienz dank der Vereinfachung von Lieferketten durch zuneh-

mende Automatisierung, Reshoring (Rückführung von Teilen der Lieferkette ins Inland) sowie reduziertem Energiebedarf in den Unternehmen. Häufig hat das Reshoring die positive Nebenwirkung einer verbesserten Nachhaltigkeit in den Lieferketten. In manchen Fällen erweist sich die Produktion im Inland jedoch als insgesamt weniger nachhaltig, auch wenn die Kosten und Ressourcenverbräuche für Transporte reduziert werden. **(Treiber 3: Trends in den Lieferketten)**

Allerdings kann der zunehmende Einsatz von Robotik in der Fertigung zur Vernichtung von Arbeitsplätzen führen. Zahlreiche gering qualifizierte Arbeitnehmer stehen in direkter Konkurrenz zu Robotern, und ganze Teilbereiche der verarbeitenden Industrie werden wahrscheinlich ihr Beschäftigungsniveau senken. Gleichzeitig jedoch schafft die Robotik in der verarbeitenden Industrie auch Grundlagen für neue, kreative Geschäftsmodelle. Einigen Start-up-Unternehmen wird es dank des Einsatzes von Robotik gelingen, zu großen Unternehmen zu wachsen und damit neue Beschäftigung für Menschen zu schaffen. Darüber hinaus könnte der steigende Druck auf die Arbeitsmärkte infolge der zunehmenden Verschiebung hin zur Fertigungsrobotik politische Initiativen auf den Plan rufen, mit dem Ziel, Arbeiter zu höher qualifizierten Tätigkeiten umzuschulen, die von Robotern nicht ausgeführt werden können. Im Zeitalter der Robotik werden Bildungspolitik und die Finanzierung von zukunftsweisenden Schulungskonzepten zu immer wichtigeren Erfolgsfaktoren eines Landes.

²⁵ Beispielsweise kann der Giraff-Plus-Telepräsenzroboter den Blutdruck messen und feststellen, ob ein Patient gestürzt ist. Siehe www.giraffplus.eu.

Abbildung 6: Wachstumsprognose für den weltweiten Markt der Robotik (in Mrd. US-Dollar)



Quellen: International Federation of Robotics, Japan Robot Association; Japan Ministry of Economy, Trade & Industry, euRobotics; Boston Consulting Group

4.4. Digitalisierung

Die Digitalisierung übt bereits einen dramatischen Einfluss auf die etablierten Geschäftsmodelle einer ganzen Reihe von Branchen und Märkten aus. Sie zwingt Unternehmen dazu, ihre traditionellen Wertschöpfungsstrategien kritisch zu überprüfen. Die Auswirkungen sind besonders deutlich in datenintensiven Branchen zu spüren, wo Inhalte digitalisiert und über das Internet bereitgestellt werden können. Dies trifft insbesondere auf Musik, Filme, Bücher, Zeitungen, Zeitschriften sowie Werbung und Marketing zu.

Im Best-Case-Szenario regt die Digitalisierung dank der Produktivitätssteigerungen das Wirtschaftswachstum an. Sie bewirkt eine weitere Verlagerung zahlreicher Arbeitsplätze aus der OECD in Nicht-OECD-Länder. Auch wenn die Digitalisierung in einigen Branchen einen kurzfristigen Anstieg der Arbeitslosigkeit nach sich zieht (analog zur Robotik in der Fertigung), weil bestimmte Aufgaben, die bislang von Arbeitern erfüllt wurden, durch digitalisierte Prozesse ersetzt werden, bestehen langfristig gute Chancen, dass aufgrund der zunehmenden Digitalisierung neue Arbeitsplätze für qualifizierte Fachkräfte entstehen. Die Anzahl der Start-ups, welche die branchenspezifischen und geografisch bedingten Chancen der Digitalisierung ergreifen, steigt rasch an. Regierungen investieren in Aus- und Weiterbildung sowie in neue Technologien und befähigen Arbeiter, neue, im Zuge der Digitalisierung entstehende Beschäftigungschancen wahrzunehmen. **(Treiber 3: Trends in den Lieferketten)**

4.5. Wassermanagement und Wassertechnologie

Zurzeit tätigen vorwiegend Unternehmen aus wasserintensiven Branchen wie dem Energiesektor, der Landwirtschaft sowie der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie Investitionen in neue Wassertechnologien. Allerdings ist die Frage der Verfügbarkeit und Sauberkeit von Wasser für alle weltweiten Lieferketten von Bedeutung. Steigende Anforderungen von Investoren und Aufsichtsbehörden treiben die verstärkte Offenlegung wasserbedingter Risiken voran. Im Verlauf des Best-Case-Szenarios erzielen Regierungen und Konzerne Fortschritte bei der Verbesserung des Wassermanagements und beim Einsatz neuer Wassertechnologien.

Die Privatwirtschaft entwickelt ein besseres Verständnis für wasserbedingte Risiken in ihren Lieferketten, deren Management infolgedessen zur gängigen Praxis wird. Die Akteure entwickeln Standards und Methoden, z. B. zur effizienten Wassernutzung, und fordern auch von Lieferanten und Partnern konkrete Maßnahmen ein. In Unternehmen gewinnt der Einsatz intelligenter Wassertechnologien zunehmend an Bedeutung. Angesichts steigender Wasserknappheit wird eine kosteneffizientere Wasserentsalzung zu einem immer wichtigeren Treiber für die wirtschaftliche Nachhaltigkeit. In den kommenden 10 bis 15 Jahren werden die Membrantechnologie (zur Trennung von Salz und Wasser) und die damit verbundene Prozessautomatisierung voraussichtlich dazu beitragen, den Energieverbrauch in Entsalzungsanlagen substanziell zu reduzieren. **(Treiber 3: Trends in den Lieferketten)**

4.6. Nachhaltige Technologiecluster

Der Harvard-Ökonom Michael Porter hat die Theorie aufgestellt, dass Cluster die Produktivität und Innovationskraft ankurbeln. Cluster sind geografische Ansammlungen miteinander verbundener Unternehmen und anderer Institutionen eines bestimmten Fachgebiets.²⁶ Porters Theorie basiert auf Untersuchungen aus zehn Ländern und plädiert für eine Wirtschaftspolitik, die sich anstelle von Branchen oder Unterneh-

men an Clustern ausrichtet, weil es effizienter ist, Wettbewerbsverzerrungen minimiert und den Ausprägungen des Wettbewerbs in der modernen Wirtschaft besser entspricht. Ein Beispiel für ein Innovationscluster ist Foodpolis in Südkorea, ein Zentrum für die Herstellung von veredelten Nahrungsmitteln, das künftig eine Jahresproduktion im Wert von 12,5 Milliarden Euro erwirtschaften und 22.000 neue Arbeitsplätze schaffen soll.²⁷ Ein weiteres Beispiel ist das King's-Cross-Areal in London, wo Technologie, Innovation und Forschung zu Medizin und Biowissenschaften mit Unterstützung staatlicher und städtischer Behörden unter einem Dach zusammenkommen.²⁸ **(Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus)**

In unserem Best-Case-Szenario streben viele Länder Innovationscluster im Bereich nachhaltiger Technologien an. Die Entwicklung solcher Cluster ist das Ergebnis erweiterter öffentlich-privater Zusammenarbeit. Aufgrund der räumlichen Nähe können die Unternehmen von Skaleneffekten profitieren und eng bei der Gestaltung nachhaltiger, geografisch begrenzter Lieferketten zusammenarbeiten. Regierungen unterstützen die Initiativen durch Anreize sowie Fördergelder und bringen Forschungsinstitute mit an nachhaltigen Technologien interessierten Investoren zusammen. Dank der Clusterbildung können auch kleine Unternehmen in ein Netzwerk aus Lieferanten, Kunden und Märkten eingebunden werden. Unternehmen können zudem von der Präsenz qualifizierter Arbeitnehmer profitieren, welche die Location als attraktiven Arbeitsplatz betrachten. Cluster ziehen nicht nur Unternehmen an, sondern auch öffentliche oder andere Institutionen wie Universitäten und Branchenverbände, die Spezialschulungen, Forschung und technische Unterstützung anbieten. **(Treiber 4: strategische Allianzen, Standards und Labels)**

Die Beschleunigung des technologischen Wandels speist sich insbesondere aus Entwicklungen auf den Gebieten von **Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus, Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten** und **Treiber 3: Trends in den Lieferketten** (vgl. Abbildung 7).

²⁶ Die Generaldirektion der Europäischen Kommission für Unternehmen und Industrie finanzierte die europäische Clusterbeobachtungsstelle (European Cluster Observatory) von 2006 bis 2012. Sie wird heute privat an der Stockholm School of Economics weitergeführt.

²⁷ <http://eng.foodpolis.kr>

²⁸ 2014 eröffnete die britische Regierung das 10 Millionen Pfund schwere „Digital Catapult Centre“ in Londons King's Cross Viertel, und die Stadtverwaltung investierte 4 Millionen Pfund in MedCity, ein Zentrum für medizinische Fakultäten und Forschungszentren.

Nachhaltige Technologiecluster bilden sich als Ergebnis einer verbesserten Zusammenarbeit zwischen dem öffentlichen und dem privaten Sektor heraus.

Abbildung 7: Ausprägungen der Schlüsseltreiber bei beschleunigtem technologischen Wandel

Stand der Regulierung zu nachhaltigem Handel

Verfolgen nachhaltiger Zielsetzungen im multi- und bilateralen Handel

Rolle der staatlichen Behörden bei der Förderung eines nachhaltigen Handels



Nachhaltigkeit des gegenwärtigen Lebensstils

Nachhaltigkeit in Ballungsräumen

Zusammenarbeit zwischen Verbrauchern/NGOs sowie dem privaten und Öffentlichen Sektor

Anwendung neuer nachhaltiger Technologien und Methoden, z.B. Kreislaufwirtschaft und Cradle-to-Cradle

Resilienz in den Lieferketten bezüglich ökologischer und sozialer Fragen

Nachhaltiges Lieferkettenmanagement

Partnerschaften zwischen Öffentlichem Sektor, Unternehmen und/oder der Zivilgesellschaft

5. Der Privatsektor: Strategien werden nachhaltiger



Sabrina Borlini,
Global Manager, Trade and Commodity Finance, Financial Institution Group, International Finance Corporation

„In Zukunft werden sich alle multilateralen Organisationen, Unternehmen und Banken auf weltweite Standards zu nachhaltigen Lieferketten und einem nachhaltigen Rohstoffhandel einigen müssen. Die International Finance Corporation (IFC) möchte ihren Beitrag zu diesem entscheidenden Vorhaben leisten. In den letzten Jahren sind gleich mehrere neue Initiativen entstanden, z. B. zu nachhaltigem Palmöl, und obwohl es sich dabei um wichtige erste Schritte handelt, sind sie doch nicht ausreichend. Es ist noch immer ein weiter Weg, bis die verschiedenen Standards, die von den unterschiedlichsten Institutionen angewendet werden, vereinheitlicht sind. Derzeit führt die IFC eine eigene Standard-Reihe ein und wendet sie an, auch diverse internationale Konzerne und Banken verfügen über eigene Standards.“

Eine Form von Standard oder Kriterien zu nachhaltigem Handel einzuführen, wird zunehmend zu einem wesentlichen Aspekt des Reputations- und Risikomanagements von Unternehmen und Banken. Dies gilt in besonderem Maße für Organisationen, die in OECD-Ländern Geschäfte tätigen, wo die Erwartungen seitens der Öffentlichkeit an das Verhalten von Konzernen und Banken hoch sind und weiter steigen. Die IFC arbeitet derzeit mit Banken, Unternehmen, Industrieverbänden und NGOs an der Frage, wie man in diesem Bereich zusammenarbeiten und gegenseitig vom Vorgehen der anderen lernen kann. Was jedoch noch fehlt, ist eine wahrhaft globale Initiative im Bereich des nachhaltigen Rohstoffhandels und der nachhaltigen Lieferketten. Allerdings wird es schwer sein, eine solche Initiative ins Leben zu rufen, denn sie erfordert das Einnehmen einer starken Führungsrolle durch eine einzelne Institution oder eine Gruppe von Institutionen. Wenn wir Fortschritte erzielen wollen, benötigt es den Konsens aller relevanten Stakeholder, die in diesem Bereich aktiv sind: von multilateralen Organisationen wie die IFC über Finanzinstitute, Unternehmen bis hin zu Produzenten. Den Startpunkt muss eine gemeinsame Übereinkunft darüber bilden, was Nachhaltigkeit in Bezug auf Handel, Lieferketten und Rohstofffinanzierung wirklich bedeutet. In dieser Frage Einigkeit zu erzielen, ist ein notwendiger erster Schritt hin zur Etablierung weltweiter ‚Equator-Principles‘ für die Rohstofffinanzierung. Er wird dazu beitragen, jene Organisationen zu ermitteln, die in der Lage sind, globale Branchenstandards zu setzen und die notwendigen Zertifizierungen durchzuführen.“

5.1. Einführung

Im Best-Case-Szenario erkennen Unternehmen und Finanzinstitute, dass ökonomischer Gewinn und Nachhaltigkeitserfolge Hand in Hand gehen können, wobei letztere oft über die Erfüllung gesetzlicher Anforderungen hinausgehen. Ein positiver Innovationskreislauf wird in Gang gesetzt, und aufgrund sich ändernder Verbraucherpräferenzen ist es Unternehmen kaum mehr möglich, ohne Verbesserungen ihrer Nachhaltigkeitsleistung erfolgreich zu sein.

Unternehmen und Finanzinstitute erkennen, dass ökonomischer Gewinn und Nachhaltigkeitserfolge Hand in Hand gehen können.

5.2. Kooperationswettbewerb

Angetrieben von Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen sowie der Berücksichtigung größerer gesellschaftlicher und ökologischer Vorteile, setzen Unternehmen zunehmend auf Kooperationswettbewerb, d. h. sie erkennen die Vorteile der Zusammenarbeit bei gemeinsamen Interessensgebieten. Die damit verbundenen Ziele sind Kostensenkungen, Effizienzgewinne und umfassender gesellschaftlicher oder ökologischer Nutzen. In diesem Szenario werden Unternehmen durch ihre wachsende Beteiligung an derartigen Initiativen rentabler und zugleich „grüner“.

Konkurrierende Unternehmen engagieren sich zunehmend in einem Kooperationswettbewerb, d. h. sie erkennen die Vorteile der Zusammenarbeit auf gemeinsamen Interessensgebieten.

(Treiber 4: strategische Allianzen, Standards und Labels)

Auch die Bankenbranche engagiert sich verstärkt im Kooperationswettbewerb und spielt eine Schlüsselrolle für die Akzeptanz und Anwendung dieses Ansatzes in der Unternehmenswelt. Im Verlauf der kommenden 10 bis 15 Jahre ist eine Konsolidierung der Initiativen innerhalb der Bankenbranche zu beobachten. Vor allem die Banking Environment Initiative (BEI) und das Konsumgüterforum Soft Commodities Compact (SCC) haben einen wesent-

lichen Einfluss auf die Art und Weise, wie weltweit gewirtschaftet wird. Die SCC ist eine Initiative, welche die Banken- und Konsumgüterbranche bezüglich des Ziels der Null-Netto-Abholzung in den Konsumgüterlieferketten bis 2020 zusammenbringt.²⁹ Die bislang der SCC beigetretenen Banken repräsentieren in etwa die Hälfte der weltweiten Handelsfinanzierungen. Im Best-Case-Szenario wird dieser Anteil über die kommenden 10 bis 15 Jahre hinweg kontinuierlich steigen. **(Treiber 5: innovative Finanzwirtschaft und die Rolle der Banken)**

5.3. Resilienz in den Lieferketten

Naturkatastrophen wie die Überschwemmungen in Nordthailand im November 2011 können schwerwiegende Störungen in den weltweiten Fertigungsketten hervorrufen. Die Überflutung in Thailand steht an fünfter Stelle der weltweit kostspieligsten Katastrophen der letzten drei Jahrzehnte. Über 400 multinationale Konzerne waren gezwungen, ihre Produktion aufgrund unterbrochener Lieferverbindungen kurzzeitig auszusetzen. So etwa beim Hersteller von Elektronikbauteilen Rohm & Co., mit der Folge, dass es bei Honda selbst in entfernt gelegenen Werken in Großbritannien und den USA zu Produktionsverzögerungen kam. In ähnlicher Weise betroffen war der Computerhersteller Acer, weil die Auslieferung von Festplatten der Firma Seagate ins Stocken gekommen war. Auch die Markteinführung von Sonys neuer NEX-7 Kamera musste wegen der Überschwemmungen verschoben werden. Im Best-Case-Szenario bemühen sich Unternehmen um proaktive Strategien, die entweder ihre Anfälligkeit für derartige systemische Erschütterungen begrenzen und/oder die allgemeine Resilienz ihrer weltweiten Lieferketten verbessern. Die Unternehmen begegnen diesen Risiken durch belastbarere Risikobewertungsverfahren, höhere Lagerbestände, Strategien zur Mehrquellenbeschaffung oder die Rückverlagerung von Teilen der Produktion ins eigene Unternehmen. Solche Maßnahmen können zumindest kurzfristig höhere Kosten verursachen. **(Treiber 3: Trends in den Lieferketten)**

5.4. Informierte und proaktive Verbraucher

Im Best-Case-Szenario gibt es – getrieben von den Verbrauchern – einen starken Bottom-up-Druck auf Unternehmen im Hinblick auf nachhaltigere Produkte und die Anwendung des Cradle-to-Cradle-Konzepts in der Produktion. Dies gilt insbesondere für kapitalintensive Produkte wie Haushaltsgeräte und Autos. Verbraucher fordern von Unternehmen mehr Transparenz bezüglich ihrer Produktlieferketten und eine ganzheitlichere Definition von nachhaltiger Produktion. Apps, die Verbrauchern Hilfe bei Konsumentscheidungen auf Basis nachhaltiger Kriterien bieten, werden stark nachgefragt.

Beispiele sind das bereits 2009 in Deutschland entwickelte barcoo³⁰, Noteo³¹ aus Frankreich und Good Guide aus den USA³². Sofern die Daten sinnvoll skaliert sind und präzise gemessen werden, könnten sie die Grundlage für einen Nachhaltigkeits- und Kostenwettbewerb zwischen den großen Zulieferern von Konsumgütern schaffen. In der Best-Case-Variante würden Endverbraucherpreise sinken und zugleich den Bottom-up-Nachfragedruck zu mehr Nachhaltigkeit in Produktion und Handel verstärken. **(Treiber 4: strategische Allianzen, Standards und Labels)**

Darüber hinaus verinnerlichen Verbraucher neue Forschungserkenntnisse darüber, was nachhaltigen Handel ausmacht, und üben zunehmend fundierteren Druck auf Unternehmen aus. So ergab z. B. eine vergleichende Studie der Cranfield Universität auf Basis von Ökobilanzierung (Life Cycle Assessment bzw. LCA), dass per Flugzeug importierte Rosen aus Kenia weniger umweltschädigend sind als importierte Rosen aus den Niederlanden, die in beheizten Treibhäusern gezüchtet werden.³³ Solche Einsichten verbreiten sich mit rasanter Geschwindigkeit über den ganzen Globus und wirken als Motor für die zunehmende Verbreitung eines nachhaltigeren Handels. **(Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten)**

Gut informierte Verbraucher setzen Unternehmen unter Druck und fordern mehr Transparenz in den globalen Produktlieferketten.

²⁹ www.cisl.cam.ac.uk/business-action/sustainable-finance/banking-environment-initiative/programme/soft-commodities

³⁰ Die barcoo-App ist ein kostenloser Barcodescanner, anhand dessen Verbraucher die Bewertung der sozialen Nachhaltigkeit und die Umweltfreundlichkeit von Unternehmen prüfen können. www.barcoo.com.

³¹ Die französische App Noteo ist ein kostenloser Service, der Nährwerte sowie ökologische und gesundheitliche Auswirkungen von Produkten bewertet. www.noteo.info.

³² Die App Good Guide ist in den USA verfügbar. Sie deckt über 250.000 Konsumartikel ab und bietet Messdaten in Hinblick auf Nährwerte, Sicherheit, Tierschutz, Menschenrechte, Nachhaltigkeit und Energieeffizienz. www.goodguide.com.

³³ „Vergleichende Studie zu Schnittrosen aus Kenia und Holland für den britischen Markt“, Cranfield Universität, Februar 2007.

Verbraucher beteiligen sich zunehmend an Crowdsourcing und Crowdfunding im Finanzdienstleistungsbereich.

5.5. Innovative Finanzwirtschaft: Crowdsourcing und Crowdfunding

Im Best-Case-Szenario spielen Verbraucher auch in anderen Bereichen eine aktive Rolle, z. B. durch ihre Beteiligung an Crowdsourcing und Crowdfunding im Finanzdienstleistungsbereich. Banken setzen vermehrt Methoden des Crowdsourcings ein, um Produkt- und Serviceinnovationen voranzutreiben und neue Einblicke in Kundenbedürfnisse zu erlangen. Beispielsweise bietet der Inkubator der Commerzbank – der „Main Incubator“³⁴ – Start-up-Unternehmen im FinTech-Bereich innovative Finanzlösungen zur Einführung neuer Produkte an. Die gewährte Unterstützung beinhaltet den Zugang zu 15 Millionen Privatkunden sowie einer Million Geschäfts- und Firmenkunden der Bank.

Auch Crowdfunding ist ein ähnliches, rasch wachsendes Gebiet (vgl. Abbildung 8). Dabei werden Finanzmittel durch das Sammeln kleinerer Investitionssummen, Kredite oder Spenden von einer breiten Basis an Geldgebern aufgebracht, wobei die Geldgeber direkt mit den Kreditnehmern in Verbindung stehen. Dies kann sich potenziell nachteilig auf das Wettbewerbsumfeld traditioneller Banken auswirken, nachdem kleine und mittlere Unternehmen (KMU) Crowdfunding immer öfter als eine Finanzierungsmöglichkeit jenseits klassischer Bankmodelle in Betracht ziehen. Ein zusätzlicher Vorteil der onlinegestützten Kreditvergabe an Kunden liegt in der Vereinfachung und steigenden Präzision von Kreditwürdigkeitsprüfungen. Mit zunehmender Verfügbarkeit von Buchführungsdaten online in der „Cloud“ können entscheidende Finanzinformationen aus den Büchern der Kreditnehmer heruntergeladen werden. Algorithmus-gestützte Datenanalysen reduzieren den zeitlichen und finanziellen Aufwand zusätzlich. Ferner können Daten zu den Onlineaktivitäten von Unternehmen und Einzelpersonen integriert werden, wodurch sich ein noch umfassenderes Bild der Bonität eines Kreditnehmers ergibt.

Ein rascher Vormarsch des Crowdfundings wird voraussichtlich von neuen Rechtsvorschriften verlangsamt werden, welche die damit verbundenen Risiken eindämmen sollen. Dennoch wird die Bankenbranche im Verlauf der kommenden 10 bis 15 Jahre die Chancen von Crowdfunding zunehmend in Betracht ziehen.

Eine ganze Reihe von Banken, u. a. Santander und Credit Suisse, haben bereits Schritte in Richtung P2P-Kreditvergabe (Peer-to-Peer) unternommen und zu diesem Zweck Partnerschaften mit etablierten Online-Portalen geknüpft. Die Royal Bank of Scotland hat erst vor kurzem angekündigt, dass sie im Zuge einer Partnerschaft mit den P2P-Kreditgebern Funding Circle und Asset Capital das Kreditangebot für ihre Kunden erweitern wird, indem sie abgelehnte Kreditanträge an alternative Finanzierungsquellen weiterreicht.³⁵ **(Treiber 5: innovative Finanzwirtschaft und die Rolle der Banken)**

Es zeigt sich zunehmend, dass ein Engagement im Bereich der nachhaltigen Finanzierung die Bonität verbessert.

5.6. Investitionen in nachhaltige Technologien

Im Best-Case-Szenario verschieben sich

Portfolioinvestitionen³⁶ in nachhaltige Technologien weiter von Hedgefonds, Privat- und Risikokapitalgesellschaften hin zu größeren institutionellen Kapitalgebern. Es zeigt sich zunehmend, dass ein Engagement im Bereich der nachhaltigen Finanzierung die Bonität verbessert. So haben die Universitäten von Maastricht und Ozyegin (Türkei) z. B. die Performance von Immobilienfonds in den Fokus genommen und gewerbliche Hypotheken und Unternehmensanleihen untersucht. Sie konnten einen statistisch signifikanten positiven Zusammenhang zwischen den Bonitätseinstufungen der Investmentgesellschaft und dem Anteil ihrer Investitionen in nachhaltige Immobilien nachweisen. Gleichmaßen wurden Gebäude und Immobilienentwicklungsprojekte mit höheren Umweltbewertungen zu Zinssätzen finanziert, die im Schnitt 30–60 Basispunkte unterhalb der weniger nachhaltigen Pendanten lagen.³⁷

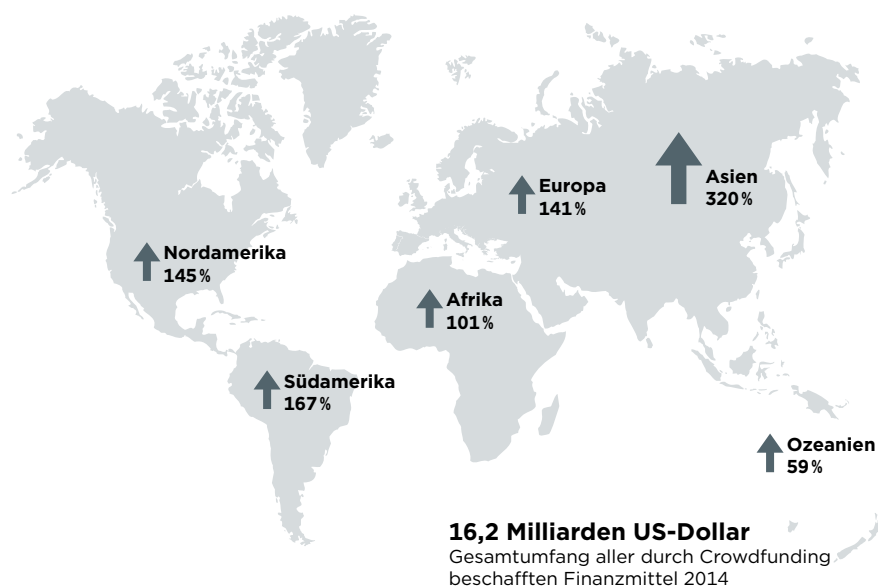
³⁴ www.main-incubator.com/en

³⁵ www.rbs.com/news/2015/january/rbs-to-become-biggest-player-in-the-p2plending-referral-market.html

³⁶ Portfolio-Investitionen sind Übertragungen inländischen Kapitals ins Ausland zum Zweck des Erwerbs von Forderungen, die keine direkten Eigentumsrechte begründen (Quelle: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/>).

³⁷ Piet Eichholz, Nils Kok, Erkan Yonder, „Environmental Performance and the Cost of Capital: Evidence from REIT Bonds and Commercial Mortgages“, 31. Oktober 2014. Präsentiert beim Genfer Gipfel zu nachhaltiger Finanzwirtschaft.

Abbildung 8: das Wachstum von Crowdfunding 2014 (im Vergleich zu 2013)



Quelle: Massolution, 2015CF - Crowdfunding Industry Report

In einem Bericht vom März 2015 hat die Bank Morgan Stanley eine Reihe von Studien zur Wertentwicklung nachhaltiger Investments ausgewertet und zudem die Performance von 10.228 offenen Publikumsfonds und 2.874 gesonderten Investments untersucht.

Die Studie zeigt auf, dass nachhaltige Investments ebenso gut wenn nicht sogar besser als vergleichbare konventionelle Investments abschneiden. Unternehmen, die aktiv Verbesserungen in Hinblick auf ökologische, soziale und governancebezogene Messgrößen anstreben, profitieren tendenziell von niedrigeren Kapitalkosten, höherer operativer Leistungsfähigkeit und einer verbesserten Aktienkursentwicklung. Im weiteren Sinne stellt die Studie fest, dass die Benchmarkperformance des MSCI KLD 400

Social Index, der Unternehmen mit hohen Leistungsstandards im Bereich Umwelt, Soziales und Governance listet, den S&P 500 (der Standard & Poor's 500 ist ein Aktienindex, der die Aktien von 500 der größten börsennotierten US-amerikanischen Unternehmen umfasst) seit seiner Begründung um jährlich durchschnittlich 45 Basispunkte übertroffen hat.³⁸ **(Treiber 5: innovative Finanzwirtschaft und die Rolle der Banken)**

Die Tatsache, dass Unternehmen und der Finanzdienstleistungssektor die strategische Bedeutung von Nachhaltigkeit erkannt haben, drückt sich insbesondere in Entwicklungen zu **Treiber 3: Trends in den Lieferketten** und **Treiber 5: innovative Finanzwirtschaft und die Rolle der Banken** aus. (vgl. Abbildung 9).

³⁸ www.morganstanley.com/sustainableinvesting/pdf/sustainable-reality.pdf

Abbildung 9: Ausprägungen der Schlüsseltreiber werden im Privatsektor nachhaltiger

Rolle der staatlichen Behörden bei der Förderung eines nachhaltigen Handels

Nachfragedruck seitens der Verbraucher zu nachhaltig gehandelten Produkten



Förderung nachhaltiger Investitionen
 Innovative Finanzprodukte, die einen nachhaltigen Handel voranbringen

Resilienz in den Lieferketten bezüglich ökologischer und sozialer Fragen
 Unternehmerische Planung verknüpft wirtschaftliche und nachhaltige Zielsetzungen

Ein funktionierendes Ratingsystem, das auf allgemein anerkannten Nachhaltigkeitsindikatoren basiert

6. Politik: Stakeholder finden zusammen

6.1. Einführung

Im September 2015 haben die Staaten die neuen Ziele der Vereinten Nationen (UN) zur nachhaltigen Entwicklung (SDG, abgeleitet von Sustainable Development Goals) definiert. Sie traten an die Stelle der Ende 2015 ausgelaufenen Millenniums-Entwicklungsziele (MDG). Im Gegensatz zu den MDG, die vorwiegend auf Armutsbekämpfung ausgerichtet waren, umfassen die SDG eine ganze Reihe ehrgeiziger Ziele zu Umweltschutz, Gleichstellung von Mann und Frau, sanitärer Versorgung, Ernährung und Zugang zu Energie. Die SDG genießen auf internationaler Ebene eine hohe Legitimität und werden von den Staatsoberhäuptern getragen. Die UN-Mitgliedsstaaten besiegelten im Juli 2015 die Addis Abeba Action Agenda, die allgemeine Grundsätze zur Bereitstellung ausreichender Finanzmittel für die Erreichung der SDG festlegt.

Im Best-Case-Szenario steigt im europaweiten politischen Diskurs die Zahl der Befürworter nachhaltiger Ansätze. In den kommenden 10 bis 15 Jahren erlassen politische Entscheidungsträger immer öfter Bestimmungen, bei denen die Beweislast nicht mehr bei den europäischen Aufsichtsbehörden liegt, sondern bei den Unternehmen. Dieser Ansatz folgt dem regulatorischen Modell der REACH-Verordnung der EU.³⁹ Eine Verordnung dieser Art hat tiefgreifende Auswirkungen auf den Handel innerhalb wie außerhalb der EU, denn normalerweise gleichen die Unternehmen ihre Fertigung an international stringente Richtlinien an. **(Treiber 4: strategische Allianzen, Standards und Labels)**

Grundpfeiler des Best-Case-Szenarios ist ein erstes wirklich globales und verbindliches Klimaabkommen.

6.2. Klima-abkommen und Bepreisung von CO₂

Die steigende Anzahl und Intensität extremer

Wetterereignisse⁴⁰ bewegt Entscheider aus Politik und Unternehmen zu ernsthafteren und konzentrierteren Bemühungen in Hinblick auf ein proaktives Management der immer drastischeren Folgen von Klimaschwankungen. Daher ist ein Grundpfeiler des Best-Case-Szenarios die erfolgreiche Unterzeichnung eines ersten wirklich globalen und verbindlichen Klimaabkommens auf der UN-Klimakonferenz in Paris (COP21, Dezember 2015). Ein solches Abkommen dient als zentrales Symbol für die Selbstverpflichtung von Regierungen zur Emissionsminderung und wirkt in der Folge als Katalysator für weitere Verbesserungen in der täglichen Unternehmenspraxis und möglicherweise Änderungen in der Finanzintermediation für nachhaltiges Wirtschaften. **(Treiber 5: innovative Finanzwirtschaft und die Rolle der Banken)**

Der Fokus der Klimaverhandlungen wird sich insbesondere von der Minderung der mengenmäßigen Treibhausgasemissionen auf die Bepreisung von CO₂ verlagern – zunächst auf nationaler Ebene und später auch weltweit. Die Weltbank schätzt, dass 74 Länder und über 1.000 Unternehmen und Investoren derzeit einen Preis auf CO₂-Emissionen befürworten.⁴¹ Es gibt zwei grundsätzliche Konzepte zur Bestimmung des CO₂-Preises:

1. über CO₂-Steuern oder
2. über den Emissionsrecht handel, auch Cap-and-Trade-System⁴² genannt.

Im vorliegenden Szenario wird die EU in den kommenden 10 bis 15 Jahren wesentliche Fortschritte bei der Entwicklung ihres Cap-and-Trade-Systems machen. **(Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus)**

³⁹ Die europäische Chemikalienverordnung REACH (Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals) trat 2007 in Kraft und fordert von Unternehmen, Informationen zur Giftigkeit von Materialien bereitzustellen, die in die EU importiert werden.

⁴⁰ Geoffrey Parker, „Global Crisis: War, Climate Change and Catastrophe in the Seventeenth Century“, Yale University Press, 2013.

⁴¹ Die Weltbank-Liste der Befürworter von CO₂-Emissionspreisen steht in der aktuellen Version von September 2014 zum Download bereit unter: <http://siteresources.world-bank.org/EXTSDNET/Resources/carbonpricing-supporters-list-092114.pdf>.

⁴² „Zunächst legt die Politik eine weltweite Emissionsobergrenze fest (Cap). Dann werden entsprechend dieser Obergrenze sogenannte Umweltzertifikate ausgeben, die zur Emission einer bestimmten CO₂-Menge berechnen. Die Zertifikate sind frei handelbar, daher wird deren Preis durch die Nachfrage bestimmt (Trade).“

CO₂-Steuern

Bei CO₂-Steuern handelt es sich um Abgaben auf den Kohlenstoffanteil fossiler Brennstoffe, die von Organisationen eingesetzt werden. Eine wachsende Anzahl von OECD-Ländern oder Gebietskörperschaften wie etwa British Columbia führt CO₂-Steuern ein (vgl. Abbildung 10).

Abbildung 10: Länder und Gebietskörperschaften mit CO₂-Steuern



Quelle: Weltbankgruppe

In den kommenden 10 bis 15 Jahren müssen in den meisten Ländern die Kosten für CO₂-Emissionen bei größeren Produkt- und Dienstleistungsgeschäften eingepreist werden.

Im Best-Case-Szenario wird aufgrund des Drucks von Seiten der Weltbank, der Vereinten Nationen und der Internationalen Energieagentur infolge des Pariser Gipfels ein Forum zur CO₂-Bepreisung gegründet, dessen Ziel die Entwicklung eines CO₂-Marktes ist. Insgesamt senden diese Entwicklungen ein starkes Signal zur CO₂-Einsparung an Unternehmen in der ganzen Welt und begünstigen damit auch einen nachhaltigen Handel. Binnen 10 bis 15 Jahren müssen in den meisten Ländern die Kosten für CO₂-Emissionen bei größeren Produkt- und Dienstleistungsgeschäften eingepreist worden sein. **(Treiber 5: innovative Finanzwirtschaft und die Rolle der Banken)**

Emissionshandelssysteme

Emissionshandelssysteme (auch Emissions Trading Schemes oder ETS) deckeln die Gesamtmenge der Treibhausgasemissionen und ermöglichen es Unternehmen mit geringem Ausstoß, ihre nicht verbrauchten Zuteilungsmengen an größere Emittenten zu verkaufen. Das weltweit größte Emissionshandelssystem ist das der EU. Aufgrund von Überzuteilung von Emissionsberechtigungen vermochte es bisher jedoch kein starkes Preissignal zu setzen. Nichtsdestoweniger wird der europäische CO₂-Markt, der sich aktuell in der dritten Phase (2013–2020) befindet, im Best-Case-Szenario schließlich doch erfolgreich sein, an kompatible Systeme in anderen Teilen der Welt andocken und so das Rückgrat für einen globalen CO₂-Markt bilden.

Im Best-Case-Szenario entwickelt China schrittweise eines jener kompatiblen Systeme in Form eines nationalen ETS. Dort laufen aktuell bereits sieben regionale ETS-Pilotprogramme, initiiert durch die Zentralregierung als Teil eines

landesweiten Plans mit hoher Priorität. Jedes der Pilotprogramme deckt entweder eine große Stadt ab (Peking, Tianjin, Schanghai und Shenzhen) oder eine Provinz (Chongqing, Guangdong und Hubei). Die Einführung eines landesweiten Systems ist für 2016 geplant, wodurch der größte CO₂-Markt der Welt entstehen würde. Damit wäre der Weg für Chinas Integration in den internationalen CO₂-Markt geebnet. Der chinesische Gesetzentwurf zur Bekämpfung des Klimawandels sieht Regelungen sowohl zu CO₂-Steuern als auch zum Emissionsrechtshandel vor. Letzterer genießt die Rückendeckung der mächtigen Nationalen Entwicklungs- und Reformkommission und ist auch in der Umsetzung weiter fortgeschritten – trotz dem wenig Erfolg versprechenden Vorbild des EU-Programms, auf dem er zum Teil basiert. China hat sich zum Ziel gesetzt, bis zum Jahr 2050 seine Kohlenstoffintensität (CO₂-Emissionen pro BIP-Maßeinheit) in Bezug auf das Jahr 2005 um 40–45 Prozent zu verringern (Chinas zwölfster Fünfjahresplan 2011–15).

Regierungen erlassen verbesserte Gesetze zu Nachhaltigkeit und Energieverbrauch in Bereichen, die die größten Herausforderungen für die Erfüllung der Nachhaltigkeitsziele darstellen.

6.3. Verbesserte Zusammenarbeit von öffentlichem und privatem Sektor

Im Best-Case-Szenario holen Regierungen vor allem aus Nicht-OECD-Ländern bei der Regulierung zu Nachhaltigkeit beträchtlich auf – in Form verbesserter Gesetze zu gerade jenen Bereichen der Nachhaltigkeit und des Energieverbrauchs, die die größten Herausforderungen auf dem Weg zu den gesteckten Nachhaltigkeitszielen darstellen. Beispielsweise profitiert Chinas Automobilmarkt von dem starken Wunsch junger Chinesen nach einem eigenen Wagen. Mit diesem Wunsch gehen jedoch enorme Herausforderungen für die Emissionsenkungen einher, zu denen sich Peking in dem wegweisenden bilateralen Umweltpakt mit den USA verpflichtet hat. Der Pakt sieht vor, dass China seine CO₂-Emissionen ab 2030 nicht mehr steigern und danach um nahezu 25 Prozent senken wird. Sofern die chinesischen Behörden ihren Bürgern nicht die Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel vorschreiben wollen, bleibt als gangbarer Weg in den nächsten Jahren nur die Zulassung neuer Autos mit Elektroantrieb (oder anfänglich zumindest mit kombinierten Elektro- und Verbrennungsmotoren), um den Transport-

bedarf zu befriedigen und zugleich die Emissionsziele zu erreichen.⁴³ Dieser Ansatz könnte in strategischen Partnerschaften mit dem Privatsektor münden. Die dominierenden Marken auf dem chinesischen Markt sind VW und Audi. Eine mögliche Variante dieses Szenarios sieht vor, dass VW im Rahmen einer Partnerschaft mit den chinesischen Behörden die Transformation des nationalen Automobilsektors von dem fossilen zum elektrischen Antrieb voranbringt.

(Treiber 4: strategische Allianzen, Standards und Labels)

2012 hat die deutsche Bundesregierung ein Zukunftsprojekt namens „Industrie 4.0“ ins Leben gerufen, das sich im Best-Case-Szenario als erfolgreich erweist und von zahlreichen anderen Regierungen übernommen wird. Das Projekt soll deutsche Industrieunternehmen bei den Übergangsprozessen im Rahmen der „vierten industriellen Revolution“ unterstützen. Dazu gehört vor allem die „intelligente Fertigung“ und das „Internet der Dinge“. Bisher hat die Bundesregierung 200 Millionen Euro (120 Millionen Euro aus dem Ministerium für Bildung und Forschung sowie 80 Millionen aus dem Wirtschaftsministerium) bereitgestellt, um wissenschaftliche

⁴³ „Emerging Market Survey 2015“, Credit Suisse Research Institute, veröffentlicht im Januar 2015.

Immer mehr Organisationen und Institutionen wenden sich unter dem Druck öffentlicher Kampagnen in den nächsten Jahren von fossilen Brennstoffen ab – unabhängig von der Höhe des Ölpreises.

Forschung in diesen Bereichen zu fördern.⁴⁴ Diese Bemühungen werden von einem weiteren, noch umfassenderen Rahmenprogramm des Ministeriums für Bildung und Forschung namens FONA (Forschung für nachhaltige Entwicklung) ergänzt. Im Rahmen von FONA und dem Nachfolgeprojekt FONA2 wurden bereits mehrere Milliarden Euro in die Erforschung einer nachhaltigen Entwicklung investiert. FONA3 ist 2015 gestartet und unterstützt Forschung zu den Themen „grüne Wirtschaft“, „Städte der Zukunft“ und „Energietransformation“.⁴⁵ **(Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus)**

6.4. Verbraucherkampagnen lenken die Politik

Im Verlauf des Best-Case-Szenarios bekommt die internationale Bewegung zum Ausstieg aus fossilen Brennstoffen immer mehr Zulauf, angefangen in den USA und Europa (vor allem in Großbritannien) und später auch weltweit. Immer mehr Organisationen und Institutionen werden sich unter dem Druck öffentlicher Kampagnen in den kommenden Jahren – unabhängig von der Höhe des Ölpreises – von fossilen Brennstoffen abwenden.

Der Pionier unter den Klimaaktivisten Bill McKibben und die von ihm gegründete Umweltorganisation 350.org⁴⁶ versuchen mit ihrer aktuell führenden Desinvestment-Kampagne der Öffentlichkeit zu vermitteln, dass der Gebrauch fossiler Brennstoffe unmoralisch ist. Die Website der Kampagne definiert Desinvestitionen als den „Verkauf von Aktien, Bonds oder Investmentfonds, die unethisch oder moralisch zweifelhaft sind“. Die zugrunde liegende Idee der Kampagne ist es, dieselbe Strategie gegen die Ölindustrie anzuwenden wie die Länder, die sich in den 80er-Jahren gegen Südafrikas Apartheidregime ausgesprochen hatten. Der Abzug von Investitionen aus der fossilen Brennstoffbranche ist vor allem in den hochentwickelten Ländern ein starkes Symbol.

Der größte Staatsfonds der Welt, Norwegens „Government Pension Fund Global“ (GPGF), hat

laut seinem jüngsten Bericht zu nachhaltigen Investments (Februar 2015) in den letzten drei Jahren Anteile an 114 Unternehmen verkauft. Dies geschah aufgrund von Bedenken in Bezug auf die globale Klimaerwärmung, Abholzung und Wasserkrise, aber auch aus Sorge um die langfristige finanzielle Tragfähigkeit der Beteiligungen. Dazu zählten beispielsweise 27 Unternehmen, deren Palmölproduktion als nicht nachhaltig bewertet wurde. Anteile an weiteren 35 Unternehmen wurden aufgrund ihrer unververtretbaren Auswirkungen auf Wasserressourcen abgestoßen.⁴⁷

Des Weiteren hat Norwegens Parlament im Mai 2015 ein Gesetz verabschiedet, das dem GPGF den Verkauf von Anteilen an Firmen nahelegt, die über 30 Prozent ihrer Produktion oder ihrer Umsatzerlöse aus Aktivitäten erwirtschaften, die mit Kohle in Verbindung stehen. Diese gesetzliche Maßnahme wurde ab dem 1. Januar 2016 umgesetzt und gilt als das bislang umfangreichste Desinvestment aus fossilen Brennstoffbranchen.⁴⁸

Im Verlauf dieses Szenarios stehen Anbieter von fossilen Brennstoffen immer öfter vor Problemen bei der Finanzierung ihres Geschäfts. Politische Entscheidungsträger einiger Länder nehmen dies zum Anlass, um ihre Investitionen aus Branchen und Unternehmen im Bereich der fossilen Brennstoffe ebenfalls zurückzuziehen. Allerdings werden in vielen Ländern auch in 10 bis 15 Jahren noch erhebliche nationale Interessen zur Aufrechterhaltung dieser Branchen vorherrschen, sodass der Einfluss der Desinvestment-Bewegung begrenzt bleiben wird.

(Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten)

Die engere Zusammenarbeit der politischen Stakeholder geht vorwiegend zurück auf positive Entwicklungen bei **Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus** und **Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten** (vgl. Abbildung 11).

⁴⁴ www.bmbf.de/de/9072.php

⁴⁵ www.fona.de

⁴⁶ www.350.org

⁴⁷ www.nbim.no/en/transparency/reports/2014/responsible-investment

⁴⁸ www.stortinget.no/en/In-English/About-the-Storting/News-archive/Front-page-news/2014-2015/hj9

Abbildung 11: Ausprägungen der Schlüsseltreiber bei engerer Zusammenarbeit der politischen Stakeholder

Durchsetzung rechtlicher Vorgaben zu Aspekten eines nachhaltigen Handels

Rolle der staatlichen Behörden zur Förderung eines nachhaltigen Handels

Nachfragedruck seitens der Verbraucher zu nachhaltig gehandelten Produkten

Nachhaltigkeit des gegenwärtigen Lebensstils



Innovative Finanzangebote, die einen nachhaltigen Handel voranbringen

Integration von Nachhaltigkeitsberichterstattung und Compliance in Richtlinien

Szenario 2: ein Teufelskreis aus Stagnation und Protektionismus

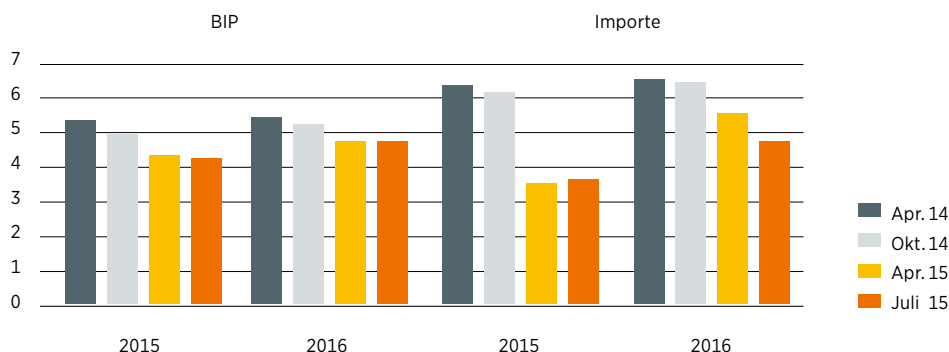
1. Einführung

Das im Folgenden beschriebene, tief pessimistische Szenario zur Zukunft der Weltwirtschaft und des nachhaltigen Handels entfaltet sich im Kontext eines sich abschwächenden Weltwirtschaftswachstums bei gleichzeitigem Unvermögen der Politik, negativen Trends entgegenzuwirken. Die wirtschaftlichen Bedingungen würden sich wahrscheinlich infolge eines weiteren erheblichen Abschwungs in den Nicht-

OECD-Ländern deutlich verschlechtern, entsprechend dem Abschwächungstrend, der sich bereits bei den aktuellen Daten und Prognoseanpassungen abzeichnet (vgl. Abbildung 1). Insbesondere China wird angesichts der zunehmenden Anfälligkeit für eine Finanzkrise und der wirtschaftlichen Instabilität voraussichtlich eine Schlüsselrolle bei diesem Abschwung spielen.

Dieses tief pessimistische Szenario zur Zukunft der Weltwirtschaft und des nachhaltigen Handels entfaltet sich im Kontext eines sich abschwächenden Weltwirtschaftswachstums bei gleichzeitigem Unvermögen der Politik, negativen Trends entgegenzuwirken.

Abbildung 1: herabgestufte Prognoseanpassungen für Nicht-OECD-Länder, BIP und Importvolumina von Gütern und Dienstleistungen (Änderungen in %)



Quelle: Internationaler Währungsfonds, World Economic Outlook Database, April 2015

Die OECD-Länder bleiben nicht unberührt von den Auswirkungen im Zuge eines nennenswerten Abschwungs der Weltwirtschaft. So sind die meisten Volkswirtschaften der OECD weiterhin beunruhigt über ihre eigene nur zaghafte Erholung, das Risiko von Rückschlägen sowie über ihre Anfälligkeit für selbst leichte Erschütterungen. Ihre Resilienz mag sich seit der Finanzkrise 2008/2009 durch umsichtigeren Politik und den

Einsatz fortschrittlicher Risikoindikatoren verbessert haben. Doch die Fähigkeit von Regierungen, auf eine sich verschlechternde Wirtschaftslage zu reagieren, wird so lange empfindlich eingeschränkt bleiben, wie die Schuldenlast auf hohem Niveau stagniert und eine restriktive Haushaltspolitik nach sich zieht (vgl. Abbildung 2).

Ein anhaltend schwaches Wirtschaftswachstum führt mit hoher Wahrscheinlichkeit zu verstärktem Handelsprotektionismus.

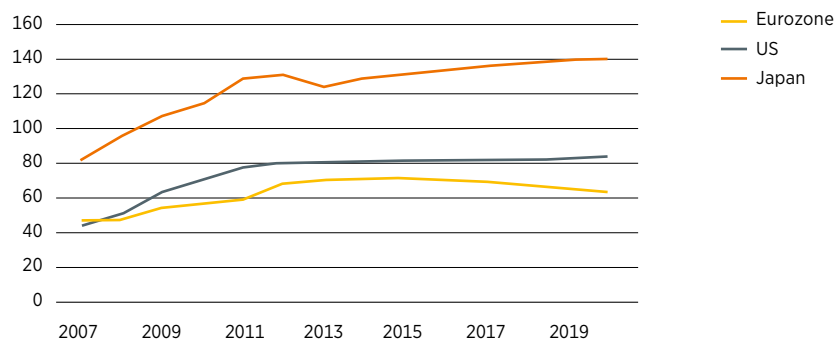
Während die üblichen wirtschaftspolitischen Hebel weitgehend ausgesetzt sind, wird ein anhaltend schwaches Wachstum Alarm auslösen. Infolgedessen muss mit Reaktionen wie verstärktem Handelsprotektionismus und Immigrationsbeschränkungen (selbst in Branchen mit Fachkräftemangel) gerechnet werden, ebenso mit einer geringeren Neigung, außerhalb der sicheren Häfen der OECD-Länder zu investieren. Diese restriktiven Versuche, den internen Status Quo aufrechtzuerhalten und die Wähler zufriedenzustellen, werden zudem das Produktivitätswachstum drosseln und die Innovationskraft beschneiden. Dies lässt die Wirtschaft von einer kurzfristigen Schwäche in eine langfristige Stagnation rutschen.

Im Worst-Case-Szenario haben viele Regierungen in der Folge mit kurzfristigem wirtschaftlichen und sozialen Druck zu kämpfen, ebenso wie mit zunehmender Knappheit natürlicher Ressourcen sowie Klimaschwankungen. Immer mehr Regierungen greifen zu populistischen Maßnahmen, die kurzfristige Lösungen im Blick haben. Die grünen Bewegungen verlieren in OECD-Ländern weiterhin an Bedeutung und bleiben in den meisten Nicht-OECD-Ländern

am Rand der politischen Kultur. Einige Weltregionen – wie der Mittlere Osten – haben sich mit hoher politischer Instabilität auseinanderzusetzen, in anderen Gebieten erstickt die wirtschaftliche Stagnation Fortschritte in Sachen Nachhaltigkeit, so z. B. in Brasilien, wo die Umweltschutzbewegung um ihre Bedeutung kämpft.⁴⁹

Das Unvermögen von Regierungen, einen klaren Weg für den nachhaltigen Handel zu weisen, wird von vielen Unternehmen als deutliches Signal interpretiert, dass der Druck in Hinblick auf nachhaltigeren Handel und nachhaltigere Geschäftspraktiken weltweit nachlässt. Zusammen mit den schlechten Wachstumsprognosen verschärft sich die Tendenz zu Kurzfristdenken. Weltweit betrachten Unternehmen und Finanzinstitute die Nachhaltigkeitsbewegung eher als Nischenthema, anstatt als selbstverständlichen Teil ihres Kerngeschäfts. Unternehmen räumen dem kurzfristigen Eigeninteresse eine höhere Priorität ein als der Entwicklung neuer nachhaltiger Wachstumsmodelle und Innovationen. Auch das gesellschaftliche Interesse an nachhaltigem Wachstum kommt weltweit ins Stocken.

Abbildung 2: Staatsverschuldung (in % vom BIP)



⁴⁹ Brasiliens Umweltschutz ist im Schutz des natürlichen Reichtums und der natürlichen Vielfalt des Landes begründet und wird von Gruppen wie The Blue Wave Foundation, Funatura und Pro-Nature vorangetrieben.

Quelle: Internationaler Währungsfonds, World Economic Outlook Database, April 2015

2. Die Wirtschaft: im Griff der Abwärtsspirale

2.1. Einführung

Ist der makroökonomische Wendepunkt im Worst-Case-Szenario einmal erreicht, setzt sich ein Teufelskreis in Gang. Die weltweite Konjunkturuntrübung schwächt den globalen Handel, was sich wiederum negativ auf die Weltwirtschaft auswirkt und die Konjunkturlaute verstärkt. Ein Kreislauf dieser Art entfesselte sich mit enormer Geschwindigkeit in der ersten Phase der weltweiten Finanzkrise von 2008/2009.

2.2. Risikominimierung bietet nur bedingt Unterstützung

Zentralbanken, Finanz- und Wirtschaftsministerien, internationale Organisationen und Thinktanks aus den OECD-Ländern haben untersucht, anhand welcher Mechanismen systemische und/oder makroprudenzielle Risiken besser erkannt werden können („makroprudenziell“ bringt zum Ausdruck, dass es um die Stärkung des gesamten Finanzsystems geht und nicht nur um einige Teilaspekte der Regulierung). Dabei wurden relevante Schlüsselfragen identifiziert und entsprechende Maßnahmen umgesetzt. Auch wenn damit eine aus der OECD heraus entstehende bedeutende Finanz- oder Wirtschaftskrise nicht ausgeschlossen werden kann, so werden doch die Risiken gemindert. Zudem ermöglicht es politischen Entscheidungsträgern in der OECD, Maßnahmen zur Minimierung von Risiken zu ergreifen, bevor diese sich zu vollumfänglichen Krisen auswachsen. Sollte es jedoch in den nächsten 10 bis 15 Jahren zu einer bedeutenden Krise kommen, werden die OECD-Regierungen nur unter großen Haushaltszwängen reagieren können.

Vorausschauende Planung und Risikominimierung im Vorfeld möglicher Krisen ist in Nicht-OECD-Ländern weniger verbreitet. Dieser Mangel an Vorbereitung – vielleicht sogar an geeigneten Hebeln, um in einer Krise die Kontrolle zurückzuerlangen – stützt die Annahme eines Szenarios, in dem die nächste große globale Krise mit hoher Wahrscheinlichkeit von

den Nicht-OECD-Ländern ausgehen wird.

Dieses Ereignis wird so schwerwiegend sein, dass es

- a) weltweit eine neue Protektionismus-Runde in Gang setzen und
- b) die Treiber für Innovationen auf ein Minimum reduzieren wird.

2.3. Potenzielle Auslöser einer Wirtschaftskrise

Mit dem aktuellen, von der schwachen weltweiten Nachfrage, dem Preisverfall und somit auch sinkenden Investitionen verursachten starken Wachstumseinbruch in den rohstoff- und energieproduzierenden Ländern steht die Weltwirtschaft zwar auf einem schwachen Fundament – steckt aber noch nicht in der Krise. Vor allem in Asien konnten Rohstoff- und energieimportierende Länder bislang ein robustes Wachstum erzielen, begünstigt durch die stabile Wirtschaftsleistung einiger OECD-Mitgliedsländer. Allerdings handelt es sich hierbei um ein fragiles Gleichgewicht, und eine weitere Erschütterung könnte die Situation leicht in eine ernsthaftere Krise abgleiten lassen. Dieser zusätzliche Druck könnte aus einem noch steileren Wachstumsabfall in den bereits geschwächten energie- und rohstoffproduzierenden Ländern erwachsen und große Teile Lateinamerikas, Eurasiens, des Mittleren Ostens und Afrikas in eine bedenkliche Situation versetzen. Zusätzlicher Druck könnte ebenfalls durch eine deutliche Wachstumschwäche in den asiatischen Produktionsländern entstehen, die durch den Verkaufswettbewerb auf schwach wachsenden Weltmärkten zunehmend beansprucht sind. **(Treiber 3: Trends in den Lieferketten)**

Bei der Verstärkung jedweder Krise würde China eine zentrale Rolle spielen. Als zweitgrößte Wirtschaft der Welt kämpft das Land derzeit um die Wiederherstellung von Stabilität und Wachstum. Chinas angespannte Situation könnte direkt wie indirekt (durch Ansteckungseffekte) auf die Volkswirtschaften einer ganzen Reihe von Ländern einwirken. Eine ausgewachsene Krise in China könnte der seit 20 bis

Ein noch steilerer Wachstumsabfall in den bereits geschwächten energie- und rohstoffproduzierenden Ländern ist ein potenzieller Trigger für eine ernsthafte Krise.

Als zweitgrößte Wirtschaft der Welt – und derzeit um die Wiederherstellung von Stabilität und Wachstum kämpfend – würde China bei einer sich verstärkenden Krise eine zentrale Rolle spielen.

30 Jahren fortgeschriebenen Geschichte des unaufhaltbaren Aufstiegs der Schwellenländer einen starken Dämpfer verpassen – oder sie sogar beenden. Die Verwundbarkeit und Wachstumshemmnisse der Schwellenländer würden nach langer Zeit erstmals wieder in den Fokus rücken. **(Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten)**

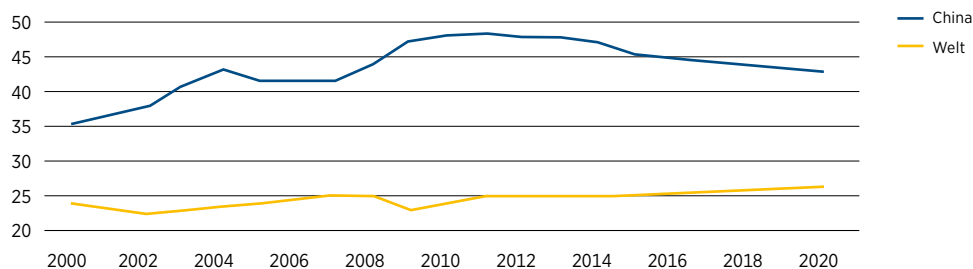
Das Problem für die Volkswirtschaften der OECD liegt darin, dass ein solcher Crash dem weltweiten Wachstum, dem Handel und der

Investitionstätigkeit Schaden zufügen würde und die Länder geschwächt daraus hervorgingen. Zukunftsprognosen und Planungen von Unternehmen müssten neu überdacht und korrigiert werden – was höchstwahrscheinlich eine Zeit sehr konservativer Entwicklungen, schleppenden Wachstums sowie eines nach innen gerichteten Fokus nach sich ziehen würde. Das große Rennen um Entwicklung und Handel in den Schwellenmärkten würde als gescheitert angesehen werden. **(Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten)**

China: drohender Einbruch der Investitionen

Einen plausiblen Auslöser für die nächste globale Krise stellt ein Einbruch der Investitionen in China dar. Er würde einen starken Rückgang des Wachstums des chinesischen BIP nach sich ziehen und Schockwellen um die ganze Welt senden. Offiziellen Angaben zufolge hat eine sogenannte „Neugewichtung“ langsame Fortschritte erzielt. Trotz aktuell sinkender Wachstumsraten bei den Investitionen und einer steigenden Verbrauchernachfrage machen Investitionen laut IWF noch immer ca. 45 Prozent des chinesischen BIP aus (vgl. Abbildung 3). Ein derart hoher Investitionsanteil wird im Allgemeinen als Bedrohung für die Stabilität und als wenig tragfähig angesehen. Tatsächlich haben andere Länder Asiens in der Vergangenheit bei hohen Investitionsanteilen am BIP deutliche Einbrüche erfahren und hatten in der Folge fast immer mit beträchtlichen wirtschaftlichen Turbulenzen zu kämpfen. Ein geordneter Übergang zu einem ausgewogeneren Wachstumsmodell ist extrem schwer – sogar für ein Land wie China, das nachweislich über Jahrzehnte hinweg zahlreiche Veränderungsprozesse überaus geschickt zu steuern wusste.

Abbildung 3: Chinas Investitionen in % vom BIP, im Vergleich zum Weltdurchschnitt



Quelle: Internationaler Währungsfonds, World Economic Outlook Database, April 2015

Angesichts von Chinas extrem hohen Investitionsanteil würde schon eine Reduzierung von 5 Prozent bei den jährlichen Investitionsausgaben ausreichen, um das BIP-Wachstum um 2 Prozent zu drosseln. Doch auch ein weitaus größerer Rückgang der Investitionen um 20–30 Prozent kann nicht ausgeschlossen werden. In diesem Fall würde das BIP-Wachstum trotz der Kompensationseffekte durch fallende Importe einbrechen. In Chinas Worst-Case-Szenario könnte ein massiver Einbruch der Investitionen mit der Herausbildung einer inländischen Finanzkrise, z. B. im Schattenbanksektor oder am volatilen Aktienmarkt, zusammenfallen. Der Immobiliensektor könnte infolgedessen stärker unter Druck geraten und die Turbulenzen verstärken. Ein derartiges Zusammenspiel von Ereignissen könnte eine Rezession einer Größenordnung auslösen, wie es sie seit 25 Jahren in China nicht mehr gegeben hat – eine völlig neue Erfahrung für einen Großteil der Bevölkerung. Jede deutliche Absenkung von Chinas Inlandsnachfrage würde auch eine Abnahme der Importe nach sich ziehen, was wiederum Chinas Handelspartner treffen würde.

Auch jene Länder, die zuletzt von Chinas florierenden Auslandsinvestitionen profitiert haben, würden Verluste erleiden. Maschinen und Anlagen machen einen erheblichen Anteil von Chinas Importen aus, ebenso wie Rohstoffe für die Bauindustrie (z. B. Kupfer und andere Metalle) und für die Baustoffproduktion (z. B. Energie und Eisenerz für die Herstellung von Zement und Stahl). Daher würden Länder, die diese Produkte exportieren, schon bald Verluste bei ihren Exporteinnahmen verzeichnen. Zudem würde die Ansteckungswelle auch andere größere Nicht-OECD-Länder erfassen, weil sich das gesunkene Vertrauen der Investoren gegenüber China auch in ihren Volkswirtschaften bemerkbar machen würde.

Die wirtschaftliche Schwächung der Nicht-OECD-Länder bewirkt eine Rückkehr zum altbekannten Muster des globalen Wachstums, bei dem es zwischen den mäßigen Wachstumsraten der OECD-Länder und denen der Nicht-OECD-Ländern nur geringfügige Unterschiede gab. **(Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten)**

Im Worst-Case-Szenario erfasst der schwerwiegende Wirtschaftsabschwung in China und den vielen Ländern, die direkt von Chinas Handelsaktivitäten und Investitionen abhängen, die gesamte Weltwirtschaft.

Angenommen, es handelt sich um eine tiefgreifende Krise in China und das schwache Wachstum hält über viele Jahre an, würde sich dies auf lange Sicht in einem geringeren weltweiten BIP-Wachstum niederschlagen, begleitet von gelegentlichen Ausbrüchen erheblicher Volatilität. Darin spiegelt sich die Erkenntnis aus der Finanzkrise von 2008/2009 wider, dass die Konjunkturzyklen zwischen den OECD- und Nicht-OECD-Ländern in Zeiten abrupter Veränderung der Wirtschaftstätigkeit in starker wechselseitiger Beziehung stehen, wie u. a. die WTO⁵⁰ festgestellt hat. In guten Zeiten können die Konjunkturzyklen verschiedener Länder zwar zu einem gewissen Maß asynchron verlaufen – in schwierigen Zeiten ist dies jedoch höchst unwahrscheinlich. Der Wirtschaftsabschwung hat erhebliche Auswirkungen auf einen nachhaltigen Handel. Obwohl die Konsumenten in den großen Nicht-OECD-Ländern weiterhin einen „American Way of Life“ anstreben, wird bei Eintritt des

Worst-Case-Szenarios die Anzahl der Haushalte, die sich einen solchen Lebensstil leisten können, in den kommenden 10 bis 15 Jahren viel geringer ausfallen als momentan prognostiziert.⁵¹ Im Zuge dessen wächst die Nachfrage nach natürlichen Ressourcen langsamer (oder sinkt sogar). Aus diesem Grund werden führende politische Entscheidungsträger, Unternehmen und Verbraucher die Dringlichkeit der Umsetzung von Maßnahmen zur Förderung des nachhaltigen Handels aus den Augen verlieren und/oder anzweifeln. **(Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten)**

Der Wirtschaftsabschwung bremst jedoch weder das rasche Bevölkerungswachstum noch das Verstädterungstempo in den Nicht-OECD-Ländern. Aufgrund der schwachen Steuereinkünfte infolge des geringen Wirtschaftswachstums fehlen vielen Regierungen allerdings die finanziellen Mittel, um substanzielle Nachhaltigkeitsprogramme in städtischen Gebieten umzusetzen. Große Nicht-OECD-Städte geraten zunehmend in Abwärtsspiralen, in denen es extrem schwierig ist, Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. **(Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten)**

Der schwerwiegende Wirtschaftsabschwung in China erfasst die gesamte Weltwirtschaft – mit erheblichen Auswirkungen auf den nachhaltigen Handel.

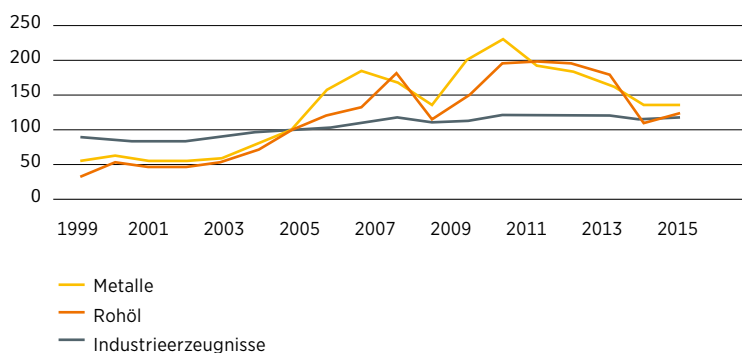
⁵⁰ World Trade Report 2014, Abschnitt „E. Increased synchronization and globalization of macroeconomic shocks“, S. 170.

⁵¹ „Einblicke: Die fünf Treiber für einen nachhaltigen Handel“, Commerzbank in Kooperation mit Oxford Analytica, März 2015.

2.4. Die Preise für fossile Brennstoffe bleiben dauerhaft niedrig

Im Worst-Case-Szenario übt die schwache globale Nachfrage Druck auf die Rohstoffpreise aus. Auf den Absturz des Ölpreises in den Jahren 2014–2015 (vgl. Abbildung 4) folgt eine längere Niedrigpreisphase für fossile Brennstoffe. Obwohl dies nicht notwendigerweise das Wachstum der grünen Wirtschaft behindert, passiert im Fall eines dauerhaft niedrigen Wachstumsszenarios jedoch genau dies – just zu dem Zeitpunkt, als es schien, dass erneuerbare Energiequellen ökonomisch rentabel werden. Wichtige Bereiche der grünen Wirtschaft (z. B. Kunststoffrecycling und Offshore-Windkraftprojekte) geraten in eine anhaltend tiefe Krise, während andere bei ihrem Durchbruch behindert werden, wie beispielsweise bezahlbare Elektroautos.

Abbildung 4: Weltpreise (Index, 2005 = 100)



Quelle: Internationaler Währungsfonds, World Economic Outlook Database, April 2015

Investitionen in Energieeffizienz, wie etwa die Altbausanierung, sind finanziell weniger attraktiv als zu Zeiten hoher Energiepreise. Kontrovers diskutierte Projekte wie CO₂-Abscheidung und -Speicherung werden noch umstrittener. Insgesamt sinken die Investitionen in erneuerbare Energien, und ihr Marktanteil ist bedroht. Die europäischen Regierungen zögern, diesen Trends durch vermehrte Subventionen in grüne Wirtschaftsbereiche zu begegnen, vor allem weil sie im Verlauf des Worst-Case-Szenarios weiterhin nennenswerte haushaltspolitische Anpassungen zu bewältigen haben. Stattdessen tendieren sie dazu, den Vorteil niedriger Preise für fossile Brennstoffe zu nutzen, um so allmählich einige ihrer finanzpolitischen Hebel zurückzugewinnen. Dies wäre nicht das erste Mal, dass grüne Projekte im Sande verlaufen (vgl. das europäische Bestreben zur Entwicklung von Biokraftstoff), doch in diesem Fall könnte sich eine mögliche Neubelebung von ökologischen Bestrebungen für einen längeren Zeitraum verzögern. **(Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus)**

In dem Moment, wo die Weltwirtschaft in eine Abwärtsspirale gerät, hat dies besonders negative Auswirkungen auf **Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus** und **Treiber 2: Veränderungen im weltweiten Nachfrageverhalten** (vgl. Abbildung 5).

Abbildung 5: Ausprägungen der Schlüsseltreiber bei einer wirtschaftlichen Abwärtsspirale

Stand der Regulierung zu nachhaltigem Handel
Standards zur Nachhaltigkeitsberichterstattung und ihre Anwendung

Nachfragedruck seitens der Verbraucher zu nachhaltig gehandelten Produkten
Nachhaltigkeit des gegenwärtigen Lebensstils



3. Welthandel: Beteiligte Länder kapseln sich ab

3.1. Einführung

Die Geschichte lehrt uns, dass das Risiko für Protektionismus in Zeiten schwachen Wirtschaftswachstums viel höher ist als bei einer Hochkonjunktur.⁵² Dennoch ist festzustellen, dass protektionistisches Verhalten (zumindest in seiner offenkundigen Form) seit den Jahren 2008/2009 relativ selten auftritt. Im Endergebnis führt ein solcher Protektionismus nicht nur zur Abschwächung des Handelswachstums insgesamt, sondern voraussichtlich auch zu einer Stagnation von nachhaltigem Handel und nachhaltiger Finanzierung.



Professor Simon Evenett,
Akademischer Direktor des MBA-Programms St. Gallen und Professor für Internationalen Handel und Wirtschaftliche Entwicklung an der Universität St. Gallen.

„Es gibt zwei Arten von Kräften, die der Entwicklung des Handels in einem Worst-Case-Szenario entgegenwirken: protektionistisches Handeln seitens der politischen Entscheidungsträger und Kurzfristdenken seitens der Unternehmen. Beide Kräfte führen zu geografischem Rückzug. Es ist bekannt, dass ein deutliches Abflauen der Weltkonjunktur politischen Protektionismus nach sich zieht. In zahlreichen Nicht-OECD-Ländern, wie z. B. Indien, besteht erheblicher Spielraum zur Erhöhung von Zö-

len, und in einem Worst-Case-Szenario könnte er durchaus genutzt werden. Dies könnte mit einer Steigerung der weltweiten Subventionen einhergehen, die oftmals als Maßnahmen im Rahmen der Industriepolitik (z. B. Steuererleichterungen für Exporteure) verschleiert sind, sowie mit einer weiteren Ausdehnung von Mindestanteilen der inländischen Wertschöpfung. Darüber hinaus könnten Zollbehörden in zunehmendem Maße angewiesen werden, mittels willkürlicher und/oder bürokratischer Verfahren

Importe zu verzögern, wodurch die Unsicherheit in den Lieferketten steigen würde. Schlussendlich werden verstärkt chirurgische Maßnahmen (z. B. Antidumping-Verfahren) sowie sanitäre und phytosanitäre Standards (Festlegung der Regelungen zum Schutz der Gesundheit von Menschen, Tieren und Pflanzen) als Handelsbarrieren eingesetzt, die das Worst-Case-Szenario stark verschärfen. In Summe werden diese Maßnahmen das Handelswachstum verlangsamen. Auf Unternehmensebene sind bereits deutliche Signale einer Umorientierung hin zu verstärktem Kurzzeitdenken erkennbar: Unternehmen suchen rasche Kapitalrenditen und investieren nur zögerlich in langfristig angelegte nachhaltige Beschaffungsprojekte. Sie versuchen, die Kosten solcher Projekte den Lieferanten aufzubürden, während sie gleichzeitig Druck auf die Einkaufspreise ausüben. Im Worst-Case-Szenario wird sich dieser Trend wahrscheinlich noch verstärken.

Als positiver Aspekt lässt sich aus der Perspektive der Nachhaltigkeit ein starker Trend zu lokaler Beschaffung feststellen, von dem anzunehmen ist, dass er sich im Worst-Case-Szenario nicht umkehren wird. Unternehmen versuchen zunehmend, Transportkosten zu senken, die Resilienz ihrer Lieferkette zu steigern und das Lieferkettenmanagement zu verbessern. Während dieser Trend zur lokalen Beschaffung sich eher negativ auf den grenzüberschreitenden Handel auswirkt, so kann er insgesamt betrachtet die Nachhaltigkeit in den Lieferketten positiv beeinflussen.“

⁵² Für eine Erörterung der Beziehung zwischen Wachstum, realen Wechselkursen und Handelsprotektionismus siehe <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1618.pdf>.

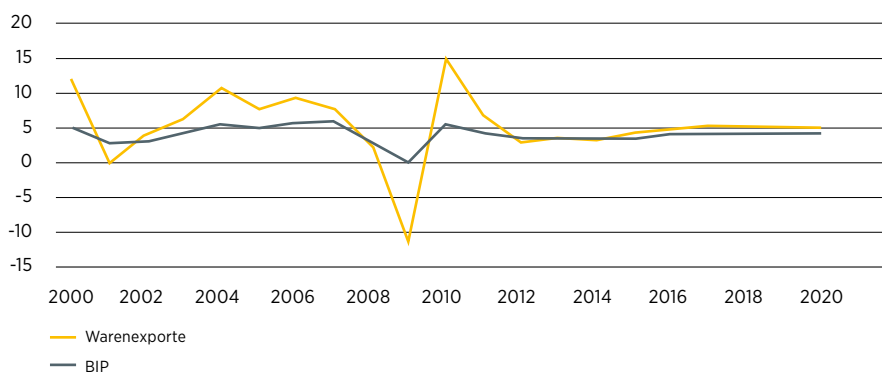
3.2. Handel mit Waren und Dienstleistungen ist gleichermaßen betroffen

Das weltweite Wachstum der Warenexporte und -importe hat sich seit der Krise von 2008/2009 und dem Wiederaufschwung von 2010 nur sehr enttäuschend entwickelt. Anstatt sich schneller als das weltweite BIP auszudehnen – was ein Zeichen zunehmender Marktöffnung, neuer Investitionen und wachsender Globalisierung wäre –, hat der Warenhandel gerade einmal das Niveau des ohnehin mittelmäßigen BIP-Wachstums erreicht. Zunächst wurde eine Verbesserung der Situation erwartet, doch angesichts der zunehmenden Gewissheit, dass die erhoffte wirtschaftliche Erholung wohl ausbleiben wird, wurden die Prognosen zum künftigen Handelswachstum maßgeblich nach unten korrigiert. Beispielsweise geht die Welthandelsorganisation (WTO) nun davon aus, dass das Handelswachstum in den kommenden zwei Jahren nur leicht zulegen wird: von 2,8 Prozent im Jahr 2014 auf 3,3 Prozent im Jahr 2015 und schließlich auf 4 Prozent im Jahr 2016⁵³ (der IWF kommt zu ähnlichen Hochrechnungen). Solche Wachstumsraten liegen deutlich unter der Expansionsgeschwindigkeit aus Zeiten kurz vor dem Zusammenbruch von 2008/2009, als die

weltweiten Warenexporte pro Jahr um durchschnittlich 7–8 Prozent zulegten (vgl. Abbildung 6). Allerdings könnten die Ergebnisse noch schlechter ausfallen, als es die WTO- und IWF-Prognosen für die Zeit ab 2015 voraussagen. Ein jährliches Wachstum des Warenhandels um lediglich 3 Prozent oder weniger erscheint angesichts des schwachen BIP-Wachstumszenarios durchaus möglich.

Während der Handel mit Waren auf niedrigem Wachstumsniveau stagniert, entwickelt sich der Welthandel mit Dienstleistungen gut und holt weiter zum Warenhandel auf. Doch auch das Wachstum des Dienstleistungshandels reagiert anfällig auf die Auswirkungen einer künftigen Finanz- oder Wirtschaftskrise: Im vorliegenden Szenario kommen auch die Exporte von Dienstleistungen ins Stocken bzw. brechen möglicherweise sogar noch stärker ein als der Warenhandel. Für die Wirtschaftlichkeit wichtiger Infrastrukturen, unter anderem innerhalb der Reise- und Tourismusbranche, hat dies ein ernstes Nachspiel, und zwar nicht nur durch die Streichung neuer Projekte und Investitionen, sondern auch durch den Werteverfall des bestehenden Kapitalstocks.

Abbildung 6: BIP und Warenexportvolumen (Veränderungen in %)



Quelle: Internationaler Währungsfonds, World Economic Outlook Database, Juli 2015 (überarbeitete Version)

⁵³ WTO-Pressesmitteilung Nr. 739, 14. April 2015.

Beim Stillstand oder gar Rückgang des weltweiten Handelsvolumens verlieren auch die Bemühungen um einen nachhaltigen Handel an Schwungkraft.

In einigen Fällen fördert eine schwache Konjunktur die Bereitschaft der Unternehmen zur Übernahme nachhaltiger Handelspraktiken aus Gründen

der Kostenersparnis. Wenn jedoch das Wachstum des weltweiten Handelsvolumens ins Stocken kommt oder gar zurückgeht, verlieren auch die Bemühungen um einen nachhaltigen Handel an Schwungkraft. Weltweit verlieren Verbraucher zunehmend das Interesse, sich für einen nachhaltigen Handel einzusetzen, weil Sorgen um ihre persönliche finanzielle Situation in den Vordergrund rücken. **(Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten)**

Außerdem führt eine zunehmend populistische Politik zum Stillstand wichtiger Handelsinitiativen. Ein Beispiel ist die Transpazifische Partnerschaft (TPP), die den Ländern unter anderem die Anwendung strengerer Arbeitnehmerrechte und Umweltschutzmaßnahmen auferlegen würde (wenngleich ein paar Kritiker befürchten, dass einige der im TPP vorgesehenen Umweltschutznormen freiwillig und somit unverbindlich sein könnten).⁵⁴ **(Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus)**

Neben dem langsamen Niedergang von TPP könnte auch das Transatlantische Freihandelsabkommen (TTIP) zwischen den USA und der EU scheitern. Damit bliebe das Potenzial eines umfassenden, ehrgeizigen Ansatzes zum freien Handel und zu nachhaltiger Entwicklung, wie er stark von der EU befürwortet wird, ungenutzt.⁵⁵ Die Ursachen für das Scheitern von TTIP liegen einerseits in der schwindenden politischen Rückendeckung für das Abkommen innerhalb der EU und andererseits in Washingtons veränderter politischer Agenda im Nachgang der anstehenden Wahlen. **(Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus)**

Die Länder konzentrieren sich stärker auf die inländischen Importsubstitutionen.

Zusätzlich zeichnet sich ein weiterer allgemeiner Trend ab: Staaten wollen den Importanteil am inländischen

Gesamtangebot zunehmend senken. In einer gemeinsamen Analyse vom Januar 2015 stellen IWF und Weltbank⁵⁶ fest, dass das Handelswachstum seit der Krise von 2008/2009 weniger mit dem BIP-Wachstum korreliert als im Vergleich zum historischen Durchschnitt von 1986 bis 2000. OECD- wie Nicht-OECD-Länder haben ihren Anteil an inländischer Substitution erhöht (d. h., Güter werden im Inland hergestellt und nicht importiert). Dieser Strukturwandel steht im Zusammenhang mit zunehmendem „Onshoring“ (Wertschöpfung im Inland), wie weiter unten beschrieben. Im Worst-Case-Szenario wird sich dieser Strukturwandel in den weltweit größten Volkswirtschaften in den kommenden 10 bis 15 Jahren weiter verfestigen. **(Treiber 3: Trends in den Lieferketten)**

3.3. Stillstand des WTO-Systems

Die bisherige Strategie zur Vermeidung eines möglichen Stillstands des WTO-Systems sah vor, von dem früheren, sehr ehrgeizigen Maßnahmenpaket der Doha-Runde abzugehen und sich neuen, leichter erreichbaren Zielen zuzuwenden. Damit erhöht sich jedoch das Risiko, dass die WTO schrittweise an Relevanz für den Welthandel verliert und regionale Verhandlungen und Vereinbarungen an Bedeutung gewinnen. Tatsächlich war das Scheitern der Verhandlungen der Doha-Runde (zur weiteren Liberalisierung des weltweiten Agrarhandels) einer der Hauptgründe für das Entstehen neuer Vorstöße in Richtung bilaterale und regionale Handelsabkommen wie TPP und TTIP.

Die Prognosen für einen nennenswerten multilateralen Fortschritt im Handel sind schwach. Im Worst-Case-Szenario verliert der WTO-Bezugsrahmen kontinuierlich an Bedeutung und Einfluss. Aufstrebende Mächte, allen voran China, kommen zu dem Schluss, dass er ihren Interessen nicht länger dient.

⁵⁴ Die öffentliche Diskussion zu diesem Thema wurde 2014 in Gang gesetzt, als TPP-Textentwürfe auf WikiLeaks veröffentlicht wurden.

⁵⁵ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/july/tradoc_151626.pdf

⁵⁶ www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2014/12/pdf/constant.pdf

Die WTO-Doha-Runde

Bei der 2001 ins Leben gerufenen Doha-Runde der WTO handelte es sich um eine groß angelegte Verhandlungsinitiative zum Abbau von Handelsbarrieren für Agrarprodukte in den Industrieländern und zu einem verbesserten Marktzugang zu den Schwellenländern.

Der Agrarhandel wurde zum Mittelpunkt der Verhandlungen, als die Delegierten feststellten, dass protektionistische Maßnahmen die Ursache für den abnehmenden Handel mit landwirtschaftlichen Produkten darstellten. Nach zwölf Jahren Streitigkeiten und stockenden Verhandlungen wurde in Bali eine Vereinbarung unterzeichnet, die zahlreiche Themen der ursprünglichen Doha-Agenda von 2001 nicht mehr aufführt. Angesichts eines nur langsam wachsenden Welthandels, einer schwachen Weltwirtschaft und protektionistischer Spannungen entschieden sich die WTO-Delegierten für einen eng gefassten, realistischen Ansatz – anstatt weiter für ein umfassendes Handelsabkommen zu kämpfen, was möglicherweise zum Abbruch der Verhandlungen geführt hätte. Die meisten Schlüsselthemen von Doha, etwa die Liberalisierung des Dienstleistungshandels oder der Schutz des geistigen Eigentums, wurden in Bali einfach verschoben.

Die in jüngster Zeit erfolgten Gründungen der Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB), der weniger bedeutsamen New Development Bank („BRICS Bank“) und des Silk Road Funds treten als Alternativen zum „Washington consensus“ der US- und EU-dominierten Institutionen IWF und Weltbank auf.

Die Vereinigten Staaten haben versucht, ihre Bündnispartner vom Beitritt zu der von China geführten AIIB, deren Satzung von den 50 Gründungsmitgliedern vor kurzem unterzeichnet worden ist, abzuhalten. Obwohl der Widerstand der USA vor allem auf geopolitischen Erwägungen fußt, wurden auch Bedenken ausgesprochen, dass die AIIB über unzureichende Standards in Bezug auf Umweltschutz, Governance und soziale Absicherung verfügt. **(Treiber 4: strategische Allianzen, Standards und Labels)**

In diesem Szenario ist China weiterhin bestrebt, einen eigenen institutionellen Bezugsrahmen zu schaffen. Zugleich werden ausbleibende Reformen in den westlichen Institutionen sowie die Tendenz, Kreditnehmern ihre Wirtschaftspolitik vorzuschreiben, dazu beitragen, dass sich die Nicht-OECD-Länder in den kommenden 10 bis 15 Jahren weiter von den OECD-Ländern entfremden. Infolgedessen werden sich die Spannungen zwischen den zwei Wirtschaftsböcken – einer unter chinesischer, einer unter Führung der USA – verstärken. Dies trägt zu einer weite-

ren Schwächung der WTO bei, wodurch sich der Spielraum für die Schaffung weltweit geltender Regeln zu nachhaltigem Handel verkleinert. Der weltweite Handel würde von einem Bedeutungsverlust der WTO ernsthaft in Mitleidenschaft gezogen werden. Der externe Druck auf die Staaten zur Eindämmung protektionistischer Handlungen würde nachlassen, und Handelskonflikte wären – weil sie eine Vielzahl internationaler Streitigkeiten nach sich zögen – in einem multilateralen Rahmen schwieriger beizulegen. **(Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus)**

3.4. Grüner Protektionismus setzt sich durch

Ein schwächeres weltweites Wirtschaftswachstum einerseits und das Scheitern der TTIP-Verhandlungen andererseits tragen zum Erstarren populistischer Politik bei. Dies manifestiert sich unter anderem in einem aufstrebenden „grünen Protektionismus“, der den Welthandel zusätzlich verlangsamt. Bestrebungen zum Umweltschutz sind eine weit verbreitete Rechtfertigung (sei es rhetorisch oder real) für die Einführung protektionistischer Maßnahmen. Zuweilen zielen letztere aber vorwiegend auf den Schutz junger Industriezweige, die gerade erst im Entstehen begriffen sind, oder „regionaler Champions“, die durch den weltweiten Wettbewerb vom Markt verdrängt werden könnten.

Die WTO verliert kontinuierlich an Bedeutung, während China versucht, einen eigenen institutionellen Bezugsrahmen zu schaffen.

Zunehmender grüner Protektionismus schwächt den Handel, führt zu sinkender Effizienz – und damit zu geringeren Innovationsanreizen.

Im Worst-Case-Szenario werden bestehende EU-Einfuhrbeschränkungen für Biodiesel, Papier und Zellstoff sowie für chinesische Photovoltaik-

Technologie auch von anderen Branchen kopiert. Infolgedessen führen die größten EU-Handelspartner in einer Art Retourkutsche ebenfalls grüne protektionistische Maßnahmen ein. Regierungen und Unternehmen, vor allem in den großen Nicht-OECD-Ländern, konzentrieren sich zunehmend auf ihre großen Inlandsmärkte und engagieren sich weniger für weltweite Initiativen zu nachhaltigem Handel. Die entscheidenden Auswirkungen von grünem Protektionismus liegen in der Beschränkung von Handel und Effizienz. Dadurch fehlen Anreize zur Entwicklung von Innovationen und einem verbesserten Angebot von Dienstleistungen und Waren. Geschlossene Volkswirtschaften erreichen nur schwerlich ein Niveau technischen Fortschritts, das die Eroberung weltweiter Märkte möglich macht. Diese Länder drohen im Laufe der Zeit eher ineffizient und langsam bezüglich ihrer Innovationsfähigkeit zu werden. **(Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus)**

Gleichzeitig entstehen erhebliche Handelshemmnisse durch die zunehmende Bürokratie infolge strenger Umweltaudits und Gesundheits- und Sicherheitsstandards in den OECD-Ländern. Viele kleinere Lieferanten aus Nicht-OECD-Ländern beliefern lieber Partner in ihren Heimmärkten, um den hohen Aufwand bei der Zusammenarbeit mit Firmen aus OECD-Ländern zu umgehen. Der ausbleibende Fortschritt bei der Gesetzgebung zu nachhaltigem Handel seitens der Nicht-OECD-Länder sorgt für Frustration innerhalb der OECD-Länder. Letztere ziehen in Anbetracht dessen am Ende des 10 bis 15 Jahre andauernden Betrachtungshorizonts Border Carbon Adjustments in Erwägung, d. h. einen preislichen Grenzausgleich auf den CO₂-Gehalt von exportierten und importierten Gütern. Damit soll dem als unfair empfundenen

CO₂-Dumping in jenen Ländern, die nicht an eine politische Regulierung oder Preissetzung für CO₂-Emissionen gebunden sind, entgegengewirkt werden. Dies könnte eine Retourkutsche in Gang setzen, einschließlich Tarifierhöhungen und Sanktionen. Wie in den 20er- und 30er-Jahren des 20. Jahrhunderts könnten sich solcherart Handelskriege über mehrere Jahre erstrecken und zu einer erheblichen Verlangsamung nachhaltiger und anderer Handelsaktivitäten führen. Das würde einem eklatanten Versagen nachhaltiger Handelspolitik gleichkommen. **(Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus)**

Strategische Allianzen, Standards und Labels werden zunehmend zu Marketingzwecken missbraucht; unternehmerisches Greenwashing ist auf dem Vormarsch.

3.5. Greenwashing unterläuft die Bemühungen zu nachhaltigem Handel

Allianzen, Standards und Labels bleiben im Worst-Case-Szenario weitestgehend unkonsolidiert und werden zunehmend zu Marketingzwecken missbraucht, anstatt sich zu Treibern eines nachhaltigen Handels zu entwickeln. Zahlreiche Nachhaltigkeitsbemühungen von Unternehmen dienen eher dem Greenwashing oder – schlimmer noch – haben ungewollte negative Auswirkungen. Nachhaltige Labels sind zunehmend verwirrend, irreführend und in einigen Fällen falsch. Labels haben kaum mehr als einen Symbolwert für umweltbewusste Verbraucher. In einer aktuellen Studie hat die brasilianische Marktforschungsfirma Market Analysis 2.300 Produkte aus sechs verschiedenen Warengruppen untersucht und festgestellt, dass lediglich 15 Prozent der grünen Produktversprechen von Zertifizierungen durch unabhängige Dritte untermauert waren.⁵⁷ Auch Forschungen an der Rotterdam School of Management der Erasmus Universität⁵⁸ haben gezeigt, dass Nachhaltigkeitslabels auf Produkten kontraproduktiv sein und oft schwer vorhersehbare negative Auswirkungen haben können. **(Treiber 4: strategische Allianzen, Standards und Labels)**

⁵⁷ <http://marketanalysis.com.br/publicacoes/greenwashing2014/?lang=en>

⁵⁸ <http://repub.eur.nl/pub/77135>

Zum Teil lässt sich der Anstieg von unternehmerischem Greenwashing durch die wachstumsschwache Wirtschaft im Worst-Case-Szenario erklären: Unternehmen sind zunehmend gezwungen, sich auf das kurzfristige finanzielle Überleben zu konzentrieren – und dies zulasten der Förderung und freiwilligen Anwendung von Standards zu nachhaltigem Handel. Wenn Pragmatismus und äußerer Zwang den Kurs bestimmen, klingt auch der Bottom-up-Druck zur Harmonisierung von Nachhaltigkeitsanforderungen im internationalen Handel ab. Ohne eine maßgebliche Straffung und Konsolidierung strategischer Allianzen und Standards macht sich eine Ermüdung bezüglich proaktiven Handelns und Compliance breit. Unter diesen Umständen werden mehr und mehr Unternehmen auf Greenwashing als Abkürzung zum Aufbau einer positiven Reputation durch Nachhaltigkeit zurückgreifen. Allerdings nutzen Verbraucher immer öfter Tools wie den Greenwashing-Index⁵⁹, um nachhaltige Produkte von anderen unterscheiden können. **(Treiber 4: strategische Allianzen, Standards und Labels)**

3.6. Nicht nachhaltige Landwirtschaft

Im Worst-Case-Szenario überschreiten die negativen ökologischen und sozialen Auswirkungen des gestiegenen Agrarrohstoffhandels zwischen Entwicklungs- und/oder Schwellenländern eine kritische Schwelle. Zwar entschärft ein vermindertes Nachfragewachstum, vor allem aus China, die Krise bis zu einem gewissen Grad, doch die aktuellen freiwilligen Initiativen und Standards zur Begrenzung der Schäden bezüglich Abholzung und Biodiversität, die die Ausdehnung der Landwirtschaft nach sich zieht, erweisen sich als ungenügend. Ohne eine wirksamere Regulierung werden Monokulturen – d. h. der industrielle Anbau einer einzigen Pflanzensorte unter intensivem Chemikalieneinsatz – die Landwirtschaft weiterhin dominieren. Die Kontrolle liegt bei wenigen multinationalen Konzernen und geht zulasten einer lokalen und nachhaltigen Produktion.

Die massive globale Verbreitung industrieller Anbaumethoden hat negative Folgen für Kleinbauern in der ganzen Welt. In vielen Ländern kommt es infolgedessen zu akuten Arbeitsmarktproblemen und sozialen Verwerfungen, die die Staatskassen stark belasten. Am Ende des 10- bis 15-jährigen Betrachtungshorizonts dieses Szenarios tritt die ökologische und soziale Unnachhaltigkeit von Monokulturen immer deutlicher zu Tage.

(Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten)

Dass die Staaten ihren Fokus nach innen richten und sich der Handel weiter abschwächt, zeigt sich besonders in **Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus**, **Treiber 3: Trends in den Lieferketten** und **Treiber 4: strategische Allianzen, Standards und Labels** (vgl. Abbildung 7).

⁵⁹ www.greenwashingindex.com

Abbildung 7: Ausprägungen der Schlüsseltreiber bei Abkapselung der Staaten und Abschwächung des Handels

Stand der Regulierung zu nachhaltigem Handel

Regulatorische Umsetzung von Aspekten des nachhaltigen Handels

Anwendung von Standards zur Nachhaltigkeitsberichterstattung

Verfolgen nachhaltiger Zielsetzungen im multi- und bilateralen Handel



Konsolidierung von Labels, um Vertrauen in Markenbotschaften zu fördern

Resilienz in den Lieferketten bezüglich ökologischer und sozialer Fragen

Nachhaltiges Lieferkettenmanagement

Relevanz des Zertifizierungsprozesses

Konsolidierung von Labels, um Vertrauen in Markenbotschaften zu fördern

4. Technologie: Innovationskraft und Produktivität lassen nach

Mangelnde Bestrebungen nach technischem Fortschritt verschlechtern das ohnehin schwache Wirtschaftsklima.

4.1. Einführung

Produktivitätssteigerungen sind zum großen Teil das Ergebnis von technologischem Fortschritt und Innovation.

Nach Aussagen der WTO stehen Produktivitätssteigerungen für zwei Drittel des Wirtschaftswachstums in den Volkswirtschaften der OECD und sind auch in vielen Nicht-OECD-Ländern von großer Bedeutung.⁶⁰ Die Fähigkeit führender Innovatoren zur Entwicklung radikal neuer Durchbrüche, die weltweite Verbreitung von Innovationen sowie Investitionen in Humankapital und Know-how erleiden Einbußen, wenn Regierungen und Unternehmen nicht kontinuierlich bestrebt sind, den technischen Fortschritt zu fördern. Dies verschlechtert das ohnehin schon schwache Wirtschaftsklima und senkt die langfristigen Chancen auf technologischen Fortschritt sowie eine Erholung von Wachstum und Entwicklung.

4.2. Die Konjunkturschwäche verlangsamt den technischen Fortschritt

In jeder Rezession sinkt die Produktivität anfänglich, weil Unternehmen ihre Beschäftigungsrate zu langsam an die unerwartet geringe Nachfrage anpassen. Dies trifft auch heute noch zu, trotz höherer Flexibilität bei Arbeitsbedingungen, -verträgen und -zeiten. Ist die konjunkturelle Erschütterung nur von kurzer Dauer, bietet sich die Nutzung von Zeitkonten an. Einige Regierungen (vor allem in den wohlhabenderen OECD-Ländern) bieten Unternehmen Unterstützung in Form automatischer Stabilisatoren an, um die Entlassung von Mitarbeitern, eine weitere Talfahrt bei den Ausgaben und die langfristige Beeinträchtigung von Humankapital und Know-how zu vermeiden. Im Falle eines längeren Abschwungs steigen die Entlassungen jedoch in allen Ländern an, flankiert von Kürzungen bei den Ausgaben für Investitionen sowie Forschungs- und Entwicklungsvorhaben. Folglich erstrecken sich die Verluste nicht nur auf Konsumenten, sondern auch auf den techni-

schen Fortschritt. In gewisser Hinsicht sorgt ein solcher Beschäftigungsrückgang zunächst für eine scheinbare Produktivitätserholung. Doch in einer Wirtschaftsflaute schwächen die Reaktionen auf die sich verschlechternden Wirtschaftsbedingungen Anreize für maßgebliche Verbesserungen von Produktivität und Innovationskraft durch Forschung, Förderung von Know-how und Investitionen. Wie auch immer sich die Beschäftigungssituation aufgrund unternehmerischer Entscheidungen entwickelt, ein schwaches Konjunkturmilieu beeinträchtigt fast immer echten technischen Fortschritt sowie die Entwicklung und Anwendung von Innovationen. Hinzu kommt, dass mit steigender Arbeitslosigkeit auch die Wahrscheinlichkeit prekärer Arbeitsbedingungen zunimmt (siehe unten).

Unterstützung seitens der Politik spielt in Phasen konjunktureller Abschwächung eine wichtige Rolle, vor allem durch die Förderung von Humankapital sowie von Forschungs- und Entwicklungsvorhaben. Die staatlichen Maßnahmen zielen auch auf die Fortführung von Schlüsselprojekten ab, die zur künftigen Produktivität und Innovationskraft beitragen (z. B. durch Zugang zu schnellen Breitbandverbindungen oder den Ausbau von Hafen- oder Flughafenanlagen). Die wesentlichen Treiber von Zukunftsinnovationen müssen gefördert werden, um Optimismus zu schüren und den Glauben an eine bessere Zukunft zu stärken. Im Worst-Case-Szenario allerdings betont die fehlende Unterstützung der OECD-Länder bezüglich Förderung des technologischen Fortschritts und Stärkung von Innovationsgrundlagen die Auswirkungen des globalen Konjunkturabschwungs und das mangelnde Vertrauen in ein langfristiges Wirtschaftswachstum besonders stark. **(Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus)**

Aufgrund des stagnierenden Fortschritts innerhalb der OECD sowie der negativen Folgen ihrer eigenen Wachstumsschwäche und ihrer schlechten finanziellen Grundlagen sind die Nicht-OECD-Länder außerstande, Investitionen in ihre eigene Innovationskraft und in Produktivitätssteigerungen zu tätigen. Auch der schwache Fortschritt innerhalb der OECD trägt weiter dazu bei. Investitionen in Bildung, Forschungs- und Entwicklungsvorhaben fließen nur langsam, Schlüsselinfrastrukturprojekte werden verschoben oder gar gestrichen. Dies behindert die Etablierung von Geschäftsverbindungen und die weltweite Vernetzung.

⁶⁰ World Trade Report 2013, Abschnitt „B. Trends in international trade“, S. 92.

Der technologische Wandel auf den Arbeitsmärkten schafft neue gesellschaftliche Probleme.

4.3. Arbeitsmärkte werden prekärer

Im Worst-Case-Szenario entwickelt sich der technologische Wandel

auf eine Art und Weise, die neue gesellschaftliche Probleme hervorruft. Beispielsweise steigert die industrielle Robotik die Effizienz und reduziert die Anzahl der Arbeitsplätze in Fertigungsprozessen mit (vorwiegend) geringer Wertschöpfung. Der Ersatz von Niedriglohnarbeitern durch Roboter ermöglicht es einigen OECD-Unternehmen, ihre Fertigung aus den Nicht-OECD-Ländern zurückzuholen (sogenanntes „Reshoring“). Dadurch kann der Handel nachhaltiger werden, denn die Transportkosten sinken im Vergleich zu Lieferketten, die auf Niedriglohnarbeit in anderen Ländern basieren. In anderen Fällen ändert sich zwar nichts an den Fertigungsstandorten, doch werden Menschen zunehmend durch Roboter ersetzt. So hat etwa Foxconn, ein Elektronikhersteller aus Taiwan, schrittweise begonnen, die Belegschaft seiner arbeitsintensiven Fertigung in China durch eine Million Roboter zu ersetzen, nachdem Chinas Produktivität sinkt und das Land weniger wettbewerbsfähig mit konkurrierenden Niedriglohnländern wird. Insgesamt führt der Trend der industriellen Robotik zu einem beträchtlichen Anstieg der Arbeitslosigkeit in den Industrieländern der Nicht-OECD-Länder, vor allem in China. **(Treiber 3: Trends in den Lieferketten)**

Erst kürzlich stellte die Deutsche Bank in einer Analyse warnend fest, dass durch den Einsatz neuer Technologien und Automatisierungstechnik erstmals seit der industriellen Revolution mehr Arbeitsplätze zerstört als neue geschaffen werden. Die Studie zeigt auf, dass aufgrund des Arbeitskräfteüberschusses fest angestellte Arbeitskräfte vielfach durch schlechter bezahlte Zeitarbeiter ersetzt werden, um die

Produktionskosten weiter zu senken. Dies kann in regelrechten Job-Auktionen münden, bei denen die Arbeitskraft gering qualifizierter Arbeiter versteigert wird und letzteren kaum noch Verhandlungsmacht bleibt.⁶¹ **(Treiber 3: Trends in den Lieferketten)**

Im Verlauf des Worst-Case-Szenarios zeigt sich eine weitere Entwicklung auf den Arbeitsmärkten, die eng mit dem Phänomen der Job-Auktionen zusammenhängt: der Vormarsch sogenannter Clickworker. Basierend auf einem Crowdsourcing-Prinzip, werden Clickworker für kurze Onlineaufgaben vergütet, die Teil eines für eine einzelne Person oder Organisation zu umfangreichen Arbeitspakets sind. Zum Beispiel hat die NASA den Einsatz von Clickworkern getestet (allerdings auf freiwilliger Basis), um Krater auf dem Mars zu kategorisieren. Üblicherweise wird Clickarbeit entweder über Ausschreibungen angeboten, bei denen nur der Gewinner vergütet wird, oder in Form von Mikrojobs, die zu einem vorab vereinbarten Tarif honoriert werden. Für manche Menschen stellt Clickarbeit eine willkommene Alternative zur Arbeitslosigkeit dar. Im Worst-Case-Szenario zeichnen sich jedoch die Risiken einer wirtschaftlichen Entwicklung ab, die zunehmend von flexiblen Ansätzen wie Clickarbeit abhängig wird. In letzter Konsequenz können solche Ansätze nicht sozial nachhaltig sein: Arbeitnehmer werden ungenügend bezahlt und haben in der Regel weder Renten- und Sozialversicherung noch Arbeitsplatzsicherheit. Angemessene gesetzliche Regulierung in die Wege zu leiten, ist der Schlüssel zum Schutz der Arbeitnehmerrechte. **(Treiber 3: Trends in den Lieferketten)**

Nachlassende Innovationskraft und Produktivität sind das Ergebnis insbesondere von Entwicklungen zu **Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten** und **Treiber 3: Trends in den Lieferketten** (vgl. Abbildung 8).

⁶¹ <http://www.com-magazin.de/news/business-it/deutsche-bank-kritisiert-folgen-digitalisierung-959111.html>

Abbildung 8: Ausprägungen der Schlüsseltreiber bei schwacher Innovationskraft und Produktivität

Rolle der staatlichen Behörden zur Unterstützung eines nachhaltigen Handels



Nachhaltigkeit des gegenwärtigen Lebensstils

Anwendung neuer nachhaltiger Technologien und Methoden, z.B. Kreislaufwirtschaft und Cradle-to-Cradle

Resilienz in den Lieferketten hinsichtlich ökologischer und sozialer Fragen

Nachhaltiges Lieferkettenmanagement

Unternehmerische Planung verknüpft wirtschaftliche und nachhaltige Zielsetzungen

5. Privatwirtschaft: gescheiterte Führungsrolle

Die meisten Unternehmen kommen zu dem Schluss, dass sich nachhaltiges Wirtschaften für sie nicht auszahlt.

5.1. Einführung

Es zeichnet sich immer klarer ab, dass die freiwilligen Nachhaltigkeitsbestrebungen der Unternehmen – wie etwa die Reduzierung des Energieverbrauchs und des Abfallaufkommens sowie die Integration von Nachhaltigkeit in die strategische Planung – nicht annähernd ausreichen, um einen relevanten Unterschied zu machen. Vor allem nicht in Bezug auf die Begrenzung des globalen Temperaturanstiegs auf maximal zwei Grad Celsius. In der Geschäftswelt herrscht die Meinung vor, dass es an den Regierungen sei, die notwendigen systemischen Lösungen für Nachhaltigkeit und die Bekämpfung des Klimawandels zu finden. Insgesamt kommen Unternehmen zu dem Schluss, dass nachhaltiges Wirtschaften – abgesehen von anfänglichen Kosteneinsparungen durch Energieeffizienzmaßnahmen – ökonomisch keinen Sinn macht. **(Treiber 4: strategische Allianzen, Standards und Labels)**

5.2. Nachhaltigkeit in den Lieferketten gerät ins Stocken

Fortschritte bei der nachhaltigen Gestaltung von Lieferketten treten im Verlauf des Szenarios nur langsam zutage. Regierungen, Unternehmen und NGOs schaffen es nicht, ihre Zusammenarbeit zu Fragen des nachhaltigen Handels zu vertiefen und zu institutionalisieren. Die Akteure sind sich einig, dass sie – verglichen mit ihren Nicht-OECD-Kontrahenten – für einen nachhaltigen Handel bereits genug tun und dass eine weitere Ausdehnung ihrer Aktivitäten Wettbewerbsrisiken zur Folge haben könnte. **(Treiber 3: Trends in den Lieferketten)**

Dies erlaubt vielen Nicht-OECD-Ländern, an ihrer lockeren Regulierung festzuhalten. Damit schaffen sie ein ungleiches Spielfeld und schwächen zugleich die Anreize für ein Fortschreiten der Globalisierung und den Transfer nachhaltiger Technologien von OECD- in Nicht-OECD-Staaten deutlich ab. Technologische Durchbrüche spielen außerhalb der OECD eine geringere Rolle als innerhalb. Die Gründe liegen zum Teil in fehlenden öffentlichen Anreizen, aber auch in unzureichenden privatwirtschaftlichen Fördermitteln und Forschungskapazitäten. **(Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus)**

In Kombination mit den Auswirkungen eines verlangsamten Welthandelswachstums und Einschnitten bei grenzübergreifenden Investitionen übersetzt sich der Reshoring-Trend als Rückzug aus globalen Liefernetzwerken und als Verlust an unternehmerischer Zuversicht. Die vorhandenen Fortschritte zur nachhaltigeren Gestaltung von Lieferketten beschränken sich vorwiegend auf den Handel zwischen den Staaten der OECD. Im Handel mit Nicht-OECD-Ländern spielen sie eine geringere Rolle. Unternehmen aus OECD-Ländern tendieren wieder stärker dazu, ihre Produktionsstätten innerhalb der OECD anzusiedeln, wo sie die Umweltgesetzgebung als Teil eines stabilen regulatorischen Bezugsrahmens betrachten.⁶²

(Treiber 3: Trends in den Lieferketten)

⁶² Laut „Doing Business Index“ der Weltbank sind die sichersten Geschäftsregionen gekennzeichnet durch ein engmaschiges Regulierungsnetz, z. B. in der EU, den USA, in Australien, Norwegen und Kanada.

5.3. Die Bankenbranche überdenkt ihr Engagement

In diesem Szenario überdenken die Banken ihre Strategien neu und fokussieren sich in erster Linie auf die zahlreichen neuen Herausforderungen des FinTech-Sektors. In vereinzelt Fällen ist die Förderung eines nachhaltigen Handels weiterhin Bestandteil der Strategie, betrifft jedoch nicht das Kerngeschäft und bleibt oft marginal. Das abnehmende Interesse an einem nachhaltigen Handel seitens der Unternehmen, Regierungen und Verbraucher spiegelt sich in der Haltung der Banken wider.

Freiwillige Initiativen des Bankensektors zur Förderung eines nachhaltigen Handels, wie etwa der Soft Commodities Compact oder die Equator Principles⁶², bleiben weiterhin bestehen, repräsentieren jedoch zunehmend eine Nischengruppe von grünen Banken, von denen die meisten es nicht schaffen, das Produktivitäts- und Wachstumsniveau von Banken zu erreichen, die aktiv Geschäftschancen in der Verbindung mit nachhaltigem wie nicht nachhaltigem Handel wahrnehmen. In dem Maße, wie solche freiwilligen Programme für immer mehr Banken ihren Reiz verlieren, tritt auch das Regulierungsvakuum rund um Fragen des nachhaltigen Handels immer deutlicher zutage. **(Treiber 5: innovative Finanzwirtschaft und die Rolle der Banken)**

Das Unvermögen der Privatwirtschaft, in Sachen nachhaltiger Handel eine Führungsrolle einzunehmen, ist weitgehend zurückzuführen auf **Treiber 3: Trends in den Lieferketten, Treiber 4: strategische Allianzen, Standards und Labels** und **Treiber 5: innovative Finanzwirtschaft und die Rolle der Banken** (vgl. Abbildung 9).

Das abnehmende Interesse an einem nachhaltigen Handel seitens der Unternehmen, Regierungen und Verbraucher spiegelt sich in der Haltung der Banken wider.

⁶² www.equator-principles.com

Abbildung 9: Ausprägungen der Schlüsseltreiber für das Führungsversagen der Privatwirtschaft

Integration von Nachhaltigkeitsüberlegungen in das operative Bankgeschäft

Standardisierung von freiwilligen Programmen und deren Messung

Zusammenarbeit zwischen Banken und dem Öffentlichen/multilateralen Sektor



Resilienz in den Lieferketten hinsichtlich ökologischer und sozialer Fragen

Nachhaltiges Lieferkettenmanagement

Unternehmerische Planung verknüpft wirtschaftliche und nachhaltige Zielsetzungen

Partnerschaften mit dem Öffentlichen Sektor, den Unternehmen und/oder der Zivilgesellschaft

Relevanz des Zertifizierungsprozesses

6. Politik: keine Lösungen in Sicht

6.1. Einführung

Die schwachen Konjunkturaussichten und der Handelsrückgang werden zusätzlich durch politische Entwicklungen verschärft, welche die Dynamik eines nachhaltigen Handels umkehren. Seit den Erschütterungen der globalen Finanzkrise von 2008/2009 und der nachfolgenden Rezession ist die Politik wieder in Nationalismus und Regionalismus zurückgefallen. Im Worst-Case-Szenario vertieft sich dieser Trend über die kommenden 10 bis 15 Jahre. Weltweit kommen Initiativen zum Stillstand und folgen damit einem bekannten Muster, beispielsweise dem rasant schwindenden politischen Einfluss der G20-Staaten. Diese Zersplitterung gibt im Zusammenspiel mit den umfassenden Beschneidungen finanzieller Spielräume wenig Anlass zur Hoffnung auf Abhilfe für die andauernde Schwäche in weiten Teilen der Weltwirtschaft.

Die politische Schwerpunktsetzung für einen nachhaltigen Handel steht zunehmend im Konflikt mit der Notwendigkeit, die Energieversorgung im eigenen Land zu sichern.

6.2. Nationaler Ressourcenbedarf versus Nachhaltigkeit

Die Schwerpunktsetzung seitens der Politik in Richtung nachhaltigen Handel kann

in Konflikt geraten mit der Notwendigkeit, die Energieversorgung im eigenen Land zu sichern. Im Worst-Case-Szenario geschieht genau dies in vielen Fällen. Das Dilemma der politischen Entscheidungsträger zeigt sich in Deutschland momentan sehr deutlich in Bezug auf Kohle. Im Rahmen der Energiewende hat sich Deutschland das Ziel gesetzt, bis 2020 seinen Primärenergieverbrauch um 20 Prozent und den Stromverbrauch um 10 Prozent zu senken (im Vergleich zu den Werten von 2008). Im selben Zeitraum

soll die Energieintensität um 2,1 Prozent jährlich steigen. Diese Ziele sollten zum Teil auch durch einen reduzierten Kohleverbrauch erreicht werden. Allerdings spielt Kohle aufgrund der schwankenden Weltgaspreise, des Atomenergieausstiegs im Jahr 2011 und auftretender Schwierigkeiten im Bereich der erneuerbaren Energien weiterhin eine wichtige Rolle für Deutschlands Energiemix.

Eine Untersuchung des Fraunhofer Instituts hat ergeben, dass die deutsche Industrie bei der Steigerung der Energieeffizienz im letzten Jahrzehnt und vor allem seit 2008 nur geringfügige Fortschritte erzielt hat. Zudem müssten die „Verbesserungen in der Energieeffizienz deutlich zunehmen, um die Ziele bis 2020 zu erreichen“.⁶⁴ Es finden sich kaum Argumente dafür, dass es in den kommenden 10 bis 15 Jahren eine nennenswerte Reduzierung des Bedarfs an Kohle in Deutschland geben wird. Während Gas und erneuerbare Energien zwar ihre Anteile am Energiemarkt erhöhen werden, wird sich ihr Zuwachs unterproportional zum Rückgang der Atomenergie entwickeln, woraus ein erhöhter Kohleanteil im deutschen Energiemix resultiert. Demzufolge wird Deutschland es schwer haben, die Höhe seiner CO₂-Emissionen in den nächsten Jahren zu senken.

Die EU-Politik rückt weiter von der Idee einer stärkeren Integration der EU-Länder ab, mit entsprechend negativen Auswirkungen auf einen nachhaltigen Handel.

6.3. Die EU in der politischen Krise

Aufgrund der dauerhaft schwierigen wirtschaftlichen Gegebenheiten und Sorgen über finanzielle Rettungsaktionen rückt die EU-Politik weiter von der Idee einer stärkeren EU-Integration ab. Die nachfolgende politische Führungsgeneration in Deutschland, Frankreich, Italien und Großbritannien zeigt nicht dasselbe hohe Maß

an Engagement und Führung, wie die deutsche Kanzlerin Angela Merkel es in den letzten Jahren unter Beweis gestellt hat. Auch die Begeisterung für das „europäische Projekt“ hat sich bei der jungen Generation merklich abgekühlt. Die Jüngeren treten pragmatischer auf als die EU-Gründungsväter mit ihren historischen Ambitionen. Die europäische Integration und Annäherung werden davon beeinträchtigt, was wiederum zur Schwächung der Rahmenbedingungen für den Welthandel beiträgt. Der nachhaltige Handel ist davon in doppelter Hinsicht betroffen: erstens durch den Zusammenbruch des Welthandels und zweitens durch die allmähliche Schwächung der EU und ihrer weltweiten Legitimation. **(Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus)**

⁶⁴ Monitoring of the „Energiewende“ – „energy efficiency indicators for Germany“, Nr. S 10/2014, Working Paper Sustainability and Innovation, Fraunhofer Institut.

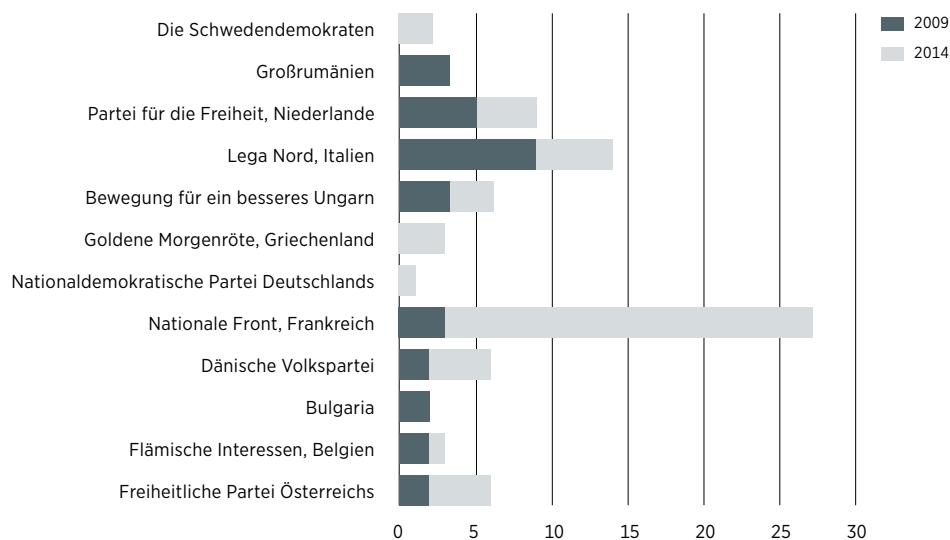
6.4. Zunahme extremer Parteien verstärkt Protektionismus

Die Bürger und politischen Parteien in der EU sind aktuell Zeugen einer erneuten Zunahme rechtsextremer Parteien (vgl. Abbildung 10). Unabhängig davon, ob sie als Neulinge auf dem politischen Parkett auftreten oder eine Renaissance erleben, erzielen diese Parteien zum Teil beachtliche Wahlerfolge, wie z. B. die Nationale Front in Frankreich.

Generell zeigen alle rechtsextremen Parteien eine deutliche Abneigung gegenüber der europäischen Integration und der Globalisierung. Bei entsprechender Gelegenheit, weil sie entweder an die Macht kommen oder das Kräftever-

hältnis mitbestimmen, könnten sie protektionistische Maßnahmen vorantreiben, die zum Entgleisen des weltweiten Handels und damit auch des nachhaltigen Handels führen. Angesichts der Tatsache, dass die EU noch immer im Mittelpunkt der wirtschaftlichen Globalisierung steht, würde ein Mitgliedsstaat mit einer systematischen Anti-Globalisierungsausrichtung in den europäischen Institutionen ein ernsthaftes Hindernis für Handelsgespräche und eine weitere Integration darstellen. In diesem Szenario haben extreme Parteien einen wachsenden Einfluss auf die europäische Politik, zum Teil durch ihre Wahlerfolge, zum Teil durch die Abstrahlungen dieser Erfolge auf die Parteien der Mitte. **(Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus)**

Abbildung 10: Vertretung rechtsextremer Parteien im europäischen Parlament, Anzahl der Sitze, 2009 und 2014



Quelle: Ergebnisse der Wahl zum EU-Parlament

Dem COP21-Gipfel ist es nicht gelungen, ein Übereinkommen über die Kooperation des Privatsektors unter Berücksichtigung staatlich ausgehandelter Ziele aufzunehmen, geschweige denn Anreize dafür zu schaffen.

6.5. Scheitern des globalen Klimaabkommens

Im Worst-Case-Szenario endet der COP21-Gipfel (zur Erläuterung: Der COP21-Gipfel gilt als Schlüsselstein des Rahmenübereinkommens der Vereinten Nationen über Klimaänderungen [UNFCCC – United Nations Framework Convention on Climate Change]) als Misserfolg, weil entweder überhaupt kein weltweit bindendes Abkommen zustande kommt oder weil das verabschiedete Abkommen im Nachgang nur unwesentliche Emissionssenkungen herbeiführt, die in ihrem Umfang kaum über jene hinausgehen, die

bereits im November 2014 in einem Pakt zwischen den USA und China verbrieft wurden oder die bereits in der verbindlichen Selbstverpflichtung zu Emissionssenkungen der EU vorgesehen waren. Der COP21-Gipfel schafft es auch nicht, ein Abkommen bezüglich einer Privatsektor-Kooperation und staatlich verhandelter Ziele mit zu berücksichtigen, geschweige denn Anreize dafür zu schaffen. Dieses Scheitern mindert den Ansporn, sich weiterhin auf zwischenstaatlicher Ebene für Nachhaltigkeitsfragen einzusetzen. Infolgedessen fehlt die nötige politische Klarheit und Anreize für Fortschritte werden abgeschwächt. Frühere Hoffnungen auf ein 2020 in Kraft tretendes, allgemeingültiges Abkommen zur Halbierung der globalen Treibhausgasemissionen bis 2050 werden nicht erfüllt. Europäische Unternehmen stehen in ihrem Bestreben nach verstärkter unternehmerischer Nachhaltigkeit im Vergleich zu ihren Wettbewerbern aus den USA, China, Japan und Australien zunehmend isoliert da. Darüber hinaus intensiviert sich die internationale Kritik an den EU-Nachhaltigkeitszielen in den kommenden 10 bis 15 Jahren. Dies lässt bei einigen EU-Akteuren, NGOs und Verbrauchern Zweifel an ihrem Engagement für nachhaltigen Handel aufkommen. **(Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten)**

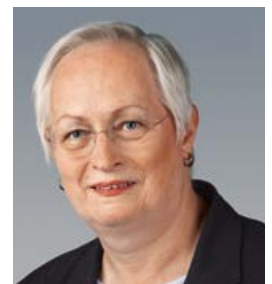
bereits im November 2014 in einem Pakt zwischen den USA und China verbrieft wurden oder die bereits in der verbindlichen Selbstverpflichtung zu Emissionssenkungen der EU vorgesehen waren. Der COP21-Gipfel schafft es auch nicht, ein Abkommen bezüglich einer Privatsektor-Kooperation und staatlich verhandelter Ziele mit zu berücksichtigen, geschweige denn Anreize dafür zu schaffen. Dieses Scheitern mindert den Ansporn, sich weiterhin auf zwischenstaatlicher Ebene für Nachhaltigkeitsfragen einzusetzen. Infolgedessen fehlt die nötige politische Klarheit und Anreize für Fortschritte werden abgeschwächt. Frühere Hoffnungen auf ein 2020 in Kraft tretendes, allgemeingültiges Abkommen zur Halbierung der globalen Treibhausgasemissionen bis 2050 werden nicht erfüllt. Europäische Unternehmen stehen in ihrem Bestreben nach verstärkter unternehmerischer Nachhaltigkeit im Vergleich zu ihren Wettbewerbern aus den USA, China, Japan und Australien zunehmend isoliert da. Darüber hinaus intensiviert sich die internationale Kritik an den EU-Nachhaltigkeitszielen in den kommenden 10 bis 15 Jahren. Dies lässt bei einigen EU-Akteuren, NGOs und Verbrauchern Zweifel an ihrem Engagement für nachhaltigen Handel aufkommen. **(Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten)**

6.6. Der Verbraucherdruck für nachhaltigen Handel sinkt

„Für Verbraucher ist der Preis heute weitaus ausschlaggebender als Qualität oder Nachhaltigkeit. Daher sind Discounthändler wie Aldi und Lidl auch so erfolgreich. Dieser Fokus auf die Suche nach den billigsten Artikeln und Dienstleistungen geht weniger auf finanzielle Not zurück als vielmehr auf einen Kulturwandel, der sich innerhalb der letzten 10 Jahre vollzogen hat. Früher wurden Produkte noch für einen dauerhaften Gebrauch angeschafft; heute wird davon ausgegangen, dass sie für eine kurze Zeit nützlich sind und danach ersetzt werden. Das führt zu einer riesigen Verschwendung natürlicher Ressourcen.“

Um Nachhaltigkeit zu unterstützen, sollte die EU ihr Augenmerk darauf richten, natürliche Ressourcen, die für Produktionszwecke genutzt werden, zu besteuern. Dadurch würden die Produktpreise steigen und Anreize für die Wiederverwertung eingesetzter natürlicher Ressourcen geschaffen, z. B. für in Mobiltelefonen verbaute Mineralien. Doch die EU bewegt sich in dieser Hinsicht nur sehr langsam. Zahlreiche Unternehmen behaupten, sie würden nachhaltig wirtschaften, doch in Wirklichkeit haben sie die Kreislaufwirtschaft nicht verstanden. Unternehmen müssen für den gesamten Lebenszyklus ihrer Produkte Verantwortung übernehmen und sich wieder auf die Qualität und Langlebigkeit ihrer Produkte besinnen, anstatt nur den Absatz zu steigern.

Allerdings kann es nicht allein Unternehmen überlassen werden, entsprechende Initiativen zu ergreifen; vielmehr muss die Politik eine führende Rolle einnehmen, indem sie geeignete Gesetze verabschiedet und angemessene steuerliche und andere Anreize setzt. Leider haben auch Politiker zu stark kurzfristige politische Erwägungen im Blick, etwa die eigene Wiederwahl. Sie werden wahrscheinlich erst beim Eintreten einer großen Katastrophe entschiedene Schritte in Richtung Nachhaltigkeit gehen, z. B. wenn sich der Klimawandel in ihren Ländern stärker als angenommen bemerkbar macht. Bis es so weit ist, sind die Aussichten für einen nachhaltigen Handel nicht gut.“



Dr. Valerie Wilms,
Mitglied des Bundestages, Bündnis 90/
Die Grünen

Das sinkende Umweltbewusstsein europäischer Bürger schwächt grüne Parteien.

In diesem Szenario sinkt das Umweltbewusstsein der europäischen Bürger, wodurch grüne Parteien eine Schwächung erfahren. In manchen Fällen werden dadurch Umweltvorschriften und -maßnahmen blockiert oder entschärft, die für

das Vorankommen eines nachhaltigen Handels notwendig sind. Ein Trend, der sich seit 2009 beobachten lässt, ist der schwindende Einfluss der Grünen in Europa. Er setzt sich in zunehmendem Maße fort, wodurch die Bereitschaft der europäischen Mitgliedsstaaten, Umweltaspekte in die politischen Agenden einfließen zu lassen, voraussichtlich abnehmen wird. In den großen Regierungsparteien wird Umweltpolitik als Belastung für die schwache europäische Wirtschaft angesehen. **(Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus)**

Verlieren die Europäer das Interesse an der Umweltpolitik, erwächst daraus das hohe Risiko, dass Umweltschutzpolitik auch auf globaler Ebene an Momentum einbüßt, denn bisher hatte Europa in Sachen Ökologie weltweit die Führungsrolle inne. Beispielsweise hat die EU in den letzten zwei Jahrzehnten als Motor für ambitionierte Verhandlungen und Vereinbarungen innerhalb der Vereinten Nationen fungiert, wie etwa beim Abkommen von Nagoya zum Schutz der Biodiversität aus dem Jahr 2010.⁶⁵

Selbiges trifft auf die Verhandlungen zum Klimaschutz zu. Hier hat die EU in jüngster Vergangenheit auf das Zwei-Grad-Klimaziel hingewirkt (bei dessen Überschreitung der Klimawandel als gefährlich eingestuft wird). Sie hat sich außerdem für die Bereitstellung von Finanzmitteln zur Eindämmung von und Anpassungen an den Klimawandel ins Leben gerufen. Vor diesem Hintergrund wird deutlich, dass sich bei Annahme eines nachlassenden Interesses für Nachhaltigkeit in der EU über den Betrachtungszeitraum unseres Szenarios keine nennenswerten neuen Initiativen zum nachhaltigen Handel herauskristallisieren. **(Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten)**

Das Unvermögen der Politik, nachhaltigen Handel voranzubringen, kann vorwiegend folgenden Treibern zugeschrieben werden: **Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus** und **Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten** (vgl. Abbildung 11).

⁶⁵ www.cbd.int/doc/press/2010/pr-2010-10-29-cop-10-en.pdf

Abbildung 11: Ausprägungen der Schlüsseltreiber für das Unvermögen der Politik in Hinblick auf nachhaltigen Handel

Durchsetzung von Be-
langen zu nachhaltigem
Handel durch die Behör-
den

Rolle der staatlichen
Behörden bei der Förde-
rung eines nachhaltigen
Handels

Verfolgen von Nachhal-
tigkeitszielen im multi-
und bilateralen Handel

Nachfragedruck seitens
der Verbraucher zu
nachhaltig gehandelten
Produkten

Zusammenarbeit
zwischen Verbrauchern/
NGOs sowie dem
privaten und Öffentlichen
Sektor



Partnerschaften
zwischen Öffentlichem,
privatem und/oder
zivilem Sektor

Schlussfolgerung

1. Schlussfolgerung

Der tatsächliche Entwicklungspfad des nachhaltigen Handels wird eine Kombination vieler möglicher Entwicklungen widerspiegeln, die zwischen dem Best- und Worst-Case-Szenario liegen.

1. Voraussichtliche Entwicklung der fünf Schlüsseltreiber

Dieser Bericht beschreibt zwei plausible und machbare Zukunftsperspektiven und kann Stakeholdern des nachhaltigen Handels als Grundlage zur Entwicklung ausgewogener proaktiver Langfriststrategien dienen. Auch wenn die Versuchung groß ist, Leistungen aus der Vergangenheit zur Vorhersage zukünftiger Ereignisse heranzuziehen, wird die Weltwirtschaft im Verlauf der kommenden 10 bis 15 Jahre zweifellos einen anderen Kurs einschlagen als in den 10 bis 15 Jahren zuvor. Der tatsächliche Entwicklungspfad des nachhaltigen Handels wird voraussichtlich weder das Best- noch das Worst-Case-Szenario widerspiegeln, sondern eine Kombination der vielen möglichen Entwicklungen, die dazwischenliegen. Die fünf Schlüsseltreiber, die wir in unserem ersten Bericht benannt haben, werden den Kurs des nachhaltigen Handels weiterhin stark beeinflussen, der bislang in einem Aufwärtstrend verläuft.⁶⁶

In diesem abschließenden Kapitel werden wir anhand des Best- und Worst-Case-Szenarios unsere eigenen Prognosen zu der Frage anstellen, wie sich der nachhaltige Handel in den kommenden 10 bis 15 Jahren voraussichtlich entwickeln wird. Wie bereits in der Einführung dieses Berichts leiten wir unsere Schlussfolgerungen dabei aus den Einzelbewertungen der fünf Schlüsseltreiber ab.

⁶⁶ „Einblicke: Fünf Treiber für einen nachhaltigen Handel“, Commerzbank, in Kooperation mit Oxford Analytica, März 2015.

Tabelle 1: voraussichtlicher Stand der wichtigsten Ausprägungen von Schlüsseltreiber 1 in 10 bis 15 Jahren

Stark		Schwach		Wie förderlich für einen nachhaltigen Handel?			Schwach		Stark	
				OECD	Stand der Regulierung zu nachhaltigem Handel	Nicht-OECD				
				OECD	Die Durchsetzung von Belangen zu nachhaltigem Handel durch die Behörden	Nicht-OECD				
				OECD	Anwendung von Standards zur Nachhaltigkeitsberichterstattung	Nicht-OECD				
				OECD	Die Rolle der staatlichen Behörden bei der Förderung eines nachhaltigen Handels	Nicht-OECD				
				OECD	Das Verfolgen von Nachhaltigkeitszielen im multi- und bilateralen Handel	Nicht-OECD				

Treiber 1: regulatorischer Wettbewerb und Protektionismus

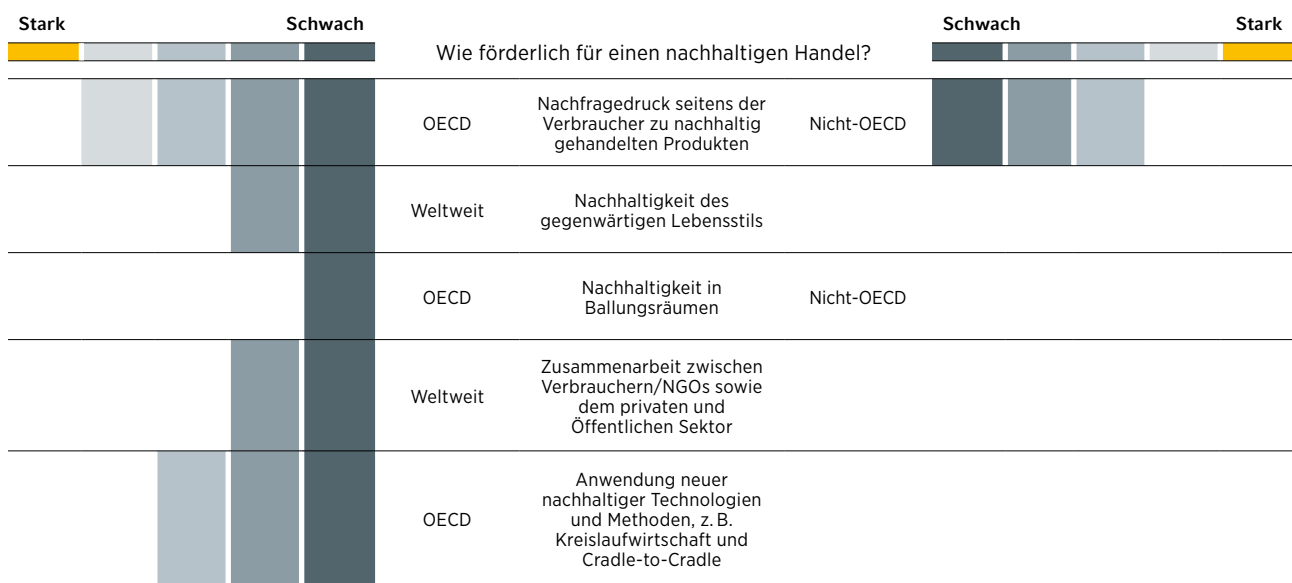
Die gesetzlichen Regelungen zum nachhaltigen Handel werden zunehmen, wobei Europa weiterhin eine führende Rolle spielen wird. Zugleich nimmt jedoch der weltweite Einfluss der EU ab, und sie wird andere nicht immer dazu bewegen können, ihrem Beispiel zu folgen. Dies liegt zum Teil an der Abwesenheit einer klar umrissenen EU-Vision zum nachhaltigen Handel. Der Pariser Gipfel vom Dezember 2015 hat eine politische Einigung zur Reduktion der CO₂-Emissionen auf den Weg gebracht, und trotz seiner relativ schwachen Rechtskraft setzt er Anreize für zielgerichtete Investitionen und die schrittweise Einführung eines stabilen Weltmarktpreises für CO₂-Emissionen.⁶⁷ Es ist allerdings zu erwarten, dass in den ersten Jahren nach dem Gipfel eine effektive Umsetzung und Einhaltung der vereinbarten Regelungen aufgrund ihrer geringen Durchsetzungskraft in vielen Ländern nur sehr zögerlich erfolgen wird. Kurzfristig werden aus Unternehmenssicht Kostenüberlegungen weiterhin einen höheren Einfluss auf den nachhaltigen

Handel haben als gesetzliche Regelungen. Dies trifft besonders auf Nicht-OECD-Länder zu. Parallel wird sich innerhalb der OECD der Trend zur Selbstauskunft in den Branchen weiter verfestigen und entsprechende Richtlinien werden zunehmend verfeinert. Diese Richtlinien werden die EU und die meisten anderen OECD-Länder im Laufe der Zeit routinemäßig in bi- und multilaterale Handelsabkommen einfließen lassen. Obwohl die Nicht-OECD bezüglich Handelsregulierung gegenüber der OECD langsam, aber stetig aufholt, bleibt das regulatorische Spielfeld zu nachhaltigem Handel weiterhin ungleich verteilt.

Grüner Protektionismus wird weitgehend im Zaum gehalten, weil die meisten Länder erkennen, dass er nicht in ihrem langfristigen Interesse liegt. Allgemein kann davon ausgegangen werden, dass ein gradueller Anstieg des weltweiten Wirtschaftswachstums und das Ausbleiben einer größeren Wirtschaftskrise eine bedeutende Zunahme protektionistischer Maßnahmen durch die großen Handelsblöcke eher unwahrscheinlich machen.

⁶⁷ Für weitere Details zur CO₂-Bepreisung siehe <http://carbon-price.com/faq>.

Tabelle 2: voraussichtlicher Stand der wichtigsten Ausprägungen von Schlüsseltreiber 2 in 10 bis 15 Jahren



Treiber 2: Änderungen im weltweiten Nachfrageverhalten

Neue Technologien stärken das Bewusstsein und den Einfluss von Verbrauchern weltweit. Nachdem die Technologiekosten weiterhin sinken, reduziert sich auch die Kostenlast für einen nachhaltigeren Konsum. Dadurch ist es der aufstrebenden Mittelklasse in den Nicht-OECD-Ländern möglich, ihren Lebensstandard anzuheben und zugleich nachhaltigere Produkte und Dienstleistungen zu erwerben. Verbraucher in der ganzen Welt erwarten von Unternehmen zunehmend detaillierte Auskünfte über die Einhaltung ethischer und ökologischer Standards.

Tabelle 3: voraussichtlicher Stand der wichtigsten Ausprägungen von Schlüsseltreiber 3 in 10 bis 15 Jahren

Stark		Schwach		Wie förderlich für einen nachhaltigen Handel?		Schwach		Stark	
				OECD	Resilienz in den Lieferketten hinsichtlich ökologischer und sozialer Fragen	Nicht-OECD			
				Weltweit	Zusammenarbeit über Lieferketten hinweg (zwischen Käufern und Lieferanten)				
				Weltweit	Nachhaltiges Lieferkettenmanagement				
				Weltweit	Unternehmen verbinden wirtschaftliche und nachhaltige Zielsetzungen in ihren Planungen				
				Weltweit	Zusammenarbeit zwischen Wettbewerbern				

Treiber 3: Trends in den Lieferketten

Der wichtigste Motivationshebel in global agierenden Unternehmen ist und bleibt das kurzfristige finanzielle Überleben. Doch nachdem der Business Case für Nachhaltigkeit zunehmend offenkundig wird, entschärft sich allmählich der Konflikt zwischen Nachhaltigkeitsanforderungen und Gewinnzielen. Andererseits ist das Lieferkettenmanagement nach wie vor auf Gewinnmaximierung ausgerichtet. Der Wunsch, die zunehmende Komplexität und die Risiken in instabilen Weltregionen zu beherrschen, verstärkt den Trend zum Reshoring (Rückführung von Produktionsstätten aus dem Ausland in das Ursprungsland eines Unternehmens). Zwar basiert dieser Trend vorwiegend auf Sicherheits- und Kostenerwägungen, dennoch verbessert er zugleich die Nachhaltigkeit in den Lieferketten.

Verbraucher der OECD-Länder üben einen starken Nachfragedruck aus bezüglich verbesserter Nachhaltigkeitsleistungen von Produkten sowie der stärkeren Ausrichtung an einer Cradle-to-Cradle-Fertigung. Dieser Bottom-up-Druck beginnt sich deutlich auf die Unternehmensstrategien und die Regierungspolitik auszuwirken. Die Initiative zur Kreislaufwirtschaft der Europäischen Kommission stellt die bislang wichtigste öffentliche Unterstützung des Konzepts dar und schafft Anreize für Unternehmen, ihre Geschäftsmodelle inklusive ihrer Lieferketten stärker auf einen nachhaltigen Handel auszurichten.

Tabelle 4: voraussichtlicher Stand der wichtigsten Ausprägungen von Schlüsseltreiber 4 in 10 bis 15 Jahren

Stark		Schwach		Wie förderlich für einen nachhaltigen Handel?		Schwach		Stark	
				Weltweit	Partnerschaften zwischen Öffentlichem Sektor, Unternehmen und/ oder Zivilgesellschaft				
				OECD	Integration von Nachhaltigkeitsberichterstattung und Compliance in Richtlinien	Nicht-OECD			
				OECD	Ein funktionierendes Ratingsystem, das auf allgemein anerkannten Nachhaltigkeitsindikatoren basiert	Nicht-OECD			
				Weltweit	Relevanz des Zertifizierungsprozesses				
				Weltweit	Konsolidierung von Labels, um Vertrauen in Markenbotschaften zu fördern				

Treiber 4: strategische Allianzen, Standards und Labels

In 10 bis 15 Jahren wird sich das Risiko einer allgemeinen „Ermüdung“ bezüglich Initiativen rund um strategische Allianzen, Richtlinien und Labels für einen nachhaltigen Handel reduziert haben. Dafür spricht eine Reihe von Gründen:

1. Es gibt eine deutliche Konsolidierung bestehender Richtlinien sowie Konsens bezüglich einschlägiger Normen, zumindest in vereinzelten Branchen.
2. Überprüfung, Auditierung und Berichterstattung zu diesen Normen werden weniger als Zusatzbelastung, sondern eher als Wettbewerbsvorteil mit konkretem Nutzen betrachtet – tatsächlich wird unternehmerische Nachhaltigkeit regulärer Bestandteil der Bewertungskriterien institutioneller Anleger.
3. Der Reportingprozess wird zumindest in Großunternehmen in die Finanzberichterstattung integriert.

Die Innovationsfähigkeit von Organisationen erklimmt neue Höhen, und die Mehrheit der am Handel Beteiligten – einige Wettbewerber inklusive – erkennen den Wert der Kräftebündelung, um gemeinsam die weltweiten sozialen und ökologischen Herausforderungen zu meistern. Aufgrund ihrer globalen Reichweite und der langfristig ausgerichteten Strategien gehen einige Unternehmen noch weiter und entwickeln sich zu Verfechtern eines nachhaltigen Handels. Haben Unternehmen strategische Allianzen und eine engere Zusammenarbeit anfänglich noch initiiert, um Risiken zu mindern, dienen die Kooperationen zunehmend dem Ziel der langfristigen finanziellen Solidität und der Nutzung von Marktchancen.

Tabelle 5: voraussichtlicher Stand der wichtigsten Ausprägungen von Schlüsseltreiber 5 in 10 bis 15 Jahren

Stark		Schwach		Wie förderlich für einen nachhaltigen Handel?	
				Weltweit	Integration von Nachhaltigkeitsüberlegungen in das operative Bankgeschäft
				Weltweit	Standardisierung von freiwilligen Programmen und deren Messung
				Weltweit	Innovative Finanzprodukte, die einen nachhaltigen Handel voranbringen
				Weltweit	Zusammenarbeit zwischen Banken und dem Öffentlichen/multilateralen Sektor
				Weltweit	Förderung nachhaltiger Investitionen

Treiber 5: innovative Finanzwirtschaft und die Rolle der Banken

Die Konsolidierung von Standards und die Fortschritte bei der Quantifizierung des Einflusses unternehmerischer Nachhaltigkeitsrichtlinien auf das wirtschaftliche Ergebnis bewegen Banken dazu, Nachhaltigkeitsaspekte systematisch in die Bewertungen ihrer Handels- und Projektfinanzierungen einfließen zu lassen. Während die Messgrößen und die Berichterstattung zu Nachhaltigkeit zunehmend homogener werden, fehlt es bei der Umsetzung derzeit jedoch noch

an Einheitlichkeit. Dies gilt insbesondere für Finanzinstitutionen außerhalb der OECD, die oftmals noch nicht ganz von dem wirtschaftlichen Nutzen eines nachhaltigen Handels überzeugt sind.

Aufgrund des zunehmenden Kundendrucks bezüglich des Ausbaus nachhaltiger Geschäftspraktiken bieten Banken – insbesondere in den OECD-Ländern – ein breiteres Spektrum an Finanzprodukten zur Förderung eines nachhaltigen Handels an.

2. Empfehlungen

2.1. Einführung

Die beiden Szenarien stellen dar, in welcher Form positive oder negative Entwicklungen auf den Gebieten der Weltwirtschaft, Politik und privater Konsumentscheidungen den Vormarsch eines nachhaltigen Handels stärken oder schwächen. Sie zeigen auch die wachsende Kluft zwischen den Auswirkungen positiver und negativer Zukunftstrends auf einen nachhaltigen Handel und damit die Dringlichkeit, negative Trends in eine bessere Richtung zu lenken.

Die nachfolgenden Abschnitte bieten konkrete Handlungsempfehlungen für die Politik, für Unternehmen, die Bankenbranche und die Zivilgesellschaft. Die Empfehlungen können im Laufe der kommenden 10 bis 15 Jahre dazu beitragen, dass sich ein nachhaltiger Handel eher dem Best-Case-Szenario als dem Worst-Case-Szenario annähert.

2.2. Politische Entscheidungsträger

Einen verantwortlichen Freihandel unterstützen.

Um einen nachhaltigen Handel zu fördern, ist es zunächst von großer Bedeutung, den freien Welthandel insgesamt zu unterstützen. Jegliche Anzeichen von Protektionismus und Desintegration müssen von den etablierten politischen Parteien und ihren Führungspersonlichkeiten mit aller Kraft unterbunden werden, um den Freihandel und die Öffnung der meisten Wirtschaftsbranchen voranzutreiben.

Steueranreize schaffen.

Ein nachhaltiger Handel sollte durch entsprechende Steueranreize angeregt werden, ähnlich denen zur europäischen Förderung erneuerbarer Energien in den letzten Jahren. Steuererleichterungen für ausländische Direktinvestitionen bestehen bereits in vielen Ländern, die meisten sind allerdings auf die Schaffung von Arbeitsplätzen ausgerichtet.

Technischen Fortschritt und Innovationen anregen.

Die nationale Wirtschafts- und Sozialpolitik in den OECD-Ländern muss sich dringend darauf konzentrieren, technischen Fortschritt und Innovationen voranzutreiben, angefangen bei der Ausbildung und der Stärkung des Humankapitals bis hin zu neuen Anreizen für Wissenschaftler und Unternehmen, in nachhaltige Technologien zu investieren. Diese Vorgänge erfordern selbst in Zeiten von Sparmaßnahmen die Bereitstellung adäquater Finanzmittel.

Den Markt für CO₂-Emissionen stärken.

Regierungen werden ihre Subventionen für fossile Brennstoffe auslaufen lassen und einen stabilen Weltmarktpreis für CO₂-Emissionen unterstützen müssen. Ein stabiler Weltmarktpreis auf relativ hohem Niveau würde langfristige Investitionsplanungen erleichtern und Anreize für die notwendigen Investitionen in nachhaltige Technologien und Prozesse setzen.

Die Sharing Economy fördern.

Regierungen sollten die Umsetzung regulatorischer Rahmenbedingungen, die grundlegende Aspekte der Sharing Economy regeln, beschleunigen und so die Voraussetzungen für die Entstehung und Weiterentwicklung neuer, nachhaltigerer Märkte schaffen.

Nachhaltigkeit in den Bildungskatalog aufnehmen.

Nachhaltigkeitsaspekte sollten auf allen Ebenen der Schul- und Ausbildung mehr Beachtung erfahren. Beispielsweise sollte an allen Gymnasien oder weiterführenden Schulen Nachhaltigkeit ins Curriculum aufgenommen werden.

Leitlinien und Anreize für Cradle-to-Cradle bieten.

Regierungen sollten der Industrie Beratung zur Umsetzung des Cradle-to-Cradle-Konzepts in Produktionsprozessen anbieten. Sie können Cradle-to-Cradle-Fertigung auch in Form von Steuererleichterungen, Subventionen oder anderen Anreizen fördern.

Negative Zukunftstrends in eine bessere Richtung zu lenken, ist von hoher Dringlichkeit.

2.3. Unternehmen

Eine stärkere Führungsrolle zu Nachhaltigkeit einnehmen.

Unternehmen müssten aktiver als bisher eine Führungs- oder Vorreiterrolle zu Nachhaltigkeit anstreben. Diese Führung muss sich auf vielfältige Kooperationen stützen. Führende Unternehmen in Sachen Nachhaltigkeit sollten für die Herstellung nachhaltiger Produkte nicht nur nachhaltige Methoden und Kriterien in das operative Geschäft, die Lieferkette und die Unternehmensstrategie integrieren. Sie sollten sich auch für einen durchgreifenden Wandel in der Politik und für ein verändertes Konsumverhalten starkmachen.

Dazu beitragen, freiwillige Standards in verbindliche Normen umzuwandeln.

Führende Unternehmen sollten Regierungen gegenüber ihr ernsthaftes langfristiges Engagement für freiwillige Standards unter Beweis stellen und zudem deutlich machen, welche Standards sie im Speziellen befürworten und warum. Dadurch unterstützen sie den Regulierungsprozess zur Umwandlung freiwilliger Standards in verbindliche Normen.

Partnerschaften mit dem Hochschulbereich eingehen.

Unternehmen sollten enger mit der akademischen Welt zusammenarbeiten und so ihren Beitrag bei der Verbreitung aktueller Forschungsergebnisse zu Nachhaltigkeit und nachhaltigem Handel leisten. Damit wird sichergestellt, dass Verbraucher und weitere Stakeholder fundierte Entscheidungen treffen und eigene Strategien auf Grundlage eines soliden Methodenwissens entwickeln können.

Unternehmerische Langfriststrategien an Standards und Zielen multilateraler Organisationen ausrichten.

Die Privatwirtschaft sollte ihre Langfriststrategien mit den Bestrebungen und Hauptzielsetzungen multilateraler Organisationen abgleichen. Dazu gehören unter anderem die neuen UN-Ziele zur nachhaltigen Entwicklung (SDG), die im September 2015 veröffentlicht wurden, ebenso wie die Handlungsempfehlungen des UN Global Compact und die Nachhaltigkeitskriterien anderer multilateraler Organisationen wie IFC, EBRD und ADB.

Beziehungen zu NGOs formalisieren.

Unternehmen sollten ihre Beziehungen zu NGOs vertiefen und formalisieren, z. B. mittels Nutzung ihrer weltweiten Büronetzwerke, um gemeinsam an Projekten zur Förderung eines nachhaltigen Handels zu arbeiten.

2.4. Der Bankensektor

Die Umsetzung globaler Best Practices anregen.

Der Bankensektor sollte mit Regierungen und Unternehmen zusammenarbeiten und dabei eine raschere Umsetzung weltweiter Best-Practice-Beispiele anregen. Ziel ist die Generierung von Wissen zu nachhaltigen Handelspraktiken und zur Beschaffung von Waren und Dienstleistungen, die nachhaltig produziert und gehandelt wurden. Dazu könnte beispielsweise auch die Ausrichtung von Konferenzen oder Workshops zu nachhaltigkeitsrelevanten Themen in bestimmten Branchen gehören.

Gemeinsam Kriterien harmonisieren.

Die Bankenbranche sollte zu einem Vorbild für „Coopetition“ werden, d.h. für Kooperation unter Wettbewerbern in Bereichen gleichgelagerter, gemeinsamer Interessen. Dies kann die Branche unter anderem im Zuge der Weiterentwicklung bestehender Initiativen wie dem Soft Commodities Compact (SCC) bewerkstelligen. Banken müssen auch auf anderen Gebieten enger zusammenarbeiten, z.B. um ihre finanziellen Messgrößen zum nachhaltigen Handel in Einklang zu bringen.

Umwelt- und Sozialverträglichkeitsprüfungen vereinheitlichen.

Banken sollten eng mit Ausfuhrkreditagenturen und führenden Unternehmen zusammenarbeiten, um branchenbezogene Vorlagen (z.B. für den Bergbau oder die Infrastrukturindustrie) für Umwelt- und Sozialverträglichkeitsprüfungen zu erstellen. Diese Vorlagen können unter den Branchenakteuren verteilt und mithilfe multilateraler Organisationen weiter verfeinert werden.

Regierungen dazu bewegen, freiwillige Standards zu institutionalisieren.

Führende Banken im Bereich des nachhaltigen Handels sollten Regierungsvertreter dahingehend beeinflussen, dass die Gesetzgebung die Beachtung (bisher freiwilligen) Standards vorschreibt, z. B. die UNEP-FI, die Finanzinitiative des Umweltprogramms der UN⁶⁸ oder die UN-Grundsätze für verantwortungsvolle Investments (UN Principles for Responsible Investment).⁶⁹

Gemeinsame Finanzierungsprojekte von privatem und Öffentlichem Sektor ausbauen.

Öffentliche Zuschüsse und Bürgschaften von Regierungen oder multilateralen Organisationen können Investitionen oder die Vergabe von Darlehen durch den Finanzsektor erleichtern. Die damit verbundenen Chancen sollten verstärkt zur Förderung eines nachhaltigen Handels genutzt werden.

Die beiden Szenarien zeigen auch die wachsende Kluft zwischen den Auswirkungen positiver und negativer Zukunftstrends auf einen nachhaltigen Handel und damit die Dringlichkeit, negative Trends in eine bessere Richtung zu lenken.

⁶⁸ www.unepfi.org

⁶⁹ www.unpri.org

2.5. Die Zivilgesellschaft

Greenwashing durchschauen lernen.

Verbraucher müssen zunehmend auf irreführende Nachhaltigkeitslabels achten und in der Lage sein, unternehmerisches Greenwashing zu erkennen. Befähigende und ermutigende Verbraucherinitiativen, die helfen, solche Verhaltensweisen zu entlarven, sollten von Verbrauchern mehr in Anspruch genommen werden, um das schädigende Verhalten einiger Unternehmen stärker zu unterbinden.

Crowdsourcing stärker nutzen.

Sowohl Verbraucher als auch Mitarbeiter von Unternehmen sollten auf Crowdsourcing-Plattformen aktiv werden, um Ideen zur Verbesserung nachhaltiger Arbeitsprozesse auszutauschen und so einen nachhaltigeren Handel von Waren und Dienstleistungen zu fördern.

Bildung und Öffentlichkeitsarbeit zu nachhaltigem Handel stärken.

NGOs sollten sich um finanzielle Unterstützung von Regierungen und Unternehmen für die Entwicklung von Bildungs- und Werbekampagnen bemühen, die darauf abzielen, Schlüsselkonzepte, entscheidende Handlungsfelder und Kernziele eines nachhaltigen Handels zu erklären. Das Entwickeln von Meilensteinen im Rahmen des Verbraucherschutzes kann dazu beitragen, das öffentliche Interesse mittel- bis langfristig auf hohem Niveau zu halten.

Nachhaltigen Handel besser erklären.

NGOs sollten es sich zur Aufgabe machen, darüber aufzuklären, wie nachhaltiger Handel funktioniert und welche Gründe für die Hinwendung zum nachhaltigen Handel sprechen. Dies ist notwendig, um Verwirrung und öffentliche Apathie zu vermeiden.

Verbindungen zwischen nachhaltigem Handel und NGO-Tätigkeiten überprüfen.

NGOs sollten ihre Tätigkeiten sorgfältig auf die Frage hin untersuchen, ob sie alle verschiedenen Aspekte eines nachhaltigen Handels abdecken. Falls dabei neue Methoden, die zu einer nachhaltigeren Geschäftstätigkeit beitragen, identifiziert werden, sollten diese eingeführt werden.

Gemeinsam externe Effekte identifizieren.

NGOs sollten ihre Kooperationen mit führenden Unternehmen stärken und ausbauen. Beispielsweise könnte eine NGO eine formellere Überwachungsrolle als bislang einnehmen, um alle sozialen und umweltbezogenen externen Effekte der Geschäftstätigkeit des Unternehmens über die gesamte Lieferkette hinweg zu identifizieren.

Durch die Anwendung der beschriebenen Empfehlungen würde die Wahrscheinlichkeit, dass das positive Szenario eintritt, deutlich steigen. Unternehmen, Banken, NGOs und Verbraucher sollten sich darin bestärken, einen nachhaltigen Handel voranzubringen, anstatt darauf zu warten, dass die Gesetzgeber sich zuerst bewegen. Mit entsprechenden Maßnahmen einhergehende kurzfristige Kosten sollten eher als Zukunftsinvestition, anstatt als laufende Ausgaben betrachtet werden. Angesichts der ernsthaften Bedrohungen für eine positive Entwicklung des nachhaltigen Handels sind schnelle und tragfähige Antworten dringend gefordert. Kurzfristige Maßnahmen der kommenden zwei Jahre könnten den Kurs für die nächsten Jahrzehnte setzen.

Abkürzungsverzeichnis

AM:	Additive manufacturing
FDI:	Foreign direct investment
FTA:	Free trade agreement
GDP:	Gross domestic product
GSP+:	Generalised System of Preferences Plus
IFC:	International Finance Corporation
IMF:	International Monetary Fund
LCA:	Life cycle assessment
LIFE+:	Financial Instrument for the Environment regulation ⁷⁰
OECD:	Organisation for Economic Cooperation and Development
R&D:	Research and development
REACH:	Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals
SME:	Small/Medium-sized enterprise
TPP:	Trans-Pacific Partnership
TTIP:	Transatlantic Trade and Investment Partnership
UNCTAD:	The United Nations Conference on Trade and Development
UNFCCC:	United Nations Framework Convention on Climate Change

⁷⁰ Vgl. <http://ec.europa.eu/environment/life/funding/lifeplus.htm>.

Disclaimer

Diese Ausarbeitung wurde von der Commerzbank AG, Frankfurt am Main, bzw. den in der Ausarbeitung genannten Konzerngesellschaften („Commerzbank“) erstellt und herausgegeben. Diese Ausarbeitung richtet sich an den professionellen und institutionellen Kunden.

Der Ausarbeitung liegen Daten bzw. Informationen zugrunde, die die Commerzbank für verlässlich hält. Für die Richtigkeit bzw. Genauigkeit der Daten übernimmt die Commerzbank jedoch keine Gewähr. Die Ausarbeitung ist weder ein Angebot noch eine Aufforderung oder eine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren, Derivaten etc. und sollte weder in ihrer Gesamtheit noch in Auszügen als Informationsgrundlage in Verbindung mit einem Vertragsabschluss oder einer wie auch immer gearteten Verpflichtung verwendet werden. Sie dient ausschließlich der Information. Die hierin enthaltenen Einschätzungen entsprechen unserer bestmöglichen Beurteilung zum jeweiligen Zeitpunkt, können sich jedoch – ohne Mitteilung hierüber – ändern.

Die Commerzbank behält sich vor, diese Ausarbeitung bereits vor deren Veröffentlichung bzw. Kenntnisnahme durch den Kunden geschäftlich zu nutzen, d. h. unter anderem Eigengeschäfte auf deren Grundlage zu tätigen. Die Commerzbank ist bei Geschäftsaktivitäten nicht an die durch die Ausarbeitung mitgeteilte Einschätzung gebunden. Gegenstand der Ausarbeitung können auch Wertpapiere, Derivate etc. von Emittenten sein, mit denen die Commerzbank in Kundenbeziehungen steht.

Die Commerzbank übernimmt keinerlei Verantwortung oder Haftung für Kosten, Verluste oder Schäden, die aus oder in Verbindung mit der Verwendung dieser Ausarbeitung oder eines Teiles davon entstehen.

Außerhalb Deutschlands ist Folgendes zu beachten:

Großbritannien: Diese Ausarbeitung wird von der Commerzbank AG, London Branch, verteilt. Die Commerzbank unterliegt hinsichtlich der Durchführung ihres Investmentgeschäftes in Großbritannien der Aufsicht der FSA. Die Commerzbank ist Mitglied der Londoner Wertpapierbörse.

Vereinigte Staaten: Commerz Capital Markets Corporation (eine Tochtergesellschaft der Commerzbank AG) hat die Verantwortung für die Verteilung der gültigen Bestimmungen übernommen.

© 2016

Diese Ausarbeitung oder Teile von ihr dürfen ohne Erlaubnis der Commerzbank weder reproduziert noch weitergegeben werden.

Impressum

Herausgeber :
Commerzbank AG
Financial Institutions
60261 Frankfurt am Main

Redaktion:
Rüdiger Geis, Ralph Lerch, Christoph Ott, Rüdiger Senft, Andrea Siebel, Barbara Stein
Stand:
Juni 2016

